



Vaasan yliopisto  
UNIVERSITY OF VAASA

Emmi Joensuu

**Oikeusmuotoilu sopimusten tulkintariskin  
hallintakeinona ja perinteisen sopimuskäsityksen  
haastajana**

Laskentatoimen ja rahoituksen  
akateeminen yksikkö  
Talousoikeuden pro gradu -tutkielma  
Kauppatieteiden maisteriohjelma

Vaasa 2024

---

**VAASAN YLIOPISTO****Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

<b>Tekijä:</b>	Emmi Joensuu		
<b>Tutkielman nimi:</b>	Oikeusmuotoilu sopimusten tulkintariskin hallintakeinona ja perinteisen sopimuskäsityksen haastajana		
<b>Tutkinto:</b>	Kauppätieteiden maisteri		
<b>Oppiaine:</b>	Talousoikeus		
<b>Työn ohjaaja:</b>	Pekka Vainio		
<b>Valmistumisvuosi:</b>	2024	<b>Sivumäärä:</b>	88

---

**TIIVISTELMÄ:**

Tämän tutkielman tarkoituksena on tutkia, millaisia mahdollisuuksia oikeusmuotoilu luo yritysten sopimustoiminnan kehittämiseksi ja miten sopimusten tulkintariskiä voidaan hallita oikeusmuotoilun keinoin. Oikeusmuotoilu tarkoittaa juridisten tekstien muotoilua ymmärrettävään ja saavutettavaan muotoon. Tutkielmassa halutaan myös tutkia sitä, miten oikeusmuotoilu muuttaa sopimuskäsitystä. Tutkimuksen avulla halutaan kartoittaa ratkaisuja liiketoiminnan käytännön ongelmien ratkaisemiseksi ja ennaltaehkäisemiseksi. Tutkimukselle asetettuihin tutkimuskysymyksiin haetaan vastauksia lainopillisen eli oikeusdogmaattisen tutkimuksen keinoin.

Sopimustutkimuksen moninaistuessa on siirrytty pienin askelin kohti monipuolisempaa, modernia sopimuskäsitystä. Sopimus ei ole enää samanlainen hallinnan ja omien intressien turvaamisen väline kuin aiemmin, vaan se on moderni ja ymmärrettävä asiakirja, jonka keinoin voidaan tarvittaessa myös mukauttaa sopimussuhdetta muuttuviin olosuhteisiin. Oikeusmuotoilu muovaa omalta osaltaan modernia sopimuskäsitystä. Sen avulla kehitetään yhä aiempaa käytettävämpiä sopimuksia. Oikeusmuotoilun keinoin selvennetään monimuotoista ja -merkityksellistä juridista kieltä sekä kehitetään juridisten palveluiden eettisyyttä ja tehokkuutta.

Tutkimuksen mukaan sopimusten oikeusmuotoilu lisää sopimusten ymmärrettävyyttä, käyttäjälähtöisyyttä, käytettävyyttä ja saavutettavuutta. Sopimusten oikeusmuotoilun tavoitteena on, että sopimuksen sisältö ja tarkoitusperät ovat kaikkien osapuolten tiedossa ja että mahdolliset ongelma- ja ristiriitatilanteet voidaan välttää ymmärrettävän ja yksiselitteisen sopimustekstin avulla. Tutkielmassa sopimusten tulkintariskin hallinnan kannalta merkittävään rooliin nousevat myös sopimusneuvottelut ja niiden sisältö. Tutkielman lopulla esitetään sopimuksen tulkintariskin hallintaa esittävä prosessikaavio, jossa sopimuksen osapuolet saavuttavat laadukkaiden sopimusneuvotteluiden osana keskenään niin kutsutun tiedollisen symmetrian tilan, jossa molemmilla sopimuksen osapuolilla on sopimuksen kannalta riittävä ja ennen kaikkea samantasoinen tietämys ja ymmärrys siitä, millaisia oikeuksia ja velvollisuuksia sopimus sen osapuolten välille synnyttää. Kun sopimusosapuolet ovat saavuttaneet sopimusneuvotteluiden aikana tämän tiedollisen symmetrian tilan, tukee tulkintariskin hallintaa se, että neuvotteluiden jälkeen sopimusosapuolet päätyvät laatimaan välilleen yksilöllisen ja käyttäjälähtöisen muotoillun sopimuksen. Sopimusten muotoilu on kuitenkin vielä yritysten sopimustoiminnalle melko uusi toimintatapa. Onkin mielenkiintoista nähdä, mihin suuntaan oikeusmuotoilun hyödyntäminen osana yritysten sopimustoimintaa tulevaisuudessa kehittyä.

---

**AVAINSANAT:** sopimusoikeus, oikeusmuotoilu, legal design, sopimusmuotoilu, sopimusriski, riskienhallinta, sopimustulkinta, sopimustutkimus

---

## Sisällys

1	Johdanto	5
1.1	Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelma ja aiheen rajaus	7
1.2	Metodologia	9
1.3	Keskeinen lainsäädäntö ja sopimusoikeuden yleiset periaatteet	13
2	Yrityksen sopimustoiminta ja tulkintariski	17
2.1	Sopimustoiminta	18
2.2	Sopimuksen tulkintariski	24
2.3	Sopimuksen tulkinta ja täydentäminen	28
3	Oikeusmuotoilu	32
3.1	Oikeusmuotoilun määritelmä	34
3.2	Sopimusten oikeusmuotoilu	38
4	Sopimusten tulkintariskin hallinta	47
4.1	Sopimuslukutaito ja sopimusosapuolten tiedollinen symmetria	47
4.2	Tulkintariskin hallinta oikeusmuotoilun keinoin	51
4.3	Sopimuksen tulkintariskin hallintaprosessi	55
5	Sopimuskäsityksen ja -toiminnan muutos	60
5.1	Sopimuskäsityksen muutos	61
5.2	Sopimustoiminnan muutos	64
6	Lopuksi	68
6.1	Yhteenveto ja johtopäätökset	70
6.2	Tutkimuksen luotettavuus ja tutkimusprosessin arviointi	77
6.3	Pohdinta	78
	Lähteet	81

**Kuvat**

Kuva 1 Sopimuksen tulkintariskin hallintaprosessi

56

# 1 Johdanto

Sopimukset ovat keskeinen osa yhteiskunnan toimintaa ja ne vaikuttavat niin yksityishenkilöiden, yritysten kuin yhteisöjenkin arkeen. Kun sopimus on syntynyt, se luo sopimuksen osapuolten välille oikeuksia ja velvollisuuksia, joita osapuolten on noudatettava. Tämä tarkoittaa, että sopimuksessa sovitut ehdot ja velvoitteet, kuten esimerkiksi maksaminen, toimitus tai palveluiden tarjoaminen, on toteutettava sovitulla tavalla ja ajallaan.<sup>1</sup>

Yritysten liiketoiminta perustuu pitkälti erilaisille sopimuksille ja yritykset laativat ja sitoutuvat sopimuksiin määrittelemiensä liiketoiminnan tavoitteiden vuoksi. Tämän vuoksi sopimusten on tärkeää olla toimivia ja sopimusosapuolille hyötyä tuottavia. Yritykset tekevät sopimuksia niin asiakkaidensa, toimittajiensa, alihankkijoidensa kuin muiden liikekumppaneidensa kanssa. Näiden sopimusten kautta yritykset voivat hallita toimitusketjujaan, määritellä liiketoimintaprosessejaan ja varmistaa, että liiketoiminnan tavoitteet täyttyvät. Hyvin laaditut sopimukset auttavat varmistamaan, että kaikki osapuolet ovat tietoisia siitä, mitä heiltä odotetaan, ja mitä tapahtuu, jos jokin ei menekään niin, kuten on alun perin sovittu. Hyvin laaditut sopimukset voivat vähentää ristiriitojen riskiä ja luoda ennakoitavuutta, mikä puolestaan lisää osapuolten välistä luottamusta ja yhteistyön sujuvuutta.<sup>2</sup>

Yrityksen toiminnan laadun ja kannattavuuden turvaamiseksi yrityksen on huolehdittava sopimukseen, sopimiseen ja vastuisiin liittyvien ongelmien ja riskien hallinnastaan. Tämä on erityisen tärkeää, koska sopimusriskien ja vastuuvahinkojen toteutuminen voi johtaa yritykselle merkittäviin ongelmiin ja taloudellisiin menetyksiin. Sopimustoiminnan laiminlyönti ja huolimattomasti laadittu sopimus voi johtaa esimerkiksi sopimussakkoihin, vahingonkorvauksiin, viivästyskorkoihin, saamatta jääneisiin tuottoihin, kalliisiin eri oikeusasteissa käytäviin sopimusriitoihin tai muihin esimerkiksi

---

<sup>1</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>2</sup> Finnegan, 2021, s. 1

mainehaittojen kautta välillisesti syntyviin taloudellisiin menetyksiin.<sup>3</sup> Oikeusmuotoilu ja sopimukseen liittyvien tulkintariskien hallinta ja ehkäisy kohdistuu pitkälti sopimusta edeltävään suunnittelu- ja neuvotteluvaiheeseen. Laadukkaat sopimukset laaditaan jo suunnitteluvaiheessa, sillä suunnittelu- ja neuvotteluvaiheessa tehdyt huolelliset valinnat ja valmistelut voivat ennaltaehkäistä erilaisia ongelma- ja ristiriitatilanteita, jotka muuten voisivat johtaa merkittäviin taloudellisiin menetyksiin ja vaikuttaa yrityksen maineeseen.<sup>4</sup> Huolellisesti laadittu sopimus ei vain suojele yritystä taloudellisilta menetyksiltä, kuten sopimussakoilta, vahingonkorvausmaksuilta tai viivästyskoroilta, vaan myös suojaa sen mainetta.

Yrityksen sopimustoimintaan liittyvä riskienhallinta on laaja-alainen ja moninäkökulmainen oikeudellisen ja taloudellisen osaamisen välimaastossa oleva alue ja sopimukseen liittyvässä riskienhallinnassa sopimuksenlaatijan viestintä- ja vuorovaikutustaidoilla on tärkeä merkitys. Juridisesta näkökulmasta sopimukset on perinteisesti nähty oikeustoimina, ei ihmisten välisenä vuorovaikutuksena ja viestintänä. Kuitenkin erityisesti pitkäkestoisten sopimussuhteiden hoidossa korostuu sopimusosapuolten neuvottelutilanteeseen liittyvien vuorovaikutustaitojen kriittinen rooli. Kirjallista sopimusasiakirjaa laatiessa tulisi varmistua siitä, että sopimus palvelee molempien sopimusosapuolten aiottuja tavoitteita ja tarpeita kokonaisvaltaisesti, eikä esimerkiksi vain sopimusosapuolten oikeudellisia tarkoituksia.<sup>5</sup>

Sopimustutkimus on monipuolistunut ja -tieteistynyt viime vuosikymmeninä. Yksi uusimmista sopimustutkimuksen osa-alueista on sopimusmuotoilututkimus, joka korostaa muun muassa sopimusten ymmärrettävyyttä ja käytettävyyttä. Sopimustutkimuksen moninaistuessa myös yritysten sopimustoiminnan ja sopimuksen käsitteen voidaan katsoa olevan tietyllä tapaa murroksessa. Erityisesti kauppatieteellisessä tutkimuksessa on siirrytty kohti monipuolisempaa sopimuskäsitystä:

---

<sup>3</sup> Krappe & Suominen, 2000, s. 3

<sup>4</sup> Siedel & Haapio, 2010, s. 660–661

<sup>5</sup> Rudanko, 2004, s. 1230–1231

sopimuksella voidaan esimerkiksi koordinoita sopimuksen osapuolten välisiä suhteita sekä mukauttaa sopimussuhdetta muuttuviin olosuhteisiin.<sup>6</sup>

## 1.1 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelma ja aiheen rajaus

Tutkimuksen tutkimusongelmana on kartoittaa sitä, miten sopimusten tulkintariskiä voidaan sopimuksen valmisteluvaiheessa hallita oikeusmuotoilun keinoin. Tutkimuksessa halutaan myös tuoda esille sitä, miten oikeusmuotoilu haastaa modernin sopimuskäsityksen osana totuttua, perinteistä sopimuskäsitystä. Lisäksi tutkielmassa halutaan tarjota välineitä yritysten liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin kartoittamalla, miten yritysten sopimustoimintaa voidaan kehittää oikeusmuotoilun avulla.

Tutkielman ja sen aihepiirin kannalta tärkeitä seikkoja ovat myös sopimuksen eri elinkaaren vaiheet, erilaiset sopimustyyppit sekä sopimusoikeuden keskinen lainsäädäntö ja yleiset periaatteet, joita esitellään tässä tutkielmassa tutkimuksen aiheen kannalta tarpeellisin osin. Nämä ovat sopimuksen piirteitä ja ominaisuuksia, jotka sopimuksen valmistelu- ja laadintavaiheessa on tärkeää tiedostaa ja huomioida. Tämä lisäksi tutkielmassa esitellään tarpeellisin osin sopimuksen tulkinta- ja täydentämisprosessia, jota voidaan soveltaa sellaiseen sopimukseen, jonka sisällöstä sopimuksen osapuolilla syntyy erimielisyyksiä siinä vaiheessa, kun sopimusta ollaan panemassa käytäntöön.

Tutkimuksen näkökulma on ennen kaikkea talousoikeudellinen. Tutkielman avulla halutaan kartoittaa ratkaisuja liiketoiminnan käytännön ongelmien ratkaisemiseksi ja ennaltaehkäisemiseksi. Edellä esiteltyä tutkimusongelmaa tarkentamaan tutkielmalle on määritelty seuraavat tutkimuskysymykset:

---

<sup>6</sup> Hurmerinta-Haanpää, 2020

1. Millä keinoin sopimusten tulkintariskiä voidaan hallita sopimusten oikeusmuotoilun avulla?
2. Miten yritysten sopimustoimintaa voidaan kehittää oikeusmuotoilun avulla?

Tutkielman tiedonintressi eli se, millaista tietoa tutkimuksella tavoitellaan, ohjaa tutkielman tutkimusongelman ja -kysymysten asettelua. Tiedonintressi ohjaa myös tutkielman metodologisia valintoja.<sup>7</sup> Tämän tutkimuksen tiedonintressi kohdistuu sopimusoikeuden kehittämiseen ja sopimusten tulkintariskien yhä parempaan hallittavuuteen oikeusmuotoilun keinoin. Tutkielma keskittyy kotimaiseen sopimusoikeuteen. Etsin vastauksia tutkimukselleni asettamiin tutkimuskysymyksiin sekä suomen- että englanninkielisestä oikeuskirjallisuudesta. Aiheesta on kirjoitettu melko paljon niin suomen- kuin englanninkielisiä tutkimusartikkeleita, siitä huolimatta, että aihe on vasta nousemassa akateemiseen keskusteluun. Aihetta ovat käsitelleet muun muassa tutkijat Margaret Hagan, Milva Finnegan, Stefania Passera, Helena Haapio ja Katri Nousiainen.

Oikeusmuotoilulle ei ole vielä vakiintunut yhtä oikeaa määritelmää, koska se on vielä melko uusi tapa tehdä juridiikkaa. Akateemisessa kirjallisuudessa sen määritelmät hieman vaihtelevat. Oikeus- ja sopimusmuotoilua käytetään usein sopimusten oikeusmuotoilua koskevassa kirjallisuudessa myös hieman päällekkäisinä käsitteinä. Sopimusmuotoilu voidaankin nähdä oikeusmuotoilun eräänlaisena alakäsitteenä. Tutkielmassa käytetään selkeyden vuoksi sopimusten oikeusmuotoilusta puhuttaessa termiä ”sopimusten oikeusmuotoilu”.

Tutkielman aihe on ajankohtainen oikeudellisten sopimustekstien yleistyessä ja lisääntyessä yritysten toiminnan ollessa yhä toisistaan riippuvaisempaa. Menestyäkseen yrityksen tulee sitoa laadukkaita ja toimivia yhteistyösuhteita, jotka kestävät ja joustavat myös tulevaisuuden mahdollisissa muutostilanteissa. Asianmukainen ja ymmärrettävä sopimus selventää sopimuksella syntyviä oikeuksia ja velvollisuuksia sekä auttaa

---

<sup>7</sup> Kolehmainen, 2016, s. 105–108

vähentämään ristiriita- ja ongelmatilanteita<sup>8</sup>. Oikeusmuotoilu on noussut viime aikoina vähitellen yhteiskunnallisen keskustelun aiheeksi ja on aiheena ajankohtainen, kun juridisen tiedon saatavuus ja saavutettavuus lisääntyy jatkuvasti. Akateemisia tekstejä ja opinnäytetöitä oikeusmuotoiluun liittyen julkaistaan hitaasti enenevissä määrin ja korkeakoulujen opintotarjonnassa on nähtävillä oikeusmuotoilua käsitteleviä kurseja ja muita opintokokonaisuuksia. Aiempia tutkimuksia ja opinnäytetöitä aiheeseen liittyen on vielä melko vähän, mutta niiden määrä on tämän ja viime vuoden aikana ollut lisääntymään päin. Aihe on siis ajankohtainen, mutta vasta nousemassa laajempaan yhteiskunnalliseen ja akateemiseen keskusteluun. Yksi esimerkki yleisen kiinnostuksen heräämisestä aihetta kohtaan on Laurea-ammattikorkeakoulussa käynnistynyt oikeudelliseen erityosaamiseen ja oikeusmuotoiluun erikoistunut tradenomi YAMK-koulutus.

## 1.2 Metodologia

Tutkimuksen tekemistä ohjaavat tieteellisen tiedon kriteerit. Tieteellinen tieto on tietoa, joka kertoo tutkimuskohteesta objektiivisella tavalla, on syntynyt kriittisen ajattelun ja tutkimuksen kautta, on koeteltua, perusteltua ja julkista, uusia totuuksia etsivää ja virheitä korjaavaa ja ulkopuolisista intresseistä ulkopuolista. Nämä kriteerit määrittävät sitä, millaisia oikeustieteellisten tutkimusmenetelmien tulee olla. Oikeustieteellisen tiedon on täytettävä objektiivisuuden, kriittisyyden, epäilevyyden, todistettavuuden, koeteltavuuden, perusteltavuuden, avoimuuden, julkisuuden, edistyvyyden, itse korvautuvuuden ja itsenäisyyden kriteerit. Oikeustiede on tiedettä, joka tutkii oikeutta. Oikeus ei kuitenkaan rajaudu vain voimassa olevaan oikeuteen tai yhteiskunnassa vallitseviin oikeudellisiin käytäntöihin, vain se liittyy laajemmin kaikkiin oikeudellisiin ilmiöihin. Oikeuden tutkimushaarat voidaan jaotella oikeusdogmatiikkaan, oikeusteoriaan ja oikeuden monitieteisiin.<sup>9</sup> Tutkielmassa esitellään seuraavaksi nämä

---

<sup>8</sup> Krappe & Suominen, 2000, s. 3

<sup>9</sup> Hirvonen, 2011, s. 17–21

oikeuden tutkimushaarat lyhyesti ja sen jälkeen perehdytään tarkemmin juuri tälle tutkielmalle valikoituun tutkimusmenetelmään.

Lainoppi eli oikeusdogmatiikka on oikeustieteen tutkimuksen perinteinen ydinalue. Lainopin tutkimuskohteena on voimassa oleva oikeus. Se tuottaa tieteellistä tietoa oikeusnormeista tulkinnan ja systematisoinnin keinoin. Tulkinnan avulla selvitetään, mikä on voimassa olevaa oikeutta ja systematisoinnin avulla pyritään hahmottamaan ja ymmärtämään voimassa olevaa oikeutta yhtenäisen ja johdonmukaisen oikeusjärjestelmän muodostamiseksi. Osana tätä lainoppi pyrkii järjestämään oikeusnormeja oikeudenaloittain. Lainoppi tutkii siis sitä, mikä on voimassa olevaa oikeutta ja mikä merkitys laista ja muista oikeuslähteistä saatavalla materiaalilla on.<sup>10</sup> Lainopillinen tutkimus on ollut perinteisesti oikeustieteellisen tutkimuksen hallitseva tutkimussuuntaus<sup>11</sup>.

Oikeuslähdeoppi määrittelee ne oikeuslähteet, joita lainopin tulkinnassa ja systematisoinnissa voidaan hyödyntää – oikeuslähdeoppi kertoo, mitä ovat ne oikeuslähteet, joihin voidaan tukeutua oikeudellisia kysymyksiä ja ongelmia ratkottaessa.<sup>12</sup> Lisäksi oikeuslähdeoppi määrittelee, mikä eri oikeuslähteiden keskinäinen hierarkia on eli sen, missä järjestyksessä oikeuslähteitä pitäisi hyödyntää. Oikeuslähteiden välityksellä tuomioistuimet, hallintoviranomaiset ja kansalaiset tunnistavat sen, mikä on oikeutta.<sup>13</sup> Oikeuslähdeopilla on aina myös yhteys yhteiskunnan poliittiseen järjestelmään. Laki ja oikeus ovat vallankäytön välineitä ja oikeuslähdeoppi määrittelee näiden välineiden ”käytösäännöt”.<sup>14</sup>

Oikeuslähteet voidaan jakaa niiden velvoittavuuden perusteella vahvasti velvoittaviin, heikosti velvoittaviin sekä sallittuihin oikeuslähteisiin. Vahvasti velvoittava oikeuslähde on muun muassa lainsäädäntö, heikosti velvoittaviin oikeuslähteisiin lukeutuvat

---

<sup>10</sup> Hirvonen, 2011, s. 24–30

<sup>11</sup> Knuutinen, 2014, s. 95

<sup>12</sup> Knuutinen, 2014, s. 85

<sup>13</sup> Myrsky, 2011

<sup>14</sup> Karhu, 2020, s. 1017

esimerkiksi tuomioistuimien ennakkopäätökset ja hallituksen esitykset ja sallittuihin oikeuslähteisiin puolestaan esimerkiksi erilainen oikeuskirjallisuus. Oikeuskirjallisuus auttaa jäsentämään ja tulkitsemaan lakeja ja oikeuskäytäntöä. Oikeuskirjallisuutta hyödynnettäessä tulee kuitenkin pitää mielessä se, että eri kirjoittajien käsitykset oikeuslähteistä saattavat poiketa toisistaan ja vaihdella eri aikoina. Useinkaan yhtenäistä käsitystä oikeuslähteistä ei ole, jonka vuoksi on tärkeää kohdistaa tiettyä kriittisyyttä julkaistua oikeuskirjallisuutta kohtaan. Sallittuihin oikeuslähteisiin voidaan lukea myös oikeusperiaatteet.<sup>15</sup>

Oikeusteorian tutkimuskohteena ovat oikeuden ja oikeustieteen yleiset kysymykset. Se käsittelee kaikille oikeudenaloille yhteisiä käsitteitä ja oikeusperiaatteita sekä voimassa olevaa oikeutta kokonaisuudessaan. Oikeusteorian ydinaluetta ovat oikeuslähdeoppi, oikeuden tulkinta-, soveltamis- ja argumentaatioteoriat, oikeusnormiteoria, oikeuden pätevyysteoria, oikeustieteen epistemologia ja metodologia. Sen tehtävänä on rakentaa hyvän oikeudellisen perustelun malli sen sijaan, että se vain kuvailisi lainopin tulkintatapoja. Oikeusteoria luo kokonaiskuvan oikeudesta, sen keskeisistä käsitteistä, normatiivisista ja metodisista elementeistä, jotka ovat edellytys oikeuden ymmärrykselle.

16

Puolestaan oikeuden monitieteistä puhuttaessa voidaan puhua myös oikeuden kontekstitieteistä, sillä niissä on kyse siitä, minkä toisen tieteen kautta oikeutta tarkastellaan — esimerkiksi filosofian, historian, kansantaloustieteen tai yhteiskuntatieteen. Esimerkiksi oikeussosiologia tutkii oikeutta yhteiskunnallisena ilmiönä ja toiminta-alueena hahmottaen oikeuden ja muiden yhteiskunnallisten toiminta-alueiden välisiä vuorovaikutussuhteita. Oikeuden monitieteet ovat jatkuvasti laajentuva oikeuden tutkimuksen osa-alue, joiden tuottama tutkimustieto on pääosin luonteeltaan ei-dogmaattista.<sup>17</sup> Oikeuden kontekstitieteitä voidaan kutsua myös

---

<sup>15</sup> Myrsky, 2011

<sup>16</sup> Hirvonen, 2011, s. 24–30

<sup>17</sup> Hirvonen, 2011, s. 24–30

oikeuden aputieteiksi. Konteksti- tai aputieteet mielletään oikeutta palveleviksi erityisaloiksi.<sup>18</sup>

Tutkielma on metodiltaan lainopillinen eli oikeusdogmaattinen, vaikka sopimusten oikeusmuotoilun liityntä lainoppiin on hieman löyhempi kuin esimerkiksi tavanomaisten sopusoikeudellisten tutkielmien, joihin liittyy selkeästi paljon erilaatuisia oikeusnormeja. Lainopillinen tutkimus tutkii voimassa olevaa oikeutta ja tulkitsee olemassa olevien oikeusnormien sisältöä. Oikeusnormit voivat olla muun muassa lain pykälä, tuomioistuinratkaisuja tai oikeuslähteen tulkittuja merkityssisältöjä<sup>19</sup>. Lainoppi pyrkii tarjoamaan tietyn tulkinnan oikeusnormin sisällöstä ja sen merkityksestä osana oikeusjärjestelmää. Tavoitteena on siis ymmärtää, mitä oikeusnormit tarkoittavat ja millainen rooli niillä on käytännössä.<sup>20</sup>

Oikeusmuotoilu on melko tuore aihe niin yhteiskunnallisessa kuin akateemisessakin keskustelussa, eikä sitä koskevaa oikeusnormistoa ole vielä ehtinyt erityisemmin kehittyä. Tässä tutkielmassa on tarkoitus selvittää lainopin keinoin, mikä on voimassa olevaa oikeutta ja mikä merkitys lakeihin ja muihin oikeuslähteisiin sisältyvällä materiaalilla on tutkimusaiheen kannalta. Tutkimuksen tarkoituksena on siis tarkastella ja systematisoida aihetta voimassa olevan lainsäädännön ja muiden oikeuslähteiden sekä erityisesti oikeuskirjallisuuden ja oikeuskäytännön pohjalta, sillä oikeusmuotoilua nimenomaisesti koskevaa lain pykälä ei ole. Tutkielman aineiston etsinnässä on käytetty muun muassa seuraavia hakusanoja ja niiden yhdistelmiä: ”oikeusmuotoilu”, ”sopimusmuotoilu”, ”legal design”, ”sopimusoikeus”, ”tulkintariski”, ”sopimusriskienhallinta” ja ”sopimuskäsitys”. Tutkielmaa varten suoritettussa tiedonhaussa on hyödynnetty myös aihetta koskevien artikkeleiden ja tutkimuksien lähdeluetteloita.

---

<sup>18</sup> Nystén-Haarala, 2017, s. 1018

<sup>19</sup> Eduskunta, 2023

<sup>20</sup> Hirvonen, 2011, s. 22–24

### 1.3 Keskeinen lainsäädäntö ja sopimusoikeuden yleiset periaatteet

Sopimuksilla on merkittävä rooli jokaisen yrityksen päivittäisessä toiminnassa, edellyttäähän käytännössä miltei jokaisen liiketoimintaperusteisen toimen täytäntöönpano jonkinlaisen sopimuksen solmimista jonkin tahon kanssa. Sopimukset ovat välineitä toteuttaa tehdyt liiketoimintapäätökset juridisesti pätevällä tavalla <sup>21</sup>.

Sopimusoikeus käsittelee sopimuksia sääntelevää oikeudenalaa. Se on osa velvoiteoikeutta ja kuuluu varallisuusoikeuteen. Sopimusoikeus käsittelee sääntöjä sopimuksen tekemisestä, sen päättymisestä eri tavoin ja sopimuksen rikkomisen seuraamuksista. Sopimusoikeus jakautuu yleiseen ja erityiseen sopimusoikeuteen. Yleinen sopimusoikeus käsittelee sopimuksissa yleensä noudatettavia periaatteita ja normeja, jotka ovat lähtökohtaisesti yhteisiä kaikille sopimuksille, jollei toisin ole säädetty. Erityinen sopimusoikeus puolestaan käsittelee asioita, jotka koskevat vain tiettyä tai tiettyjä sopimustyypppejä. <sup>22</sup>

Tehokas sopimustoiminta edellyttää yritykseltä hyvää tietämystä sen laatimiin sopimukseen sovellettavasta normipohjasta. Sopimukseen saattaa usein soveltua useitakin eri sisältöisiä normeja, jotka saattavat olla ristiriidassa keskenään. Sopimusten oikeaoppinen tulkinta vaatii sopimusosapuolilta oikeusnormien soveltamisjärjestyksen tuntemusta, joka toimii myös omalta osaltaan pohjana yrityksen riskienhallintatoiminnalle. Normien soveltamisjärjestys etenee seuraavasti:

1. Pakottava lainsäädäntö
2. Sopimusehdot eli se, mitä sopimuksen osapuolet ovat kirjallisesti, suullisesti tai muulla tavoin sopineet
3. Osapuolten vakiintunut käytäntö
4. Alalla vallitseva kauppatalpa

---

<sup>21</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>22</sup> Tieteen termipankki, 2022, Sopimusoikeus ja Hemmo & Hoppu, 2006/2022

5. Tahdonvaltainen, ei pakottava lainsäädäntö<sup>23</sup>

Sopimusoikeudelle on tyypillistä, että pakottava lainsäädäntö sääntelee sopimussuhdetta vain tietyiltä osin, jolloin sopimuksen osapuolien on mahdollista vapaasti sopia sen ulkopuolelle jäävistä asioista. On tärkeää pistää merkille se, että sopimusosapuolien sopimukselleen määrittelemät sopimusehdot syrjäyttävät muun muassa tahdonvaltaisen lainsäädännön. Sopimusoikeudellisen riskienhallinnan hyvin hallitseva yritys hallitsee myös tekemiensä sopimusten sopimusehdot ja niiden merkityksen omalle liiketoiminnalleen.<sup>24</sup> Liikesopimuksille on kuitenkin tyypillistä, että niitä koskeva lainsäädäntö on melko vähäistä, mikäli kyseiseen sopimustyyppiin ei sovelleta mitään erityislainsäädäntöä<sup>25</sup>. Koska erityisesti liikesopimuksia säätelevää lainsäädäntöä on vähän, sopimuksen sisältöä ja tulkintaa ohjaavat merkittävästi sopimuksen sopimusehdot, osapuolten vakiintunut käytäntö, kauppatala sekä seuraavaksi esiteltävät sopimusoikeuden keskeiset periaatteet.

Sopimusoikeuden yleiset periaatteet koostuvat sopimuksen sitovuuden periaatteesta, sopimusvapauden periaatteesta, lojaliteettiperiaatteesta, kohtuullisuusperiaatteesta ja heikomman suojan periaatteesta. Sopimusoikeuden kantavana periaatteena on, että sopimus on pidettävä (lat. *Pacta sunt servanda*). Kun sopimus on laadittu päteväällä tavalla, ei sopimusta voi yksipuolisesti peruuttaa tai muuttaa, vaan se sitoo osapuoliaan.

<sup>26</sup>

Toinen merkittävä sopimusoikeudellinen periaate on sopimusvapauden periaate: osapuolet saavat pääsääntöisesti päättää, tekevätkö jonkin sopimuksen vai eivät, kenen kanssa ja minkä sisältöisenä.<sup>27</sup> Sopimuksen sisältöön vaikuttavat olennaisesti kaksi

---

<sup>23</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022, Haapio, 2014, s. 32

<sup>24</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>25</sup> *Esimerkiksi kiinteistön kauppaa koskevaan sopimukseen sovelletaan erityislainsäädäntöä. Maakaaren 2 luvun 1 §:ssä säädetään, että kiinteistön kauppa on tehtävä kirjallisesti, myyjän ja ostajan tai heidän asiamiehensä on allekirjoitettava kauppakirja sekä kaupanvahvistajan on vahvistettava kauppa kaikkien kauppakirjan allekirjoittajien läsnä ollessa. (Maakaari 12.4.1995/540).*

<sup>26</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 19

<sup>27</sup> Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (1929/228)

kokonaisuutta: sopimus ja lainsäädäntö. Sopimusvapauden periaatteen mukaisesti sopimuksen osapuolet voivat sopia sopimuksen sisällöstä siltä osin kuin sitä ei laissa ole rajoitettu. Lainsäädännön vaikutus sopimuksen sisältöön riippuu siitä, onko laki pakottava vai tahdonvaltainen. Jos sopimukseen soveltuu pakottava laki, se syrjäyttää sopimuksen ja on siten siltä osin ensisijainen. Jos laki puolestaan on tahdonvaltainen, laki tulee sovellettavaksi vain, jos sopimuksessa ei ole toisin määrätty.<sup>28</sup>

Kuitenkaan kaikki sopimusehdot eivät ole missään tilanteessa sallittuja: sopimukseen ei voida sisällyttää hyvän tavan vastaisia tai laissa nimenomaan kiellettyjä ehtoja<sup>29</sup>. Vaikka sopimusten laatimisen lähtökohtana korostetaankin usein sopimusvapautta, tulee huomioida, että kohtuullisuusperiaatteen mukaan vain kohtuullinen sopimus voi olla sitova. Taidokas sopimuksen laatija kuitenkin pitää mielessä sopimusvapauden rajojen ja muiden reunaehtojen huomioon ottamisen<sup>30</sup>.

Lojaliteettiperiaate on sopimusoikeudellisista periaatteista tuorein. Se tarkoittaa, että sopimusosapuolen on kaikin tavoin otettava huomioon toisen sopimusosapuolen etu ja toimittava siten, ettei vastapuolelle aiheudu vahinkoa tai että se rajoittuu mahdollisimman vähäiseksi. Päinvastainen menettely ei ole millään perusteella sallittu. Yleisin esimerkki lojaliteettiperiaatteesta liittyy työsopimukseen – työntekijä ei saa toimia työnantajansa maineelle negatiivisessa valossa.<sup>31</sup>

Heikomman suojan periaate puolestaan edistää sopimusosapuolten välistä yhdenvertaisuutta ja tasapainoisuutta sopimussuhteessa. Nimensä mukaisesti periaate liittyy sopimussuhteen tasapuolisuuden lisäämiseen. Pakottavan lain puuttuessa sopimuksen osapuolien laatima sopimuksen sisältöön on tärkeää kiinnittää huomiota. Sopimuksen kattavuus vaikuttaa olennaisesti siihen, mikä sopimuksen tosiasiallinen merkitys on sopimusosapuolille. Sopimus saattaa koostua lähes yksinomaan osapuolten

---

<sup>28</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 138

<sup>29</sup> Vuorijoki, 2002, s. 39

<sup>30</sup> Hemmo, 2005, s. 16

<sup>31</sup> Jaakkola & Sorsa, 2005, s. 45–46, Tieteen termipankki: lojaliteettiperiaate sopimusoikeudessa, 2023

neuvottelemista ja sopimista ehdoista tai siinä voidaan sopia ainoastaan aivan keskeisimmistä seikoista. Sopimusneuvottelut ovat olennainen osa erityisesti tällaisen sopimuksen laatimista. Sopimusehdot voivat olla osapuolten yksilöllisesti neuvottelemia ja laatimia tai ne voivat toisaalta myös koostua etukäteen valmiiksi laadituista ehtokokoelmista tai näiden yhdistelmästä.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 23 & s. 139–145

## 2 Yrityksen sopimustoiminta ja tulkintariski

Muuttuva maailma ja sen myötä muuttava yritysten toimintaympäristö luovat yritysten sopimustoiminnalle uusia vaatimuksia. Jotta yritys voi toteuttaa sopimustoimintaansa parhaalla mahdollisella tavalla, tulee myös sen sopimustoiminnan pysyä muutoksen mukana. Kuten juridiikassa yleensäkin, myös yritysten sopimustoiminnassa on pitkään valinnut sopimusten jälkikäteiseen arviointiin perustuva, *ex post*-näkökulma. Tämä tarkoittaa sopimusten toimivuuden jälkikäteistä arviointia esimerkiksi tuomioistuinkäsittelyssä. Jos yritys kuitenkin haluaa tehokkaasti ja aktiivisesti pyrkiä hallitsemaan sen laatimien sopimusten tulkintariskiä, tulee niitä tarkastella lisäksi *ante*-näkökulmasta eli ennakoiden ja ennaltaehkäisten mahdollisia ristiriitatilanteita eikä vain tarkastella sopimusta yritystä suojaavana ”kilpenä” mahdollisesti toteutuvassa sopimusriitaa käsittelevässä oikeudenkäynnissä. Tulee huomioida, että oikeudenkäyntiriskien varautumista ei kannata sopimusta valmistellessa ikinä unohtaa, sillä se on tulkintariskin ohella tärkeä osa yrityksen sopimustoimintaan liittyvää riskienhallintaa.

Yrityksen kannattava liiketoiminta ja sen jatkuvuuden varmistaminen vaatii yritykseltä erilaisiin sopimuksiin sitoutumista. Sopimuksen laatiessaan ja allekirjoittaessaan yritys sitoutuu noudattamaan omalta osaltaan sopimuksella luotuja oikeuksia ja velvollisuuksia ja toisaalta samalla myös luottamaan siihen, että sopimuksen toinen osapuoli sitoutuu noudattamaan sopimusta omalta osaltaan.<sup>33</sup> Huolellisesti ja kattavasti laaditut sopimukset voidaan nähdä yrityksen strategisina välineinä, jotka mahdollistavat sen tavoitteiden saavuttamisen ja varmistavat, että yrityksen liiketoimintaprosessit etenevät suunnitelmien mukaisesti hallitusti ja ilman ikäviä yllätyksiä.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 37

<sup>34</sup> Haapio, 2014, s. 65–66

## 2.1 Sopimustoiminta

Sopimusten neuvotteluvaiheessa sopimuksen osapuolilla on mahdollisuus vaikuttaa sopimuksen sisältöön ja lopulliseen muotoon. Merkittävää neuvotteluvaiheessa on se, millainen neuvotteluasema sopimuksen osapuolilla on toisiinsa nähden. Sopimusta laativien tahojen neuvotteluasema toisiinsa nähden vaihtelee kahdesta tasa-arvoisesta toimijasta tilanteeseen, jossa toinen osapuolista ei pysty vaikuttamaan vastapuolen toimintaan eikä neuvotteluvaraa ole, jolloin toisen osapuolen on vain joko hyväksyttävä tai hylättävä toisen osapuolen tarjoamat sopimusehdot. Yrityksen onkin neuvotteluvaiheessa tärkeää tiedostaa oma neuvotteluvoimansa<sup>35</sup> ja -asemansa.<sup>36</sup>

Toisinaan kuitenkin pitkäänkin jatkuneiden sopimusneuvotteluiden jälkeen syntyneestä sopimuksesta sen osapuolet saattavat olla erimielisiä siitä, mitä on sovittu tai mitä velvoitteita sopimus synnyttää. Tällaisia epäselvyytilanteita kutsutaan sopimukseen liittyviksi tulkintariskeiksi ja tällöin sopimusta on tulkittava. Ensisijaisesti sopimustulkinnalla pyritään selvittämään, onko sopimuksen osapuolilla sopimukselle yhteinen tarkoitus. Sopimustulkintatilanteille kuitenkin on tyypillistä, ettei sopimuksen osapuolilla ole yksimielisyyttä sopimuksen tarkoituksesta. Sopimustulkinnan tarkoituksena usein miten onkin selvittää, mikä sopimusosapuolten yhteinen tarkoitus on ollut sopimusta solmittaessa.<sup>37</sup> Sopimustulkintaa käsitellään tarkemmin seuraavassa alaluvussa.

---

<sup>35</sup> Neuvotteluvoima tarkoittaa sopimuksen osapuolen kykyä tai mahdollisuutta vaikuttaa sopimuksen sisältöön itselleen suotuisalla tavalla verrattuna vastapuolta edustavaan neuvottelukumppaniin: kahden tasavertaisen toimijan neuvotteluprosessi on hyvin erilainen verrattuna neuvotteluprosessiin, jossa toinen osapuolista ei juuri kykene vaikuttamaan vastapuolen toimintaan, vaan joutuu joko hyväksymään tai hylkäämään toisen tarjoamat sopimusehdot. Ks. lisää Hemmo, 2005, s. 20–24.

<sup>36</sup> Hemmo, 2005, s.20–21. Tärkeää on huomata myös se, että yrityksen mahdollisuus neuvotteluvoimansa hyödyntämiseen rajoittuu merkittävästi, mikäli yrityksellä on määräävä markkina-asema, jolloin kilpailuoikeudellinen lainsäädäntö rajoittaa myös yrityksen yksittäisiäkin sopimussuhteita. KilpailuL:n 2 luvun 7 § kieltää määräävässä markkina-asemassa olevaa yritystä muun muassa käyttämästä kohtuuttomia osto- ja myyntiehtoja sekä soveltamasta erilaisia ehtoja eri sopimuskumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sopimuskumppaneita epäedulliseen kilpailuasemaan asettavalla tavalla.

<sup>37</sup> Annola & Kärkkäinen, 2022, s. 1–2

Sanonta ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty” pätee hyvin yritysten ja yhteisöjen sopimuslaadintaan ja -riskienhallintaan. Mikäli kuitenkin sopimusriitoja syntyy, ne voivat johtaa kalliisiin oikeusprosesseihin eri oikeusasteissa. Lisäksi yrityksen maine voi kärsiä, mikä saattaa johtaa välillisiin taloudellisiin menetyksiin, kuten asiakaskannan pienenemiseen ja tulevien liiketoimintamahdollisuuksien vähenemiseen. Sopimustoiminnan laiminlyönti ja virheet sopimusten laadinnassa voivat siis aiheuttaa laajaa taloudellista haittaa, joka ei rajoitu pelkästään suoriin kustannuksiin, vaan voi myös vaikuttaa yrityksen pitkän aikavälin menestykseen ja kilpailukykyyn.

Sopimus voi syntyä monella eri tavalla. Se voi syntyä suullisissa neuvotteluissa, kirjeenvaihdolla tai siten, että saavutetusta yhteisymmärryksestä laaditaan kirjallinen sopimusasiakirja. Suullinen sopimus on yhtä sitova kuin kirjallinenkin sopimus, vaikkakin suullisen sopimuksen olemassaolon ja sen sisällön todistaminen mahdollisessa riitatilanteessa saattaa olla vaikeaa.<sup>38</sup> Huolellisesti laadittu kirjallinen sopimus vähentää riskejä ja tulkintavirheitä<sup>39</sup>. Koska tutkielmassa keskitytään erityisesti sopimuksen kirjallisen ulosannin tulkintaan ja muotoiluun, on tarkoituksenmukaista sulkea suullisesti laaditut sopimukset tämän tutkimuksen ulkopuolelle. Sopimuksista pääosa solmitaan kirjallisesti.

Yritykset tekevät päivittäisessä toiminnassaan jatkuvasti liiketaloudellisia päätöksiä. Sopimuksella sopimusosapuolet luovat välilleen oikeuksia ja velvollisuuksia, jonka solmimisen jälkeen osapuolet toteuttavat sopimuksen, joka voi kestää hyvinkin vaihtelevasti lyhyestä hetkestä useisiin vuosiin.<sup>40</sup> Yritysten sopimustoiminnan päätavoitteina voidaan pitää sitä, että sopimuksella turvataan päätettävään järjestelyyn liittyvät keskeiset oikeudet ja niiden toteutuminen, vältetään kohtuuttomat vastuuriskit, ehkäistään mahdolliset sopimusriidat tehokkaasti ja otetaan riidanratkaisuun

---

<sup>38</sup> Salo & Haapio, 2017, s. 38–39 ja Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>39</sup> Krappe & Suominen, 2000, s. 10

<sup>40</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

liittyvät tarpeet huomioon. Sopimustoiminta voidaan jakaa sopimushallintaan, sopimustekniikkaan ja sopimustaktiikkaan.<sup>41</sup>

Hyvät, laadukkaat ja ymmärrettävät sopimukset sekä tehokas sopimushallinta auttavat minimoimaan ongelmatilanteet ja maksimoimaan yrityksen liiketoiminnan mahdollisuudet. Sopimushallinta ei ole käsitteenä täysin vakiintunut ja se voi tarkoittaa eri yhteyksissä eri asioita.<sup>42</sup> Sopimushallinnan käsitettä voidaan käyttää esimerkiksi puhuttaessa sopimustoiminnan kehittämisestä, toimitus- ja hankintaprosessin automatisoinnista tai asiakirjojen hallinnasta<sup>43</sup>. Puolestaan toisinaan käsitettä käytetään puhuttaessa sopimuksenteon jälkeisistä toiminnoista, joka tarkoittaa muun muassa sopimuksen mukaisen suorituksen toteutumisen valvontaa, maksujen hallintaa sekä asianmukaisen dokumentoinnin laadintaa<sup>44</sup>. Sopimushallinnan käsitettä<sup>45</sup> voidaan käyttää vastineena kansainvälisessä keskustelussa esiintyvälle englanninkieliselle *contract management*-termille. Sopimushallintaa voidaan pitää yhtenä yrityksen sopimustoiminnan osana tai toisinaan käsitteitä käytetään myös päällekkäisinä termeinä<sup>46</sup>. Tässä tutkielmassa sopimushallintaa käsitellään sopimustoiminnan alakategoriana.

Sopimustoiminta on yksi yrityksen strategisen liiketoiminnan osa. Siitä aiheutuu sen eri vaiheissa yritykselle erilaisia kuluja. Ne jakautuvat sopimuksen valmistelusta aiheutuviin kustannuksiin, sopimuksen voimassaolovaiheeseen sijoittuviin sopimuksen tarkastamisesta ja tulkinnasta johtuviin menoihin sekä mahdollisesti syntyvästä konfliktista aiheutuvia selvittämiskustannuksiin. Näihin vaiheisiin sijoittuvien transaktiokustannusten suuruudella on keskinäisiä vaikutussuhteita – esimerkiksi heikko panostus sopimuksen valmisteluun on omiaan lisäämään sopimuksen täytäntöönpanoon ja soveltamiseen liittyviä epäselvyyksiä- ja ristiriitatilanteita ja

---

<sup>41</sup> Hemmo, 2005, s. 6

<sup>42</sup> Haapio, 2014, s. 65–66

<sup>43</sup> Haapio, 2005, s. 23

<sup>44</sup> Tieva, 2009, s. 113

<sup>45</sup> Huom. kirjallisuudessa käytetään sekä *sopimushallinto-* että *sopimushallinta-*termejä. Tässä tutkielmassa päädyttiin käyttämään yhtenäisyyden vuoksi vain *sopimushallinta-*termiä.

<sup>46</sup> Hemmo, 2005, s. 5–6

kasvattamaan oikeudenkäynnin riskiä. Toisaalta jatkuva oikeudenkäynteihin ja ristiriitatilanteisiin valmistautuminenkaan ei ole yrityksen toiminnan ja tuloksellisuuden kannalta kannattavaa. Yrityksen tuleekin tasapainoilla omassa toimintaympäristössään niin, että sen sopimustoimintaan käytetään juuri oikea ja riittävä määrä resursseja sopimusten merkitykseen nähden. Käytännössä tämä voi olla toisinaan vaikeaa. Täydellistä sopimusta on usein mahdoton laatia, sillä erityisesti pitkien sopimussuhteiden voimassaoloaikana saattaa tapahtua rajoittamaton määrä esimerkiksi toimintaympäristöön tai lainsäädäntöön liittyviä muutoksia, joiden ennakkoon tapahtuva tunnistaminen ja sääntely on vaikeaa.<sup>47</sup>

Se, miten suuria summia yhtiön kannattaa käyttää yksittäisen sopimuksen laadintaan, riippuu muun muassa siitä, miten merkityksellinen sopimus on kyseiselle yritykselle ja sen toiminnalle ja miten suuria sopimuksesta mahdollisesti koituvat vahingonkorvausvastuut ovat. Yritystoiminnan tavoitteena on tuottaa voittoa ja tämän vuoksi yrityksen toiminnasta vastaavien henkilöiden on tärkeää punnita tarkkaan, kuinka paljon erilaisten sopimusten valmisteluun käytetään resursseja, yleisimmin yrityksen henkilöstön työaikaa. Tästä syntyviä kuluja tulee arvioida suhteessa siihen, miten paljon käytetyt resurssit parantavat tehtävää sopimusta suhteessa siitä saavutettavaan hyötyyn: jos sopimuksen merkitys on yritykselle vähäinen, saattaa liiketaloudellisesti olla tarkoituksenmukaista käyttää kevyempää sopimustekniikkaa, jos näin on mahdollista säästää merkittävästi sopimuksen valmistelukustannuksissa.<sup>48</sup>

Sopimukset voidaan jaotella usealla eri perusteella esimerkiksi seuraaviin käsitepareihin: kuluttajasopimus-liikesopimus, yksilöllinen sopimus-vakioehtoinen sopimus sekä kertasopimus-kestosopimus. Sopimus saatetaan luokitella näistä useampaan eri luokkaan. Esimerkiksi autokauppa on usein kertaluontoinen kuluttajasopimus, johon hyödynnetään vakioehtoja.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Hemmo, 2005, s. 25–26

<sup>48</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>49</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

Toisinaan ennen varsinaisen sopimuksen laatimista saatetaan laatia aie- tai esisopimuksia. Näillä pyritään varmistamaan varsinaisen sopimuksen syntyminen, kun sopimusosapuolet saavat toisensa sitoutettua varsinaisen sopimuksen laatimiseen. Aiesopimus ja esisopimus eroavat toisistaan sillä, että aiesopimus ei yleensä vielä velvoita sopimusosapuolia solmimaan lopullista sopimusta, mutta siitä saattaa seurata osapuolille muita velvoitteita. Esisopimuksen tarkoituksena sen sijaan on pääsääntöisesti velvoittaa osapuolet solmimaan lopullinen sopimus. Esisopimuksen niin kutsuttuna tehosteena voidaan hyödyntää käsirahaa ja/tai sopimussakkoa.<sup>50</sup>

Kuluttajasopimukset ovat sopimuksia, jonka sopimusosapuolina ovat elinkeinonharjoittaja ja kuluttaja. Kuluttajasopimukseen sovelletaan kuluttajansuojasäännöksiä, jotka ovat pakottavia. Kuluttajansuojasäännökset sananmukaisesti suojaavat kuluttajaa, jonka katsotaan olevan elinkeinonharjoittajaa heikommassa asemassa. Kuluttajasopimukset ovat usein vakioehtoisia sopimuksia, sillä niitä laaditaan määrällisesti enemmän ja niitä solmitaan yksityishenkilöiden arkipäiväisessä elämässä melko usein. Yksilöllisesti neuvotellun sopimuksen laatiminen esimerkiksi suoratoistopalvelun kuukausitilaukseen liittyen ei palvelisi kuluttajaa eikä palveluntarjoajaa. Vakioehtoinen sopimus on sopimus, jossa sopimusehdot toistuvat useissa eri sopimuksissa (esim. osamaksusopimus), sillä niiden käyttäminen säästää usein kustannuksia.<sup>51</sup> Suuri osa sopimuksista solmitaan nykyään vakioehdoin. Niiden ehdot ovat kokonaan tai osittain valmisteltu etukäteen liitettäväksi useisiin sopimuksiin. Vakioehdot helpottavat ja nopeuttavat sopimusprosessia.<sup>52</sup> Tämänkaltaisiin yleisiin sopimusehtoihin voi törmätä esimerkiksi sosiaalisen median profiilia luodessa tai puhelinliittymä- tai vakuutusopimusta laatiessa.

Liikesopimukset puolestaan ovat sopimuksia, jotka solmitaan kahden tai useamman elinkeinonharjoittajan välillä. Liikesopimuksia sääntelee yleensä tahdonvaltainen lainsäädäntö, sillä liikesopimuksien osapuolilta voidaan edellyttää sopimusoikeuden

---

<sup>50</sup> Vuorijoki, 2002, s. 13–14

<sup>51</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>52</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 146

syvällisempää tuntemusta kuin ”maallikoilta”. Liikesopimuksia voidaan laatia sekä vakioehtoisin, että yksilöllisesti laadittujen sopimusehtojen pohjalta. Yksilöllinen sopimus on sopimus, jossa käytetään sopimuksen osapuolten keskenään yksilöllisesti juuri tätä sopimusta varten neuvottelemia sopimusehtoja. Yksilöllisesti laaditut sopimusehdot ovat usein vakioehtoja tasapuolisempia.<sup>53</sup>

Sopimusmateriaali voi siis yhteenvedona koostua joko juuri tätä sopimusta varten yksilöllisesti tuotetusta aineistosta tai kyseessä voi olla vakioehtoinen sopimus, jolloin aineisto ei usein ole sopimuksen osapuolten itse tuottamaa, mutta jonka sopimusosapuolet ovat sisällyttäneet osaksi tekemäänsä sopimusta. Sopimusmateriaalin osaksi voi muodostua pitkissä yhteistyösuhteissa myös esimerkiksi sopimuksen osapuolten aiempi sopimuskäytäntö ja osapuolten toimintaympäristöön sisältyvä materiaali.<sup>54</sup>

Kertasopimus on sopimus, jonka oikeusvaikutukset päättyvät siihen, kun sopimuksella sovitut suoritukset ja velvoitteet on saatettu asianmukaisesti loppuun<sup>55</sup>. Kertasopimuksen luonteelle on tyypillistä se, ettei sen osapuolilla ole laajempaa yhteistyösuhdetta ja sopimus ei useinkaan toistu samojen sopimusosapuolien välillä. Ei kuitenkaan pidä ajatella, etteikö kertasopimusiinkin voisi liittyä osapuolten kannalta merkittäviä intressejä tai sopimusriskejä. Kertasopimukseen liittyvissä konfliktitilanteissa osapuolten reaktiot voivat olla jyrkempiä tai joustamattomampia, koska osapuolilla ei ole pitkäaikaiselle yhteistyölle ominaista kannustinta pyrkiä lojaalisti ja joustavasti ottaa huomioon sopimuskumppaninkin etuja. Kestososopimus puolestaan nimensäkin mukaisesti on sopimus, joka on kertasopimusta pidempiaikainen ja usein voimassa toistaiseksi. Esimerkiksi erilaiset alihankinta-, vuokra-, lisenssi- tai osakassopimukset ovat usein luonteeltaan kestososopimuksia. Kestososopimuksia laatiessa on yrityksen tai muun kestososopimuksen osapuolena olevan tahon hyvä kiinnittää

---

<sup>53</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>54</sup> Annola, 2016, s. 20–22

<sup>55</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

huomiota sopimuksen voimassaolon hallintaan ja sopimuksen muutostarpeisiin varautumiseen.<sup>56</sup>

## 2.2 Sopimuksen tulkintariski

Kaikkiin sopimukseen liittyy aina riski. Yrityksen sopimusriskien hallintaa parantaa sopimusoikeudellisten normien tuntemiseen panostaminen sekä sopimustekniikan hallinta. Sopimusriskien hallinta keskittyy sopimuksen laatimista edeltävään aikaan ja sopimusneuvotteluihin: yrityksellä on mahdollisuus valita sopimuskumppaninsa, vaikuttaa neuvoteltavan sopimuksen sisältöön sekä toisaalta myös loppukädessä mahdollisuus jättää sopimus kokonaan tekemättä, jos sopimusneuvotteluissa ei päästä sopimuksen osapuolia tyydyttävään ja yrityksen edut turvaavaan lopputulokseen. Kun sopimus on laadittu ja solmittu sen osapuolten kesken, sopimus sitoo sen osapuolia eikä sitä voida muuttaa yksipuolisesti.<sup>57</sup>

Sopimuksen tulkintariski on seuraus sopimuksen monitulkintaisesta ja epätäsmällisestä sisällöstä. Jos tulkintariski realisoituu, sopimuksen soveltamistilanteessa voidaan päätyä toisenlaiseen lopputulokseen, kuin sopimusosapuoli oli odottanut.<sup>58</sup> Sopimuksen tulkintariski saattaa liittyä moneenkin eri seikkaan sopimusmateriaalissa. Erimielisyys sopimuksesta tai sen sisällöstä voi liittyä esimerkiksi siihen, mitkä sopimusehdot sääntelevät sopimusta, mikä on sopimuksen sisältöä sääntelevät asiakirja-aineiston velvoittavuusjärjestys, koskeeko tietty lainsäädäntö sopimusta tai onko sopimuksen soveltamiskäytäntö joltakin osin korvannut sopimuksen sanamuodon mukaisen sisällön. Laaja sopimus, jonka sopimusehtoja ei ole yksilöity koskemaan juuri kyseessä olevaa sopimussuhdetta, saattaa esimerkiksi sisältää runsaasti tulkintariskejä sisältäviä rakenteita.<sup>59</sup>

---

<sup>56</sup> Hemmo, 2005, s. 9–10

<sup>57</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>58</sup> Jaakkola & Sorsa, 2005, s. 11

<sup>59</sup> Hemmo, 2005, s. 103

Tyypillinen epäselvyytilanne syntyy, kun molemmilla sopimuksen osapuolilla on oma käsityksensä sopimukseen soveltuvista normilähteistä tai tietyn sopimuskohtan sisällöstä eivätkä sopimuksen sanamuoto tai muut tulkintalähteet poista tätä jännitettä. Tällaiseen tilanteeseen päädytään usein silloin, kun molemmilla sopimuksen osapuolilla on selkeänä mielessään sopimuksen neuvotteluvaiheessa vain omat tavoitteensa sopimukselle. Tällöin sopimusta ja sen ehtoja tarkastellaan helposti vain omien tarpeiden ja tavoitteiden näkökulmasta. Sopimuksen toinen osapuoli voi samanaikaisesti tulkita samat ehdot eri tavoin, omasta näkökulmastaan edullisella tavalla, vaikka ehto ei ulkopuolisen tulkitsijan silmissä johtaisi yksiselitteisesti kumpaankaan tulokseen. Asetelmaa edistävät puutteelliset sopimusneuvottelut sekä puutteellinen asiantuntemus sopimuksen kohdealueesta ja sopimustekniikasta.<sup>60</sup>

Sopimuksen tulkintariski liittyy siis sopimuksessa käytettävään kieleen sekä sopimuksessa käytettävien termien ja lauserakenteiden monitulkintaisuuteen. Vielä tarkemmin asiaa tarkastellessa ongelma on siinä, että sopimuksen osapuolet käsittävät sopimuksen sisällön, sen termit ja lausesisällöt eri tavoin. Sopimusneuvotteluihin osallistuvien henkilöiden ennako-oletukset ja aiempi tietämys vaikuttavat siihen, miten sopimus ymmärretään. Sopimuksen osapuolet saattavat saapua sopimusneuvotteluihin hyvinkin eri lähtökohdista: osapuolet saattavat esimerkiksi tulla hyvin erilaisista kulttuurillisista tai ammatillisista taustoista, toimia täysin eri toimialoilla tai puhua eri kieltä.<sup>61</sup>

Myös yrityksen sisällä tietämys ja asiantuntemus erilaisista yrityksen toimialaa koskevista asioista luonnollisesti vaihtelee. Yrityksen toimiala ja toimintaympäristö voi olla yrityksen koosta riippuen hyvinkin laaja. Yrityksen laatiessa monimutkaista ja sen toiminnan kannalta merkittävää sopimusta sopimuksen tulkintariskin ja sopimuksen onnistumisen vuoksi sopimusneuvotteluihin ja sopimuksen laadintaan valmistautuessa

---

<sup>60</sup> Hemmo, 2005, s. 103–104

<sup>61</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 39–42

sen kannattaa hyödyntää laaja-alaisesti sen eri alojen asiantuntijoiden osaamista. Laadukkaissa sopimusneuvotteluissa sopimuksen valmisteluun osallistuvat yrityksen juridiikan asiantuntijoiden rinnalla yrityksen talous-, riskienhallinta- ja sopimuksen täytäntöönpaneva taho.<sup>62</sup>

Puolestaan heikoimmillaan tilanne on, jos sopimuksen laatii sopimusneuvotteluista ja muuten kyseessä olevaa sopimusta koskevasta sopimusprosessista ulkopuolinen sopimusjuridiikan asiantuntija, jolla ei ole tarkkaa tietoa muun muassa sopimusosapuolten toimialasta ja toimintaympäristöstä ja muista sopimuksen sisältöön mahdollisesti vaikuttavista yksityiskohdista. Tällaiseen tilanteeseen voidaan joutua esimerkiksi silloin, jos sopimus laaditaan sopimusosapuolten ulkopuoliselle toimijalle antamasta toimeksiannosta eikä sopimuksen laatijaa oteta osalliseksi sopimusosapuolten välisiin sopimusneuvotteluihin.

Eri tiimien osajien osallistaminen ja huomioiminen sopimuksen valmisteluprosessissa kannattaa myös sen vuoksi, että kun sopimuksen valmisteluvaiheessa hyödynnetään sen loppukäyttäjän osaamista, tietotaitoa ja tämän ymmärtämiä termejä, tehdään sopimusasiakirjasta käyttäjälähtöinen. Sopimus palvelee tällöin parhaiten sitä, joka vastaa sopimuksen käytännön toimeenpanosta eli sopimuksella sovittujen palveluiden tai tuotteiden tuottamisesta. Täytyy muistaa, että pelkkä sopimusasiakirja ei saa sovittuja asioita tapahtumaan, vaan yrityksessä työskentelevät ihmiset.<sup>63</sup>

Ei kuitenkaan riitä, että sopimuksen valmisteluun osallistuvat sopimuksen osapuolina toimivien yritysten eri toimintojen asiantuntijat, vaan tulee myös huolehtia siitä, että he puhuvat yhteistä kieltä. Tämä tarkoittaa sitä, että vaikka kaikilla sopimusneuvotteluihin osallistuvilla henkilöillä olisi sama äidinkieli tai he muuten puhuisivat samaa kieltä, eivät he erilaisten taustojensa vuoksi ymmärrä sopimuksessa käytettyjä ilmaisuja ja termejä samalla tavalla. Tällaisessa tilanteessa tulkintariski syntyy, kun osapuolten vain oletetaan

---

<sup>62</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 40—41

<sup>63</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 43—44

ymmärtävän sopimuksen sisältö keskenään samalla tavalla, ilman että asioita sen tarkemmin käydään läpi tai selitetään sopimuksen osapuolille. Tiettyjä asioita saatetaan esimerkiksi pitää itsestäänselvyyksinä ja sen vuoksi niiden käsittely sopimuksen osana saattaa olla puutteellista tai jäädä pois kokonaan.<sup>64</sup>

Sopimusten tulkintariskien syntymisen keskiössä on siis se, että sopimuksen osapuolet ymmärtävät sopimuksella sovittavat asiat eri tavoin. Kuitenkin usein myös sopimuksissa yleensä käytettävä kieli ylipäättään koetaan vaikeaselkoiseksi. Sopimusteksteissä ei välttämättä tahallisesti haluta käyttää monimutkaiseksi koettua kieltä, mutta vuosien saatossa kehittynyt ja muotoutunut lakikieli koetaan tietyllä tapaa turvalliseksi — sen merkitykset ja käsitteistö ovat vakiintuneita niin kirjallisuudessa kuin oikeuskäytännössäkin. Toisaalta juuri se, että perinteinen lakikieli koetaan monimutkaiseksi, on usein sopimusten tulkintakysymysten ja niihin liittyvien riitatilanteiden ytimessä. Useat tutkimukset osoittavat, että selkokielen suosiminen sopimusteksteissä ei ainoastaan hyödytä sopimuksen ei-lainopillisen-koulutuksen saaneita lukijoita ja käyttäjiä, mutta myös juridiikan ammattilaisia.<sup>65</sup>

Sopimuksen tulkintariskin välttämiseksi sopimus on siis muotoiltava selkeään ja yksiselitteiseen muotoon. Monitulkintaisia termejä ja sanamuotoja on suositeltavaa välttää, sillä ne voivat aiheuttaa sopimusriitoja, jolloin sopimuksen sisältöä joudutaan tulkitsemaan usean tulkintavaihtoehdon välillä. Lisäksi tulkintariskiä pienentävät perusteelliset, yhteisymmärrykseen ja luottamukseen pohjaavat sopimusneuvottelut, joiden lopputuloksena on syntynyt yhteinen näkemys ja tahtotila, joka on kirjattu sopimuksen muotoon sopimusneuvotteluiden edetessä. Sopimusriskien hallinta on tärkeää sopimuksentekoprosessin jokaisessa vaiheessa, mutta erityisesti sopimusriskien hallinta keskittyy kuitenkin sopimuksen laatimista edeltävään aikaan ja sopimusneuvotteluihin. Kun sopimus on tehty, on liikkumavaraa vähemmän kuin siinä vaiheessa, kun sopimuksen sisällöstä vasta neuvotellaan.<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 40—42

<sup>65</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 40—43

<sup>66</sup> Kronström, 2016

Ideaalitilanteessa sopimus vastaa sopimuksen osapuolten tarpeisiin ja kuvastaa osapuolten todellisia liiketoiminnallisia tavoitteita. Ideaalisopimus kyetään panemaan käytäntöön sovitusajassa siihen varatuilla resursseilla ja varoilla.<sup>67</sup> Jos näin ei kuitenkaan tapahdu ja sopimuksen osapuolet ajautuvat riitelemään siitä, mitä sopimuksella on sen tekohetkellä tarkoitettu, on sopimusta mahdollista tarvittaessa tulkita ja täydentää. Sopimustulkintaa voidaan soveltaa sopimukseen, jonka osapuolet eivät pääse yhteisymmärrykseen siitä, mitä oikeuksia ja velvollisuuksia se osapuolilleen synnyttää. Vaikkei sopimustulkintaan ja siihen valikoituvaan materiaaliin voida enää ristiriitatilanteeseen ajaututtaessa samalla tavalla vaikuttaa kuin ennen sopimuksen sitovaksi tuloa, on tähän hyvä varautua. Sopimusneuvotteluita käydessä ja sopimusta laatiessa sopimusosapuolten onkin tärkeää pohtia, voitaisiinko sopimusaineistoa muotoilla sopimuksen valmisteluvaiheessa niin, että mahdollisilta ristiriitatilanteilta parhaan mukaan vältyttäisiin tai ristiriitatilanteen ratkaiseminen olisi helpompaa, kun sopimusmateriaali ja sen rajat olisivat selkeitä ja ymmärrettäviä.<sup>68</sup>

### 2.3 Sopimuksen tulkinta ja täydentäminen

Sopimusosapuolet saattavat sopimuksen laatimisen jälkeen olla erimielisiä siitä, mitä on sovittu tai mitä velvoitteita sopimus sen osapuolille synnyttää. Tällöin sopimusta on tulkittava. Sopimusvapauden periaatteen mukaan sopimuksen velvoitteiden sisältö kuuluu sopimusosapuolten määräysvallan piiriin.<sup>69</sup> Sopimusten tulkinnan tavoitteena on selvittää, mitä sopimuksen osapuolet ovat tarkoittaneet sopimuksella. Jos sopimuksen osapuolet ovat laatineet sopimuksesta asiakirjan, se on usein keskeisessä roolissa sopimustulkintaa tehdessä, sillä sopimuksen osapuolten yhteinen tarkoitus ja tavoitteet ilmenevät tyypillisesti selkeimmin juuri sopimusasiakirjasta.<sup>70</sup>

---

<sup>67</sup> Haapio & Siedel, 2013, s. 40

<sup>68</sup> Hemmo & Hoppu, 2006/2022

<sup>69</sup> Annola, 2006, s. 15–16

<sup>70</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 152, Haapio, 2014, s. 33

Toisaalta sopimuksen merkitystä koskevan ristiriitatilanteen ohella sopimusosapuolilla voi olla erimielisyyttä myös siitä, mistä sopimus koostuu. Sopimus onkin siis ennen sen tulkintaa yksilöitävä ja selvitettävä se, mihin sopimusmateriaali rajautuu. Sopimustulkinnan lopputuloksen tulee perustua kokonaisvaltaiseen arviointiin. Tulkinnassa voidaan käyttää kaikkea aineistoa, joka voi kertoa sopimusosapuolten tarkoituksista. Tämän vuoksi on tärkeää, että tulkinnan välineiden avulla voidaan mahdollistaa kaiken materiaalin asianmukainen vaikutus tulkinnan lopputulokseen. Sopimustulkintatilanteet voivat olla keskenään hyvin erilaisia. Tulkittavaksi voi tulla täysin vakioehtoinen ja rakenteeltaan hyvin yksinkertainenkin vakiosopimus tai vaihtoehtoisesti satoja sopimusasiakirjoja ja -dokumentteja sisältävä hanke, joka on muodostunut useiden vuosien kuluessa sopimussuhteen jatkuessa sopimusosapuolten välillä. Tulkintaprosessi on tämän sopimusten moninaisuuden vuoksi joka kerta hyvin erilainen riippuen sopimukseen liittyvän tulkintamateriaalin laajuudesta.<sup>71</sup>

Sopimustulkinnassa otetaan huomioon muutakin kuin itse sopimusasiakirja. Tulkinnassa otetaan huomioon muukin sopimusosapuolten tarkoituksesta kertova aineisto, jos sitä on esitettävissä. Sopimusosapuolet voivat halutessaan sopia siitä, mihin seikkoihin kiinnitetään huomiota ja mikä merkitys seikoille annetaan, jos osapuolilla syntyy erimielisyyksiä sopimuksen sisällöstä. Melko yleistä on, että yleisiin sopimusehtoihin sisällytetään tulkintasääntöjä tulkinnan tueksi. Jos sopimus ei sisällä tulkintaa ohjaavia ehtoja, tulkinta perustuu yleisiin sääntöihin. Lainsäädännön merkitys sopimustulkinnassa ei useinkaan ole suuri, sillä laki sisältää vain muutamia suoraan tulkintaan liittyviä säännöksiä. Lainsäädäntöä tärkeämpi tulkintaa ohjaava oikeuslähde ovatkin vakiintuneet tulkintaperiaatteet.<sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> Annola, 2016, s. 16–20, ks. myös *KKO 2010:25, jossa arvioitiin sopimuksen ulottuvuutta ja sopimuksen tulkintaa*

<sup>72</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 151–153, Haapio, 2014, s. 33.

Sopimustulkinnassa sopimus on tulkinnan kohde ja se muodostaa usein myös keskeisemmän aineiston, johon tulkinta perustuu, sillä sopimus osoittaa tyypillisesti osapuolten yhteistä tarkoitusta. Sopimustulkinnassa onkin tärkeää erottaa, mikä aineisto on osa sopimusta ja mikä jää sen ulkopuolelle. Sopimus muodostuu sopijapuolten tahdonilmaisuuksista, joten sopimukseen voi periaatteessa kuulua hyvin moninaista aineistoa. Varsinaisten sopimusasiakirjojen lisäksi sopimukseen voi sisältyä esimerkiksi erilaisia liitteitä, kirjeenvaihtoa, suunnitelmia, selvityksiä sekä mahdollisesti myös markkinointi- ja mainosaineistoa. Sopimusaineiston avulla voidaan muodostaa kuva siitä, miten sopimuksen sisältö oikeudellisessa arvioinnissa hahmottuu.<sup>73</sup>

Sopimustulkinnan ensisijainen tavoite on osapuolten tarkoituksen määrittäminen. Suomessa sopimuksien tulkintaoppi on melko vakiintunutta käsitteiden, periaatteiden ja teorioiden sisällön osalta. Näiden keskinäisen suhteen määrittely on jäänyt melko vähälle huomiolle. Kuitenkin keskeiseksi jaotteluksi tulkintaopissa on noussut se, nojaako sopimuksen tulkinta osapuolten tarkoitukseen vai lähinnä oikeuspoliittisiin näkökohtiin. Nämä tulkinnan vaihtoehdot voidaan jakaa tahtotulkintaan sekä toissijaiseen tulkintaan eli riskinjakotulkintaan.<sup>74</sup>

Vaihtoehtoisesti mikäli sopimuksen sisällöstä ja tarkoituksesta ei päästä sopimusosapuolten välillä yhteisymmärrykseen, sopimusta voidaan täydentää. Täydentäminen tarkoittaa sopimuksen sopimussisällön vahvistamista oikeuslähteiden perusteella siltä osin, mistä sopimuksen osapuolet eivät ole sopineet keskenään. Sopimuksen täydentämisen lähtökohtana on sopimuksen tyyppi. Sopimuksen tyyppi (esim. se, onko sopimus kauppaa- vai palvelusopimus) ratkaisee sen, minkä oikeuslähteiden perusteella sopimusta täydennetään. Esimerkiksi kun kyseessä on tavara-kaupan sopimus ja siihen sovelletaan Suomen lakia, sopimuksen mahdollisia aukkoja täydennetään ensisijaisesti kauppalain (355/1987) perusteella. Sopimusta

---

<sup>73</sup> Saarnilehto & Annola, 2018, s. 151–153, Haapio, 2014, s. 33. *Ks. lisää Saarnilehto, A. & Annola, V. (2018). Sopimusoikeuden perusteet. Alma Talent. sekä Annola, V. & Kärkkäinen, M. (2022) Sopimustulkinnan perusteet. Alma Talent.*

<sup>74</sup> Annola, 2014 ja Annola & Kärkkäinen, 2022, s. 6–8

täydentäviä sääntöjä on lainsäädännön ohella johdettu oikeuskäytännössä ja -kirjallisuudessa myös muun muassa kauppataivasta, osapuolten omaksumasta käytännöstä ja yleisistä sopimusoikeudellisista periaatteista.<sup>75</sup>

---

<sup>75</sup> Haapio, 2014, s. 33–35

### 3 Oikeusmuotoilu

Juridisia asiakirjoja ja sopimuksia ei useinkaan koeta erityisen käyttäjälähtöisiksi ja ymmärrettäviksi, varsinkaan kun vertailukohtana on esimerkiksi ei-juridinen asiakirja tai esite. Esite, olipa kyseessä tuote- tai palvelumainos, on muotoiltu palvelemaan käyttäjän tarpeita ja herättämään hänen kiinnostuksensa. Sen päämääränä on tarjota tietoa tavalla, joka on selkeä, houkutteleva ja helposti ymmärrettävä. Juridisen asiakirjan, kuten esimerkiksi sopimuksen, tärkeimpänä tehtävänä nähdään perinteisesti juridisen informaation sisällön välittäminen sopimusosapuolille, ei tekstin lukijan miellyttäminen. Juridisissa teksteissä käytetään usein monimutkaista kieltä, pitkiä lauserakenteita ja erityistermejä, joita ei-juridiikan ammattilaisen saattaa olla vaikea ymmärtää. Tämä perinteinen lähestymistapa asettaa asiakirjan juridisen sisällön ja pätevyyden sen edelle, että sen lukijat täysin ymmärtäisivät lukemansa asiakirjan sisällön.<sup>76</sup> Oikeusmuotoilu pyrkii muuttamaan tätä ajattelutapaa tekemällä juridisista asiakirjoista helpommin lähestyttäviä ja käyttäjälähtöisiä. Oikeusmuotoilussa keskeistä on löytää tasapaino juridisen tarkkuuden säilyttämisen ja asiakirjan ymmärrettävyyden välillä. Tämä tarkoittaa, että vaikka sopimustekstiä pyritään selkeyttämään ja tekemään käyttäjäystävällisemmäksi, sopimuksen oikeudellinen pätevyys ja sitovuus eivät saa vaarantua.

Oikeusmuotoilu on juridisten sisältöjen, muun muassa erilaisten asiakirjojen, muotoilua käyttäjälähtöisemmiksi, ymmärrettävimmiksi sekä helppolukuisimmiksi muun muassa visualisoinnin keinoin. Yhtenä oikeusmuotoilun kulmakivistä voidaan pitää käyttäjälähtöisyyttä. Oikeusmuotoilun keinoin pyritään oikeusjärjestelmän ja erilaisten oikeudellisten sisältöjen kehittämiseen toimiviksi ja ymmärrettäviksi. Oikeusmuotoilun lähtökohtana ovat ihmiskeskeinen lähestymistapa, visuaalisuus, teknologian hyödyntäminen sekä osallisuus päätöksenteossa.<sup>77</sup> Sen keinoin pyritään parantamaan oikeusjärjestelmän toimintaa monesta eri näkökulmasta. Oikeusmuotoilussa oikeuden

---

<sup>76</sup> Passera ja muut, 2013

<sup>77</sup> Hasan & Salo, 2019, s. 35 ja Aalto, 2022, s. 8

välinearvo tuodaan esille konkretisoimalla oikeuden ilmiöt erilaisiksi prosesseiksi, palveluiksi ja tuotteiksi. Lisäksi oikeusmuotoilun avulla näitä prosesseja, palveluita ja tuotteita voidaan jatkokehittää yhä paremmin käyttäjiään palveleviksi. Oikeusmuotoilun avulla pyritään tekemään lainopillisista dokumenteista ja teksteistä ja ylipäätään oikeusjärjestelmästä saavutettavampia ja ymmärrettävämpiä tavallisille ihmisille, yrityksen edustajille, päättäjille sekä viranomaisille. Sen avulla pyritään myös uudistamaan oikeusjärjestelmästä aiempaa käyttäjälähtöisempää ja osallistavampaa yhdessä muun muassa toimintatapojen uudistamisen, teknologian hyödyntämisen, palvelumuotoilun sekä visualisoinnin keinoin.<sup>78</sup>

Käyttäjälähtöisyys on keskeistä oikeusmuotoilussa, sillä sen tarkoituksena on varmistaa, että kaikki sopimusosapuolet ymmärtävät sopimusasiakirjan sisällön, merkityksen ja vaikutuksen. Käyttäjälähtöisenä oikeudellisena asiakirjana voidaan pitää selkeää ja ymmärrettävää aineistoa, jonka lukeminen ja käyttäminen on miellyttävää ja ei-monitulkintaista. Käyttäjälähtöinen sopimus on sopimuksen osapuolille ymmärrettävä, sopimuksen sisältö on johdonmukainen ja sen ulkonäkö visuaalisesti ymmärrystä tukeva. Vaikka sopimuksen pääkohteena onkin sopimuskumppanin (asiakas tai toinen yritys/muu organisaatio) kanssa toteutettava oikeussuhteen perustaminen ja sääntely, on sopimuksella ja sen sisällöllä suuri merkitys myös sen laatijan omassa organisaatiossa. Sopimus määrittelee omien velvoitteiden sisällön ja ohjaa sopimuksen täyttämistoimia organisaation sisällä.<sup>79</sup>

Vaikka ennakkoinnilla on sopimustoiminnassa suuri rooli ja oikeusmuotoilu tarjoaa oivia mahdollisuuksia sopimuksen tulkintariskin hallintaan, on sopimuksen laatijan tärkeä tuntee myös sopimustulkinnan vaiheet, siltä varata, että sopimuksesta syntyikin erimielisyyksiä. Tämän vuoksi tutkielmassa haluttiin aiemmin esitellä lyhyesti myös sopimustulkinnan vaihteita ja keinoja. Sopimusten parissa työskentelevän ammattilaisen on tärkeää tuntee hyvin toimintaympäristönsä ja siihen liittyvät mahdollisuudet ja riskit.

---

<sup>78</sup> Doherty ja muut, 2021, s. 1–2 ja Doherty, 2020, s. 9, Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1184

<sup>79</sup> Hemmo, 2005, s.7

Yrityksen sopimustoiminta ja siihen olennaisesti liittyvä sopimusriskienhallinta on yksi yrityksen tärkeimmistä toiminnoista. Sopimusta laatiessaan yrityksen on tärkeää ymmärtää, mitä sopimuksessa sanotaan ja mistä siinä sovitaan, mutta ennen kaikkea myös se, mitä sopimuksessa jätetään sanomatta. Yrityksen tulee tunnistaa sopimustoimintaan liittyvät vastuu- ja riskitekijät, jotta se voi tehdä toimintansa kannalta tehokkaita ja tarkoituksenmukaisia liiketoimintaratkaisuja.<sup>80</sup>

### 3.1 Oikeusmuotoilun määritelmä

Ihmisten kokemusten painoarvo on lisääntynyt osana tuotteiden ja palveluiden kehitysprosesseja. Tämän painotuksen lisääntymisen vuoksi erilaisia palveluita, prosesseja ja tuotteita tarjoavien toimijoiden on jatkuvasti kehitettävä toimintaansa ketterämmäksi, läpinäkyvämmäksi ja oikeudenmukaisemmaksi.<sup>81</sup> Usein ajatellaan, että muotoilu keskittyy vain kohteen ulkoasun kaunistamiseen, tyylikkyyden lisäämiseen tai muuhun visuaaliseen parantamiseen. Yleisesti muotoilun ajatellaan tarkoittavan pelkästään ulkoisia tekijöitä, kuten fontteja, grafiikoita tai värejä. Vaikka tuotteen tai esineen ulkonäkö onkin tärkeä osa muotoilua, sen perimmäinen tarkoitus ei rajoitu pelkästään esteettisiin seikkoihin.<sup>82</sup>

Muotoiluajattelun tavoitteena on hyödyntää käyttäjäkokemusta yrityksen toiminnan ja tuotteiden kehittämiseen. Sen hyödyntäminen operatiivisessa johtamisessa on lisääntynyt viime aikoina. Muotoiluajattelun ytimessä on sen varmistaminen, että tuote/palvelu on sen kohderyhmälle mahdollisimman hyvin soveltuva ja käytettävä.<sup>83</sup> Muotoiluajattelua voidaan pitää ongelmanratkaisutapana, jonka ytimessä on mahdollisimman käyttökelpoisten, hyödyllisten ja viehättävien tuotteiden ja/tai palveluiden luominen.<sup>84</sup> Muotoilussa on siis kyse siitä, että kehitettävistä tuotteista

---

<sup>80</sup> Haapio, 1998, s. 117

<sup>81</sup> Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1193

<sup>82</sup> Hagan, 2016

<sup>83</sup> Finnegan, 2021, s. 34–35

<sup>84</sup> Hagan, 2016

ja/tai palveluista luodaan käyttäjälleen mahdollisimman palvelevia, toimivia ja tehokkaita.<sup>85</sup> Palveluiden ja tuotteiden käyttäjien kokemuksia ja muotoiluajattelua hyödyntäen yrityksen on mahdollista kehittää toimintaansa paremmaksi ja asiakkaitaan paremmin palvelevaksi ja tätä kautta saavuttaa kilpailuetua muihin yrityksiin nähden. Nykyisin monet yritykset hyödyntävät muotoiluajattelua muun ohella myös juridisessa toiminnassaan luodakseen arvoa ja tuottaakseen laadukkaampia palveluita.<sup>86</sup>

Oikeusmuotoilu on poikkitieteellinen tapa harjoittaa juridiikkaa, jonka keskiössä on tuotteen tai palvelun loppukäyttäjä ja tämän kokemus tuotteen/palvelun käytöstä. Oikeusmuotoiluajattelussa hyödynnetään juridiikan lisäksi muun muassa muotoilun, graafisen suunnittelun sekä erilaisia teknologian tarjoamia mahdollisuuksia.<sup>87</sup> Oikeusmuotoilun keinoin lainopillista kieltä pyritään muotoilemaan selkeämmäksi ja helppolukuisemmaksi. Juridiikkaa tulee vastaan yksilön arkipäiväisissäkin toiminnoissa ja lainsäädäntö tuo kansalaiselle mukanaan sekä oikeuksia että velvollisuuksia. Omien ja muiden oikeuksien ja velvollisuuksien ymmärtäminen ja hahmottaminen on kriittinen osa yhteiskunnan jäsenenä toimimista. Kun lainopillinen teksti on oikeusmuotoilun keinoin muotoiltu selkeään ja helposti ymmärrettävään muotoon, yksilöiden on helpompaa tietää, mitä heiltä odotetaan ja mitä he voivat odottaa muilta. Oikeusmuotoilu ei siis ainoastaan paranna oikeusjärjestelmän toimivuutta, vaan edistää myös oikeudenmukaisuutta, kun ihmiset ymmärtävät oikeuksiaan ja velvollisuuksiaan paremmin.<sup>88</sup>

Oikeusmuotoilu on perinteistä sopimuskäsitystä ja -ajattelua haastava ajattelutapa. Oikeusmuotoilu voidaan nähdä oikeudellisena ilmiönä, joka on syntynyt tarpeesta käyttäjälähtöisemmälle oikeudelle. Oikeusmuotoilussa hyödynnetään käyttäjälähtöistä muotoiluajattelua haluttujen lopputulosten saavuttamiseksi ja ristiriitatilanteiden ehkäisemiseksi. Oikeusmuotoiluajattelun hyödyntäminen tarkoittaa, että lainsäädännön

---

<sup>85</sup> Mitchell, 2013, s. 13-14

<sup>86</sup> Nousiainen, 2022b, s. 148–149

<sup>87</sup> Corrales ja muut, 2019a, s. 8

<sup>88</sup> Kilttilä, 2019, s. 23

ja oikeudellisten prosessien suunnittelussa ja toteuttamisessa otetaan huomioon, miten ihmiset todella kokevat ja ymmärtävät hyödyntämänsä juridiset palvelut. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi selkeämmän kielen käyttämistä, prosessien yksinkertaistamista tai asiakirjojen ja ohjeiden muokkaamista helpommin lähestyttäviksi. Oikeusmuotoilussa voidaankin nähdä yhtymäkohtia sekä oikeus- kuin yhteiskuntatieteelliseen tutkimukseen. Oikeusmuotoilu tarkastelee oikeutta laajempaa sosiaalisena ilmiönä, joka tapahtuu ihmisten välisen kommunikaation ja vuorovaikutuksen kautta. Oikeusmuotoiluajattelussa oikeusjärjestelmää ei nähdä vain sääntöjen ja määräysten kokoelmana, vaan sillä on instrumentaalinen rooli ihmisten tarpeiden ja tavoitteiden toteuttajana. Oikeusmuotoilun näkökulmasta siis esimerkiksi oikeudenkäynnin osapuolet ovat käyttäjiä tai asiakkaita, eivät vain oikeussubjekteja, joilla on oikeudellisia tehtäviä. Perinteisesti esimerkiksi osapuolten kuuleminen osana oikeudenkäyntiprosessia on oikeusjärjestelmässä ymmärretty ensisijaisesti prosessuaalisena menettelyperiaatteena ja toimenpiteenä, ei tiedon keräämisenä osapuolten tarpeista, kokemuksista ja näkökulmista, jollaisena se voidaan oikeusmuotoilun näkökulmasta tarkasteltuna nähdä.<sup>89</sup>

Oikeusmuotoilulla voi olla monia, osin päällekkäisiäkin tavoitteita. Tavoitteet voivat olla kaupallisia, mutta yhteiskunnallisessa keskustelussa oikeusmuotoilulle on noussut myös henkilön oikeussuojaa parantavia tavoitteita. Oikeusmuotoilun tavoitteita voidaan toisaalta tarkastella myös yrityksen ja kuluttajan näkökulmasta. Oikeusmuotoilun keinoin on mahdollista esittää informaatiota tarkoituksenmukaisemmin keinoin, kehittää palveluntarjontaa ja asiakassuhteita, viedä tuote- ja palvelukehitystä eteenpäin sekä luoda työpaikoille uudenlaista innovaatiokulttuuria, jonka keinoin koko organisaation toimintakulttuuri muuttuu entistä joustavampaan ja organisaation sisäisten ja ulkopuolisten jäsenten tarkoituksia palvelevampaan suuntaan.<sup>90</sup>

---

<sup>89</sup> Toivonen & Kovalainen, s. 1179–1190

<sup>90</sup> Hagan, 2016

Oikeusmuotoilun historian voidaan todeta olevan vielä melko nuori. Sen juuret johtavat 1990-luvulla syntyneeseen oikeudenalaan, ennakoivaan oikeuteen. Ennakoivalla oikeudelle ja siihen olennaisesti liittyvällä ennakoivalla sopimisella tarkoitetaan käytännön liike-elämän ja akateemisen sopimusoikeuden yhdistämistä.<sup>91</sup> Oikeustieteen ja sopimusoikeuden näkökulmasta oikeusmuotoilu suuntautuu tulevaisuuteen ja pyrkii ehkäisemään ongelmia ja ristiriitatilanteita. Oikeusmuotoilun näkökulma osana oikeudellista keskustelua on tämän vuoksi poikkeuksellinen, sillä perinteisessä jälkikäteisessä oikeudessa riidanratkaisulla on olennainen rooli. Oikeusmuotoilu on kattotermi oikeudellisen ajattelun ja muotoilutoiminnan yhdistämiselle.<sup>92</sup>

Oikeusmuotoilulle ei ole olemassa yhtä ainoaa ja täysin yhtenäistä määritelmää. Eri oikeusmuotoilua koskevissa määrittelyissä kuitenkin toistuvat samansisältöiset keskeiset arvot ja tavoitteet. Yhteistä määrittelyille on se, että oikeusmuotoilun keskiössä on aina tuotteen tai palvelun loppukäyttäjä. Hagan (2016) määrittelee oikeusmuotoilun ihmiskeskeisen muotoiluajattelun soveltamiseksi juridiikan maailmaan. Hänen mukaansa oikeusmuotoilun tavoitteena on muokata oikeusjärjestelmistä ja lainopillisista palveluista entistä käyttäjäläheisempiä, käytännöllisempiä ja miellyttävämpiä. Se tarjoaa keinoja määritellä ja luoda juridisia palveluja, jotka eivät ole vain teknisesti toimivia, vaan myös helposti lähestyttäviä ja ymmärrettäviä käyttäjilleen. Oikeusmuotoilun hyödyntäminen voi Haganin mukaan auttaa juridiikan ammattilaisia kokeilemaan sekä kehittämään uusia ja parempia tapoja soveltaa lakia. Oikeusmuotoilu on keino määritellä ja luoda juridisia palveluita. Se keskittyy palveluiden käytännöllisyyteen, käyttökelpoisuuteen sekä viehättävyyteen.<sup>93</sup>

Puolestaan Klemola (2018) on määritellyt oikeusmuotoilun lähestymistavaksi, jossa juristin oikeudellinen asiantuntemus yhdistetään muotoilijan osaamisen sekä teknologian tarjoamien mahdollisuuksien kanssa. Klemolan mukaan oikeusmuotoilussa yhdistyvät juridinen asiantuntijuus, muotoiluajattelun luovuus sekä teknologian

---

<sup>91</sup> Nystén-Haarala, 2017, s. 1015

<sup>92</sup> Corrales ja muut, 2019b, s. 6

<sup>93</sup> Hagan, 2016

innovatiivisuus. Klemolan mukaan oikeusmuotoilun keinoin voidaan uudistaa oikeusjärjestelmän ja juridisten palveluiden ja/tai tuotteiden lisäksi oikeustieteellistä koulutusta sekä oikeudellisia menettelyitä.<sup>94</sup>

Sekä Haganin että Klemolan oikeusmuotoilun määritelmät korostavat juridiikan käyttäjälähtöisyyttä ja käytännöllisyyttä. Haganin esittämässä määritelmässä keskitytään kuitenkin Klemolan esittämää määritelmää enemmän palveluiden kehittämiseen ja parantamiseen, kun taas Klemolan määritelmä laajentaa oikeusmuotoilun käsitteen koskemaan myös juridisen koulutuksen ja menettelyiden laajempaa uudistamista. Lisäksi määritelmistä nousee esille erityisesti oikeusmuotoilun poikkitieteellisyys — oikeusmuotoilussa hyödynnetään ketterästi samanaikaisesti juridiikan lisäksi sekä muotoiluajattelun oppeja että teknologian luomia mahdollisuuksia.

### 3.2 Sopimusten oikeusmuotoilu

Usein juridiikasta ja erityisesti sopimusoikeudesta puhuttaessa nousee esille ajatus siitä, että juridiikasta puuttuu käytettävyys ja asiakaslähtöisyys. Sopimukset ja palveluiden käyttöehdot koetaan vaikeaselkoiseksi tekstimassaksi, jota on vaikea ymmärtää ja hahmottaa ilman juridiikan asiantuntijan apua. Usein esimerkiksi erilaisten sovellusten tai sosiaalisen median alustojen käyttöehdot on kirjoitettu tavalla, jota maallikon on mahdoton ymmärtää täydellisesti — teksti on pienellä fontilla kirjoitettua tekstimassaa täynnä erilaisia spesifejä juridisia termejä. Näistä kokemuksista kumpuaa tarve juridiikan uudistamiselle käyttäjälähtöisestä näkökulmasta käsin. Muotoiltu sopimus on käyttökelpoinen, ymmärrettävä ja hyödyllinen kaikille sen käyttäjille kaikissa sen elinkaaren vaiheissa.<sup>95</sup>

Oikeusmuotoilun tavoitteena on tarjota ja välittää juridista tietoa, tuotteita ja palveluita ymmärrettävällä tavalla. Se lähestyy erilaisia juridisia tuotteita ja palveluita

---

<sup>94</sup> Klemola, 2018

<sup>95</sup> Kronström, 2016

käyttäjälähtöisestä näkökulmasta ja hyödyntää juridisten tekstien, tuotteiden ja palveluiden muotoiluun moninaisia muotoilumenetelmiä sekä erilaisia teknologian innovaatioita. Oikeusmuotoilun keinoin halutaan tuottaa tietoa, tuotteita ja palveluita, joita on miellyttävää, käytännöllistä ja hyödyllistä käyttää. Myös eri oikeusjärjestykset ympäri maailman pitävät tärkeänä oikeusturvaa turvaavana oikeutena juridisen kielen selkeyttä ja ymmärrettävyyttä.<sup>96</sup> Tähän liittyy osaltaan hallintolain (2003/434) 9 §, joka koskee viranomaisten hyvän kielenkäytön vaatimusta: pykälän mukaan viranomaisen on käytettävä asiallista, selkeää ja ymmärrettävää kieltä.<sup>97</sup> Lisäksi on tärkeää, että juridista tekstiä muotoiltaessa kiinnitetään huomiota myös tekstin pituuteen, käytettävyyteen ja selkokielisyyteen. Nämä tekijät muodostavat yhdessä laadukkaita juridisia tuotteita, palveluita ja prosesseja.<sup>98</sup>

Sopimusoikeudellisten asiakirjojen oikeusmuotoilulle on tarvetta niin julkisella kuin yksityiselläkin sektorilla. Juridiset tuotteet ja palvelut koetaan vaikeaselkoisiksi ja asiakirjat turhan laajoiksi: harva ymmärtää lukemaansa ja tämän myötä heillä ei ole käytettävissään kaikkea sitä tietoa, joka heillä olisi hyvä olla esimerkiksi taloudellisia päätöksiä tehdessään. Tässä tilanteessa selkeydelle ja tiedolliselle voimaannuttamiselle on merkittävä tarve.<sup>99</sup> Nousiainen (2023) empiirisessä väitöskirjatutkimuksessa melkein 2/3 (62,5 %) piti oikeudellisesti muotoiltua sopimusta ymmärrettävämpänä ja selkeämpänä, kuin perinteistä juridista sopimusta.<sup>100</sup>

Katri Nousiainen on tutkinut vuonna 2023 julkaistussa väitöskirjassaan<sup>101</sup> oikeusmuotoilun vaikutusta ja arvoa tieteellisesti. Väitöskirjan mukaan sen tulokset

---

<sup>96</sup> Nousiainen, 2022b, s. 148–151

<sup>97</sup> Hallintolaki 6.6.2003/434

<sup>98</sup> Nousiainen, 2022b, s. 150–152

<sup>99</sup> Alma Talentin juristikirjeen toimitus, 2023

<sup>100</sup> Tolonen, 2022

<sup>101</sup> Petri Mäntysaari (2024) on kritisoinut Lakimies-julkaisussa julkaistussa artikkelissaan ”Onko legal design tiede? Havaintoja erään väitöskirjan perusteella” Nousiaisen vuonna 2023 julkaistua, oikeusmuotoilua koskevaa väitöskirjaa. Kritiikki kohdistuu erityisesti siihen, että Mäntysaaren mukaan Nousiaisen väitöskirja ei kuulu mihinkään tieteenalaan eikä siten täytä tieteellisen tutkimuksen perusvaatimuksia. Artikkelissaan Mäntysaari perustellen esittää, miksei legal design asetu mihinkään olemassa olevaan tieteenalaan.

osoittavat, että neuvottelu- ja sopimuskäytäntöihin sekä juridiikan alalle yleisesti tarvitaan enemmän ymmärrettävyyttä. Sopimusten oikeusmuotoilulla voidaan vähentää sopimuksen osapuolten tiedollista epäsymmetriaa ja parantaa juridista laatua. Juridinen muotoilu voi olla ratkaisu ymmärrettävyyden, avoimuuden, tasa-arvoisuuden ja eettisyyden lisäämiseen yhteiskunnassa.<sup>102</sup> Nousiaisen lisäksi muita merkittäviä sopimusten oikeusmuotoilun tutkijoita ovat muun muassa Milva Finnegan, Stefania Passera ja Helena Haapio. Tutkielmassa käsitellään heidän oikeusmuotoilua koskevia väitöskirjojaan ja muita julkaisujaan. Finnegan on julkaissut väitöskirjansa vuonna 2021, Passera vuonna 2017 ja Haapio vuonna 2012. Erityisesti Haapio on julkaissut merkittävän määrän oikeusmuotoilua koskevia tieteellisiä julkaisuja.

Petri Mäntysaari kritisoi vuonna 2024 Lakimies-julkaisussa julkaistussa artikkelissaan Nousiaisen vuonna 2023 julkaistua väitöskirjaa. Erityisesti kritiikki kohdistuu siihen, ettei oikeusmuotoilu<sup>103</sup> asetu mihinkään olemassa olevaan tieteenalaan eikä Mäntysaaren mukaan tämän vuoksi täytä tieteellisen tutkimuksen vaatimuksia. Lisäksi Mäntysaari tuo artikkelissaan esille, että Nousiaisen väitöskirjassa kritisoidaan melkoisesti juristien tekemiä perinteisiä sopimuksia ja halutaan korvata nämä toimintatavat oikeusmuotoilun tarjoamalla keinoilla. Tästä huolimatta Mäntysaaren mukaan Nousiaisen väitöskirjassa käsitellään yllättävän vähän sitä, mitä oikeusmuotoilun käytännöt varsinaisesti tarjoavat esimerkiksi yritysten sopimustoiminnalle.<sup>104</sup>

Nousiainen tosiaan esittää oikeusmuotoilun keinojen hyödyntämisen ja tavanomaisen, perinteisen juridiikan harjoittamisen väitöskirjassaan keskenään vastakkaisina, toisensa jopa poissulkevinä toimintatapoina. Sopimustoiminnan ja -käsityksen uudistuessa vanhoja oppeja ja keinoja ei mielestäni kannattaisi heittää liian äkkinäisesti romukoppaan eikä asettaa turhan jyrkästi vastakkain. Oikeusmuotoilun keinoista on hyötyä yritysten sopimustoiminnan kehittämisessä ja se tulee muuttamaan juridiikkaa,

---

<sup>102</sup> STT Viestintäpalvelut Oy, 2023

<sup>103</sup> Mäntysaari käyttää kirjoituksessaan englanninkielistä käsitettä ”legal design”. Tässä tutkielmassa olen käyttänyt yhdenmukaisuuden vuoksi käsitteen suomenkielistä vastinetta ”oikeusmuotoilu”.

<sup>104</sup> Mäntysaari, 2024, s. 174—186

mutta totutun, perinteisen sopimustoiminnan keinoja ei kannata täysin hylätä, sillä ne ovat muotoutuneet vuosien saatossa muun muassa lainsäädännön ja oikeuskäytännön muokkaamina ennakoitaviksi ja luotettaviksi sopimisen tavoiksi.

Mäntysaaren tekemä huomio siitä, ettei oikeusmuotoilu asetu oikeastaan mihinkään tieteenalaan on sinänsä osuva. Mäntysaaren pohdinta oikeusmuotoilun mahdollisesta tieteenalaluonteesta tai sen puutteesta on mielenkiintoista ja poikkeavaakin luettavaa aihetta koskevan kirjallisuuden joukossa. Mielestäni kuitenkin on tärkeää muistaa, että oikeusmuotoilua koskevia väitöskirjoja ja muita tieteellisiä julkaisuja on julkaistu aiemminkin, eikä Nousiaisen oikeusmuotoilua koskeva väitöskirja ollut ensimmäinen laatuaan eikä oikeusmuotoilun käsitteen ns. ”ensimmäinen ulostulo” tieteellisessä keskustelussa.

Oma tutkielmani käsittelee oikeusmuotoilua, sen hyödyntämistä yritysten sopimustoiminnan kehittämisen työkaluna sekä sopimusten tulkintariskin vähentäjänä. Kuten aiemmin tutkielman johdannossa kerrottiin, tutkielma on metodiltaan lainopillinen eli oikeusdogmaattinen. Sopimusten oikeusmuotoilun liityntä lainoppiin on jonkin verran löyhempi kuin esimerkiksi tavanomaisten sopimusoikeudellisten tutkielmien, joihin liittyy selkeästi paljon erilaatuisia oikeusnormeja. Oikeusmuotoilu on melko tuore aihe niin yhteiskunnallisessa kuin akateemisessakin keskustelussa, eikä sitä koskevaa oikeusnormistoa ole vielä samaan tapaan ehtinyt kehittyä. Tässä tutkielmassa on tästä huolimatta ollut tarkoitus selvittää lainopin keinoin, mikä on voimassa olevaa oikeutta ja mikä merkitys lakeihin ja muihin oikeuslähteisiin sisältyvällä materiaalilla on tutkimusaiheen kannalta.

Ensinnäkin sopimusten oikeusmuotoilua koskevasta kirjallisuudesta nousee esille sopimusasiakirjojen selkokieliisyyden, ymmärrettävyyden ja saavutettavuuden lisääminen. Sopimuksessa suoraan ja epäsuorasti käytetyillä termeillä on suuri vaikutus yrityksen liiketoimien ja -suhteiden laatuun ja onnistumiseen. Ne vaikuttavat sopimuksen kannattavuuteen tai kannattamattomuuteen, asiakas- ja

toimittajatytyväisyyteen sekä yrityksen hyvämaineisuuteen ja liikearvoon. Useissa organisaatioissa sopimuksia voitaisiin hyödyntää nykyistä tehokkaammin. Huonosti ja huolimattomasti laadituista sopimuksista johtuvat kalliit sopimusriidat vaarantavat tärkeät ja mahdollisesti pitkään rakennetut yritys-suhteet ja vaativat paljon aikaa ja rahaa.<sup>105</sup> Muotoilemalla sopimuksia voidaan tarjota ratkaisuja yritysten sopimusriskien hallintaan, vähentää sopimusriitoja, kehittää yrityksille yhä parempaa liikearvoa sekä luoda yritykselle kilpailuetua muihin samalla alalla toimiviin yrityksiin nähden. Hyvä sopimuksenlaatija voi tehdä monimutkaisista asioista helppoja ja yksiselitteisiä ymmärtää selkeiden sanavalintojen ja termien keinoin.<sup>106</sup>

Perinteiset sopimukset saattavat olla vaikealukuisia ja pitkiä tekstejä ilman selviä otsikoita tai kappalejakoja ja niiden monimutkainen oikeusteksti ja pitkät lauserakenteet koetaan raskaiksi ja vaikeaselkoisiksi. Tämän vuoksi yritykset käyttävät paljon aikaa ja resursseja sopimusten neuvottelemiseen, laatimiseen ja arviointiin. Sopimusten oikeusmuotoilun keinoin sopimuksista voidaan tehdä selkeämpiä ja käyttäjäystävällisempiä. Yritysten perinteinen sopimustoiminta keskittyy usein pitkälti sopimuksen oikeudellisiin ulottuvuuksiin, kun taas sopimusmuotoilun keinoin laadittu sopimus pyrkii ilmaisemaan sopimuksen sisällön mahdollisimman käyttäjäystävällisesti ja ymmärrettävästi.<sup>107</sup>

Oikeusmuotoilu selventää monimutkaiseksi koettua ja toisinaan monimerkityksellistä lakikieltä (eng. "legalese")<sup>108</sup> sekä kehittää lainopillisten palveluiden ja tuotteiden eettisyyttä ja tehokkuutta. Vaikeaselkoisen lakikielen käyttö sopimusteksteissä vähentää ymmärrettävyyttä ja siten heikentää sopimusten oikeudellista laatua. Turhan usein sopimusta laadittaessa, oli se sitten vakioehtoinen tai yksilöllisesti laadittu sopimus, törmätään tilanteeseen, jossa sopimuksen osapuolilla ei ole selkää yhteisymmärrystä sopimuksen tuottamista oikeuksista ja velvollisuuksista. Tästä syystä syntynyt

---

<sup>105</sup> Haapio, 2010, s. 150

<sup>106</sup> Finnegan, 2021, s. 37

<sup>107</sup> Finnegan, 2021, s. 6–29

<sup>108</sup> *Monimutkaiseksi koetusta lakikielestä käytetään toisinaan myös nimitystä juristeria.*

ymmärtämättömyys ja tietämättömyys asettaa yrityksen tai muun sopimuksen osapuolena olevan tahon alttiiksi tulkintariskeille. Mitä vähemmän sopimus sisältää monimutkaista ja -tulkintaista lakikieltä ja sen sijaan kaikkien sopimusosapuolten ymmärtämiä termejä ja ehtoja, sitä laadukkaampi ja ymmärrettävämpi sopimus sen käyttäjille on. Vaikeaselkoisen lakikielen sijasta sopimuksessa tulisi käyttää selkeitä ja yksiselitteisiä termejä sekä selkokieltä. Laadukkaassa ja muotoillussa sopimuksessa vältetään monimutkaisen kielen käyttöä ja käytetään kaikkien sopimuksen osapuolten ymmärtämiä termejä. Muotoillut sopimukset vähentävät epäselvyyksiä ja lisäävät lainopillisten palveluiden eettisyyttä, ymmärrettävyyttä ja tehokkuutta.<sup>109</sup>

Selkokielisyyden, ymmärrettävyyden ja saavutettavuuden suuren merkityksen lisäksi kirjallisuudesta nousee esille, että sopimusten käyttäjälähtöisyys on oikeusmuotoilulle keskeistä. Oikeusmuotoilun keinoin voidaan vaikuttaa siihen, että niin kansalaiset kuin erilaisien tuotteiden ja/tai palveluiden tarjoajat tuntevat ajantasaisen lainsäädännön. Oikeusmuotoilun ytimessä onkin asiakas tai palvelun käyttäjä, ei palvelun tuottaja. Käyttäjälähtöisyys ei kuitenkaan tarkoita, etteikö oikeusmuotoilu hyödyttäisi sopimuksen molempia osapuolia: oikeusmuotoilun avulla lainopillisesta tekstistä saadaan selkeämpää, helppolukuisempaa sekä ymmärrettävämpää sopimuksen molemmille osapuolille.<sup>110</sup> Oikeusmuotoilu on kiinnostunut siitä, miten käyttäjä kokee oikeusjärjestelmän ja mitä hän tarvitsee, jotta oikeus ja siihen liittyvät palvelut, tuotteet ja prosessit voisivat toimia paremmin. Oikeusmuotoilun näkökulmasta ns. perinteiset, formaaliset ja oikeusdogmaattiset lähestymistavat oikeuteen eivät riitä oikeudellisten ongelmien ratkaisemiseen kestäväällä ja käytännön todellisuutta palvelevalla tavalla.<sup>111</sup>

Käyttäjälähtöisen ja ihmiskeskeisen lähestymistavan omaksuminen erityisesti juridisia palveluita tarjoaville yrityksille ja muille tahoille on tärkeää, sillä kuluttajat odottavat yhä nopeampia, joustavampia ja dynaamisempia ratkaisuja (sopimus)oikeudellisiin

---

<sup>109</sup> Nousiainen, 2022b, s. 141 & Finnegan, 2021, s. 43–46

<sup>110</sup> Kilttilä, 2019, s. 23

<sup>111</sup> Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1201

ongelmiinsa.<sup>112</sup> Ihmisillä tarkoitetaan tässä kontekstissa laajaa joukkoa ihmisiä: oikeusmuotoilu vaikuttaa niin kuluttajaan, yrityksen edustajiin kuin lopulta lainsäätäjiinkin. Oikeusmuotoilun käyttäjän ja sidosryhmän määrittelee kuitenkin loppukädessä se, millaista juridista asiaa tai ongelmaa ollaan parhaillaan käsittelemässä.

113

Oikeusmuotoilun avulla voidaan vaikuttaa siihen, että sekä kuluttajat että palveluiden tuottajat tuntevat ajantasaisen lainsäädännön ja lakien luomat mahdollisuudet ja toimintaympäristön. Juridiikkaa muotoilemalla siitä luodaan saavutettavampaa ja ymmärrettävämpää havainnollistaen sitä esimerkein ja visualisoinnin keinoin. Oikeusmuotoilun avulla uusien ja innovatiivisten palveluiden kehitys ja käyttöönotto nopeutuu. Oikeusmuotoilun avulla kehitetään helppokäyttöisiä ja ymmärrettäviä juridisia tuotteita ja palveluita, joita ihmisten on aiempaa helpompi käyttää ja lähestyä. Oikeusmuotoilun keinot ja tavoitteet liittyvätkin pitkälti oikeusjärjestelmän käyttäjäystävällisyyteen.<sup>114</sup>

Edellä mainittujen oikeusmuotoilun keinojen, selkokielisyyden, ymmärrettävyyden, saavutettavuuden ja käyttäjälähtöisyyden lisäksi kirjallisuudessa korostetaan visualisointia. Sopimuksen oikeusmuotoilua ovat sopimustekstiin ja sopimuksen sisältöön liittyvien seikkojen lisäksi itse sopimusasiakirjan ulkonäköön ja luettavuuteen liittyvät seikat. Luettavuuden lisäämiseksi sopimusasiakirjassa voidaan hyödyntää erilaisia visualisoinnin keinoja (mm. kuvat, kuviot, kaaviot, värit, muodot, nuolet, ryhmittely, sopimusasiakirjan tekstin selkeä asettelu, painoasu ja otsikointi).<sup>115</sup>

Oikeusmuotoilussa juridiikkaa lähestytään eri näkökulmasta, kun siihen on yleensä julkisessa keskustelussa ja esimerkiksi yritysten sopimustoiminnassa totuttu. Oikeusmuotoilussa korostuu se, että juridiikka on suurilta osin viestintää: juridisten

---

<sup>112</sup> Corrales ja muut, 2019a, s. 8

<sup>113</sup> Doherty, 2020, s. 6–7

<sup>114</sup> Kilttilä, 2019, s. 22

<sup>115</sup> Finnegan, 2021, s. 43–46

termien, sopimusosapuolten velvollisuuksien ja tarpeiden sekä sopimuksen toimintaympäristön havainnollistamista erilaisten kuvioiden, esimerkkien ja kuvien avulla. Visuaalisuus auttaa hahmottamaan laajojakin kokonaisuuksia tekstiä nopeammin. Kuvat ja kuviot myös helpottavat erilaisten mittasuhteiden ja asioiden yhteyksien hahmottamista.<sup>116</sup> Oikeusmuotoilu tekee juridisesta tekstistä helpommin luettavaa ja ymmärrettävää kaikille sen lukijoille, ei vain sopimusjuridiikan asiantuntijoille. Oikeusmuotoilun keinoin juridista tekstiä selkeytetään, sen rakennetta ja asettelua järjestetään loogisempaan järjestykseen ja sen sisältö jäsennetään niin, että se palvelee parhaalla mahdollisella tavalla tekstin käyttäjän tarpeita.

Usein esimerkiksi tekniset ja taloudelliset tiedot esitetään kaavioina ja käyrinä, käyttö- ja asennusohjeet opastavat käyttäjää piirrosten ja kuvien avulla vaihe kerrallaan eteenpäin ja tekniikan ja lääketieteen alalla hyödynnetään runsaasti mallinnusta ja erilaisia kuvantamiskeinoja. Näitä keinoja voidaan hyödyntää myös oikeudellisen tekstin saavutettavammaksi ja ymmärrettävämmäksi tekemisessä.<sup>117</sup> Yksi oikeusmuotoilun tunnetuimmista ja yleisimmistä keinoista onkin visualisointi. Visualisointi tarkoittaa havainnollistamista ja sen keinoina voidaan käyttää esimerkiksi erilaisia piktogrammeja (sanaa tai toimintaa merkitsevät kuvat), ikoneja, symboleja, kaavioita, aikajanoja sekä muita piirroksia.<sup>118</sup>

Visualisoinnin avulla voidaan parantaa viestin tehokkuutta sekä lisätä vuorovaikutusta ja yhteisymmärrystä sopimuskumppaneiden välille. Sopimuksen tavoitteiden tunnistaminen ja esille tuominen ovat keskeinen osa riitojen torjuntaa ja ennakointia. Visualisointi voi toisaalta myös tarkoituksellisesti tai tahattomasti vääristää tietoa. Sen voi esimerkiksi korostaa sopimuksen tiettyjä kohtia ja häivyttää toisia. Visualisointi voi olla myös huonoa, jos se on ristiriidassa sopimustekstin kanssa. Tämä saattaa hämmentää lukijaa ja johtaa väärinymmärryksiin ja ei-toivottuihin lopputuloksiin.

---

<sup>116</sup> Laurila, 2018

<sup>117</sup> Haapio, 2012

<sup>118</sup> Doherty, 2020, s. 9

Visualisoinnissa tuleekin muistaa, että kuviot tukevat tekstin ymmärtämistä. Kuviota tulee käyttää tekstin tukena, ei sen asemesta väärinymmärrysten välttämiseksi.<sup>119</sup>

Tulee myös muistaa, ettei oikeusmuotoilussa ole kyse vain kuvien tai kuvioiden lisäämisestä sopimukseen tai muihin asiakirjoihin. Oikeusmuotoilu on laaja käsite, joka kattaa paljon enemmän kuin pelkän visuaalisten elementtien lisäämisen sopimukseen tai muihin juridisiin asiakirjoihin. Vaikka visualisointi on tärkeä osa oikeusmuotoilua ja usein ensimmäinen asia, joka nousee esille oikeusmuotoilua koskevassa keskustelussa, se on vain yksi oikeusmuotoilun keinoista.

---

<sup>119</sup> Haapio, 2012

## 4 Sopimusten tulkintariskin hallinta

Kuten aiemmin tutkielmassa sopimusten tulkintariskejä käsitelleessä luvussa todettiin, tulkintariskit aiheutuvat sopimusasiakirjassa käytettävistä monitulkintaisista ja epäselvistä käsitteistä ja lauserakenteista ja siitä, että sopimuksen osapuolet ymmärtävät ne keskenään eri tavoin. Nämä vaikeasti ymmärrettävät käsitteet ja rakenteet eivät kuitenkaan tule osaksi laadittavaa sopimusta ilman sen osapuolten myötävaikutusta. Vaatii siis sopimusosapuolten välistä viestintää ja vuorovaikutusta (osapuolten neuvotteluvoima huomioon ottaen), että tiettyyn lopputulokseen päädytään sopimuksen sisältöä koskien.

Toisaalta myös sille, miksi sopimuksen osapuolet kokevat sopimusasiakirjassa käytettävät termit tai lauserakenteet epäselviksi, on monta syytä. Tähän liittyy olennaisesti tiedollisen symmetrian käsite, jonka Katri Nousiainen on esitellyt vuonna 2023 julkaistussa väitöskirjassaan. Käsite liittyy siihen, että sopimusosapuolten lähtökohdat, aiemmat kokemukset ja aiempi tietotaito ja muu osaaminen vaikuttavat siihen, miten he kokevat sopimuksen sisällön ja siinä käytettävät termit. Sopimuksen osapuolet tulevat usein keskenään melko erilaista lähtökohdista, joten miltei jokaisten sopimusneuvotteluiden lähtökohtana voidaan pitää edes jonkinasteista sopimusosapuolten tiedollista epäsymmetriaa.

### 4.1 Sopimuslukutaito ja sopimusosapuolten tiedollinen symmetria

Tässä alaluvussa käsitellään Helena Haapion vuonna 2014 esittelemän *sopimuslukutaidon* käsitettä sekä Nousiaisen vuonna 2023 esittelemää sopimusosapuolten *tiedollisen symmetrian* käsitettä. Termit kuvaavat sopimusosapuolten ymmärrystä ja sen tasoa laaditun sopimuksen sisällöstä. Alaluvussa pohditaan myös sitä, millä keinoin sekä sopimuslukutaitoon että sopimusosapuolten tiedolliseen symmetriaan voidaan vaikuttaa.

Haapio käyttää vuonna 2014 julkaistussa artikkelissaan ”*Ennakoiva sopiminen ja sopimusriskien hallinta toimitusprojekteissa*” käsitettä *sopimuslukutaito*. Sopimuslukutaito tarkoittaa taitoa ymmärtää sopimuksen näkyvän osan eli sopimuksen varsinaisten sopimusehtojen lisäksi sen näkymätön osa, joka muuttuu usein näkyväksi vasta siinä vaiheessa, jos sopimuksen tulkinnasta syntyy epäselvyyksiä tai riitatilanteita. Sopimuksen näkymättömään osaan kuuluu kaikki se, mistä sopimuksessa ei ole nimenomaisesti sovittu eli sopimusta koskeva pakottava lainsäädäntö, kauppatapa, vakiintuneet sopimusosapuolten väliset käytännöt sekä toissijainen lainsäädäntö ja oikeusperiaatteet. Näihin molempiin osiin on tärkeää kiinnittää kuitenkin huomiota jo sopimuksen suunnitteluvaiheessa. Sopimuksen näkyvän ja näkymättömän osan tunnistaminen ja niiden vaikutusten hahmottaminen auttaa sopimuksen osapuolia suunnittelemaan ja laatimaan sopimukset sellaisella tavalla, että ne on helppo ymmärtää ja toteuttaa tarkoitetulla tavalla. Samalla sopimukseen jää mahdollisimman vähän sopimuksen tulkintaan liittyviä epävarmuus- ja riskitekijöitä sekä mahdollisia riidan aiheita.<sup>120</sup>

Usein sopimusta koskien vallitsee virheellinen ja harhaanjohtava ajatustottumus, jossa sopimuksen sisältö rinnastetaan vain sopimuksen näkyvään osaan eli sopimusasiakirjan sisältöön. Tämä käsitys kuitenkin poikkeaa merkittävästi sopimusoikeudellisesti arvioidusta sopimuksen sisällöstä. Myös esimerkiksi siinä tilanteessa, että sopimusta joudutaan tulkitsemaan, tarkastellaan myös esimerkiksi sitä kontekstia ja sopimusympäristöä, jossa sopimus on tehty. Suppea sopimusmielikuva saattaa johtaa esimerkiksi siihen, että sopimusosapuoli ei tunne lakiin perustuvia velvoitteitaan ja vastuitaan eikä osaa varautua niihin.<sup>121</sup>

Aiemmin tutkielmassa käsiteltiin Nousiaisen vuonna 2023 julkaistussa väitöskirjassaan esittelemää *tiedollisen symmetrian*<sup>122</sup> käsitettä. Siinä missä Haapion esittelemä sopimuslukutaidon käsite keskittyy enemmän yksittäisen sopimusosapuolen

---

<sup>120</sup> Haapio, 2014, s. 31–32

<sup>121</sup> Haapio, 2014, s. 32–33

<sup>122</sup> Nousiainen, 2022a

sopimuksen kokonaisvaltaiseen ymmärtämiseen, keskittyy tiedollisen symmetrian käsite nimensäkin mukaisesti molempien sopimuksen osapuolten tiettyä sopimusta koskevan ymmärryksen saattamista keskenään samalle tasolle niin, että sopimuksen molemmat osapuolet ymmärtävät samantasoisesti ja keskenään samalla tavalla sen, mitä sopimuksella on sovittu. Molemmat tavoitteet ovat tärkeitä sopimuksen tulkintariskin pienentämiselle. Sopimuslukutaidon ja sopimuksen osapuolten välisen tiedollisen symmetrian eroavaisuutena on kuitenkin se, että sopimuslukutaito on yleisesti sopimuksia ja sopimusoikeutta koskevaa tietotaitoa, joka karttuu yrityksen sopimusjuridiikan asiantuntijoille koulutuksen ja käytännön osaamisen myötä. Puolestaan sopimuksen osapuolten välinen tiedollinen symmetria liittyy siihen, että he osana välillään käytäviä sopimusneuvotteluita saattavat toisensa samalle tiedolliselle tasolle siitä, mitä he sopimukseen kirjattavilla asioilla tarkoittavat. Sopimuksen osapuolten tiedollisen symmetrian edistämässä merkittävässä roolissa ovat sopimusneuvottelut ja niiden osana tapahtuva, sopimuksen osapuolten välinen aito vuorovaikutus ja dialogi.

Sopimusosapuolten sopimusta koskevaa ymmärrystä tarkastellessa täytyy myös huomioida, että puutteet sopimusosapuolen asiantuntemuksessa voivat johtaa siihen, että osapuoli ei kykene täyttämään sopimuksella syntyneitä velvoitteitaan odotetulla tavalla, koska ei ole täysin ymmärtänyt, mihin sopimuksella sitoutuu. Sopimuksen osapuolten tietotasojen erilaisuus toisinaan myös korostaa asiantuntevamman sopimusosapuolen tiedonanto- ja huolenpitovelvollisuuksia. Tämä korostuu esimerkiksi konsulttitoiminnassa ja sijoitusneuvonnassa, mutta tulee esiin myös tavanomaisissa tavaraa ja työsuorituksia koskevissa sopimuksissa siltä osin, että asiantuntijan velvollisuuksiin voi kuulua tilaajan opastaminen siinä, millainen suoritus soveltuu tavaran- tai työsuorituksen tilaajan tarkoituksiin.<sup>123</sup>

---

<sup>123</sup> Hemmo, 2005, s. 38–40. Ks. esim. KKO 1999:19 ja KKO:1999:80, joissa käsitellään asiantuntijapalveluiden tarjoajaan liittyvää tiedonanto- ja huolenpitovelvollisuutta. Sopimusosapuoli saattaa joutua tietyissä tapauksissa vastuuseen sopimuksen toiselle osapuolelle aiheutuneesta vahingosta sen vuoksi, että hän ei ole antanut toiselle riittävää opastusta sopimuksen kohteen ominaisuuksista tai käsillä olevista riskeistä. Mainituissa KKO:n ratkaisuista ilmenevällä tavalla tämä vastuu saattaa ulottua

Sujuva tiedonkulku ja se, että sopimusosapuolet ymmärtävät toisiltaan saamansa informaation yhdenmukaisesti on kriittistä sopimuksen ongelmattoman toimeenpanon kannalta. Keskinäisen vuorovaikutuksen ja ymmärryksen lisäämistä tukee muun muassa perehtyminen sopimuskumppanin liiketoiminnan sisältöön ja yrityskulttuuriin. Erityisen tärkeää tämä on silloin, jos toinen sopimuksen osapuoli toimii toisella toimialalla tai toisessa valtiossa.<sup>124</sup>

Sopimuksen osapuolten etujen yhteisyyden tunnistaminen ja siihen liittyvä keskinäisen riippuvuuden korostaminen edistää usein sopimuksen osapuolten välistä yhteistyötä sekä ennaltaehkäisee ristiriitatilanteita. Yrityksen sopimustoiminnassa ei pidä painottaa liian yksipuolisesti sopimusten kaupallisia tai juridisia ulottuvuuksia, vaan erityisesti pitkäaikaiselle yhteistyölle rakentuvissa sopimussuhteissa viestinnän ja sopimusosapuolten keskinäisen luottamuksen merkitys on välttämätön lähtökohta. Yrityksen menestyminen sopimukseen liittyvässä viestinnässä ja vuorovaikutuksessa sen sopimuskumppanien kanssa auttaa muuttamaan sopimusten roolia pelkästä juridisesta riskienhallintakeinosta kohti yritykselle lisäarvoa ja kilpailuetua luovaa ketterää välinettä.<sup>125</sup>

Siis se, millaiseksi sopimus ja sen sisältö muodostuvat, on voimakkaasti riippuvainen siitä, millaiset sopimusneuvottelut sopimuksen osapuolet keskenään käyvät ja millaisiin sopimusehtoihin he neuvotteluiden edetessä päätyvät. On selvää, että niukat sopimusneuvottelut keskenään käyneet, jäykkiä vakioehtoja sopimuksessaan hyödyntävät sopimusosapuolet ymmärtävät tekemäänsä sopimusta heikommin, kuin sellaiset sopimuskumppanit, jotka ovat panostaneet sopimusneuvotteluihin ja niiden osana tapahtuvaan viestintään ja vuorovaikutukseen ja päätyneet tällaisten

---

*melko pitkälle niin, että asiantuntijalta saatetaan edellyttää sopimuksen valmisteluvaiheessa saatujen ennakko- ja pohjatietojen oikeellisuuden tarkistamista sekä sellaisten sopimukseen ja sen täytäntöönpanoon vaikuttavien seikkojen esille tuomista, joihin toimeksiannon sisältöä määrittelevä asiakas ei itse lainkaan vetoa.*

<sup>124</sup> Hemmo, 2005, s. 306–307

<sup>125</sup> Hemmo, 2005, s. 307–308

neuvotteluiden pohjalta laatimaan molempia osapuolia palvelevan, yksilöllisen sopimuksen.

Voidaan siis todeta, että sopimuksen onnistumiselle ja sen tulkintariskin pienentämiselle on olennaista se, millaiset sopimusosapuolten väliset sopimusneuvottelut ovat ja miten sopimuksen osapuolet kommunikoivat ja jakavat tietoa keskenään. Sopimuksen osapuolten välinen viestintä ja vuorovaikutus osana sopimusneuvotteluita sekä huolellinen perehtyminen sopimusosapuolen toimintaympäristöön luo sopimuksen osapuolille paremman ymmärryksen siitä mistä sopimuksella ollaan varsinaisesti sopimassa ja millaisia oikeuksia ja velvollisuuksia se osapuolille luo. Sopimuksen tulkintariski on sitä paremmin hallittavissa, mitä paremmin sopimuksen osapuolet kommunikoivat keskenään ja mitä paremmin tämä vuorovaikutus saadaan tuotua näkyväksi osapuolten välille laadittavassa sopimusasiakirjassa.

Hyvin toteutettujen sopimusneuvotteluiden ja laadukkaan viestinnän ja vuorovaikutuksen voidaan myös esittää tuovan sopimusten osapuolten tietoon sopimuksen näkymättömän osan sisällön sekä tukevan sen ymmärrystä. Jo siis se, miten sopimusneuvottelut toteutetaan ja mitä enemmän ja paremmin sopimuksen osapuolet keskenään kommunikoivat, pienentävät jo itsessään sopimuksen tulkintariskiä. Laadukkaiden sopimusneuvotteluiden ja toimivan viestinnän ja vuorovaikutuksen lisäksi sopimusosapuolten tiedollista symmetriaa voidaan edistää sopimusten oikeusmuotoilun keinoin, koska muotoiltu sopimusteksti on helpommin luettavissa ja ymmärrettävissä. Laadukkaat sopimusneuvottelut yhdistettynä muotoiltuun sopimusasiakirjaan auttavat yritystä hallitsemaan laatimiensa sopimusten tulkintariskiä aiempaa paremmin.

## **4.2 Tulkintariskin hallinta oikeusmuotoilun keinoin**

Oikeusmuotoilu tarjoaa sopimustekstin selkeyttämiseen ja yksinkertaistamiseen oivia keinoja. Niin kuin aiemmin tutkielmassa nousi esille, tutkija Katri Nousiaisen väitöskirjan (2023) mukaan lähes 62,5 prosenttia piti juridisesti muotoiltua sopimusta

ymmärrettävämpänä ja selkeämpänä kuin perinteistä ”legalese”-sopimusta <sup>126</sup> . Sopimukseen liittyviä ristiriitatilanteita syntyy sitä vähemmän, mitä helpommin ymmärrettäviä osapuolten toisilleen asettamat oikeudet ja velvollisuudet ovat. Toki tulee huomioida, ettei sopimusriitojen ainoana syynä ole sopimuksien tulkintatilanteet eikä monikaan sopimusriitatilanne ratkea vain sopimusasiakirjaa tarkastelemalla, sillä jokainen sopimusriitatilanne rakentuu yksilöllisesti omaan kontekstiinsa.

Oikeusmuotoilussa korostetaan yhtenä sen osana visualisoinnin ja visuaalisen viestinnän tärkeyttä <sup>127</sup> . Juridisten sopimusten ymmärtämistä voidaan helpottaa hyödyntämällä erilaisia tekniikoita ja välineitä, esimerkiksi kuvia, infografiikoita, videoita, symboleita ja kuvakkeita. Ne täydentävät ja helpottavat juridisen tekstin ymmärrettävyyttä. <sup>128</sup> Visualisointi auttaa sopimuksen osapuolia avoimen keskustelun syntyisessä, tarpeidensa ja toiveidensa esille tuomisessa ja keskinäisen yhteisymmärryksen luomisessa ja yhä eteenpäin kehittämässä. Se tukee sopimustekstin hahmottamista ja siinä mainittavien termien ymmärtämistä. Erityisesti ennen sopimuksen allekirjoittamista, sopimuslaadinnan vaiheessa, visualisoinnin keinoin on mahdollista tuoda tehokkaasti esille sopimusosapuolten odotuksia ja tavoitteita ja tarkastella sitä, että sopimusosapuolet kykenevät sopimuksella vastaamaan näihin sopimukselle asettamiinsa odotuksiin ja tavoitteisiin. Visualisoinnin tavoite ei ole luoda kuvia, vaan ymmärrystä ja selkeyttä sopimuksen osapuolten välille. Visualisoinnin tavoitteena on luoda toimivia, tarkoituksenmukaisia ja käytettäviä prosesseja ja sopimuksia. <sup>129</sup>

Sopimustekstin visualisointia koskevassa keskustelussa esille nousee usein ajatus sarjakuvanomaisesta sopimusasiakirjasta, jossa sopimusteksti on korvattu täysin erilaisin kuvin ja symbolein. Tämä ei kuitenkaan ole sopimustekstin visualisoinnin tarkoitus. Sopimuksen visualisoinnin tarkoituksena on tehostaa sopimustekstillä ilmaistuja tarkoituksia ja tukea sopimustekstiä erilaisin sitä ilmentävien symbolein ja kuvin, ei

---

<sup>126</sup> Nousiainen, 2023, s. 13

<sup>127</sup> Corrales ja muut, 2019b, s. 7

<sup>128</sup> Nousiainen, 2022b, s. 152

<sup>129</sup> Corrales ja muut, 2019b, s. 6–7

korvata sitä.<sup>130</sup> On tärkeää huomioida myös teknologian luomat mahdollisuudet sopimusten oikeusmuotoilulle — esimerkiksi verkossa allekirjoitettavassa sopimuksessa on yleistä käyttää kysymysmerkki-ikonin takaa aukeavia infobokseja, josta sopimusta allekirjoittamassa oleva henkilö voi halutessaan lukea sopimuksen jostain seikasta tai termistä lisää selkokielisesti selitettynä.<sup>131</sup>

Suuri osa sopimusasiakirjan ymmärrettävyyttä on ennen kaikkea selkokielinen ja pituudeltaan kohtuullinen sopimusteksti. Visualisointi, tekstin selkeä asettelu ja otsikointi tukevat sopimukseen liittyvää viestintää ja sopimuksen sisällön ymmärtämistä. Sopimusten oikeusmuotoilun tarkoituksena ei kuitenkaan ole yksinkertaistaa sopimusasiakirjaa liikaa niin, että sopimuksen merkityksen ja/tai sopimusosapuolten tarkoituksien välittyminen sopimusasiakirjasta vaarantuu.<sup>132</sup> Parhaimmillaan muotoiltu sopimusasiakirja on silloin, kun se palvelee ymmärrettävästi ja saavutettavasti kaikkia sen osapuolia.

Sopimusten oikeusmuotoilua koskevasta kirjallisuudesta nousee esille visuaalisuuden lisäksi tavoite sopimusasiakirjojen selkokielisyyden, ymmärrettävyyden ja saavutettavuuden lisäämisestä. Tutkielmassa on tiedostettu, että sopimusten sisältämä lakikieli koetaan usein vaikeaselkoiseksi ja raskaslukaiseksi. Sopimustekstin selkeyttä voidaan lisätä muun muassa yksinkertaistamalla kieltä, esittämällä sopimuksen kohdat keskenään loogisessa järjestyksessä, jakamalla pitkät virkkeet lyhyemmiksi, käyttämällä selkeästi otsikoituja ja sopivan mittaisia osioita sekä välttämällä tarpeettoman monimutkaisia sanamuotoja. Esimerkiksi ilmaus ”minä allekirjoittanut” voitaisiin yksinkertaistaa muotoon ”minä”, mikä säilyttää ilmauksen juridisen merkityksen mutta tekee siitä helpommin ymmärrettävän. Samoin passiivirakenteiden ja vanhahtavan kielenkäytön korvaaminen (esim. ”tämän kauppakirjan hyväksymme

---

<sup>130</sup> Finnegan, 2021, s. 145–146

<sup>131</sup> Nousiainen, 2022b, s. 152 *Nousiainen nostaa tekstissään esille myös erityisesti esimerkiksi Verohallinnon, joka tarjoaa verkossa asioiville asiakkailleen verkkolomakkeita täyttäessään tukea lomakkeiden täyttöön aukeavien infoikkunoiden ja lomakkeiden täyttöohjeiden muodossa. Nämä helpottavat lomakkeiden lukemista, ymmärtämistä ja täyttämistä. Tämä myös tehostaa viranomaisen toimintaa.*

<sup>132</sup> Finnegan, 2021, s. 145–147

allekirjoituksillamme ja sitoudumme sitä noudattamaan”) suoraviivaisilla ja aktiivisilla muodoilla parantaa sopimuksen ymmärrettävyyttä ilman, että sen oikeudellinen vaikutus heikentyy.

Kun puhutaan monimutkaista lakikieltä sisältävistä sopimusasiakirjoista, puhutaan usein ”juristilta juristille-sopimuksista”. Käsitteessä ei ole kyse siitä, että juristit eivät saisi jatkossakin laatia sopimuksia, ovathan he sopimusoikeuden asiantuntijoita — Juristit tuntevat sopimusoikeuden, hallitsevat sopimuskäytännön, tietävät eri sopimusehtojen rajoitukset ja mahdollisuudet sekä osaavat varmistaa sopimusneuvotteluissa yrityksen neuvotteluasemat sekä turvaamaan sen oikeudellisen selustan jos (ja kun) asiat menevät pieleen. Ongelman ydin ei ole siinä, että sopimuksen laatii juristi tai muu sopimusoikeuden asiantuntija, vaan siinä, että sopimuksen laadintavaiheessa jätetään liian usein huomioimatta sopimuksen toimeenpanoon osallistuvien henkilöiden näkökannat ja sopimuksessa käytetään sellaista kieltä, jota ei-juridiikan asiantuntijan on vaikeaa tai jopa mahdotonta ymmärtää ilman juridiikan ammattilaisen apua. Usein tähän tilanteeseen johtaa se, että yrityksessä sopimuksen laatimisesta vastaava taho on melko kaukana sen tahon arjesta, joka vastaa sopimuksen täytäntöönpanosta.<sup>133</sup>

Ongelmallinen sopimuksen laatimistilanteesta tulee silloin, kun sopimuksesta tulee neuvotteluiden myötä sitovuuden, selustaa ja neuvotteluasemaa turvaavuuden ja muiden hyvin ominaisuuksien lisäksi turhan monimutkainen. Neuvotteluissa saadaan aikaiseksi sinänsä sisällöllisesti täydellinen dokumentti, joka suojaa yritystä kilven tavoin. Tällaisen ”kaikkivoivan” sopimuksen käänöpuolena on se, että laaditulla sopimusasiakirjalla ei ole mitään tekemistä itse sopimussuhteen todellisuuden kanssa, vaan se laaditaan lähinnä mahdollisesti realisoituvia ristiriitatilanteita varten. Sopimusteksti on etäistä sen varsinaisille käyttäjille ja sopimuksen sisällön toimeenpanijoille, jotka eivät hyvinkään usein ole itse juristeja tai muita sopimusoikeuden asiantuntijoita.<sup>134</sup>

---

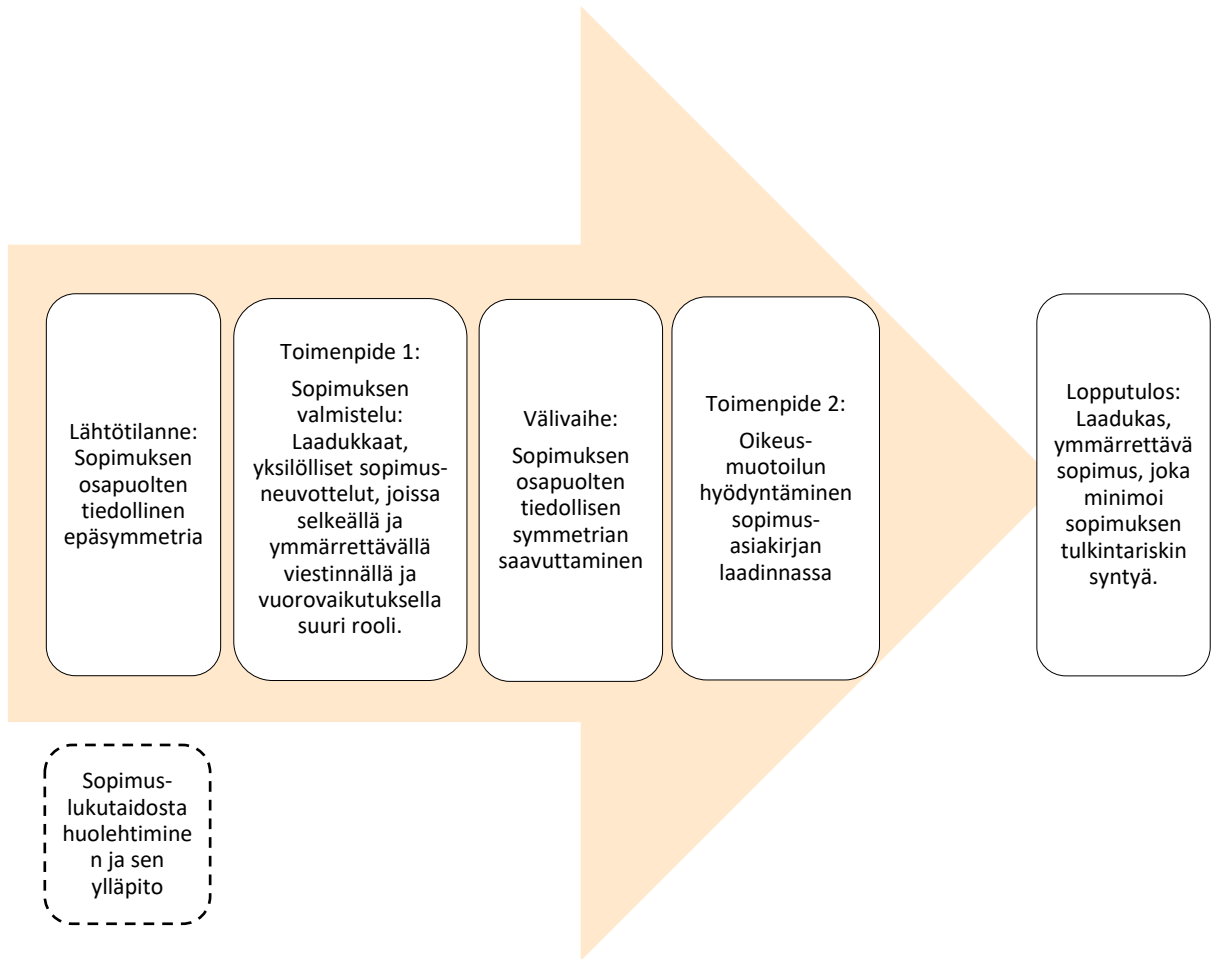
<sup>133</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018b, s. 163–164

<sup>134</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018b, s. 163–164

### 4.3 Sopimuksen tulkintariskin hallintaprosessi

Katri Nousiaisen vuonna 2023 julkaistussa väitöskirjassa esittelemää tiedollisen symmetrian käsitettä käsiteltiin tutkielmassa aiemmin yhdessä Haapion (2014) esittelemän sopimuslukutaidon käsitteen kanssa. Nämä molemmat seikat ovat sopimusasiakirjan ymmärtämisen kannalta tärkeitä seikkoja sopimuksen osapuolille. Kuten todettiin, sopimuslukutaidon käsite tarkoittaa enemmän yksittäisen sopimusosapuolen kykyä ymmärtää tehtyä sopimusta, kun taas tiedollisen symmetrian käsite tarkoittaa sitä, että sopimusosapuolten ymmärrys ja tietämys sopimuksella sovittavista asioista pyritään saattamaan samalle tasolle osana heidän välillään käytäviä sopimusneuvotteluita.

Esittelen seuraavaksi tutkielmassa kerätyn tutkimusaineiston pohjalta ehdotelman sopimuksen tulkintariskin hallintaprosessiksi. Esitettävä prosessi ja sitä kuvaava prosessikaavio pohjautuvat aiemmin tutkielmassa käsiteltyihin tieteellisiin artikkeleihin ja muuhun aihepiiriä käsittelevään kirjallisuuteen. Prosessissa merkittävään rooliin nousee sopimuksen osapuolten tiedollisen symmetrian saavuttaminen osana sopimusneuvotteluita. Lisäksi laadittavan sopimuksen oikeusmuotoilulla on prosessissa merkittävä rooli, sillä se vähentää omalta osaltaan sopimuksen tulkintariskiä. Ehdotankin tutkielman alussa esittämälleni tutkimuskysymykselle ”Millä keinoin sopimusten tulkintariskiä voidaan hallita sopimusten oikeusmuotoilun avulla?” vastaukseksi alla (kuva 1) esittämäni tulkintariskin hallintaprosessia esittävän prosessikaavion.



**Kuva 1** Sopimuksen tulkintariskin hallintaprosessi

Yllä olevassa kuvassa (kuva 1) kuvataan prosessia, jossa keskenään sopimuksen laatimassa olevat toimijat ovat ensin keskenään tilanteessa (lähtötilanne), jossa heillä on sopimusta, sen aihepiiriä, laajuutta ja muita sopimukseen vaikuttavia tekijöitä koskien yhteisiä ja erillisiä tiedollisia aukkoja. Kuten edellä esitettiin, sopimusosapuolet voivat myös toimia keskenään eri toimialoilla ja maantieteellisillä alueilla sekä tulla eri kulttuureista ja puhua keskenään eri kieltä. Nämä tekijät lisäävät sopimuksen osapuolten välistä tiedollista epäsymmetriaa, koska näistä kumpuavat oletukset, käsitykset ja ennakkoluulot ohjaavat omalta osaltaan sopimuksen valmisteluun osallistuvien henkilöiden ajatusprosessia. Tiedollisen epäsymmetrian taso vaihtelee. Tähän vaikuttavia tekijöitä ovat mm. sopimusosapuolten toimialojen läheisyys/eroavaisuus, yhteinen kieli/ei yhteistä kieltä, sama kulttuuri/eri kulttuuri tai aiempi yhteinen

sopimushistoria/uudet sopimuskumppanit. Joka tapauksessa sopimuksen osapuolten voidaan ajatella olevan miltei millaisessa sopimuksen valmisteluvaiheessa vain edes jonkinlaisessa tiedollisen epäsymmetrian tilassa keskenään.

Kuvassa erillisenä, katkoviivalla merkittynä osana on merkitty sopimusosapuolen sopimuslukutaito, siitä huolehtiminen ja sen ylläpito. Yrityksen sopimuslukutaidon voidaan ajatella koostuvan sen sopimusjuridiikan osaajien ja muiden yrityksen sopimustoimintaan osallistuvien henkilöiden kaikesta siitä tietotaidosta yhteensä, jota he käyttävät sopimustoiminnan eri vaiheissa. Sopimuslukutaito voi vaihdella yritysten välillä merkittävästikin.

Sopimuslukutaidosta huolehtiminen ja sen ylläpito on merkitty kuvaan muusta prosessista erillisenä kuvion hahmottamisen helpottamiseksi ja sopimuslukutaidon ja sopimuksen osapuolten tiedollisen symmetrian käsitteiden eriyttämiseksi. Ne ovat keskenään läheisiä termejä ja molemmat liittyvätkin sopimuksen ymmärtämiseen ja hahmottamiseen, mutta niiden näkökulmat ovat erilaiset. Laadittavaan sopimukseen liittyvän tiedollisen symmetrian tilan sopimuksen osapuolet saavuttavat yhdessä sopimusneuvotteluiden aikana. Puolestaan yrityksen sopimuslukutaito kehittyy vuosien varrella muun muassa sen sopimustoiminnasta vastaavien henkilöiden saamasta koulutuksesta sekä erilaisista sopimustilanteista ja muista tilanteista kertyneestä kokemuksesta.

Kun sopimuksen osapuolet ovat valinneet toisensa sopimuskumppaneikseen, voidaan varsinaiset sopimusneuvottelut käynnistää. Sopimusneuvotteluilla ja niiden eri vaiheissa toteutettavalla viestinnällä ja vuorovaikutuksella on suuri merkitys sille, että sopimusosapuolet ymmärtävät sopimusta keskenään samalla tavalla ja sopimuksen tulkintariskiä voidaan näin hallita. Tavoitteena onkin, että sopimusneuvotteluiden aikana tiedollinen epäsymmetria saadaan muutettua sopimuksen osapuolten väliseksi tiedolliseksi symmetriaksi.

Jotta sopimuksen osapuolet saavuttavat välilleen keskinäisen tiedollisen symmetrian, tulee heidän olla avoimia sen suhteen, millä tavalla he omasta näkökulmastaan ymmärtävät sopimuksella sovittavia asioita ja mitkä asiat ovat heille vielä epäselviä. Sopimusneuvotteluihin on hyvä myös mahdollisuuksien mukaan ottaa mukaan niitä henkilöitä, jotka yrityksessä vastaavat sopimuksella sovittavien asioiden toimeenpanosta. Jos sopimusosapuolten käsitykset eivät kohtaa, tulee heidän yhdessä pyrkiä määrittelemään nämä seikat molempien yhteisesti ymmärtämällä tavalla. Jos yhteisymmärrystä ei saavuteta, voidaan sopimusneuvottelut ja sopimuksen laadinta keskeyttää ja sopimuksen toteuttamiseksi etsiä uusi sopimuskumppani.

Jos ja kun sopimuksen osapuolet ovat saavuttaneet osana sopimusneuvotteluita keskinäisen tiedollisen symmetrian, voidaan prosessissa edetä itse sopimusasiakirjan laadintaan. Sopimusosapuolet voivat halutessaan valita hyödyntää sopimuksessaan aiemmin jossain toisen sopimuksen yhteydessä hyväksi todettuja ”kaikkivoipia” vakioehtoja. Toisaalta voisi ajatella, että käydyt laadukkaat sopimusneuvottelut valuisivat vakioehtoja käyttäen hukkaan. Vakioehtoja hyödyntäen ei yleisesti ottaen saada esille sopimuksen osapuolten juuri tätä sopimusta koskevia tahtotiloja ainakaan kaikilta osin esiin. Suositukseni tutkimusaineiston pohjalta saatujen tutkimustulosten perusteella siis onkin, että sopimuksen osapuolet laatisivat välilleen yksilöllisen, muotoillun sopimuksen, joka palvelee juuri heidän tarpeitaan. Muotoiltu sopimusasiakirja on selkeä kielellisesti ja visuaalisesti. Se on helppolukuinen, ymmärrettävä ja saavutettava. Sen kieli on käyttäjälähtöistä eli ymmärrettävää sopimusjuridiikan asiantuntijoiden lisäksi heille, jotka vastaavat sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen sen toimeenpanosta.

Voidaan todeta, että ensinnäkin se, että sopimuksen osapuolilla on yhteinen ymmärrys ja tahtotila siitä, mitä he sopimuksella haluavat saavuttaa ja mitä he sopimuksen sisällöllä tarkoittavat edistää merkittävästi yrityksen laatimisiin sopimukseen liittyvän tulkintariskin hallintaa. Toinen merkittävä keino tulkintariskin hallintaan on oikeusmuotoilun keinojen hyödyntäminen laadittavaan sopimukseen. Oikeusmuotoilun

keinoin sopimuksesta voidaan luettava, pituudeltaan sopiva ja visuaalinen kokonaisuus, joka palvelee juuri kyseessä olevia sopimuskumppaneita yksilöllisesti heidän sopimusneuvotteluissa sanoittamiensa tavoitteidensa ja tarpeidensa mukaisesti.

Edellä esitetty sopimuksentekoprosessi on vasta paperilla esitetty prosessikaavio, mutta tutkielmaan hyödynnetyn tutkimusaineiston perusteella voidaan todeta näiden keinojen olevan oivia tapoja sopimuksien tulkintariskin hallintaan. Parhaimmillaan prosessi voi auttaa yritystä saavuttamaan merkittävääkin kilpailuetua kilpailijoihinsa nähden, kun sen sopimustoiminnan kehittyessä sen olemassa olevista yhteistyösuhteista rakentuu yhä aiempaa vahvempia ja laadukas sopimustoiminta kehittää sen julkisuuskuva, jonka kautta sen on mahdollisuus solmia uusia, pitkäaikaisiakin sopimussuhteita myös uusien sopimuskumppaneiden kanssa.

## 5 Sopimuskäsityksen ja -toiminnan muutos

Liike-elämä on yhä verkostoituneempaa ja sopimuksia suunnittelevat ja hyödyntävät entistä monipuolisemmin eri alojen ammattilaiset. Tästä huolimatta sopimuksissa käytetään edelleen käyttäjien kannalta epäkäytännöllistä, monimutkaista ja vaikeaselkoista sopimuskieltä. Tämän monimutkaisuuden vuoksi sopimukset usein koetaankin vain muodollisena välttämättömyytenä, jotka pikemminkin haittaavat kuin tukevat yritysten välisten yhteistyösuhteiden syntymistä ja edelleen kehittymistä. Anna Hurmerinta-Haanpää on tarkastellut vuonna 2021 julkaistussa väitöskirjassaan sitä, mistä tällainen sopimuskäsitys juontaa juurensa ja vastaako se nykypäivän sopimustarpeisiin.<sup>135</sup> Yritysten organisaatorakenteen ja sopimuksia laativien asiantuntijoiden roolin uudelleenajattelu on välttämätöntä, jos yrityksessä halutaan kyetä vastaamaan jatkuvasti muuttuvan toimintaympäristön luomiin haasteisiin. Tämänkaltainen sopimustoiminnan muutos vaatii organisaation sisäistä, tiimi- ja toimintorajojen ylittävää yhteistyötä.<sup>136</sup>

Aiemmin sopimusten joustomahdollisuudet ajateltiin usein sopimuksella sovittavien asioiden toteutumista uhkaavana ja lisää epävarmuutta luovana ominaisuutena. Aiemmin sopimuksen osapuolet nähtiin usein sopimuksen osapuolina vastakkain ja sopimus laadittiin suojaamaan osapuolten oikeuksia toisen osapuolen oman edun tavoittelua vastaan. Sopimuksia laadittiin siis usein ajatellen, että ne turvaavat sopimuksen tekijää toisen sopimuksen osapuolen opportunistisilta toimilta. Sopimuksen nähtiin usein olevan merkityksellinen vasta silloin, jos jokin ei menekään niin, kun sopimuksessa on sovittu.<sup>137</sup> Yrityksen sopimustoimintaa ja sen merkitystä täytyy tarkastella uudesta näkökulmasta ja hahmottaa aiempaa laajemmin, jos halutaan siirtyä pois kapeasta, sopimuksen juridisen työkalun roolia korostavasta sopimuskäsityksestä.

---

<sup>135</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a, Turun yliopisto, 2021 ja Aamuset-kaupunkimedia, 2021

<sup>136</sup> Haapio, 2002, s.78

<sup>137</sup> Annola, 2007, s. 52–64 & Annola, 2003, s. 49

## 5.1 Sopimuskäsityksen muutos

Perinteisen sopimuskäsityksen rinnalle on noussut uusia sopimuskäsityksiä ja -teorioita, joiden koetaan palvelevan aiempaa paremmin nyky-yhteiskunnan ja yritysten tarpeita. Yksi näistä on Anna Hurmerinta-Haanpään väitöskirjassaan (2021) esittelemä funktionaalinen sopimuskäsitys. Sen mukaan sopimuksilla voidaan turvaamistoimien lisäksi koordinoita osapuolten välisiä suhteita sekä mukauttaa suhde mahdollisesti tulevaisuudessa muuttuviin olosuhteisiin. Funktionaalinen sopiminen tarkoittaa sopimista, joka keskittyy nimensä mukaisesti sopimuksen eri funktioihin eli tehtäviin. Funktionaalisen sopimisen ytimessä on se, että tiedostetaan sopimuksella olevan muitakin funktioita, kuin osapuolten intressien turvaaminen.<sup>138</sup>

Funktionaalinen sopimuskäsitys voidaan nähdä yhtenä modernin sopimuskäsityksen osana. Sopimuskäsityksen sekä sen myötä yritysten sopimustoiminnan voidaan nähdä olevan kokonaisvaltaisesti muutoksessa<sup>139</sup>. Sopimuskäsityksessä ja sen myötä yritysten sopimustoiminnassa on tapahtumassa muutos klassisen sopimuskäsityksen mukaisista, staattisista sopimuksista kohti modernin sopimuskäsityksen mukaisia, dynaamisia sopimuksia. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että modernilla sopimuksella ei siis pyritä sitomaan tilannetta sopimuksen solmimishetkeen, vaan sopimuksen joustavuudella pyritään mahdollistamaan sopimussuhteen kehittyminen ajan kuluessa ja mahdollisten olosuhteiden muuttuessa.<sup>140</sup>

Perinteiselle sopimuskäsitykselle merkittävä piirre on niin kutsuttu turvaavan sopimisen malli, jossa sopimuksen osapuolet pyrkivät ensisijaisesti turvaamaan omien intressiensä toteutumista. Tällaisessa tilanteessa on tyypillistä tarkastella sopimusta jo sen laatimisvaiheessa ikään kuin tuomarin asemasta käsin — sopimusta laaditaan kuin yritystä suojaavaksi kilveksi mahdollisesti oikeudenkäyntiin etenevään riitatilanteeseen

---

<sup>138</sup> Hurmerinta-Haanpää, 2021, s. 13–16, Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a, Turun yliopisto, 2021 ja Aamuset-kaupunkimedia, 2021

<sup>139</sup> Annola, 2007

<sup>140</sup> Kaave, 2019, s. 13

valmistautuen. Turvaavan sopimisen malli on sinänsä toimiva keino yrityksen sopimustoiminnan järjestämiseen, sillä on tärkeää, että yrityksen toiminta ei kaadu mahdollisesti sopimuksesta syntyvään epäselvyy- ja riitatilanteeseen. Turvaavan sopimisen malli on myös luonnollinen ja tyypillinen tapa ymmärtää sopimuksen luonnetta, sillä perinteisesti sopimuksen ensisijaiseksi tehtäväksi ajatellaan liiketoimeen ja sopimukseen liittyvien riskitekijöiden minimointi.<sup>141</sup>

Turvaavan sopimisen mallin hyödyntäminen voi kuitenkin aiheuttaa tilanteen, että sopimusten selkeys ja käytettävyys jää toissijaiseksi seikaksi sopimusta laadittaessa. Sopimukset saattavat olla vaikeaselkoisia paitsi tavallisille sopimusosapuolille, myös joskus jopa sopimuksen laatineille juristeille itselleen. Tämän seurauksena sopimus voi etäännyttää osapuolet sen varsinaisesta tarkoituksesta eli yhteistyön ja yhteisymmärryksen rakentamisesta. Kun sopimus laaditaan ensisijaisesti konfliktien varalle, sen kieli ja sävy voivat jo lähtökohtaisesti heijastaa epäluottamusta ja varautumista riitatilanteisiin.<sup>142</sup>

Funktionaalinen sopimuskäsitys keskittyy sopimusriitoihin valmistautumisen sijaan sopimuksen muihin ominaisuuksiin. Funktionaalisuus tarkoittaa, että sopimus ei ole vain yritystä suojaava asiakirja, vaan myös käytännöllinen työkalu, joka tukee osapuolten yhteistyötä sekä viestintää ja vuorovaikutusta. Täytyy myös muistaa, että suurin osa sopimuksista, niiden perusteella toimeenpantavista liiketoimista ja -suhteista tapahtuvat täysin ongelmitta. Mikäli ongelmia ilmenee, onnistutaan ne useissa tapauksissa selvittämään ilman oikeudenkäyntiä. Vain hyvin harva sopimusriita ajautuu tuomioistuimen tai välimiesoikeuden ratkaistavaksi asti.<sup>143</sup>

Funktionaalisen sopimuskäsityksen ohella sopimusten oikeusmuotoilu tulee muuttamaan sopimuskäsitystä. Voidaan ajatella, että sekä funktionaalinen sopimuskäsitys että oikeusmuotoilu ovat modernin sopimuskäsityksen osia, jotka

---

<sup>141</sup> Hurmerinta-Haanpää, 2021, s. 13–16, Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a

<sup>142</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a

<sup>143</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a, s. 69–70 & Mitchell, 2009, s. 676

muovaavat perinteisen sopimuskäsityksen mukaisesta sopimuksesta entistä paremman. Oikeusmuotoilu auttaa yrityksiä tekemään laatimistaan sopimuksista entistäkin käytettävämpiä ja ymmärrettävämpiä muotoilemalla juridiset tekstit sellaisiksi, että ne ovat helposti tulkittavissa ja saavutettavissa kaikille sopimusosapuolille. Näin moderni sopimus ei vain pyri vähentämään mahdollisten ristiriitojen riskiä, vaan myös parantaa sopimuksen käytettävyyttä ja tehokkuutta.<sup>144</sup>

On tärkeää huomata, että moderni sopimuskäsitys ei pyri syrjäyttämään perinteisen sopimuskäsityksen oppeja kokonaan, vaan pikemminkin laajentamaan ja täydentämään niitä. Voisi sanoa, että moderni sopimuskäsitys lähinnä laajentaa aiempaa, perinteistä sopimuskäsitystä. Kun perinteinen, turvaavan sopimisen malli lähinnä keskittyy riskienhallintaan ja valmistautuu mahdollisesti realisoituvaan oikeudenkäyntiriskiin tarkastellen sopimusta yritystä suojaavana juridisena ”suojakilpenä”, luo moderni sopimuskäsitys yrityksen sopimustoiminnalle myös muita ulottuvuuksia. Yritysten on edelleen tärkeää suojautua sopimusriskeiltä ja varmistaa, että niiden oikeudellinen asema on turvattu mahdollisissa riitatilanteissa. Moderni sopimuskäsitys korostaa, että sopimusten pitäisi myös helpottaa ja tukea liiketoiminnan sujuvaa toimintaa, yhteistyötä sekä joustavuutta muuttuvissa olosuhteissa.<sup>145</sup>

Moderni sopimuskäsitys ei täysin hylkää perinteisen sopimuskäsityksen oppeja. Voidaan ajatella, että moderni sopimuskäsitys laajentaa perinteisen sopimuskäsityksen rajoja tuomalla esiin, kuinka sopimuksilla voidaan tukea myös osapuolten välistä vuorovaikutusta ja yhteistyötä, säilyttäen samalla sopimukseen liittyvän oikeudellisen varmuuden ja riskienhallinnan näkökulma. Modernin sopimuskäsityksen tavoitteena on ennaltaehkäistä mahdolliset ongelmat sopimuksen tulkinnassa. Sen sijaan, että sopimus keskittyisi vain juridisten riskien hallintaan ja varautuisi mahdollisiin riitatilanteisiin, pyritään siihen, että itse sopimuksen sisältö olisi niin selkeä ja helposti tulkittava, ettei

---

<sup>144</sup> Hasan & Salo, 2019, s. 35–36, Hemmo & Hoppu, 2006/2022, Doherty ja muut, 2021, s. 1–2, Doherty, 2020, s. 9 ja Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1184, Rudanko, 2004, s. 1230–1231, Laurila, 2018 ja Finnegan, 2021, s. 199–202

<sup>145</sup> Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018a, s. 69–70

erimielisyyksiä pääse syntymään. Kun sopimus on selkeästi laadittu, on vähemmän tarvetta myöhemmin palata sen sisällön ja ehtojen tulkintaan tai riitauttaa ehtoja oikeudessa. Moderni sopimuskäsitys tarjoaa siis yrityksille ja muille sopimusosapuolille työkaluja, jotka vähentävät merkittävästi tulkintariskejä ja mahdollistavat sujuvamman ja ennakoitavamman yhteistyön.<sup>146</sup>

Sekä funktionaalinen sopimuskäsitys että oikeusmuotoilu tarjoavat uusia tapoja lähestyä ja ymmärtää sopimuksia, ja molemmat vaikuttavat merkittävästi yritysten sopimustoiminnan muutokseen. Vaikka tämä tutkielma keskittyy erityisesti sopimusten oikeusmuotoiluun ja sen tarjoamiin ratkaisuihin yritysten sopimuskäytäntöjen parantamiseksi, on funktionaalisella sopimuskäsityksellä merkittävä rooli modernin sopimusajattelun uudistamisessa oikeusmuotoilun rinnalla. Modernia sopimuskäsitystä on siis muovaamassa muutkin kuin sopimusten oikeusmuotoilun opit. Yhdessä nämä kaksi lähestymistapaa haastavat perinteistä sopimuskäsitystä, joka keskittyy vahvasti juridisiin riskeihin ja niiltä suojautumiseen. Moderni sopimuskäsitys kehittyy siis useiden eri tekijöiden ja lähestymistapojen yhteisvaikutuksesta.

## 5.2 Sopimustoiminnan muutos

Yritysten sopimustoiminnassa hyödynnetään usein aiemmin laadittuja sopimuksia ja niiden runkoja ajan säästämiseksi ja aiempien sopimuksien hyvien ominaisuuksien ja ehtojen hyödyntämiseksi. Uusi sopimus syntyy nopeasti jonkin aiemmin hyödynnetyn sopimuksen ehtoja pienesti muuttamalla tai sopimustekstiin jotain lisäämällä. Usein tällä tavoin syntynyt sopimus pohja muotoutuu useiden muokkauksien ja parannusten jälkeen laaja-alaiseksi ja moninaisetkin tilanteet käsittäväksi sopimukseksi, jota sopimuksenlaatijan on helppo hyödyntää erilaisissa sopimustilanteissa. Vaikka tällaisessa sopimus pohjassa voidaan huomioida moninaisia sopimustilanteita ja se tietyllä tavalla helpottaa ja nopeuttaa sopimuslaadintaa, se saattaa rönsyilevän ja

---

<sup>146</sup> Nystén-Haarala, 2017, s. 1015 & Kronstöm, 2016, Hurmerinta-Haanpää, 2021, s.13, Hurmerinta-Haanpää, 2020 & 2021, s. 13 & Nystén-Haarala, 2017, s. 1015

monimutkaisen rakenteensa vuoksi aiheuttaa suuriakin epäselvyyksiä sopimuksen osapuolten välillä.<sup>147</sup>

Samojen, hyviksi todettujen sopimuslausekkeiden käyttäminen yhä uudestaan uusissa laadittavissa sopimuksissa voi luoda varmuutta sopimuslaadintaan. Jos sopimuksesta syntyy riitaa ja sopimuksesta päädytään riitelemään tuomioistuimessa asti, tulee tuomioistuimen olla tuomioissaan johdonmukainen ja lakia tulee soveltaa tapaukseen kuten aiemmissakin oikeustapauksissa on sovellettu. Tämän vuoksi aiemmissa riitatilanteissa hyviksi todetut sopimuslausekkeet ovat usein hyvä lisä sopimustekstiin ristiriitatilanteiden välttämiseksi tai ainakin viimeistään niiden selvittämiseksi. Aiemmissa sopimusteksteissä hyödynnettyjen lausekkeiden hyödyntämisessä tulee kuitenkin olla tarkka ja tarkoituksenmukainen. Aiempien sopimustekstien hyödyntäminen uusien sopimusten laadinnassa voi johtaa tilanteeseen, jossa sopimuksista tulee turhan monimutkaisia, itseään toistavia ja laajamittaisia eikä sen sisältö ole kaikilta osin tarkoituksenmukainen. Aiemmin hyödynnettyjen sopimuslausekkeiden hyödyntämiseen liittyy riski senkin vuoksi, että jokainen liiketoimi on keskenään erisisältöinen — vain pieni osa sopimukseen sisältyvästä sopimustekstistä liittyy ainoastaan lainsäädäntöön, ja sopimuksesta suuri osa on sidoksissa kyseessä olevaan liikesuhteeseen ja liiketoimintaan kohdistuvaan sopimukseen.<sup>148</sup>

Perinteisesti yritysten sopimustoiminta rakentuu juridiselle varovaisuudelle ja konfliktien ennakkoinnille. Perinteisen sopimustoiminnan rinnalle nousee kuitenkin uusia painotuksia, kun yritykset keskittyvät sopimustoiminnassaan yhä aiempaa enemmän yhteistyön edistämiseen ja sopimusten joustavaan soveltamiseen muuttuvissa tilanteissa. Oikeusmuotoilu voidaan nähdä yhtenä modernin sopimuskäsityksen osana ja välineenä. Se haastaa perinteistä sopimuskäsitystä ja tarjoaa keinoja kehittää yritysten sopimustoimintaa. Kuten on todettu, sopimusteksteistä voidaan oikeusmuotoilun keinoin tehdä helpommin ymmärrettävämpiä ja käyttäjäystävällisempiä. Tämä

---

<sup>147</sup> Nousiainen, 2022b, s. 138–140

<sup>148</sup> Nousiainen, 2022b, s. 138–140 ja Finnegan, 2021, s. 30

saavutetaan usein "keventämällä" sopimustekstejä: vähentämällä monimutkaisuutta, yksinkertaistamalla kieltä ja parantamalla dokumenttien visuaalista selkeyttä, jolloin ne palvelevat paremmin kaikkia osapuolia, ei vain juridisia asiantuntijoita. Oikeusmuotoilun avulla yritykset voivat parantaa sopimustoimintaansa monin eri tavoin. Oikeusmuotoilu avulla yritys voi esimerkiksi kehittää liiketoimintansa kestävyyttä ja läpinäkyvyyttä ja vähentää liikeneuvotteluihin liittyviä kuluja. Ymmärrettävien ja selkeiden sopimusten avulla neuvotteluista tulee sujuvampia ja tehokkaampia, kun osapuolten ei tarvitse käyttää aikaa monimutkaisten juridisten termien tai tulkinnanvaraisten ehtojen selvittämiseen. Tämä vähentää tarvetta pitkille neuvotteluprosesseille, minkä myötä sopimusprosessista tulee kustannustehokkaampi ja nopeampi.<sup>149</sup>

Lisäksi yrityksellä on mahdollisuus saavuttaa kilpailuetua muihin saman alan toimijoihin nähden. Yritykset, jotka hyödyntävät oikeusmuotoilua, voivat tarjota asiakkailleen ja yhteistyökumppaneilleen ketterämpiä, selkeämpiä ja käyttäjäystävällisempiä sopimuksia. Tämä voi parantaa yrityksen mainetta ja asiakastyytyväisyyttä, sillä osapuolet kokevat, että sopimukset ovat reiluja ja helposti ymmärrettäviä. Kilpailuetu korostuu erityisesti tilanteissa, joissa yritys operoi markkinoilla, joissa monimutkaiset ja vaikeaselkoiset sopimukset ovat yleisiä. Tällöin yksinkertaistettu ja selkeä sopimus voi olla ratkaiseva tekijä, joka erottaa yrityksen sen kilpailijoista. Yksinkertaisemmat sopimukset eivät pelkästään paranna osapuolten välistä viestintää ja yhteistyötä, vaan myös nopeuttavat sopimusten hyväksymisprosessia, mikä voi tuoda yritykselle merkittäviä etuja markkinoilla, joilla nopeus ja ketteryys ovat kilpailuvaltteja.<sup>150</sup>

Tiivistelmänä aiemmasta voidaan todeta, että oikeusmuotoilu ei ole ainoastaan väline sopimusten ymmärrettävyyden parantamiseksi, vaan se toimii laajemmin yritysten strategisen kehityksen työkaluna. Sen avulla yritys voi uudistaa tapaa, jolla se tekee sopimuksia, luo kumppanuuksia ja kommunikoi sidosryhmiensä kanssa. Sopimusten oikeusmuotoiluun panostamalla yritys ei ainoastaan paranna tehokkuuttaan ja

---

<sup>149</sup> Nousiainen, 2022b, s. 138

<sup>150</sup> Nousiainen, 2022b, s. 138

sopimustoimintaansa, vaan se myös vahvistaa mainettaan ja asemaansa luotettavana ja läpinäkyvänä yhteistyökumppanina. Tämä luo perustan pitkäaikaisille liiketoimintasuhteille, jotka perustuvat luottamukseen, selkeyteen ja osapuolten yhteiseen ymmärrykseen.

## 6 Lopuksi

Tässä luvussa tehdään yhteenvetoa aiemmin tutkielmassa saaduista merkittävimmistä tutkimustuloksista, tehdään niiden perusteella aihetta koskevia johtopäätöksiä, arvioidaan tutkielman luotettavuutta ja eettisyyttä sekä lopulta pohditaan sopimusten oikeusmuotoilun tulevaisuutta sekä sen merkitystä tulevaisuuden sopimustoiminnalle sekä esitetään jatkotutkimusehdotuksia.

Jo tutkielman alussa todettiin, että oikeusmuotoilu itsessään on vielä uusi, vasta kehityksensä alussa oleva lainopillisen tutkimuksen suuntaus. Sopimusten oikeusmuotoilua koskeva tutkimus on vielä melko nuorta ja tutkimusta on verrattain vähän. Sille ei ole vielä kehittynyt omia yleisiä oppeja, vakiintunutta käsitteistöä tai lähestymistapaa selittävää taustateoriaa. Voidaan todeta, että oikeusmuotoilun käsitteeseen sisältyvien oikeuden ja muotoilun käsitteiden moniulotteisuus tekee oikeusmuotoilusta haastavan tarkasteltavan, koska aiheeseen liittyvässä tieteellisessä kirjallisuudessa oikeusmuotoiluun liittyvien termien ja merkitysten määrittely on osittain päällekkäistä ja olemassa olevat käsitteet ovat monitulkintaisia ja vakiintumattomia. Tästä kertoo esimerkiksi se, ettei oikeusmuotoilun määritelmää löydy Tieteen termipankista, joka on kaikkien Suomessa harjoitettavien tieteenalojen yhteinen termitietokanta.<sup>151</sup>

Perinteinen, jo olemassa oleva sopimustutkimus keskittyy lähinnä jo olemassa oleviin sopimuksiin ja erityisesti eri oikeusasteisiin edenneisiin sopimusriitoihin ja niiden ratkaisuihin. Sopimuskäsityksen muutos ja oikeusmuotoilu ei ole vielä levinnyt laajaksi ilmiöksi, mutta modernia sopimuskäsitystä ja sopimusten oikeusmuotoilun oppeja toiminnassaan hyödyntäviä tahoja, esimerkiksi lakitoimistoja, löytyy jo markkinoilta. Sopimusten oikeusmuotoilu ei ole vielä kuitenkaan laajentunut suuremman yleisön käytännöksi sopimusten laadinnassa.

---

<sup>151</sup> Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1182–1183

Tutkielman alussa, tutkielman johdantokappaleessa esiteltiin tutkielman tutkimusongelma ja tätä tukemaan kaksi tutkimuskysymystä. Tutkielman tutkimusongelmaksi määriteltiin kartoittaa sitä, miten sopimusten tulkintariskiä voidaan sopimuksen valmisteluvaiheessa hallita oikeusmuotoilun keinoin. Tutkimusongelmaa tukeviksi tutkimuskysymyksiksi valittiin ensinnäkin se, millä keinoin sopimusten tulkintariskiä voidaan hallita sopimusten oikeusmuotoilun avulla ja toiseksi se, miten yritysten sopimustoimintaa voidaan kehittää oikeusmuotoilun avulla.

Tutkielmassa haluttiin ensin luoda lukijalle yleiskuva tutkielman aiheesta lukujen 1–3 avulla ja johdatella lukijaa tutkielman aiheeseen. Luvun yksi alaluvussa 1.3 käsiteltiin ensin tutkielman kannalta keskeistä lainsäädäntöä sekä sopimusoikeuden yleisiä periaatteita. Tämän jälkeen tutkielmassa edettiin lukuun kaksi, jossa käsiteltiin yleisellä tasolla yrityksen sopimustoimintaa, erilaisia sopimustyyppejä, sopimuksen tulkintariskiä sekä lyhyesti sopimuksen tulkinta- ja täydennysprosessia. Kolmannessa luvussa edettiin käsittelemään oikeusmuotoilua ensin yleisellä tasolla ja sitten syvemmin nimenomaan sopimuksia koskevan oikeusmuotoilun kontekstissa. Näiden teorialukujen jälkeen tutkielmassa edettiin lukuihin 4–6, joiden avulla lähdettiin hakemaan vastauksia asetetuille tutkimusongelmalle ja -kysymyksille.

Luvussa neljä pyrittiin vastaamaan tutkielmalle asetettuun ensimmäiseen tutkimuskysymykseen. Tutkimuskysymys oli muotoiltu muotoon ”Millä keinoin sopimusten tulkintariskiä voidaan hallita sopimusten oikeusmuotoilun avulla?” ja tähän kysymykseen on pyritty luvussa neljä tarjoamaan konkreettisia tulkintariskin hallintakeinoja oikeusmuotoilun näkökulmasta. Keskeisimmiksi sopimusten tulkintariskin hallintakeinoiksi nousivat hyödynnetyistä kirjallisuudesta sopimusasiakirjan visuaalisuus, sopimuksessa käytettävän kielen selkeys ja ymmärrettävyys. Luvussa korostuu myös sopimusneuvotteluiden osana tapahtuvan sopimuksen osapuolten välisen viestinnän ja vuorovaikutuksen merkitys osapuolten välisen tiedollisen symmetrian saavuttamiseksi. Tiedollisella symmetrialla tarkoitetaan tilannetta, jossa sopimuksen osapuolten välinen tieto- ja ymmärrystaso sopimusta koskevista asioista

saatetaan osana sopimusneuvotteluita keskenään samalle tasolle. Yhdessä tiedollisen symmetrian kanssa oikeusmuotoilu tarjoaa yrityksen sopimustoiminnalle oivat työkalut sopimuksen tulkintariskin hallintaan.

Luvussa viisi edettiin vastaamaan erityisesti tutkielmalle asetettuun toiseen tutkimuskysymykseen eli siihen, miten yritysten sopimustoimintaa voidaan kehittää oikeusmuotoilun avulla. Tutkimuskysymykselle lähdettiin vastaamaan ensin käsittelemällä perinteistä sopimuskäsitystä haastavia sopimuskäsityksiä ja -teorioita. Luvussa 5.1 käsiteltiin erityisesti funktionaalisen sopimuskäsityksen ja oikeusmuotoilun roolia osana modernia sopimuskäsitystä. Tämän jälkeen luvussa 5.2 käsiteltiin yritysten sopimustoiminnan kehittämistä modernin sopimuskäsityksen keinojen avulla. Yhteenvetona luvusta viisi voidaan esittää, että perinteisen sopimuskäsityksen totuttuja ja hyväksi havaittuja toimintatapoja ja ns. turvaavan sopimisen mallia ei kannata hylätä, mutta sen rinnalle nostaa erilaisia modernin sopimuskäsityksen tarjoamia toimintatapoja.

Lopulta tutkielma päättyy käsillä olevaan lukuun kuusi. Luvussa tehdään yhteenveto ja johtopäätöksiä saaduista tutkimustuloksista, arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta ja tutkimusprosessia yleisesti sekä lopulta pohditaan sopimusten oikeusmuotoilun merkitystä yritysten sopimustoiminnalle tulevaisuudessa. Lisäksi alaluvussa 6.3 tehdään aihetta koskevia jatkotutkimusehdotuksia. Luvussa esitetään tiivistetyssä muodossa tutkielman merkittävimmät tutkimustulokset ja tämän valossa pohditaan oikeusmuotoilun merkitystä yritysten sopimustoiminnalle ja niiden tekemien sopimusten tulkintariskin hallinnalle.

## **6.1 Yhteenveto ja johtopäätökset**

Sopimuksella sopimuksen osapuolet luovat välilleen oikeuksia ja velvollisuuksia. Toisinaan sopimuksen sisällöstä kuitenkin syntyy erimielisyyksiä ja sopimusta joudutaan tulkitsemaan. Sopimusriitojen ytimessä on usein juuri sopimuksen tulkintaan liittyvät

erimielisyydet. Sopimustulkinnan keinoin pyritään selvittämään, mikä sopimusosapuolten yhteinen tavoite ja tarkoitus on ollut sopimusta solmittaessa.<sup>152</sup>

Oikeusmuotoilun keinoin selvennetään monimuotoista ja -merkityksellistä juridista kieltä sekä kehitetään juridisten palveluiden eettisyyttä ja tehokuutta<sup>153</sup>. Mikäli sopimukset laaditaan alusta alkaen oikeusmuotoilun keinoja hyödyntäen niin, että niiden ehtojen sisältö on yksiselitteinen ja helposti ymmärrettävä, vähentää tämä huomattavasti osapuolten välisten erimielisyyksien syntymistä sopimuksen sisällöstä ja sen tulkinnasta. Hyvin muotoiltu sopimus määrittelee tarkasti osapuolten oikeudet ja velvollisuudet, mikä auttaa estämään sopimuksen osapuolten välisiä väärinkäsityksiä. Esimerkiksi käyttöehdot, maksuaikataulut ja muut tärkeät seikat tulisi esittää sopimuksessa selkeästi, jotta osapuolet voivat helposti ymmärtää, mitä heiltä odotetaan. Tällöin sopimuksen noudattaminen sujuu ongelmitta ja mahdolliset erimielisyydet voidaan tällä tavoin ehkäistä. Kuitenkin on myös syytä huomioida, että sopimusriitojen syyt eivät rajoitu mustavalkoisesti pelkästään sopimusten tulkintakysymyksiin. Riitatilanteet voivat johtua myös muista tekijöistä, kuten osapuolten erilaisista odotuksista tai sopimuksen täytäntöönpanolle asetetusta tiukasta aikarajasta. Jokainen riitatilanne on ainutlaatuinen ja sen taustalla voi olla monia sopimusympäristöön ja -kontekstiin liittyviä tekijöitä.

Oikeusmuotoilun yksiselitteinen määritteleminen on vaikeaa. Esimerkiksi edellä tutkielmassa esitellyt Haganin (2016) ja Klemolan (2018) määritelmät poikkesivat hieman toisistaan, mutta molemmissa lähteissä oikeusmuotoilulle esitettiin myös merkittäviä yhdistäviä tekijöitä.<sup>154</sup> Tutkielmassa nousi esille monista eri lähteistä, että oikeusmuotoilu on poikkitieteellinen lähestymistapa, jonka ydin on sopimusten ymmärrettävyyden, ihmis- ja käyttäjälähtöisyyden, käytettävyyden ja saavutettavuuden lisäämisessä. Oikeusmuotoilu hyödyntää käyttäjälähtöistä muotoiluajattelua juridisten ongelmien ja ristiriitatilainten välttämiseksi ja ratkaisemiseksi sekä pyrkii

---

<sup>152</sup> Annola & Kärkkäinen, 2022, s. 1–2

<sup>153</sup> Nousiainen, 2022b, s. 141

<sup>154</sup> Hagan, 2016 & Klemola, 2018

vähentämään juridisen kielen monitulkintaisuutta ja vaikeaselkoisuutta. Eri lähteissä oikeusmuotoilu määriteltiin hieman eri tavoin, mutta edellä mainitut piirteet yhdistivät niitä kaikkia.<sup>155</sup>

Usein oikeus- ja palvelumuotoilua hyödynnetään rinnakkain erilaisissa yritysten palveluprosessien kehittämisessä. Oikeusmuotoilu keskittyy erityisesti oikeusjärjestelmän ja juridisten palveluiden kehittämiseen asiakaslähtöisestä näkökulmasta. Sen tarkoituksena on tehdä oikeudellisista prosesseista saavutettavampia, ymmärrettävämpiä ja tehokkaampia. Palvelumuotoilu taas tähtää liiketoiminnallisiin tavoitteisiin ja asiakaskokemuksen parantamiseen. Sen perusajatus on, että palvelut suunnitellaan asiakkaan näkökulmasta, jotta ne vastaavat asiakkaiden odotuksia ja tarpeita mahdollisimman hyvin. Tämä voi tarkoittaa asiakaspalautteen keräämistä, palveluprosessien yksinkertaistamista tai käyttäjäystävällisten digitaalisten palveluiden luomista. Lähestymistapoja yhdistää siis erityisesti asiakas- tai käyttäjälähtöisyys.

Tutkielmassa esiteltiin erilaisia sopimustyyppejä, sillä tulee huomioida, että erilaiset sopimukset vaativat erilaista muotoilua – esimerkiksi vakioehtoista ja yksilöllistä sopimusta tulee lähestyä sopimusvalmistelun ja tämän osana sopimuksen oikeusmuotoilun näkökulmasta eri tavoin. Myös erilaiset sopimusriskit ovat tärkeitä pyrkiä tunnistamaan jo sopimusvalmistelun varhaisessa vaiheessa, jotta oikeusmuotoilun avulla näitä riskejä voitaisiin parhaiten ennakoida ja ehkäistä.<sup>156</sup>

Sopimusasiakirjat ja muut sopimustekstit voidaan nähdä kahden tai useamman sopimusosapuolen liityntäkohtana. Oikeusmuotoilun keinoja voidaan käyttää näiden toisinaan tarpeettomankin monimutkaisten sopimusten yksinkertaistamisen ja selkeyttämisen keinona. Oikeusmuotoilu voi myös tulevaisuudessa muuttaa laajemminkin sopimuksiin ja niiden laatimiseen liittyvää asennoitumista ja yritysten ja

---

<sup>155</sup> Doherty, 2022, Hasan & Salo, 2019, s. 35–36, Hurmerinta-Haanpää, 2020 & 2021, Kilttilä, 2019, s. 23, Nousiainen, 2022a ja Nousiainen 2022b, s. 138–140

<sup>156</sup> Nousiainen, 2022b, s. 141

muiden tahojen harjoittamaa sopimustoimintaa. Puhutaankin niin kutsutuun seuraavan sukupolven sopimuksista ja jopa paradigmamuutoksesta.<sup>157</sup>

Oikeusmuotoilu pyrkii oikeusjärjestelmän kehittämiseen. Oikeusmuotoilun tavoitteet ovat moninaiset: se pyrkii tekemään oikeudellisista prosesseista käyttäjäystävällisempiä, lisäämään oikeuden saatavuutta ja parantamaan oikeudellisten palveluiden laatua. Voidaan todeta, että oikeustieteelliselle tutkimukselle oikeusmuotoiluun liittyen on tarvetta sen tavoitteiden ja keinojen arvioimiseksi sekä oikeusmuotoilun asemoimiseksi suhteessa oikeuden vakiintuneempiin lähestymistapoihin ja menetelmiin. Oikeusmuotoilun voidaan sanoa täydentävän ja rikastuttavan perinteisiä oikeudellisia käytäntöjä.<sup>158</sup> Kaiken kaikkiaan oikeusmuotoilu edustaa muutosta juridiikan tekemisen ajattelutavassa ja se voi tulevaisuudessa vaikuttaa merkittävästi oikeusjärjestelmän kehittämiseen.

Oikeusmuotoilua ja sopimusten saavutettavuutta ja ymmärrettävyyttä koskevia säädöksiä ei suoranaisesti löydy laista, mutta julkista sektoria ja sen viranomaisia koskevaa HL 9 § (hyvän kielenkäytön vaatimus) voidaan pitää osaltaan tällaisena. Sen mukaan viranomaisen on käytettävä asiallista, selkeää ja ymmärrettävää kieltä<sup>159</sup>. Säädos ei kuitenkaan sido kuin viranomaisasemassa olevia toimijoita ja näiden tuottamia erilaisia ja eri kanavissa julkaistuja tekstejä. Säännöllisin väliajoin julkiseen keskusteluun nousevat esimerkiksi epäselvinä pidetyt Kansaneläkelaitoksen etuuspäätökset. Näissä keskusteluissa vedotaan usein juuri tähän viranomaista velvoittavaan hyvän kielenkäytön vaatimukseen ja siihen, että vaikeasti ymmärrettävät päätöstekstit aiheuttavat epäselvyyden lisäksi luottamuspulaa kansalaisten ja viranomaisten välillä. Nämä seikat nostavat esiin tarpeen kehittää käytäntöjä ja toimintatapoja, jotka parantavat annettavien päätöstekstien laatua ja selkeyttä. Lisäksi on syytä huomioida, että vaikka lainsäädäntö ei velvoita yksityisiä toimijoita, selkeiden ja ymmärrettävien sopimusten ja muiden asiatekstien laadinta on elintärkeää liiketoimintasuhteiden ja

---

<sup>157</sup> Corrales ja muut, 2019b, s. 7

<sup>158</sup> Toivonen & Kovalainen, 2023, s. 1181–1182

<sup>159</sup> Hallintolaki 434/2003

asiakaskokemusten kannalta. Voidaan siis todeta, että sopimustekstien oikeusmuotoilulle on tarvetta niin julkisella kuin yksityiselläkin sektorilla. Julkisessa keskustelussa nousee usein esille, kuinka vaikeaselkoisina ja turhan laajoina juridista tekstiä sisältävät päätökset ja muut asiakirjat koetaan. Harva kokee täysin ymmärtävänsä lukemaansa juridista tekstiä. Juridista tekstiä sisältävien päätösten, sopimusten ja muiden asiakirjojen selkeydelle ja ymmärrettävyyden lisäämiselle on selkeä tarve.<sup>160</sup>

Nousiainen (2023) väitöskirjassa nousee esille erityisesti sopimuksen osapuolten tiedollisen epäsymmetrian vähentäminen. Tämä termi kokoaa hyvin yhteen sopimusten oikeusmuotoilun tavoitteet: sopimustekstin ymmärrettävyyden, käyttäjälähtöisyyden ja saavutettavuuden lisäämisen keinoin sopimuksen osapuolet saatetaan sopimuksen tavoitteista ja velvoitteista tiedollisesti samalle tasolle, jolloin molemmilla sopimuksen osapuolella on tarvittava ymmärrys siitä, mihin he ovat sitoutumassa. Sopimuksen osapuolten tiedollisen epäsymmetrian korjaamisella oikeusmuotoilun keinoin vähennetään myös ristiriitatilanteita, kun sopimus on jo sen laatimisvaiheessa laadittu molempien sopimusosapuolten kannalta palvelevaan ja ymmärrettävään muotoon.<sup>161</sup>

Oikeusmuotoilulla voidaan todeta olevan paljon annettavaa yritysten sopimustoiminnalle ja sen tehostamiselle. Sopimusten oikeusmuotoilulla saavutettava hyöty voi parhaimmillaan olla yritykselle merkittävä ja asettaa sen erinomaiseen kilpailuasemaan muihin saman alan yrityksiin nähden. Lisäksi oikeusmuotoiltu sopimusteksti voi olla myös tavanomaista sopimustekstiä keveämpi muodostaa. Kuitenkin matka perinteisten ja raskasrakenteistenkin sopimusten totutusta hyödyntämisestä ja perinteisen sopimuskäsityksen syvälle juurtuneista opeista modernien, muotoiltujen sopimusten nykyistä yleisempään hyödyntämiseen on vielä melko pitkä. On kuitenkin tunnistettu, että hyvä ja toimiva sopimustoiminta luo yritykselle lisäarvoa ja kilpailuetua.<sup>162</sup>

---

<sup>160</sup> Alma Talentin juristikirjeen toimitus, 2023 ja Nousiainen, 2022a

<sup>161</sup> Nousiainen, 2022a

<sup>162</sup> Finnegan, 2021, s. 199

Kuitenkin on muistettava, että täydellistä optimisopimusta on useinkaan mahdoton saavuttaa – olemassa olevien mahdollisesti realisoituvien sopimusriskien ja sopimuksen soveltamistilanteiden määrä on valtava. Yksittäisen sopimuksen kohdalla on tärkeää arvioida sitä, miten merkittävä ja kriittinen laadittava sopimus on yrityksen liiketoiminnalle ja sen kannattavuudelle. Tämä vaikuttaa suoraan siihen, miten paljon laadittavaan sopimukseen on järkevää käyttää yrityksen resursseja ja henkilöstötyötunteja. Tämän lisäksi on tärkeää muistaa, että yrityksen tehokkuus mitataan paljolti sen tulojen ja menojen suhdetta tarkastellessa. Tämän vuoksi on tärkeää keskittää resursseja yrityksen sopimustoiminnassa erityisesti sen toiminnan kannalta kaikista kriittisimpiin ja tärkeimpiin sopimuksiin ja niiden muotoiluun.<sup>163</sup>

Sopimukset ovat ennen kaikkea viestinnän välineitä ja niiden tarkoitus on välittää selkeästi osapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Käytettävyys ja käyttäjävälillisuus ovat toimivan viestinnän kulmakiviä, sillä ne vaikuttavat siihen, kuinka hyvin sopimus palvelee sopimuksen osapuolia viestinnän välineenä. Tästä huolimatta perinteisen sopimuksen ulkoasu on usein pitkä, vaikealukuinen ja raskarakenteinen, joka vähentää sen käytettävyttä ja ymmärrettävyyttä. Pitkät ja raskaat sopimukset voivat luoda epäselvyyksiä ja väärinkäsityksiä osapuolten välillä. Tämä puolestaan voi johtaa riitoihin, sillä osapuolet saattavat tulkita sopimuksen ehtoja eri tavoin. Kun sopimuksen sisältö on vaikeasti lähestyttävä, se heikentää osapuolten mahdollisuuksia ymmärtää omia oikeuksiaan ja velvollisuuksiaan. Tämä ei vain lisää riskiä oikeudellisista ongelmista, vaan voi myös vaikuttaa negatiivisesti liiketoimintasuhteisiin ja luottamukseen.<sup>164</sup>

Tutkielmassa esitellään oikeusmuotoilun tarjoamia keinoja parantaa sopimusten käytettävyttä ja ymmärrettävyyttä. Selkeät ja visuaalisesti houkuttelevat sopimusasiakirjat, joissa käytetään ymmärrettävää kieltä, voivat merkittävästi parantaa niiden käyttäjäkokemusta. Esimerkiksi sopimustekstien tiivistelmät, selkeät otsikot, taulukot ja kaaviot voivat auttaa jäsentämään ja ymmärtämään sopimuksen sisältöä ja

---

<sup>163</sup> Hemmo, 2005, s.105 & Finnegan, 2021, s. 199

<sup>164</sup> Finnegan, 2021, s. 199–202

tekemään siitä helpommin hahmotettavan. Oikeusmuotoilu voi auttaa kehittämään käytännön ratkaisuja, jotka tekevät sopimuksista tehokkaampia ja käyttäjäystävällisempiä, edistään siten sujuvampaa ja ongelmattomampaa viestintää osapuolten välillä.

Tutkielmassa olennaiseen rooliin sopimusten oikeusmuotoilun ohella nousivat Nousiaisen (2023) esittelemä teoria sopimusosapuolten tiedollisesta symmetriasta, Haapion (2014) esittelemä sopimuslukutaidon käsite sekä Hurmerinta-Haanpään (2021) esittelemä funktionaalinen sopimuskäsitys. Tutkielmassa funktionaalinen sopimuskäsitys hahmotettiin oikeusmuotoilun ohella perinteistä sopimuskäsitystä haastavana ajatustapana. Yhdessä muiden vaihtoehtoisten sopimusteorioiden rinnalla funktionaalisen sopimuskäsityksen ja oikeusmuotoilun voidaan ajatella muodostavan perinteisen sopimuskäsityksen rinnalle uuden, modernin sopimuskäsityksen.

Sopimuslukutaidon ja tiedollisen symmetrian käsitteet puolestaan hahmotettiin tutkielmassa osana yrityksen sopimustoimintaa. Sopimuslukutaito tarkoittaa yksittäisen sopimusosapuolen taitoa ja ymmärrystä hahmottaa sopimuksen näkyviä ja näkymättömiä osia. Tämä osaaminen kertyy vuosien saatossa kokemuksen ja tietotaidon kertyessä.<sup>165</sup> Tiedollisen symmetrian saavuttaminen osana sopimusneuvotteluita puolestaan on sopimuksen osapuolten yhteinen tavoite ja tehtävä, jos he haluavat tehdä sopimuksesta mahdollisimman ymmärrettävän<sup>166</sup>. Tutkielmassa esitettiin, että sopimuksen osapuolten tiedollisen symmetrian saavuttamisella ja sopimuksen oikeusmuotoilulla voidaan vaikuttaa merkittävästi sopimuksen tulkintariskin hallintaan. Tutkielman tutkimustulosten perusteella voidaan siis todeta, että oikeusmuotoilulla on merkittävä rooli sekä sopimuskäsityksen muutokselle että yritysten sopimustoiminnan kehittämiseksi.

---

<sup>165</sup> Haapio, 2014, s. 31–33

<sup>166</sup> Nousiainen, 2022a, s. 251

## 6.2 Tutkimuksen luotettavuus ja tutkimusprosessin arviointi

Tässä alaluvussa pohditaan tutkielman onnistumista ja laatua kiinnittämällä huomiota tutkielman teoreettisen viitekehyksen määrittelyyn, aineistonkeruun vaiheisiin ja aineiston rajaamiseen, tulosten analysointiin ja esittämiseen. Lisäksi luvussa kiinnitetään huomio sopimusten oikeusmuotoilun tulevaisuuteen ja esitetään aihetta koskevia jatkotutkimusehdotuksia. Luotettavuuden arviointi on olennainen osa tieteellistä kirjoittamista ja tutkimusta, sillä on tärkeää, että tutkimus saavuttaa sille asetetut hyvään tutkimuskäytäntöön liittyvät normit ja arvot<sup>167</sup>.

Tutkielman aineisto pyrittiin kokoamaan mahdollisimman kattavasti mahdollisimman ajantasaisesta kirjallisuudesta tutkielman aiheen ollessa melko tuore. Aineistossa hyödynnettiin laaja-alaisesti sekä kotimaista että englanninkielistä kirjallisuutta. Tutkimusaineiston saatavuutta haastoi aiheesta vielä melko vähäisesti julkaistu tutkimus. Tutkimusaineistoa haettiin ja kerättiin erilaisista tietolähteistä ja -kannoista suomen- ja englanninkielisin hakutermein. Tutkielmassa hyödynnettiin laajasti sekä suomenkielistä että englanninkielistä vertaisarvioitua tutkimusaineistoa. Tutkielmaa varten suoritettussa tiedonhaussa hyödynnettiin myös aihetta koskevien artikkeleiden ja tutkimusten lähdeluetteloita. Tutkimus rajattiin koskemaan oikeusmuotoilua suomalaisen oikeusjärjestelmän kontekstissa. Vaikka tutkielmassa hyödynnettiin myös englanninkielistä aineistoa, käsittelivät nämä aineistot sopimusten oikeusmuotoilua yleisluontoisesti, eivät erityisesti jonkin tietyn oikeusjärjestelmän näkökulmasta.

Tutkielma on metodiltaan lainopillinen eli oikeusdogmaattinen. Tutkielman laatimista haastoi se, että oikeusmuotoilun liityntä lainoppiin on löyhempi kuin esimerkiksi tavanomaisten sopimusoikeudellisten tutkielmien. Esimerkiksi kiinteistön kauppaa koskevaan tutkimukseen liittyisi selkeästi enemmän erilaatuisia oikeusnormeja. Esimerkkinä käytettyä kiinteistön kauppaa koskevaa tuomioistuinten oikeuskäytäntöä on julkaistu paljon, kun taas oikeusmuotoilua koskien tällaisia ei ole saatavilla.

---

<sup>167</sup> Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006

Oikeusmuotoilu on vielä tuore aihe akateemisessa keskustelussa, eikä sitä koskevaa oikeusnormistoa ole vielä samaan tapaan ehtinyt kehittyä. Tutkielmassa selvitettiin tästä huolimatta sitä, mikä on voimassa olevaa oikeutta ja mikä merkitys lakeihin ja muihin oikeuslähteisiin sisältyvällä materiaalilla on tutkimusaiheen kannalta. Aihetta tarkasteltiin laaja-alaisesti olemassa olevan oikeuskirjallisuuden ja voimassa olevan lainsäädännön ja muiden oikeuslähteiden pohjalta. Erityinen merkitys tutkielman aiheen kannalta onkin oikeusmuotoilua koskevalla oikeuskirjallisuudella.

### 6.3 Pohdinta

Tutkielman avulla haluttiin tarjota ratkaisuja käytännön liiketoiminnan käyttöön ja pyrkiä ratkaisemaan ja ennaltaehkäisemään sopimustoiminnassa eteen tulevia haasteita ja ongelmia oikeusmuotoilun keinoin. Aihe on ajankohtainen palvelullistumisen ja asiakkaiden palvelutarpeiden kasvaessa ja teknologian viedessä sopimustoimintaa muun ohella reippain askelin eteenpäin. Yritysten on tärkeää kiinnittää sopimustensa oikeusmuotoiluun myös kilpailuedun vuoksi: selkeät sekä hyvinä ja ymmärrettävinä koetut sopimukset erottavat yrityksen kilpailijoistaan.

Aiemmin sopimus nähtiin ensisijaisesti hallinnan välineenä, jota käytettiin erityisesti omien intressien turvaamiseen sopimuksen toiselta osapuolelta – tulevaisuuden sopimussuhteet mukautuvat myös sopimusosapuolten muuttuviin tarpeisiin ja toimintaolosuhteisiin.<sup>168</sup> Moderni sopimus laaditaan ymmärrettävään, käyttäjäystävälliseen ja yksiselitteiseen muotoon juristilta tai muulta sopimusasiantuntijalta kelle tahansa, joka sopimusta käyttää. Muotoillun, modernin sopimusasiakirjan ymmärtämiseen ei vaadita lakisanastoa selittävää sanakirjaa.

---

<sup>168</sup> Hurmerinta-Haanpää, 2020

Voidaan todeta, että sopimusten oikeusmuotoilua koskeva tutkimus on vasta kehittymässä ja sopimustutkimus tämän myötä moninaistumassa. Lisäksi saadun tutkimusaineiston perusteella voidaan todeta, että sopimusoikeutta koskevassa tutkimuksessa on siirrytty pienin askelin kohti monipuolisempaa sopimuskäsitystä. Kuitenkin kehitys ja asenteiden muutos perinteisestä sopimuskäsityksestä kohti modernia sopimuskäsitystä on ollut hidasta. Yritysten sopimustoiminnassa suositaan edelleen perinteisen sopimuskäsityksen mukaisia, turvaavan sopimisen malliin pohjaavia sopimuksia. Muutosta kuitenkin on ilmassa, sillä esimerkiksi oikeusmuotoilua hyödyntäviä lakitoimistoja on noussut markkinoille ja korkeakouluissa on aiempaa enemmän aihetta käsitteleviä kursseja, ja yliopistot ja ammattikorkeakoulut julkaisevat aiempaa enemmän aihetta koskevia opinnäytteitä. Lisäksi Suomessa käynnistynyt joitakin vuosia sitten oikeusmuotoilua koskeva YAMK-tutkinto-ohjelma.

Mitä sitten voitaisiin tehdä, jotta oikeusmuotoilun opit otettaisiin laajemmin käyttöön sopimuksia laativien juristien ja asiantuntijoiden toimesta? Miltä tulevaisuus näyttäisi, jos sopimuksia ryhdyttäisiin muotoilemaan nykyistä enemmän? Oikeusmuotoilun keinojen nykyistä laajempi soveltaminen osana sopimusten laadintaa vaatisi ensisijaisesti asennemuutosta sekä tietouden lisäämistä oikeusmuotoilun eduista — oikeusmuotoilu ei tarjoa sopimustekstiin vain esteellisiä parannuksia, vaan tuottaa monia erilaisia käytännön hyötyjä. Oikeusmuotoilu selkeyttää sopimustekstiä ja tätä kautta vähentää epäselvyyksiä ja ristiriitatilanteita sekä lisää sopimuksen osapuolien välistä luottamusta, kun sopimustekstin selkeys helpottaa sopimusosapuolten keskinäistä kommunikaatiota. Sopimustekstin selkeys vähentää myös tilanteita, joissa sopimusosapuolet ovat epävarmoja oikeuksistaan tai velvollisuuksistaan.

Muutos kohti oikeusmuotoilun laajempaa hyödyntämistä esimerkiksi yritysten sopimustoiminnassa voisi alkaa sopimuksia laativien henkilöiden, juristien ja muiden sopimusjuridiikan ammattilaisten, koulutuksesta ja ammatillisista verkostoista, joissa jaettaisiin kokemuksia siitä, kuinka oikeusmuotoilu voi parantaa sopimusten ymmärrettävyyttä ja vähentää riitatilanteita. Tämä voisi kannustaa sopimusjuridiikan

ammattilaisia hyödyntämään oikeusmuotoilua toiminnassaan nykyistä laajemmin ja nostaa oikeusmuotoilun keinot tasavertaisiksi sopimuksenlaadintakeinoiksi totuttujen toimintatapojen rinnalle.

Jos sopimuksia ryhdyttäisiin muotoilemaan nykyistä enemmän, olisivat sopimukset selkeämpiä ja ymmärrettävämpiä. Tämä vähentäisi sopimusriitojen määrää, nopeuttaisi neuvotteluprosesseja ja parantaisi kaikkien osapuolten luottamusta sopimuksiin ja siihen, että niillä sovitut asiat tulevat toteutetuksi ilman ristiriita- tai muita häiriötilanteita. Tulevaisuudessa voisimme nähdä sopimusten laadinnassa siirryttävän kohti dynaamisempaa, joustavampaa ja visuaalisempaa ilmaisutapaa, jossa monimutkaista oikeudellista kieltä käytettäisiin vain siellä, missä se on todella tarpeen. Jos oikeusmuotoilusta kehittyisi uusi sopimustoiminnan normi, visuaaliset ja käyttäjäystävälliset sopimukset olisivat standardi, eivät poikkeus, ja kaikki sopimuksen osapuolet voisivat kokea olevansa tiedollisesti ja ymmärryksellisesti tasavertaisessa asemassa toisiinsa nähden. Tämä voisi luoda uudenlaisen toimintaympäristön, kun sopimuksista tulisi kaikille sopimuksen käyttäjille ymmärrettäviä ja käytettäviä asiakirjoja.

Kun ajatellaan yritysten sopimustoiminnan kehitystä tulevaisuudessa, saattaa olla, että digitaalisuudella, teknologialla ja tekoälyllä on suuri merkitys sopimusprosessien kehittymiselle. Tekoälyn merkitys tulevaisuuden sopimustoiminnalle on vielä vieras, mutta oikeusmuotoilun periaatteiden ja tekoälyn yhdistäminen saattaisi nopeuttaa sopimuksen laadintaa entisestään. Voisikin olla mielenkiintoista tutkia tekoälyn merkitystä sopimusten oikeusmuotoilulle — millaisia mahdollisuuksia ja toisaalta myös riskejä siihen liittyy? Miten tekoälyn hyödyntäminen sopimuslaadinnassa muuttaisi sopimusneuvotteluita ja niiden merkitystä? On mielenkiintoista seurata tulevien vuosien, tai vuosikymmenten aikana, millainen merkitys tekoälyllä tulee olemaan yritysten sopimustoiminnalle. Se jää tällä hetkellä vain arvailujen varaan, mutta on todennäköistä, että tekoäly tulee muun ohella muuttamaan myös sopimustoimintaa merkittäväällä tavalla.

## Lähteet

- Aalto, J. (2022). Oikeusmuotoilua aidoissa ympäristöissä. Teoksessa M. Saarinen & T. Chydenius (toim.), Oikeusmuotoilua vakiinnuttamassa — Oikeudellisen erityisosaamisen ja oikeusmuotoilun toinen (s. 8–12). Laurea-ammattikorkeakoulu. Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/745095/Laurea%20Julkaisut%20189.pdf?sequence=2>
- Annola, V. (2003). Sopimuksen dynaamisuus: talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Yksityisoikeuden julkaisusarja, 2003.
- Annola, V. (2007), Sadan vuoden kaksinaisuus — sopimuskäsityksen avautumisen arviointia. Teoksessa A. Saarnilehto (toim.), Maaliskuun 25. päivän rahasto 100 vuotta. Turun yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta, s. 51–64.
- Annola, V. (2016). Sopimustulkinta: teoria, vaiheet, menettely. Talentum Pro.
- Annola, V. (2014). Tahtotulkinta vai epäselvyyssääntö? Vai molemmat? Oikeustieto 5/2014. Noudettu 8.1.2023 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/oikeustieto/142810004.pdf>
- Annola, V. & Kärkkäinen, M. (2022). Sopimustulkinnan perusteet. Alma Talent.
- Corrales, M., Fenwick, M., Haapio, H., Vermeulen, E. (2019a). Tommorrow's lawyer today? Platform-driven legaltech, smart contracts & the new world of legal design", Journal of Internet Law, vol. 22, no. 10, s. 3-12. Noudettu 22.5.2023 osoitteesta <https://www.proquest.com/docview/2216254592?accountid=14797>
- Corrales, M., Fenwick, M. & Haapio, H. (2019b). Digital technologies, legal design and the future of the legal profession. Teoksessa M. Corrales, Fenwick, M. & Haapio, H. (toim.), Legal Tech, Smart Contracts and Blockchain. Perspectives in Law, Business and Innovation (s. 1-15). Springer, Singapore. Noudettu 28.10.2023 osoitteesta [https://doi.org/10.1007/978-981-13-6086-2\\_1](https://doi.org/10.1007/978-981-13-6086-2_1)
- Doherty, M. (2020). Comprehensibility as a rule of law requirement: the role of legal design in delivering access to law. The Journal of Open Access to Law (JOAL), Vol.

- 8 No. 1 s. 1-11. Noudettu 22.5.2023 osoitteesta  
<https://ojs.law.cornell.edu/index.php/joal/article/view/100>
- Doherty, M. (2022). Disciplinarity and the modes of legal design. Noudettu 31.10.2022  
osoitteesta <https://dl.designresearchsociety.org/drs-conference-papers/drs2022/researchpapers/172/>
- Doherty, M., Corrales Compagnucci, M, Haapio, H. & Hagan, M. (2021). A new attitude to law's empire: the potentialities of legal design. Teoksessa M. Corrales Compagnucci, H. Haapio & M. Hagan (toim.), *Legal Design: Integrating Business, Design and Legal Thinking with Technology* (s. 1–8). Edward Elgar Publishing Limited.
- Eduskunta. Lainsäädäntö. Noudettu 2.10.2023 osoitteesta  
[https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/kirjasto/aineistot/kotimainen\\_oikeus/kotimaiset-oikeuslahteet/Sivut/Lainsaadanto.aspx](https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/kirjasto/aineistot/kotimainen_oikeus/kotimaiset-oikeuslahteet/Sivut/Lainsaadanto.aspx)
- Finnegan, M. (2021). User-centered design: A key to contract simplification [väitöskirja, Vaasan yliopisto]. Osuva. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-476-952-5>
- Haapio, H. (1998). Quality Improvement through Proactive Contracting: Contracts Are Too Important to Be Left to Lawyers! Teoksessa H. Haapio (toim.), *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*. Unigrafia. 2013. Väitöskirja.
- Haapio, H. (2002). Jäikö jotain sopimatta? Kaukoviisautta kaupankäyntiin ja oikeudellisten ongelmien torjuntaan. Teoksessa S. Pohjonen (toim.), *Ennakoiva sopiminen: liiketoiminen suunnittelu, toteutus ja riskienhallinta*. WSOY Lakitieto, s. 3–75.
- Haapio, H. (2005). Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä. Tietosanoma.
- Haapio, H. (2012). Sopimusten ja säädösten visualisointi: Tie toimivampiin teksteihin. *Kielikello*, 2012(2). Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://www.kielikello.fi/-/sopimusten-ja-saadosten-visualisointi-tie-toimivampiin-teksteihin>
- Haapio, H. (2010). Business Success and Problem Prevention through Proactive Contracting. Teoksessa P. Wahlgren (toim.), *Scandinavian Studies in Law* (s.150-

- 189) Stockholm Institute for Scandinavian Law 1957-2010 (vol 49). Noudettu 4.12.2023 osoitteesta <https://scandinavianlaw.se/pdf/49-9.pdf>
- Haapio, H. (2014). Ennakoiva sopiminen ja sopimusriskien hallinta toimitusprojekteissa. Teoksessa. H. Haapio & M. Järvinen (toim.), Yritysten vastuuketjut — sopimusten hallinta käytännössä. Tietosanoma.
- Haapio, H. & Siedel, G. (2013). A Short Guide to Contract Risk. Taylor & Francis Group.
- Hagan, M. (2016). Law by Design. Päivittyvä verkkojulkaisu. Noudettu 27.7.2023 osoitteesta Law By Design | the book by Margaret Hagan
- Hallintolaki 6.6.2003/434. Finlex. Noudettu 14.10.2023 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2003/20030434#O1L2P9>
- Hasan, A. & Salo, M. (2019). Näin voisi käydä sinullekin — velkaantuneen tarina. Teoksessa J. Linna, J. Aalto & S. Niinisalo (toim.), Muotoilimme oikeutta — Oikeudellisen erityisosaamisen ja oikeusmuotoilun ensimmäinen (s. 35—42). Laurea-ammattikorkeakoulu. Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/267429/Laurea%20Julkaisut%20128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hirvonen, A. (2011). Mitkä metodit? — Opas oikeustieteen metodologiaan. Yleisen oikeustieteen julkaisuja 17. Noudettu 30.10.2022 osoitteesta [https://www2.helsinki.fi/sites/default/files/atoms/files/hirvonen\\_mitka\\_metodit.pdf](https://www2.helsinki.fi/sites/default/files/atoms/files/hirvonen_mitka_metodit.pdf)
- Hemmo, M. (2005). Sopimusoikeus III. Talentum.
- Hemmo, M. & Hoppu, K. (2006/2022). Sopimusoikeus. Alma Talent Oy. Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/HAHBGXCTDG#kohta:SOPIMUSOIKEUS/piste:tY>
- Hurmerinta-Haanpää, A. (2020). Sopimuksilla on monia käyttötarkoituksia — ja niillä on merkitystä. Noudettu 14.7.2023 osoitteesta <https://blogit.utu.fi/elavaa/2020/03/04/sopimuksilla-on-monia-kayttotarkoituksia-ja-niilla-on-merkitysta/>

- Hurmerinta-Haanpää, A. (2021). The Many functions of contracts: How companies use contracts in interorganizational exchange relations. [Väitöskirja, Turun yliopisto]. UtuPub. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-951-29-8433-6>
- Jaakkola, T. & Sorsa, K. (2005). Liiketoiminnan sopimukset – Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa. Edita Prima Oy.
- Juristikirjeen toimitus. (2023). Juridinen muotoilu lisää laatua neuvottelu- ja sopimuskäytäntöihin. Alma Talent Oy. Noudettu 16.10.2023 osoitteesta <https://www.almatalent.fi/juridiikan-ja-talouden-uutiset/juridinen-muotoilu-lisaa-laatua-neuvottelu-ja-sopimuskaytantoihin/>
- Kaave, P. (2019). Vakiosopimukset ennakoivassa sopimustoiminnassa. Liikejuridiikka 01/2019, s. 8–44. Noudettu 26.9.2024 osoitteesta <https://www.edilex.fi/liikejuridiikka/196000001.pdf>
- Karhu, J. Kohti 2000-luvun oikeuslähdeoppia. Lakimies 7–8/2020 (s. 1017–1034). Noudettu 15.10.2023 osoitteesta <https://www.lakimiesyhdistys.fi/wp-content/uploads/2021/12/Karhu-LM-7-8-2020.pdf>
- Kilttilä, L. (2019). Digitalisaatio ja uusi sääntely mullistavat finanssialan palvelut. Teoksessa J. Linna, J. Aalto & S. Niinisalo (toim.), Muotoilimme oikeutta — Oikeudellisen erityisosaamisen ja oikeusmuotoilun ensimmäinen (s. 20–23). Laurea-ammattikorkeakoulu. Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/267429/Laurea%20Julkaisut%20128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Klemola, M. (2018). Why every organization needs Legal Design — 6 reasons Legal Design will change the way you and your team work. Medium. Noudettu 16.9.2024 osoitteesta <https://medium.com/legal-design/why-every-organization-needs-legal-design-a7395da65ecb>
- Knuutinen, R. (2014). Oikeus, talous ja tiede – tarkastelua vero-oikeudellisessa kontekstissa. Teoksessa P. Nykänen & M. Urpilainen (toim.), Yritys, omistaja ja verotus – juhlaulkaisu Seppo Penttilälle. Edita Publishing Oy.

- Kolehmainen, A. (2016). Tutkimusongelma ja metodi lainopillisessa työssä. Teoksessa T. Miettinen (toim.), Oikeustieteellinen opinnäyte: artikkeleita oikeustieteellisten opinnäytteiden vaatimuksista, metodista ja arvostelusta. Edita Publishing Oy.
- Krappe, S-M. & Suominen, A. (2000). Sopimus- ja vastuutietoutta: opaskirjanen pk-yrityksille. 2000 PK-RH-hanke. Turun kauppakorkeakoulu. Noudettu 4.12.2023 osoitteesta <https://pk-rh.fi/uploads/sopimusriskit/sopimus-ja-vastuutietoutta-kirjanen.pdf>
- Kronström, S. (2016). Legal Design – miksi tästä puhutaan? Noudettu 5.6.2024 osoitteesta <https://hankintaturisti.com/2016/11/24/legal-design-miksi-tasta-puhutaan/>
- Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228. Finlex. Noudettu 9.10.2023 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228>
- Laurila, H. (2018). Mitä olen oppinut oikeusmuotoilusta käytännössä? Noudettu 26.7.2023 osoitteesta Mitä olen oppinut oikeusmuotoilusta käytännössä? (linkedin.com)
- Merikalla-Teir, H. (2014). Tulkinta- ja täytäntöönpanoriskit sopimussuhteissa. Teoksessa S. Palmberg (toim.), Sopimusriskit (s.41—54). Sanoma Pro Oy.
- Mitchell, C. (2009). Contracts and Contract Law: Challenging the Distinction Between the 'Real' and 'Paper' Deal. Oxford Journal of Legal Studies, Vol. 29, No 4, s. 675–704, <https://doi.org/10.1093/ojls/gqp023>
- Mitchell, J. (2013). Putting Some Product into work-product: corporate lawyers learning from designers. Berkley Business Law Journal, Vol. 12, 1–44. Noudettu 13.9.2024 osoitteesta [https://www.researchgate.net/publication/272304447\\_Putting\\_Some\\_Product\\_into\\_Work-Product](https://www.researchgate.net/publication/272304447_Putting_Some_Product_into_Work-Product)
- Myrsky, M. (2011). Ennakkopäätökset verotuksessa. Alma Talent Oy. Noudettu 14.10.2023 osoitteesta [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/BADBHXETCE#/kohta:ENNAKKOP\(\(c4\)\)\(\(c4\)T\(\(d6\)KSET\(\(20\)VEROTUKSESSA\(\(20\)/piste:b598](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/BADBHXETCE#/kohta:ENNAKKOP((c4))((c4)T((d6)KSET((20)VEROTUKSESSA((20)/piste:b598)

- Mäntysaari, P. (2024). Onko legal design tiede? Havaintoja erään väitöskirjan perusteella. *Lakimies* 1/2024, s. 174–188.
- Nousiainen, K. (2022a). General theory of legal design in law and economics framework of commercial contracting. Noudettu 16.10.2023 osoitteesta <https://journals-sagepub-com.proxy.uwasa.fi/doi/full/10.1177/20555636211061611>
- Nousiainen, K. (2022b). Legal design in commercial contracting and business sustainability: New legal quality metrics standards. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation* 2022, Vol. 6(2) 137–158. Noudettu 17.10.2023 osoitteesta <https://helda.helsinki.fi/server/api/core/bitstreams/6fdc2295-10d2-4b09-af38-e34a9a52b349/content>
- Nousiainen, K. (2023). Measuring the impact and value of legal design in commercial contracting within the law and economics framework. Noudettu 18.10.2024 osoitteesta <https://helda.helsinki.fi/server/api/core/bitstreams/3ba20339-12bf-416a-93ca-d934365e88ac/content>
- Nystén-Haarala, S. (2017). Ennakoivan sopimisen tutkimusmenetelmät. *Lakimies*, 2017 (7-8), 1015-1035. Noudettu 2.8.2023 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/183840007.pdf>
- Passera, P., Pohjonen, S., Koskelainen, K. & Anttila, S. (2013). User-friendly Contracting Tools – A Visual Guide to Facilitate Public Procurement Contracting. Proceedings of the IACCM Academic Forum on Contract and Commercial Management 2013, 8th October 2013, Phoenix, US. Noudettu 14.10.2023 osoitteesta [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2620595](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2620595)
- Passera, S. & Haapio, H. (2013). Transforming Contracts from Legal Rules to Usercentered Communication Tools: A Human-Information Interaction Challenge. *Communication Design Quarterly Review*, 1(3), 2013, s. 38–45. Noudettu 11.9.2024 osoitteesta [https://stefaniapassera.com/wp-content/uploads/2016/08/2013\\_communication-design-quarterly\\_passera\\_haapio.pdf](https://stefaniapassera.com/wp-content/uploads/2016/08/2013_communication-design-quarterly_passera_haapio.pdf)

- Rudanko, M. (2004). Yritysjuridiikka – kauppaoikeutta vai liiketaloutta? *Lakimies* (7-8/2004), 1225-1243. Noudettu 10.12.2023 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/2398.pdf>
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. (2006). *KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto* [verkkójulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Noudettu 8.11.2023 osoitteesta [https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L3\\_3.html](https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3.html)
- Saarnilehto, A. & Annola, V. (2018). *Sopimusoikeuden perusteet*. Alma Talent.
- Salo, M. & Haapio, H. (2017). Sopimusohjauksella kohti yhtenäisiä palvelukokonaisuuksia. Teoksessa S. Pohjonen & M. Noso (toim.), *Kansalainen keskiöön! — Näkökulmia sote-uudistukseen* (s.38—50). *Kaks — Kunnallisalan kehittämissäätiö*. Noudettu 20.9.2022 osoitteesta <https://kaks.fi/wp-content/uploads/2017/04/nakokulmia-sote-uudistukseen-2.pdf#page=44>
- Siedel, G. J. & Haapio, H. (2010). *Using Proactive Law for Competitive Advantage*. Teoksessa H. Haapio (toim.) *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*. Unigrafia. 2013. Väitöskirja.
- STT Viestintäpalvelut Oy. (2023). *Juridista muotoilua tarvitaan sopimusten laadun parantamiseksi ja riskien vähentämiseksi*. Noudettu 16.10.2023 osoitteesta <https://www.sttinfo.fi/tiedote/69993292/juridista-muotoilua-tarvitaan-sopimusten-laadun-parantamiseksi-ja-riskien-vahentamiseksi?publisherId=69819957&lang=fi>
- Tieteen termipankki. (2022). *Oikeustiede: sopimusoikeus*. Noudettu 10.10.2022 osoitteesta <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:sopimusoikeus>
- Tieteen termipankki. (2023). *Oikeustiede: lojaliteettiperiaate sopimusoikeudessa*. Noudettu 16.10.2023 osoitteesta [https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:lojaliteettiperiaate\\_sopimusoikeudessa](https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:lojaliteettiperiaate_sopimusoikeudessa)
- Tieva, A. (2009). *Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset*. *Defensor Legis* 01/2009, s. 112–127. Noudettu 26.9.2024 osoitteesta [https://www.edilex.fi/defensor\\_legis/59320006](https://www.edilex.fi/defensor_legis/59320006)

- Toivonen, N. & Kovalainen, J. (2023). Kohti ihmislähtöisempää oikeutta muotoilun avulla. *Lakimies* 7-8/2023, (s. 1179-1203). Noudettu 2.1.2024 osoitteesta <https://www.edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/1001150009.pdf>
- Tolonen, T. (2022). Juridisella muotoilulla ymmärrettävyyttä ja parempaa laatua. Alma Talent Oy. Noudettu 16.10.2023 osoitteesta <https://www.almatalent.fi/juridiikan-ja-talouden-uutiset/juridisella-muotoilulla-ymmarrettavyytta-ja-parempaa-laatua/>
- Turun yliopisto. (2021). Sopimuksilla on monia käyttötarkoituksia – Vanhentuneet sopimuskäsitykset haitallisia yrityksille (Väitös: OTM Anna Hurmerinta-Haanpää, 22.5.2021, sopimusoikeus ja oikeussosiologia). Noudettu 11.9.2024 osoitteesta <https://www.utu.fi/fi/ajankohtaista/vaitos/sopimuksilla-on-monia-kayttotarkoituksia-vanhentuneet-sopimuskasitykset>
- Viljanen, M., Salminen, J. & Hurmerinta-Haanpää, A. (2018a). Funktionaalinen sopiminen, osa 1: Kohti uudenlaista sopimusajattelua. *Oikeus* 1/2018, s. 65–80.
- Viljanen, M., Salminen, J. & Hurmerinta-Haanpää, A. (2018b). Funktionaalinen sopiminen, osa 2: Sopimisen muutokset käytännössä. *Oikeus* 2/2018, s. 155–167.
- Vuorijoki, J. (2002). *Lakiopas sopimuksen tekemiseen*. WSOY Lakitieto.