

OPAS:

NÄIN TEET HYVÄN SOPIIMUKSEN





ONNISTUNEEN SOPIMUKSEN LÄHTÖKOHDAT

Muista aina seuraavat seikat:

- › Sopimus on enemmänkin prosessi kuin paperi.
- › Sopimuksen kohteen määrittely on tärkeä. Jos määrittely on epäselvä, riitatilanteissa ollaan vaikeuksissa.
- › Kauppahintaan, maksuihin ja maksueriin liittyvät asiat, kuten milloin ja millä edellytyksillä ja miten maksetaan.
- › Sopimuksen dokumentointi: Sen on oltava vähintäänkin sähköpostimuodossa. Ellei sopimusta voida esittää oikeudelle tai välimiehelle, sopimuksella ei ole painoarvoa, jos hyvä tahto loppuu.
- › Sopimuksen ristiriidattomuus: Jos sopimuksessa on ristiriitaisia ehtoja, ollaan vaikeuksissa.
- › Sopimusasiakirjojen keskinäinen etusijajärjestys on tärkeää. Erilaisten liitteiden ja muun aineiston keskinäinen etusijajärjestys on määriteltävä.
- › Sopimuspohjat kuuluvat riskiryhmään. Pohjat saattavat näyttää järkevilta, mutta ne voivat olla tiettyä tarvetta varten tehtyjä. Mikäli tarve on ollut erilainen kuin nykyinen käyttötarkoitus, pohja ei toimi. Esimerkiksi yrityskaupasta on tyypillisesti olemassa myyjän ja ostajan sopimuspohjat. Riskin vältät vain käyttämällä asiantuntijaa sopimuksen teossa.
- › Sopimuksen kokonaisuus. Sopimuksen tulee olla sellainen, että sitä on itse mahdollista noudattaa. Mikäli teksti on mahdoton tai haasteellinen omalta kannalta, sopimusta ei tule tehdä. Lupaukset tekstistä poikkeavista soveltamiskäytännöistä jäävät usein katteettomiksi.
- › Riitojen ratkaisuun on varauduttava. Yritysten välisissä sopimuksissa paras menettelytapa on tyypillisesti välityslauseke. Välityslausekkeissa on isoja eroja. Erilaiset välitysinstituutit ja välityslausekkeet johtavat erilaiseen prosessiin niin kustannuksiltaan, aikataulultaan kuin esimerkiksi näytön esittämismahdollisuuksien osalta.
- › Ymmärrä sopimuksen sisältö. Älä sitoudu sopimukseen, jota et ymmärrä joltakin osin.

SOPIMUKSEN SYNTYMINEN

Sopimus syntyy, kun tarjoukseen vastataan tarjous hyväksyen.
Huomioithan, että tarjouksesta poikkeava vastaus onkin vastatarjous.

Sopimusmuodoista:

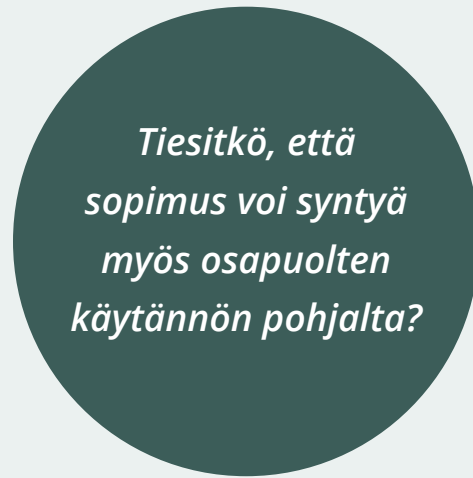
Sopimus voi olla joko **kirjallinen, suullinen** tai **hiljainen**.

KIRJALLINEN SOPIMUS

Kirjallinen sopimus sisältää keskeiset tiedot osapuolista ja sopimuksesta sekä osapuolten allekirjoitukset. Oikeuskäytännössä on katsottu sopimuksen voivan syntyä myös esimerkiksi sähköpostien vaihdossa ilman osapuolten varsinaisia allekirjoituksia. Erityisesti yritysten välisessä kirjeenvaihdossa on syytä olla tarkkana viestien sisällön yksiselitteisyyden kanssa.

SUULLINEN SOPIMUS

Suullinen sopimus osapuolten välillä on pätevä. Suullisten sopimusten ongelma on toteennäyttämiseen liittyvät haasteet. Suullisesti esimerkiksi puhelimesta tai neuvottelussa sovittu olisi hyvä vahvistaa lähettämällä muille sopimuksen osapuolille sähköpostilla tai muutoin vahvistus neuvottelussa sovitusta seikoista. Jos vastaanottaja ei reklamoi vahvistuksen sisällöstä, voidaan vahvistukselle asettaa painoa sopimuksen sisältöä tulkittaessa. Menettely on riskialtis.



HILJAINEN SOPIMUS

Hiljainen sopimus tarkoittaa osapuolten välisen toiminnan muodostamaa tapaa. Hiljainen sopimus on voinut muodostua osapuolten välillä esimerkiksi siten, että yritysten välisessä kauppasuhteessa toinen osapuoli on laskuttanut tietyin maksuehdoin useita kertoja ja osapuolet ovat reklamoineet ja toisaalta maksaneet laskut maksuehtojen mukaisesti. Tällaisessa aiemmin useita kertoja toistuneessa tilanteessa menettelytapojen voidaan katsoa muodostaneen osapuolten välille hiljaisen sopimuksen. Hiljainen sopimus on altis tulkintaerimielisyyksille ja riitaisuuksille.

SOPIMUKSEN REUNA-EHDOT – SOVELLETTAVA LAKI

Sopimukseen sovellettavista säännöistä sopiminen on sopimuksen olennaisimpia kohtia.

Yritysten välinen kauppa

TAVARAKAUPASSA KAUPPALAKI

Kauppalakia sovelletaan siltä osin kuin sopimuksessa ei ole jostain seikasta sovittu toisin. Kauppalaki tulee tyypillisesti helposti sovellettavaksi, jos itse sopimus käsittää vain joitakin kohtia. Kauppalain keskeiset kohdat on siis hyvä tuntea tehdessään sopimusta.

PALVELUKAUPASSA OIKEUSTOIMILAKI

Oikeustoimilaki asettaa reunaehdoja sopimusten tekemiselle. Oikeustoimilain keskeisten kohtien sisältö on syytä hahmottaa sopimusta tehtäessä.

Kohtuullistamismahdollisuus:

Oikeustoimilain mukaan (36§), jos *"ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovitella tai jättää se huomioon ottamatta."* *"Liian edullinen ehto"* saattaa ollakin siis ehto, jota ei oteta huomioon tai ainakaan oteta huomioon sellaisena kuin se sopimuksessa on.

Pätemättömyys:

Oikeustoimilaissa (31§) *"käyttää hyväkseen toisen pulaa, ymmärtämättömyyttä, kevytmielisyyttä tai hänestä riippuvaista asemaa, on ottanut tai edustanut itselleen etuja, joka on ilmeisessä epäsuhteessa. . ."* (33§) *"kunnianvastaista ja arvotonta vedota..."*

Ehto saattaa olla pätemätön, jos osapuolten neuvottelutilanne on ollut sen tyyppinen, että osapuolten välillä on ollut olennainen epä-

suhta tai toiminta on ollut muutoin vahvasti sopimatonta tuohon tilanteeseen.

Kohtuullistaminen ja pätemättömyys ovat kuitenkin poikkeuksia ja niitä sovelletaan varsin niukasti. Edellytysten täytyy olla selkeät. Ei ole syytä mennä *"tyhmiin"* sopimuksiin luottaen siihen, että sopimus on kuitenkin pätemätön tai sitä voidaan kohtuullistaa.

KANSAINVÄLINEN KAUPPA

Kansainvälisessä kaupassa sovelletaan tyypillisesti **CISG:tä (convention of international sale of goods)**. Sisältö vastaa käytännössä pitkälti kauppalakia. Osapuolet voivat kuitenkin sopimuksessa sopia heidän välillään sovellettavasta laista, ja niin kannattaa tehdäkin. Halutesaan sopimuksen voi sitoa esimerkiksi tietyn maan lainsäädäntöön.

Lainvalinta:

Lainvalintalauseke tarvitaan, jos osapuolia on useammasta maasta. Lausekkeen puuttuessa riskinä se, että sovellettavaa lakia haetaan tulkinnalla. Lainvalintalausekkeella voidaan poistaa epävarmuus.

Kuljetusehdot:

Kansainvälisessä kaupassa ja kuljetusten osalta sovellettavaksi saattavat tulla kuljetusehtoja koskevat normit. Kotimaassa **Finterms** ja ulkomailla **Incoterms**. Erityisesti, jos sopimuksessa on niihin liittyvä viittaus. Niillä on oleellinen merkitys määriteltäessä osapuolten vastuita sekä maksuun liittyviä veloitteita.

SOPIMUSTEN SITOVUUS

Sopimusten sitovuus on lähtökohta. Osapuolten on pidettävä sopimuksensa eli noudatettava tekemiään sopimuksia. Oikeuskäytännössä toimet, jotka rikkovat tehtyä sopimusta, aiheuttavat korvausvelvollisuuden.

Tavaran virhe (Kauppalain mukaan "KL")

Tavaran on oltava sovitun mukaista:

- > laadultaan,
- > määrältään,
- > muilta ominaisuuksiltaan,
- > pakkaukseltaan.

Jollei muuta ole sovittu, niin tavaran on:

- > sovittava tarkoitukseen, johon tavaraa yleensä käytetään,
- > sovittava erityistarkoitukseen, jos myyjä tiesi tarkoituksesta ja ostajalla syy luottaa myyjän asiantuntemukseen.

Jos tavara poikkeaa edellä olevista, siinä on virhe (**KL**).

Sellaisena kuin se on -ehto

Jos tavara myydään tällä ehdolla, siinä kuitenkin virhe, jos

- > ei vastaa niitä tietoja, joita siitä on annettu,
- > myyjä ei antanut tietoja, jotka ostaja saattoi perustellusti olettaa saavansa,
- > tavara on olennaisesti huonommassa kunnossa kuin hinta ja muut olosuhteet antavat ymmärtää.

Tavaran tarkastaminen

Ostaja ei voi vedota virheeseen, josta hän tiesi. Tavaran tarkastamisen laiminlyönti on ostajan vahingoksi luettava laiminlyönti.

Reklamaatio

Ostajan on reklamoitava virheestä kohtuullisessa ajassa siitä, kun hän on havainnut tai hänen olisi pitänyt havaita virhe. Yritysten välillä edellytetään joko sopimuksen mukaista tai kohtuullisessa ajassa tehtävää reklamaatiota. Reklamaatioajasta on selvyden vuoksi hyvä sopia.

SOPIMUKSEN TULKINTA

Sopimuksen tulkintaan vaikuttavat keskeiset säännöt ja tulkintaohjeet on syytä huomioida jo sopimusta laadittaessa.

Sopimuksen laadinta

Sopimuksen laatijalla on riski epäselvästä ehdosta. Dokumentaatio siitä, että sopimuksen sanamuoto on huolellisen valmistelutyön tulos korostaa sanamuodon tulkinta-arvoa.

Mikäli sopimus on laadittu yhdessä osapuolten välillä, on huolehdittava siitä, että tämä voidaan näyttää toteen. Toteennäyttö voi perustua esimerkiksi luonnosten ja kirjeenvaihdon säilyttämiseen. Merkitystä saattaa olla myös esimerkiksi neuvottelumuistioilla ja vastaavilla dokumenteilla.

Sopimuksen sisältö

Määritelmien ja varsinaisten ehtojen suhde on hyvä määritellä ristiriitaisuuden varalta.

Sopimuksen ankarina tai yllättävinä pidettävät ehdot on syytä korostaa. Yllättävä ehto voi johtaa kohtuuttomuuteen, jolloin sitä voidaan sovittaa tai jättää se huomioimatta.

Sopimusten laadinnan jälkeinen tulkinta-aineisto

Toiminta sopimuksen laadinnan jälkeen on merkityksellistä. On syytä huolehtia siitä, että sopimusta sovelletaan sopimuksen mukaisesti. Toistuva poikkeaminen voi johtaa tulkintaan, jossa katsotaan osapuolten sopineen poikkeavasta tulkintakäytännöstä. Osapuolen poikkeavaa soveltamista on reklamoitava, jottei poikkeavia kantoja voida tulkita hyväksytyin.

ERITYISIÄ SOPIMUSEHTOJA

Salassapito

Salassapidosta on syytä sopia, jos sopimus liittyy esimerkiksi teknisiin tai kaupallisiin liike- tai ammattisalaisuuksiin. Salassapitosopimus tehdään usein erillisenä aloitettaessa laajempia neuvotteluja.

Kilpailu- ja rekrytointikielto

Kilpailu- ja rekrytointikielto sisältyy usein yrityskauppasopimukseen, osakassopimukseen ja

johtajasopimukseen ja se voi sisältyä muihinkin sopimustyyppeihin. Se on tarpeen esimerkiksi aie- tai esisopimuksessa. Epäasiallinen menettely voisi konkretisoida esimerkiksi neuvotteluiden yhteydessä tapahtuvana avainhenkilöiden yksilöintinä sekä neuvotteluiden päätyttyä näiden rekrytointina.

Sopimussakko

Ilman sopimussakkoakin sopimuksen rikkomisesta seuraa vahingonkorvausvelvollisuus.

Vahingon määrän näyttäminen on haasteellista erityisesti, jos rikkomus kohdistuu kilpailukieltoon, salassapitoon tai immateriaalioikeuksiin. Kun sopimuksessa on sopimussakko, vahingon määrää ei tarvitse todistaa. Riittää, kun näytetään sopimuksen rikkominen. Sopimussakon täytyy olla määrältään kohtuullinen.

Riidanratkaisu

Yritysten sopimuksissa käytetään usein välityslauseketta: erityisesti, mikäli kyseessä ovat suuremmat rahamäärät tai taloudelliset intressit tai yrityksen omistukseen, hallintoon, salassapitoon, kilpailukieltoon tai rekrytointikieltoon liittyvät asiat tai vastaavat. Välimiesmenettelyn keskeisin etu on menettelyn nopeus. Toinen olennainen etu on se, että rajat ylittävissä sopimuksissa välimiestuomio on useimmiten merkittävästi helpommin täytäntöön pantavissa, kuin tuomioistuimen antama ratkaisu. Tuomioistuinprosessissa yhdessä maassa annettu tuomio saattaa johtaa tilanteeseen, jossa samasta asiasta joudutaan käymään oikeutta myös siinä maassa, jossa se olisi pantava täytäntöön. Välimiesmenettelyä koskeva kansainvälinen sopimus turvaa välitystuomion täytäntöönpanon useimmissa maailman maissa. Toki kansainvälisissä sopimuksissa on syytä varmistaa se, että sopimuskomppanin maa soveltaa kyseistä sopimusta.

Miksi riidanratkaisulauseke?

Sopimusta laadittaessa osapuolet toimivat hyvässä hengessä ja heillä on yhteisiä tavoitteita. Riitatilanteessa näin ei useimmiten ole. Riidanratkaisulauseke varmistaa asian käsittelyn osapuolten sopimalla ja valitsemalla tavalla.

Välityssopimus

Välityssopimuksen on oltava kirjallinen. Välityssopimus voi koskea tulevaisuudessa mahdollisesti syntyviä riitoja tai jo olemassa olevaa riitaa. Välityssopimuksessa voidaan sopia menettelyssä sovellettavista välityssäännöistä, menettelyn paikasta, kielestä sekä välimiesten määrästä.

Välimiesmenettelyn edut

Välimiesmenettely on joustavaa. Osapuolet voivat sopia prosessista ja räätälöidä yksimielinä sitä hyvin pitkälle. Välimiehiksi valitaan henkilöitä, joilla on asian vaatimaa osaamista. Välimiesmenettely ei ole julkista, vaan asioita voidaan käsitellä luottamuksellisesti.

Välitystuomio saadaan joutuisasti.

Välimiesmenettelysäännöissä tai välityssopimuksessa voi olla aikaraja välitystuomion antamiselle. Yritysten välisissä asioissa ero käsittelyajoissa voi olla vuosia. Erityisen kriittistä menettelyn kesto saattaa olla esimerkiksi riidassa, jossa on kysymys yhtiön omistuksesta. Ei voitane ajatella, että yhtiö voi pitkään toimia tilanteessa, jossa ei tiedetä, ketkä sen keskeiset omistajatahot ovat.

Menettely on kustannustehokasta. Asia riidellään vain yhteen kertaan eikä esimerkiksi kolmeen kertaan niin kuin kotimaisessa oikeudenkäyntimenettelyssä saattaa tapahtua. Välitystuomio on lopullinen eikä siitä pääsääntöisesti voi valittaa.

MUITA EHTOJA

Toimitusajat ja -tavat

Toimitusajoista ja -tavoista on tärkeää sopia etukäteen yllätysten välttämiseksi.

Takuut

Takuut ja niihin liittyvät osapuolten veloitteet ja menettelytavat ovat usein keskeisiä esimerkiksi rakentamiseen tai laajempiin toimituksiin liittyviä ehtoja.

Tuotevastuu

Mikäli asioista halutaan sopia lain perussäännöistä poiketen, osapuolten on keskinäisesti syytä sopia siitä kirjallisesti.

Toimitusehdot

Toimitusehdot määrittelevät osapuolten välisiä veloitteita. Erityisesti on syytä muistaa toimittajan veloitteiden lisäksi vastaanottajan puolelta mahdollisesti tarvittava myötävaikutus. Myötävaikutusvelvoite saattaa olla aivan olennainen sille, että toimittaja pystyy

täyttämään omat veloitteensa. Esimerkiksi toimitettaessa tuotantolinjaa tai vastaavaa voi olla välttämätöntä, että vastaanottaja on valmistellut teollisuushallin tai muun alustan, johon tuotantolinja asennetaan. Toimitusehdoilla saattaa olla myös vaikutuksia kolmannen osapuoleen nähden.

Vakioehdot

Vakioehtojen käyttö saattaa nopeuttaa sopimusneuvotteluja ja sitä kautta vähentää sopimuskuluja.

Vakioehtoja on monilla aloilla. Esimerkiksi rakennusalalla käytetään YSE-ehtoja, ja vastaavia ehtoja on monilla muillakin aloilla erilaisiin vaikiintuneisiin toimintoihin. Yhtiöllä voi olla myös omia vakioehtoja.

Jos käytetään vakioehtoja, sopimuksessa on oltava selkeä viittaus vakioehtoihin. Sopimus-kumppanilla on myös oltava mahdollisuus tutustua yleisiin sopimusehtoihin ennen allekirjoitusta.



ERITYISTILANTEENA URAKKASOPIMUKSET

Urakassa on kyse siitä, että urakoitsija sitoutuu tekemään tietyn työn tilaajalle tiettyyn hintaan. Urakkasopimuksia on erilaisia, pienistä kotitalouksien remonteista suuriin rakennusurakoihin. Yhteistä urakkasopimuksille on se, että asioista kannattaa sopia etukäteen kirjallisesti, jotta myöhemmin ei tule epäselvyyttä esimerkiksi urakan laajuudesta.

Yrittäjän ja kuluttajan välisissä urakoissa yrittäjä sitoo sopimuksen lisäksi kuluttajansuojalaki. Kuluttaja voi vedota kuluttajansuojalakiin myös silloin, kun sopimuksessa on sovittu toisin. Laki on tältä osin kuluttajaa suojaavaa pakottavaa oikeutta.

Urakoissa, joissa kuluttaja ei ole osapuolena, tilaaja ja urakoitsija voivat vapaasti sopia ehdoista. Suurissa urakoissa sopimusneuvottelut on syytä käydä huolellisesti ja mahdollisuuk-

sien mukaan kirjallisesti. Esimerkiksi urakka-neuvottelupöytäkirjalla saattaa olla riitatilanteissa suuri merkitys.

Urakkasopimuksessa on syytä sopia erilaisten liitteiden etusijajärjestyksestä siltä varalta, että liitteet ovat keskenään joiltakin osin ristiriidassa. Tärkeää on, että sopimus on käyttökelpoinen ja tarjoaa vastauksia riitatilanteissa. Urakka ei keskeydy, kun osapuolet löytävät riitaansa ratkaisun sopimustekstistä.

Mikäli urakkaan halutaan soveltaa joitakin vakioehtoja, esimerkiksi YSE 98 -ehtoja, tästä tulee mainita sopimuksissa. YSE 98 -ehdot asetavat esimerkiksi tarkat määräajat vaatimusten esittämiselle. Molempien osapuolten on syytä tuntea sovellettavat vakioehdot pystyäkseen toimimaan oikein häiriötilanteissa.

AUTAMME MIELELLÄMME!

Helsingin toimisto

Vuorikatu 16 A 5, 00100 Helsinki

☎ **020 749 8160**

✉ **helsinki@lindblad.fi**

Katso muiden paikkakuntien yhteystiedot
osoitteesta: **lindblad.fi/toimistot**

