

TILIPORRAS

TILI- JA LAKIPALVELUT

Yrittäjän sopimusoikeus

Milla Welling

Sisällys

1 JOHDANTO	1
1.1 Sopimusten merkitys ja ajankohtaisuus yrittäjälle	1
1.1.1 Kuluttajakauppa on eri asia	1
1.1.2 Kun ei kaikki menekään sovitusti	2
2 YRITTÄJÄ JA SOPIMUS	3
2.1 Mikä on sopimus	3
2.2 Yrittäjän sopimukset	3
2.3 Yrittäjän sopimusten tehtävä	4
3 MITEN SOPIMUS SYNTYY?	6
3.1 Sitovan sopimuksen syntyminen	6
3.2 Tarjous ja vastaus	6
3.2.1 Tarjouspyyntö	6
3.2.2 Oikeustoimilain mukainen sopimuksen syntyminen	7
3.2.3 Yksinkertaisesti ja nopeasti: sitovan sopimuksen syntyminen	7
3.2.4 Erilaisia sopimustilanteita	8
3.2.5 Tarjouksen ja vastauksen voimassaolosta	9
3.2.6 Sähköposti tarjouksen lähettämisessä	9
3.2.7 Suullisen tarjouksen ja vastauksen erityispiirre	10
3.2.8 Onko tarjouksen peruuttaminen mahdollista?	10
3.2.9 Myöhästynyt vastaus tarjoukseen	10
3.3 Määrämuotoiset sopimukset	11
3.4 Huutokauppa ja sopimuspakko	11
3.5 Yrittäjän sopimusneuvottelut	11
4 SOPIMUKSEN SISÄLTÖ JA TULKINTA	13
4.1 Pätemätön sopimus	13
4.2 Sopimusten tulkinta – osapuolten tahtotila	13
5 SOPIMUSRIKKOMUKSET	14
5.1 Sopimukset pidetään	14
5.2 Suoritushäiriöt	15

1 JOHDANTO

1.1 Sopimusten merkitys ja ajankohtaisuus yrittäjälle

Sopimukset ja sopimusoikeus¹ on varmasti yleisin ja tärkein oikeudenala jokaisen yrittäjän käytännön työssä. Sopimukset lisääntyvät ja mutkistuvat jatkuvasti. On erittäin tärkeää, että yrittäjä hallitsee sopimusoikeudelliset periaatteet: milloin ja miten hän sitoutuu sopimukseen (vastoin yleistä luuloa sopimus syntyy ja on pätevä myös sanallisesti, tai vaikkapa lyhyellä vastauksella sähköpostitarjoukseen), millaista suojaa oikeudellisesti on tarjolla yrittäjälle ja yrittäjän vastapuolelle, ja milloin sopimus on pätemätön. Sopimusoikeuden ehkäpä tärkeimmän pääperiaatteen mukaan sopimukset ovat lähtökohtaisesti päteviä ja täten sitovia. Siksi sopimusoikeus kuuluu jokaisen jo yrittävän yrittäjän ja tulevaisuuden yrittäjän perusopintoihin.

Yrittäjän aika on kortilla. Vaikka tämän oppaan huolellinen tutkiminen voi säästää yrittäjältä myöhemmin merkittävässä määrin aikaa, vaivaa ja rahaa, voit silti toki lukea vain ytimen tästä oppaasta, [siirtymällä kohtaan 3.2 Tarjous ja vastaus](#). Tässä kappaleessa selitetään sopimuksen yleisin syntytyyppi, tarjouksen ja vastauksen vuoropuheluna. Tarjoaja sitoutuu tarjoukseensa ja vastaaja tarjouksen hyväksymiseen. On tärkeää ymmärtää, miten nopeasti sopimukseen tulee sidotuksi, joskus lähes huomaamatta. Tässä oppaassa emme käsittele sopimuksen keskeistä sisältöä. Siitä on saatavilla oma oppaansa, jonka avulla on mahdollista laatia järkeväsältöisiä sopimuksia. Suosittelen kuitenkin ainakin lyhyttä juttutuokiota lakimiehen kanssa. Sopimuksen läpikäynti ennen siihen sitoutumista voi maksaa itsensä takaisin moninkertaisesti. Tiliportaan tilitoimistoasiakkaille kevyiden sopimusten läpikäynti kuuluu peruspalveluun ja on useimmiten ilmaista. Vaikka sopimusta jouduttaisi muokkaamaan enemmänkin, asiasta selvinnee joka tapauksessa edullisesti, etenkin kun asiaa tarkastelee puutteellisten sopimusten aiheuttamien tapahtumaskenaarioiden kautta.

1.1.1 Kuluttajakauppa on eri asia

Usein yrittäjät myyvät tuotteita myös loppukuluttajille. Tällöin yrittäjän on tärkeää keskittyä myös siihen, millaista heikomman suojaa kansallinen oikeusjärjestyksemme antaa.

¹ Sopimusoikeus on velvoiteoikeuteen kuuluva oikeuden ala, joka käsittelee sopimuksia. Sopimusoikeuden sisältöä ovat mm. sopimusosapuolten oikeustoimikelpoisuus ja oikeuskelpoisuus, sopimusten syntyminen, niiden tulkinta ja sopimusrikkomukset.

Varsinaiseen kuluttajansuojaan² ei kuitenkaan tässä oppaassa mennä. Tässä oppaassa käsitellään nimenomaisesti sopimustilanteita, joissa osapuolet ovat lähtökohtaisesti tasavertaisia – eli kahden yrittäjän tai yrityksen välisiä oikeustoimia. [Kauppalaissa \(355/1987, KL\)](#) säädetään ostajan ja myyjän irtaimen omaisuuden kaupasta. Kauppalaissa on sääntelyä myös sopimuksen syntymisestä ja sopimusrikkomuksista. Tässä oppaassa ei lähtökohtaisesti käsitellä kauppalakia, vaan yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita ja sopimusoikeuden yleisten oppien muuta sisältöä. Yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet pätevät kaikkiin sopimuksiin, myös niihin, joita kauppalaki ei koske. Kauppalaki on kuitenkin sääntelyä, joka on kiinteässä yhteydessä monen yrittäjän työhön ja siten perussääntelyä jonka sisältö kannattaa ottaa haltuun.

1.1.2 Kun ei kaikki menekään sovitusti

Sopimukseen ei yleensä juuri kiinnitetä huomiota, kunnes törmätään sopimusrikkomukseen. Sopimusrikkomus tarkoittaa, että osapuoli on jättänyt täyttämättä jonkun osan sopimuksessa määritellyistä ehdoista. Syitä rikkomukselle voi olla monia. Jos tukkukauppias ei toimita tilattuja tuotteita vähittäismyyjälle, voi kyseessä olla sopimusrikkomus. Tavarassa voi olla virhe, joka poikkeaa sovitusta, tai ostaja voi jättää laskun maksamatta. Sopimusrikkomus voi tapahtua tahallisesti tai vahinkoperusteisesti. Sopimusrikkomuksista on voitu määrätä joitain seuraamuksia sopimuksessa. Vaikka sopimuksessa ei olisi varsinaista sopimusrikkomuslauseketta, tulee sopimuksen rikkominen jollain tavalla osapuolten käsiteltäväksi.

Ihan oma asiansa on, että sopimusrikkomus ei välttämättä ole yksimielinen. Yksi syy siihen, että sopimukset ovat pitkiä ja monimutkaisia on juuri niiden tulkinta. Kaikkeen oikeudelliseen tekstiin liittyy erilaisia tulkinnallisia mahdollisuuksia. On mahdollista tulkita yhtä ja samaa sopimuslauseketta päinvastaisilla tavoilla, ja molemmat tulkinnat kuulostavat ainakin nopeasti järkeenkäyville. Siksi on hyvä harkita perusteellisesti sopimuslausekeiden muotoa ja erityisesti sitä, mitä sopimuksella on haluttu saada aikaiseksi. Kun osapuolten tahto kirjoitetaan riittävän selvästi sopimukseen, virhetulkinnat ja riitatilanteet vähenevät. Sopimuksen laatimiseen ja sen hyväksymiseen kannattaa siis todella käyttää aikaa. Nopeasti, ilman ammattilaista hutaistu sopimus voi tulla kalliiksi.

² [Kuluttajansuojalaki \(38/1978, KSL\)](#)

2 YRITTÄJÄ JA SOPIMUS

2.1 Mikä on sopimus

Yritystoiminta, kuten kaikki liiketaloudellinen toiminta perustuu vahvasti sopimuksiin. Sopimusten kanssa ollaan tekemisissä päivittäin. Sopimukset voivat olla kahden yksityishenkilön välisiä, tai vaikka kansainvälisten konsernien välisiä sopimuksia. Ne voivat olla yksittäisiä, kertakäyttöisiä, monenvälisiä, toistuvia, taloudelliselta arvoltaan vähäisiä tai jättimäisiä. Sopimusoikeudelliset perusteet ovat kuitenkin pitkälti samanlaiset kaikkien sopimusten osalta. Joissain sopimustyypeissä on omaa, sopimuskohtaista sääntelyä, mutta peruseriaatteet ovat yksinkertaiset ja ne pätevät lähes aina. Nämä sopimusoikeudelliset peruseriaatteet tulee jokaisen yrittäjän hallita.

2.2 Yrittäjän sopimukset

Jokainen yrittäjä työskentelee useiden sopimusten ristiaallokossa. Sopimuksia ei yleensä edes muisteta, eikä niihin juuri kiinnitetä huomiota, ennen kuin ongelmia ilmenee. Lienee mahdollista todeta, että jokainen yrittäjä törmää sopimukseen liittyviin ongelmiin jossain vaiheessa yrittäjän työssä. Yrityksen rahoitus on sopimusperusteista, kuten myös raaka-aineiden tai jälleenmyyntituotteiden sisään ostaminen. Tuotteiden myynti on usein sopimusmyyntiä, työntekijöiden kanssa on tehty työsopimus ja vakuutusyhtiön kanssa sovitaan vakuutuksista. Tuotantokoneista tai muusta kalustosta tehdään osto-, tai vuokrasopimus toimittajan kanssa.

On huomattava, että sopimuksia on joka puolella. Myös tilanteissa, joita ei välttämättä omaksuta sopimusperusteisiksi. Kun yrittäjä matkustaa junalla tai taksilla asiakastapaamiseen, syntyy sopimus VR:n ja matkustajan, tai taksiyrittäjän ja matkustajan välille. Sopimus syntyy myös, kun yrittäjä käy lounaalla, tai ostaa lähikaupasta lounastarvikkeita toimistolle.

Vaikka sopimus voi syntyä muutenkin, kuin tarjouksen ja vastauksen myötä, määritellään sopimus usein [oikeustoimilain \(228/1929, OikTL\)](#) mukaisen sopimuksen syntyvän kautta. Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista, eli oikeustoimilaki sisältää kaksi erillistä oikeustoimea: tarjouksen ja vastauksen. Yrittäjän käytännön työn osalta on ensiarvoista ymmärtää tämä niin sanottu tarjous-vastaus -mekanismi, joka synnyttää sitovan sopimuk-

sen. Sopimus koskee aina kahta tai useampaa osapuolta. Sopimuksella syntyy sopimuksen sisällön määrittelemä oikeussuhde osapuolten välille. Näin sopimus synnyttää velvoitteet osapuolelle tai osapuolille. Esimerkiksi työsopimuksessa työntekijälle syntyy velvollisuus tehdä työtä ja työnantajalle muodostuu velvollisuus maksaa työstä palkkaa. Yksipuolisesti velvoittava sopimus voi olla esimerkiksi takaus.

2.3 Yrittäjän sopimusten tehtävä

Yrittäjä sopii yhteistyökumppaniensa kanssa kanssakäymisen säännöistä sopimuksella. Sopimuksen osapuolet päättävät yhdessä sopimuksen sisällöstä. Sopimuksella voidaan luoda, muuttaa tai purkaa oikeuksia ja velvoitteita. Lähtökohtaisesti osapuolet ovat tasavertaisia sopimuskumppaneita, ja sitoutuvat sopimukseen vapaaehtoisesti. Todellisuudessa kuitenkin toinen osapuoli laatii usein sopimusehdot. Samoja ehtoja voidaan käyttää useiden yhteistyökumppaneiden kanssa. Vaikka tällaisessa tapauksessa sopimusosapuolet eivät enää näyttäydy tasavertaisina osapuolina, on aina muistettava sopimusoikeuden ehkäpä tärkein periaate: ”sopimukset pidetään”. Sopijapuolen tulee siis aina harkita tarkasti, sitoutuuko hän sopimukseen vai ei.

Lähtökohtaisesti sopimusteitse voidaan sopia mistä tahansa. Sopimus kuitenkin voi olla pätemätön, tai muulla tavoin tehoton. Esimerkiksi lain tai hyvien tapojen vastaisuus sopimuksen sisältönä muodostaa pätemättömyysperusteen, kun sopimus velvoittaa osapuolen lainvastaiseen toimintaan. Myös sellainen oikeustoimi³, jossa sopivana osapuolena on ollut vajaavaltainen henkilö (esimerkiksi alaikäinen tai muistisairas vanhus), niin sanottu valeoikeustoimi⁴, tai molempien osapuolten pilana luotu sopimus on pätemätön.

Sopimukset ovat osana oikeusjärjestystämme ja kuuluvat sopimusoikeuteen. Sopimusoikeus muodostuu osin niin sanotuista yleisistä opeista, muun muassa tärkeistä periaatteista, osin sopimusoikeus on lain muodossa säänneltyä. Periaatteet ovat jokseenkin joustavia, ne tarkentavat varsinaista sääntelyä ja sen tulkintaa. Jotkut periaatteet löytyvät myös laista. Tärkeimmät sopimusoikeudelliset periaatteet ovat sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuus.

³ Oikeustoimia ovat kaikenlaiset *tahdonilmaisut* (oikeustoimen täytyminen edellyttää siten tahtoa, sekä tahdonilmaisua), joilla voidaan perustaa, muuttaa tai kumota uusi, tai aiempi oikeustoimi. Yrittäjälle yleisin oikeustoimi lienee kauppa. Myös sopimuksen muuttaminen, tai vaikka kauppatavaran vaihto toiseen ovat omia oikeustoimiaan. Oikeustoimi voi olla kahden, tai useamman osapuolen välinen. Sopimus on tyyppillisesti kahdenvälinen oikeustoimi, mutta siinäkin voi olla enemmän, kuin kaksi osapuolta.

⁴ Valeoikeustoimi on sellainen oikeustoimi, jonka sisältö ei kuvasta tekijänsä tahtoa.

Lyhyesti tämä tarkoittaa, että osapuolet voivat vapaasti määrätä sopimuksen sisällöstä ja sopimuksen muodosta. Sopimuksen sitovuus tarkoittaa, että sopimukset on pidettävä. Lisäksi sopimusoikeus suojaa osapuolen vilpittömää mieltä ja heikompaa osapuolta. Siten, vaikka osapuolet lähtökohtaisesti ovat sopimuksen osalta tasavertaisia, suojataan esimerkiksi kuluttajaa jo juridisin perustein.

Sopimusoikeuteen vahvasti liittyvässä oikeustoimilaisissa myös nimenomaisesti on säädetty, että vastapuolen hyväksikäyttäminen ei johda sitovaan sopimukseen. Näin esimerkiksi toisen osapuolen riippuvaista asemaa tai muuta hätää ei voi käyttää hyväkseen sopimuksen muodossa. Vilpittömän mielen suoja tarkoittaa lyhyesti, että osapuoli ei ole tiennyt, eikä hänen olisi tullutkaan tietää jostain asiasta. Tämä ei kuitenkaan anna suojaa esimerkiksi kiinteistökaupassa, jos ostaja on laiminlyönyt selonottovelvollisuutensa. Yleisestikin, osapuolten tulee ottaa selvää asioista ja jokaisen velvollisuus on tuntea laki. ”En tiennyt” on siten lähtökohtaisesti kestävä peruste suojalle. Sopimusoikeudellinen kohtuusperiaate tarkoittaa, että sopimus sitoo vain jos se on kohtuullinen. Kohtuuttomia sopimusehtoja sovitellaan jo lain perusteella, tai ne voidaan kokonaan jättää huomioimatta. Sopimukseen liittyvä lojaliteettiperiaate taas tarkoittaa, että osapuolen on huomioitava myös vastapuolen etu. Erityisen tärkeä lojaliteettiperiaate on esimerkiksi asiantuntijasopimuksissa. Voidaan ajatella, että asiantuntijapalveluita myyvällä osapuolella on korostuneen huolellisuusvelvollisuuden ohessa korostunut lojaliteettivelvoite. Jos toisen osapuolen tieto-, tai osaamistaso on selvästi korkeampi kuin toisen, ei tätä voida käyttää sopimattomalla tavalla hyväksi sopimuksessa heikompaa osapuolta vastaan. Lojaliteettiperiaate täsmentyy aina jokaisessa tapauksessa omalla tavallaan. Asiantuntijapalveluita ostettaessa tai myytäessä tulee siis aina muistaa, että ostajalla on oikeus odottaa sopimuskumppaniltaan ehdotonta lojaliteettivelvollisuutta, jossa palveluntarjoaja huolehtii toimeksiantajansa oikeuksista korostetusti ja laaja-alaisesti, jolloin varsinaisia asiantuntijan sopimuksellisia velvoitteita on tulkittava laajasti toimeksiantajan hyväksi.

3 MITEN SOPIMUS SYNTYY?

3.1 Sitovan sopimuksen syntyminen

Sopimusoikeus rakentuu sopimusten sitovuuden ympärille. Sopimusten sitovuus on koko sopimusoikeuden läpileikkaava periaate, joka ohjaa vahvasti erilaisten toteutuneiden oikeustoimien tulkintaa. Sopimusten sitovuus on syytä ymmärtää ja muistaa päivittäisessä liiketoiminnassa. Sopimusten purkaminen on lähtökohtaisesti aina vaikeaa. Sopimuksen purkaminen nähdään viimeisenä vaihtoehtona, jota ennen sopimuksen ylläpitäminen ja sopimusehtojen täyttäminen käsitellään kaikilta osin. Yrittäjän tulee siis sekä tietää, milloin hän ja yhteistyökumppaninsa ovat sidottuja sopimukseen, kuin se, että sitovuus on vahva. Sopimuksen täyttämistä vaativa osapuoli on lähtökohtaisesti useimmiten vahvalla perustalla.

3.2 Tarjous ja vastaus

3.2.1 Tarjouspyyntö

Aiemmin, [kappaleessa 2.2](#) viittasin lyhyesti oikeustoimilain tarjous-vastaus -sääntelyyn. Sopimuksen tekemistä koskeva perusta löytyy oikeustoimilaista, vaikkakin laki lähtökohtaisesti koskee vain varallisuus oikeudellisia oikeustoimia. Lain ensimmäisen luvun säännökset muodostavat kuitenkin periaatteet, joita on pidettävä sopimuksen tekemisen peruseriaatteina kaikilla aloilla.⁵

Ennen kuin pääsemme tarjoukseen ja vastaukseen, on todettava, että yritystoiminnassa tarjousta usein edeltää *tarjouspyyntö*. Tarjouspyynnön lähettäjä ei ole velvoitettu tai sidottu tarjouspyyntöönsä, ellei tarjousta pyytävä nimenomaisesti ole sitoutunut hyväksymään parasta tarjousta.⁶ Tämä sitomattomuus tarkoittaa, että tarjouspyynnön lähettäjä ei ole vel-

⁵ Oikeustoimilain ensimmäisen luvun 1.1 §:n sisältö on seuraava: ”Tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa sen mukaan, kuin jäljempänä tässä luvussa säädetään.” Pykälän toinen momentti jatkaa: ”Tämän luvun säännökset eivät koske määrämuotoisia sopimuksia eivätkä myöskään sopimuksia, joiden päättämiseen vaaditaan suorituksen toimittamista toiselle sopimusosapuolelle, ja ovat muuten voimassa vain, mikäli tarjouksesta tai vastauksesta tahi kauppa- tai muusta tavasta ei muuta johdu.” (OikTL 1:1.2)

⁶ Tarjouspyynnön lähettäjä voi olla sidottu tarjouspyyntöönsä myös jos hän ilmoittaa noudattavansa parhaan tarjouksen hyväksymisen sisältämiä tarjouskilpailusääntöjä. Voit lukea konkreettisesti korkeimman oikeuden ratkaisusta KKO 1999:48.

voitettu hankkimaan tarjouspyynnön sisältöä toimittajalta, joka tarjouspyyntöön vastaa.⁷ Tarjouspyynnön vastaanottajan ei myöskään tarvitse vastata tarjouspyyntöön.

3.2.2 Oikeustoimilain mukainen sopimuksen syntyminen

Oikeustoimilain mukaan sopimus syntyy tarjouksesta ja siihen annetusta myönteisestä vastauksesta. Tällöin sopimuksen sisältö määräytyy tarjouksen perusteella. Käytännön liikelämässä tämä tarkoittaa sitä, että tarjous on valmisteltava huolella. Tarjous voidaan kuitenkin laatia vapaamuotoisena, eli vaikkapa sähköpostitse tai puhelimesta. Tekotavasta riippumatta sopimusten oikeusvaikutukset ovat samanlaiset. Myös vastaus tarjoukseen on vapaamuotoinen. Kirjalliseen tarjoukseen voidaan vastata suullisesti, ellei vastaustapaa nimenomaisesti ole tarjouksessa rajattu. Yrittäjä sitoutuu täyttämään tarjouksensa, jos vastapuoli sen hyväksyy. Tämän jälkeen ei tarjoaja enää lähtökohtaisesti voi muuttaa tarjouksen ehtoja, vaan sopimus on täytettävä annetun tarjouksen sisällön mukaisena.

Tarjous-vastaus -mekaniikkaa voidaan tulkita laajasti. Joskus oikeustieteessä on pohdittu sitä, että kun raitiovaunu pysähtyy pysäkille, se tarjoaa kyytiä matkustajille. Nousemalla kulkuvälineeseen, matkustaja hyväksyy raitiovaunun tekemän tarjouksen. Tämän jälkeen myös matkustaja on sidottu tarjouksen ehtoihin. Raitiovaunun kohdalla matkustaja lienee sitoutunut ainakin maksamaan kyydin hinnan, ja matkustamaan niiden ehtojen mukaisesti, joita liikennöitsijä matkustajilta edellyttää.

3.2.3 Yksinkertaisesti ja nopeasti: sitovan sopimuksen syntyminen

Jos yrittäjä (tai yksityishenkilö) ilmoittaa tai markkinoi esimerkiksi myyntipalstalla, tai sosiaalisessa mediassa tavaraa X hintaan Y, on tarjoajan oltava valmis tavarasta X luopumaan hintaan Y.⁸ Se, joka hyväksyy tarjouksen, eli ilmoittaa tavarantoimittajalle maksavansa tavarasta X pyydetyn Y euroa, saa ostaa – tai itse asiassa on sidottu hyväksymisen jäl-

⁷ Tarjouspyyntö voi olla merkityksellinen myöhemmin, esimerkiksi tulkintaerimielisyystilanteessa. Se kannattaa siten aina säilyttää, ja sen muotoiluun kannattaa kiinnittää erityistä huomiota. Kun sopimusta tulkitaan myöhemmin, saattaa olla mahdollista osoittaa sopimuslähtökohta ja sopimuksen tarkoitus tarjouspyynnön avulla. Jos kuitenkin varsinaisen tarjouksen sisältö poikkeaa selvästi tarjouspyynnöstä, on tarjouksen sisältö ensisijainen tulkintalähde.

⁸ Täydellinen moka ei kuitenkaan ole sitova. Jos autokauppiaalta lipsahtaa pilkku väärään kohtaan hinnassa, ei autosta tarvitse luopua 1000 eurolla 10 000 euron sijaan, vaikka ilmoitusta olisi markkinoitu julkisesti. Tällöin tarkasteltavaksi tulee, olisiko ostajan tullut ymmärtää, että kyseessä on virhe. Eli pilkkuvirhe, joka aiheuttaa 10 euron hintavirheen, lienee käännettävissä ostajan hyväksi, mutta (kymmenien) tuhansien eurojen virhe lienee useimmiten kohtuuton myyjän kannalta. Pätevä kauppias kerää pisteet kotiin ja hyvittää virheen sä asiakkaalle jollain toisella tavalla, ja jättää jälkeensä tyytyväisen asiakkaan.

keen ostamaan tavaran X hinnalla Y. Näin toteutuu sopimusoikeudellinen pääperiaate: sopimukset on pidettävä.

3.2.4 Erilaisia sopimustilanteita

Tarjous-vastaus -tekniikka kulkee mukana joka päivä. Yrittäjä voi ajatella myös sopimusriitatilannetta jonkun yhteistyökumppaninsa kanssa. Jos yrittäjällä on sopimus tavarantoimittajan kanssa tavaroiden toimittamisesta tiettyä päivänä, mutta tavara ei saavu perille, päädytään helposti sopimusrikkomustilanteeseen. Tällöin on käsiteltävä, millä tavoin asia ratkaistaan. Mitä on sovittu, mikä on alalla tapana, ja saako sääntelystä kättä pidempää asian ratkaisemiseksi. Yhteistoiminnan jatkamiseksi ja asian edistämiseksi ripeästi tavarantoimittaja ottanee yhteyttä vahingon kärsineeseen asiakkaaseen ja tarjonnee jotain hyvitystä virheestään. Tavarantoimittaja voi ottaa yhteyttä yrittäjään ja sanoa antavansa tilauksesta 20 %:n alennuksen myöhästymisen vuoksi. Tässä vaiheessa yrittäjän tulee harkita asiaa, hyväksyäkö tarjous- Jos yrittäjä vastaa yksinkertaisesti: ”OK”, tai ”tämä käy”, on lähtökohtaisesti syntynyt uusi sopimus, joka mitätöi alkuperäisen sopimuksen vaikutuksen. Yrittäjä ei tämän jälkeen voi vaatia muuta, tai lisää korvausta tavaran myöhästymisestä.

Oikeudellisissa erimielisyyksissä pyritään lähtökohtaisesti aina sovintoon ennen asian käsittelyä oikeusteitse. Tämä on tärkeää niin korkean kuluriskin, viivästyksien välttämisen, kuin yhteistoiminnan jatkumisenkin kannalta. Asian sovittelussa voidaan antaa tarjouksia puolin ja toisin. Kun tarjoukseen vastataan vastatarjouksella, se lähtökohtaisesti tarkoittaa: ”En hyväksy tarjoustasi, mutta tarjoan sinulle tätä sen sijaan.” Eli vastatarjous sulkee alkuperäisen tarjouksen, jonka jälkeen alkuperäinen tarjoaja ei ole enää sidottu siihen, mitä on ensin tarjonnut. Vastatarjouksen tekijä taas on sidottu omaan vastatarjoukseensa, jos vastapuoli sen hyväksyy.⁹

Allekirjoittanut on ollut itse yrittäjänä tilanteessa, jossa oma näkemykseni oli, että vastapuoli rikkoi räikeästi sopimustamme. Sovintoa tavoitellessamme tein useita, vastapuolelle hyvin edullisia sovintotarjouksia, jotka vastapuoli hylkäsi. Hylkääminen tapahtui silloin,

⁹ Tässä kohdassa ei viitata varsinaiseen sovintomenettelyyn, jossa voidaan keskustella vaihtoehtoista avoimesti, ilman että jokainen ääneen sanottu ajatus muodostaisi välittömästi sitovan tarjouksen, tai tarjouksen hyväksymisen. Ilman lakimiehiä hoidettujen (sovinto)tarjousten antamisessa ja hyväksymisessä yrittäjän tulee olla erityisen tarkka. Vastapuoli voi olla sitä mieltä, että sovintotarjous on annettu sitovana, ja tämä on pidettävä lähtökohtana.

kun vastapuoli sanoi: ”... niin no, ehkä tämä käy, *mutta...*”. Kun vastapuoli ei hyväksynyt tarjoustani *sellaisena kun olin sen antanut*, sulkeutui antamani tarjous, enkä ollut siihen sen jälkeen enää sidottu. Valitettavasti vastapuoli ei tätä asiaa ymmärtänyt. Vastapuoli väitti yhä käräjäoikeuden valmisteluistunnossa, että asiasta on jo sovittu. Sopimus ei siis synny, jos ei siihen vastata myönteisesti. Tarjouksen tekijä ei ole sidottu joskus, mahdollisesti riitatilanteessa, esimerkiksi vuosia sitten antamaansa tarjoukseen, kun se on toisen osapuolen osalta alun perin hylätty. Sopimuksen osapuoli ei siis saa takaisin tilannetta, vaihtakseen mielipidettään myöhemmin. Sovintoehdotuksesta kieltäytyminen on sovintoehdotuksen hylkääminen, lopullisesti. Toki vastapuoli voi antaa saman sovintoehdotuksen itse myöhemmin, *alkuperäinen sovittelija ei kuitenkaan enää ole sidottu haluunsa sopia asia tavalla, jota on ehdottanut joskus aiemmin*. Tästä on hyvä ottaa niskalenkki sillä, että hoitaa asiat kirjallisesti. Mikäli jotain sovitaan puhelimesta, on se syytä vahvistaa sähköpostitse puhelun jälkeen. Vaikka suullinen sopimus on yhtä sitova kuin kirjallinen, on suullisen sopimuksen syntymisen toteen näyttäminen haasteellista.

3.2.5 Tarjouksen ja vastauksen voimassaolosta

Tarjouksen ja vastauksen voimassaolosta voidaan todeta, että tarjouksen tekijän kannattaa rajata tarjouksen voimassaolo määräajalla. Tällöin asia ei ole epäselvä kenellekään. Jos tarjouksessa ei eritellä määräaikaa, on tarjouksen vastaajan annettava tarjouksen hyväksyntä ”kohtuullisessa ajassa”. Tämä voidaan nähdä kohtuullisena miettimisaikana, joka tapauksesta riippuen voi olla tulkittavissa monella tavalla. Lähtökohtaisesti voitaneen ajatella, että mitä suuremmasta rahamäärästä tarjouksessa on kyse, sitä pidempi harkinta-aika on kohtuullinen. Joka tapauksessa puhuttaneen päivistä, viikoista, maksimissaan kuukaudesta – isommankaan tarjouksen kohdalla. Mitä kauemmin aikaa kuluu, sitä vaikeampi on arvioida, onko tarjous yhä voimassa niin tarjoajan, kuin vastaajankaan mielestä. Tulkinnan vara kannattaa jättää tarjouksesta pois ja rajata tarjouksen voimassaolo esimerkiksi kahteen viikkoon, tai tiettyyn määräpäivään. Tämä on perusteltua myös liiketaloudellisesti. Pieni paine tarjouksen hyväksymiselle pitää asian vastapuolen mielessä.

3.2.6 Sähköposti tarjouksen lähettämisessä

Nykyaikainen liiketoiminta on usein sidoksissa sähköpostin välityksellä tapahtuvaan kommunikointiin. Lähetettäessä tarjous sähköpostitse, voi lähettäjän olla tarpeellista pyytää vastaanottajalta esimerkiksi kuittaus saapuneesta tarjouksesta. Tällä estetään tilanteet,

joissa toinen osapuoli voisi muuttaa, tai väittää toisen osapuolen muuttaneen alkuperäisen tarjouksen sisältöä.

3.2.7 Suullisen tarjouksen ja vastauksen erityispiirre

Suullisesta tarjouksesta mainittakoon, että ellei tarjouksen saajalle ole annettu harkinta-aikaa vastaukseen, tulee suulliseen tarjoukseen antaa heti vastaus. Jos vastaaja ei kysyttäessä ilmoita, että hän hyväksyy tarjouksen, tarjouksen katsotaan raukeavan.¹⁰ Jos siis saat tarjouksen suullisesti, etkä halua vastata heti, pyydä tarjoukselle miettimisaikaa. Selkeintä on pyytää tarjous sähköpostiin ja vastata siihen.

3.2.8 Onko tarjouksen peruuttaminen mahdollista?

Joskus tarjous tai sen hyväksyminen on vielä mahdollista peruuttaa. Tarjous voidaan peruuttaa siihen asti, kun tarjouksen vastaanottaja on saanut tiedon tarjouksesta.¹¹ Ratkaisevaa on peruutuksen saapumishetki, eli se että tarjouksen peruutus on saapunut tarjouksen saajalle ennen kuin hän on saanut tiedon tarjouksen sisällöstä.¹² On kuitenkin huomattava, että molemmin puolin velvoittavien liike-elämän sopimusten osalta peruuttamismahdollisuus on suppeampi kuin liike-elämän ulkopuolella.

3.2.9 Myöhästynyt vastaus tarjoukseen

Hyväksyvä vastaus tarjoukseen synnyttää sopimuksen. Hyväksyvän tarjouksen on saavuttava tarjoajalle tarjouksen voimassaolon aikana. Hyväksyvän vastauksen myöhästyminen vapauttaa tarjoajan tarjoussidonnaisuudesta. Sopimusta ei siis synny. Myöhästynyt vastaus on uusi, vastaajan tekemä tarjous.¹³ Tällöin alkuperäisen tarjouksen tekijällä on mahdollisuus hyväksyä alkuperäisen vastaajan tarjous, jolloin sopimus syntyy alkuperäisen tarjousentekijän hyväksymisen myötä. Jos vastaus tarjoukseen siis myöhästyy, vaihtuu osapuolten asema. Alkuperäisestä tarjoajasta tulee vastaaja ja alkuperäisestä vastaajasta tarjoaja.¹⁴

¹⁰ OikTL 8 §

¹¹ Oikeustoimilain mukaan peruuttaminen on mahdollista, kunnes tarjouksen saaja on ottanut tarjouksesta selon (OikTL 7 §).

¹² Tiettyjen erityisten asianhaarojen vallitessa tahdonilmaisu on mahdollista peruuttaa selonoton jälkeenkin (OikTL 39 §).

¹³ OikTL 4.1 §

¹⁴ Myöhästyneen vastauksen katsominen uudeksi tarjoukseksi ei ole sovellettavissa täysin poikkeuksetta (OikTL 4.2 §).

3.3 Määrämuotoiset sopimukset

Muotovapaus¹⁵ on tärkeä sopimusoikeudellinen lähtökohta. Jotkut sopimukset on kuitenkin tehtävä määrämuotoisina. Muotomääräys perustuu yleensä lainsäädäntöön. Esimerkiksi kiinteistön kaupan tai testamentin pätevyys edellyttävät tiettyä kirjallista muotoa. Sopimusvapauden periaatteen¹⁶ mukaan muotomääräys voi kuitenkin perustua myös osapuolten sopimukseen. Oikeustoimilain ensimmäisen luvun 1.2 §:n mukaan oikeustoimilain sopimuksen tekoa koskeva sääntely ei koske määrämuotoisia sopimuksia. Niistä on säädetty muualla laissa. Kyseinen momentti huomauttaa yksinkertaistetusti myös, että sopimuksen osapuolet voivat vapaasti sopia myös toisin, jolloin varsinaiset sopimusehdot ovat ensisijassa sovellettavia.

3.4 Huutokauppa ja sopimuspakko

Huutokauppatilanteet koskevat joitain yrittäjiä. Mainittakoon, että oikeustoimilain 9 §:ssä on säännöksiä huutokaupassa tehtyjen tarjousten sitovuudesta. Pykälän sisältönä on, että huutokaupassa tehty tarjous sitoo tarjouksen tekijää huutokaupan päättymiseen asti sen esineen kohdalla, jota huuto on koskenut. Korkeimman tarjouksen tehneen tulee saada heti tietää, onko hänen tarjouksensa hyväksytty. Korkeampi huuto ei automaattisesti vapauta edellistä huutajaa tarjouksen sitovuudesta, koska myyjällä on harkintavaltaa.

Sopimuspakko on poikkeus sopimusvapauden periaatteeseen. Sopimuspakko kohdistuu lähinnä monopolityyppisiin tilanteisiin, tai julkisoikeudelliseen asemaan. Esimerkiksi apteekki ei voi yleensä kieltäytyä tekemästä lääkkeiden toimitussopimusta, tai Posti kieltäytyä kuljettamasta pakettia.

3.5 Yrittäjän sopimusneuvottelut

Yrittäjän sopimustilannetta edeltää useimmiten sopimusneuvottelu. Oikeustoimilain tarjousta ja vastausta koskeva sääntely ei aina sovellu sopimusneuvottelujen aikana erilaisista ehdotuksista ja vastaehdotuksista keskustelemiseen. Sopimusneuvotteluissa keskustellaan

¹⁵ Muotovapaus tarkoittaa, että sopimuksen pätevyuden edellytys ei ole joku tietty määrämuoto. Täten lähtökohtaisesti myös suullinen sopimus on yhtä sitova, kuin kirjallinen sopimus. Ruutupaperin harakanvarpaat sitovat samalla tavalla, kuin lakimiehen laatima sopimus.

¹⁶ Sopimusvapaus on tärkeä sopimusoikeudellinen periaate. Se tarkoittaa, että oikeustoimikelpoinen luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö on vapaa tekemään erityyppisiä oikeustoimia oman tahtonsa mukaan. Oikeustoimi muuttaa oikeusasemaa tai perustaa uusia oikeuksia tai velvollisuuksia. Sopimus on tyypillisin oikeustoimi. Sopimusvapauteen kuuluu oikeus tehdä sopimuksia, vapaus valita sopimuskumppaninsa, vapaus päättää sopimuksen sisällöstä ja muodosta, sekä vapaus päättää tehdäkö sopimus vai ei.

ehdotuksista ja niihin annetaan vastauksia, eivätkä nämä ole todellisia kokonaistarjouksia tai niihin annettuja muutosehdotuksia. Neuvottelujen sisältö on tarkoitettu vain osaksi tulevaa sopimusta. Sopimusneuvotteluissa ehdotus tehdään sillä edellytyksellä, että muista mahdollisen tulevan sopimuksen osista saadaan aikaan yksimielisyys. Sitovien, sopimukseen johtavien tahdonilmaisujen erottaminen sitomattomista ehdotuksista ja vastauksista on joskus haastavaa. Tällöin luokittelu tehdään tahdonilmaisuja ja tahdonilmaisuprosessia tulkitsemalla. Tällaisessa tilanteessa merkitystä voi olla alalla vallitsevalla käytännöllä. Sopimusneuvottelujen tuloksena on usein yhteinen sopimuspäätös, eikä tarjous – vastaus mekanismia sellaisenaan käytetä lainkaan. Sopimusneuvottelu ei myöskään yleensä synnyttä velvollisuutta sopimuksen aikaansaamiseksi, vaan sopimusneuvottelut voidaan yleensä vapaasti lopettaa ilman vastapuolen vaatimusmahdollisuutta.

4 SOPIMUKSEN SISÄLTÖ JA TULKINTA

4.1 Pätemätön sopimus

Pätemätön sopimus viittaa pätemättömyyden käsitteeseen. Pätemättömyys on kyseessä, kun oikeustoimi ei saa aikaan oikeusvaikutusta, mikä sen tavoitteeksi on asetettu. On mahdollista, että oikeustoimi – esimerkiksi sopimus, on pakottavan lainsäädännön vastainen. Tai sen on voinut tehdä henkilö, jolta puuttuu oikeustoimikelpoisuus. Esimerkiksi silloin, kun sopimuksen hyväksyy henkilö, joka on alaikäinen tai edunvalvonnan alainen. Sopimuksen hyväksymiseen pakottaminen, tai niin sanottu ”petollinen viettely” johtavat sopimuksen pätemättömyyteen. Sopimusoikeuden olennainen sisältö on, että sopimukset on tehtävä vapaasta tahdosta, terveellä ja täydellä ymmärryksellä. Erityisen tärkeä on muistaa, että jotkut oikeustoimet vaativat tiettyä muotoa ollakseen päteviä. Esimerkiksi kiinteistön kauppa (ja tarjous kiinteistöstä) on tehtävä sille määrättyä muotoa käyttäen ollakseen pätevä.

Pätemättömälläkin oikeustoimella, eli vaikkapa sopimuksella, voi olla oikeusvaikutuksia. Tätä ei kuitenkaan käsitellä tässä oppaassa nyt laajemmin.

4.2 Sopimusten tulkinta – osapuolten tahtotila

Sopimustulkinnan tavoite on seurausta sopimusvapauden¹⁷ lähtökohdasta. Näin sopimusta tulkitseamalla on tarkoitus selvittää se, mitä osapuolet ovat (yhteisesti) tarkoittaneet¹⁸ sopimuksella. Sanamuodosta poikkeavan tarkoituksen toteen näyttäminen on varsin haasteellista. Siksi sopimuksen laatimisessa tulee harkita perusteellisesti sopimuksen sisältöä. Niin sanottu todistustaakka lankeaa sille, joka väittää, että sopimuksen sanamuoto ei vastaa sitä, mitä osapuolet ovat tarkoittaneet.

Toki tulkinnassa voidaan huomioida paljon muutakin aineistoa, kuin pelkkä sopimusteksti. Tämä tietysti edellyttää, että tällaista aineistoa on ylipäätään saatavilla. *Sopijapuolten yhteinen tarkoitus ratkaisee kuitenkin aina sopimuksen sisällön*, ja siten syrjäyttää myös sen kanssa ristiriidassa olevan sopimustekstin. Tulkinta vastoin sopimuksen sanamuotoa on

¹⁷ Sopimusvapaus tarkoittaa, että osapuolet voivat keskenään sopia sopimuksen sisällöstä ja sopimussuhteen oikeusvaikutuksista. Sopimusvapaus ei kuitenkaan ole rajaton.

¹⁸ On mahdollista tulkita sopimusta osapuolten yksimielisen tarkoituksen perusteella. Silloin sopimuksen tarkoitusta ei tarkastella yksittäisten osapuolten tarkoituksen, tai objektiivisesti ulkopuolisen näkemyksen mukaan.

silti haastavaa, eikä ole kummankaan osapuolen kannalta tarkoituksenmukaista päästää tällaista tilannetta syntymään. Näin ollen sopimuksen sisältöön ja sen sanalliseen muotoiluun on suhtauduttava tarkasti ja sopimus on laadittava huolellisesti. Ammatillaisen avustus ei minkään sopimuksen laatimisen kohdalla ole liioiteltua.

Sopimustulkintaa voidaan kuitenkin ohjata sopimusvapauden mukaisesti. Osapuolet voivat siis sopia siitä, mikä merkitys seikoille annetaan, jos niistä syntyy erimielisyyttä. Tulkintasääntöjen sisällyttäminen sopimusehtoihin on hyvä keino estää tai ainakin rajata mahdollisuuksia kalliisiin oikeusriitoihin. Jos sopimus ei sisällä tulkinnan ohjausta, sen tulkinta perustuu yleisiin sääntöihin. Lähtökohtaisesti sopimusta tulkitaan objektiivisesti. Objektivistista tulkintaa voidaan toki täydentää myös subjektiivisella tulkinnalla, mutta sopimuksen yhteydessä ei subjektiivisella tulkinnalla ole juuri merkitystä. Jos sopijapuolten näkemykset eroavat toisistaan sopimuksen tarkoituksen osalta, on sopimuksen sisällön vahvistaminen sopimusasiakirjasta poikkeavaksi vaikeaa. Mitä vähemmän sopimuksen ulkopuolinen aineisto ilmentää osapuolten tarkoitusta, sitä pienemmäksi subjektiivisen tulkinnan rooli muodostuu.

5 SOPIMUSRIKKOMUKSET

5.1 Sopimukset pidetään

Sopimusoikeuden vahvin pääsääntö on, että sopimus on pidettävä. Sopimuksen käsitteen sisältönä on, että sopijapuolten on noudatettava sopimusta. Kumpikaan sopijapuoli ei voi yksipuoleisesti vetäytyä sopimuksesta.¹⁹ Sopimusten sitovuuden periaate on nähtävissä oikeusjärjestyksemme kulmakivenä. Sopimus sitoo niin kauan, kuin se on voimassa. Toisen osapuolen kuolema ei tarkoita automaattisesti sopimuksen purkaantumista tai päättymistä. Osapuolet voivat vapaasti sopimusvapauden mukaisesti, milloin tahansa yhteisesti muuttaa, aiemmin yhteisesti tekemäänsä sopimusta.

Sopimusten noudattamista vaativat sopimusoikeuden ohella myös yleiset tavat ja moraalit, sekä sosiaalisen kanssakäymisen kirjoittamattomat säännöt. Erityisesti liikemaailmassa sopimusten sitovuutta tarkastellaan vakavasti. Yleinen oletus on, että liikemaailman

¹⁹ KKO 1992:96

toimijat, eli yrittäjät, ymmärtävät sopimusten sitovuuden vaikutukset ja toimivat niiden mukaisesti. Voitaneen sanoa, että yrittäjien ja yritysten sopimukset ovat (mikäli mahdollista) vielä sitovampia, kuin yksityisten ihmisten ja kuluttajien. Toki myös kahden yrityksen kohdalla voi tulla heikomman suoja tarpeeseen, jos toisena osapuolena on globaali konserni ja toisena toiminimiyrittäjä. Tämän varaan ei kuitenkaan kannata laskea. Myös isot toimijat toimivat sen lähtökohdan mukaan, että sopimukset sitovat vastapuolta, oli se pieni tai iso. Isolla toimijalla on myös varallisuutta testata sopimuksen oikeudellista pätevyyttä tai heikomman suojan tulkintaa tasolla, joka kaataa nopeasti pienemmän yrittäjän liiketoiminnan.

Yrittäjän tulee muistaa erottaa kuluttajakauppa muusta liiketoiminnasta. Kuluttajakauppa on vahvasti säänneltyä lain tasolla, eikä sitä käsitellä tässä oppaassa. Tässä oppaassa olemme keskittyneet kahden yhdenvertaisen, eli lähtökohtaisesti kahden yrittäjän tai yrityksen välisiin sopimuksiin. Sopimuksen sovittelu on lähtökohtaisesti paras tapa päästä molempia osapuolia edes jollain tavalla tyydyttävään lopputulokseen, silloin kun osapuoli tai osapuolet katsovat, että sopimusta on rikottu. Oikeustoimilain 36 §:ssä on niin sanottu yleinen sovittelusääntö, joka ottaa kantaa kohtuuttomien sopimusten ja muiden oikeustoi-
mien sovitteluun. Sen tarkoitus on erityisesti ehkäistä kohtuuttomien sopimusehtojen käyt-
tämistä. Sopimuksen sitovuuden ehdottomuudesta on siten luovuttu kaikkialla. Sopimuk-
sen sitovuuden periaatetta ei voida käsittää sellaiseksi, että sopijapuolet olisivat aina vel-
vollisia toimimaan sopimuksen mukaisesti, riippumatta sopimushetken olosuhteista ja
myöhemmästä kehityksestä. Sovittelun tulee silti olla poikkeus sopimusten sitovuuteen.
Lähtökohtana on, että sopimus on pidettävä. Sopimuksen tai sen ehdon huonous toiselle
osapuolelle ei ole sovitteluperuste. Sopimusehto voi kuitenkin olla kohtuuton yleisesti, tai
yksittäistapauksessa. Molemmissa tilanteissa sovittelu tulee kysymykseen.

5.2 Suoritushäiriöt

Kun päädytään tilanteeseen, jossa sopimuksen tehnyt henkilö ei pidä sopimustaan, on vas-
tapuolella mahdollisuus pyrkiä pakottamaan sopijapuoli sopimuksen mukaiseen suorituk-
seen viranomaisten avulla.²⁰ Sopimuksen täyttämisen sijaan voidaan päätyä myös muihin
seuraamuksiin, esimerkiksi toiselle osapuolelle aiheutuneen vahingon korvaamiseen.

²⁰ On olemassa tilanteita, joissa pakottaminen suoritukseen ei ole mahdollista. Erityisen usein se ei ole myös-
kään tarkoituksenmukaista. Viranomainen, jonka puoleen voidaan kääntyä sopimusrikkomuksen yhteydessä
vaihtelee sopimuksen sisällön mukaan. Sopimusriidat ratkaistaan yleensä yleisissä tuomioistuimissa.

Sopimuksessa tarkoitettu suoritus on tehtävä sovittuna aikana ja sovitussa paikassa. Jos toinen osapuoli ei täytä velvollisuuttaan, voidaan häneen kohdistaa haitallinen seuraamus. Suoritushäiriö, eli sopimusrikkomus on kyseessä, kun sopimuksen tarkoittama suoritus ei jostain syystä toteudu. Suoritus voi jäädä toteutumatta, tai se voi olla virheellinen. Sopijapuoli voi rikkoa sopimusta monilla eri tavoilla.

Sopimusrikkomuksen seurauksena vastapuoli tarvitsee suojaa. Sopimusrikkomuksen seuraamukset riippuvat muun muassa sopimustyyppistä, rikkomuksen laadusta ja sopijapuolten vaatimuksista. Suorituksen täytäntöönpano viranomaisen avulla edellyttää täytäntöönpanokelpoista päätöstä. Ulosottoviranomainen voi panna päätöksen²¹ täytäntöön esimerkiksi ottamalla esineen ja luovuttamalla sen saajalle, tai painostaa suoritukseen uhkasakon avulla.

Liike-elämässä sopimuksen usein sisältävät erillisen sopimussakkolausekkeen. Sopimusvapauden mukaan osapuolet voivat vapaasti sopia sanktiosta, joka osapuolelle aiheutuu, jos hän ei täytä sopimusta. Sopimussakkolauseke ei välttämättä tarkoita, ettei sopimusrikkomuksesta voisi aiheutua myös vahingonkorvausvaatimusta. Tästäkin toki sopimuksessa on lähtökohtaisesti mahdollista sopia, ja rajata vahingonkorvausvaatimusoikeus sopimussakkoon. Myös sopimussakon osalta on muistettava kohtuus. Molemmiin puolin hyväksytty sopimussakkolauseke on kuitenkin hyödyllinen väline sopimusrikkomustilanteessa. Tällöin sopimusrikkomuksen vastapuolelle aiheuttamaa vahingon määrää ei lähtökohtaisesti tarvitse näyttää toteen, vaan sopimuksen rikkoneelta osapuolelta voidaan vaatia korvaukseksi puhtaasti pelkkää sopimussakkoa. Aiheutuneen vahingon määrä on usein haastava näyttää toteen. Suomessa käytössä oleva vahingonkorvausoikeus lähtee siitä, että vain todelliset, aiheutuneet vahingot korvataan.

²¹ Yrittäjien ja yritysten välisten suoritushäiriöiden osalta kyseeseen tulee yleensä käräjäoikeuden päätös. Kyseessä voi kuitenkin olla muukin toimeen pantu viranomaispäätös.

Kuulemme mielellämme sinusta ja liiketoiminnastasi. Miten voisimme olla avuksi? Kysy meiltä lakihöysteistä taloushallinnon tarjousta, yksittäistä testamenttikonsultaatiota tai vaikkapa sen sopimuksen tarkastusta. Palvelemme yrittäjiä ja yrityksiä talouden, varallisuuden ja juridiikan henkilökohtaisissa ja yritysasioissa. Juuri sillä palvelutasolla mitä tarvitset. Meillä on tarjota sinulle myös maksuttomat perintäpalvelut ja aina tarvittaessa myös edullinen oikeudellinen perintäpalvelu. Huolehdimme eduistasi ja tuemme kannattavan liiketoimintasi kasvua. Ollaan yhteydessä!

Ps. Allekirjoittanut on vero- ja varallisuus oikeuden, sekä liikejuridiikan asiantuntija. Laitetaan tulevaisuuden suunnitelmasi kuntoon, varmistetaan riittävä eläke ja laaditaan kannattava sijoitussuunnitelma. Yhteydenotto ja alkuneuvottelu on aina Sinulle maksuton.

Yhteistyöterveisin,

Milla Welling

Milla Welling OTM, KTM

Tiliporras Yhtiöt

Lakimies, Liiketalouden erityisasiantuntija

+358 44 5146 444

milla.welling@tiliporras.fi

TILIPORRAS
TILI- JA LAKIPALVELUT

SCALARIA **ASKELMA**
PERINTÄ TALOUSSHALLINNON
OHJELMISTO