LAPPEENRANNAN TEKNILLINEN YLIOPISTO

School of Business and Management

Pro gradu -tutkielma

Yllättävä ja ankara ehto verkossa tehtävässä vakiosopimuksessa

Tekijä: Mari Kuusaro

Vuosi: 2016

1. tarkastaja: Professori Kaisu Puumalainen

2. tarkastaja: Tutkijaopettaja Helena Sjögrén

TIIVISTELMÄ

Tekijä: Mari Kuusaro

Tutkielman nimi: Yllättävä ja ankara ehto verkossa tehtävässä vakiosopimuksessa

Tiedekunta: School of Business and Management

Pääaine: Yritysjuridiikka

Vuosi: 2016

Pro gradu –tutkielma: Lappeenrannan teknillinen yliopisto

100 sivua , 18 kuviota, 2 liitettä

Työn tarkastajat: Professori Kaisu Puumalainen

Tutkijaopettaja Helena Sjögrén

Hakusanat: liikesopimus, vakiosopimus, ankarat ja yllättävät ehdot, sosiaalinen sopimusoikeus

Tässä työssä tutkitaan verkossa tehtävän vakiosopimuksen ehtoja sopimuksen ollessa elinkeinonharjoittajien välinen. Kun sopimuksen on laatinut neuvotteluasemaltaan vahvempi osapuoli, ei toisella osapuolella ole muuta mahdollisuutta kuin hyväksyä tai hylätä sopimus. Tällainen sopimus on nimeltään liittymissopimus. Epätasaisen neuvotteluvoiman johdosta vahvempi osapuoli voi sopimuksen ehtoja laatiessaan pyrkiä puoltamaan omaa etuaan. Tämä voi johtaa tilanteeseen, jossa sopimuksen ehtoihin sisältyy yllättäviä ja ankaria ehtoja. Tarkoituksena on selvittää oikeuskirjallisuuden perusteella millaiset ehdot voivat olla lähtökohtaisesti yllättäviä ja ankaria. Jotta tällaiset ehdot tulisivat sitovasti sopimuksen osaksi, niitä tulee korostaa. Empiirisen tutkimuksen avulla halutaan selvittää miten edellä mainittujen ehtojen korostaminen onnistuu mobiilisovelluskehittäjien jakelusopimuksissa. Verkossa toteutettu kyselytutkimus suunnattiin suomalaisille mobiilisovelluskehittäjille. Tutkimuksen mukaan on selvää, ettei suurin ongelma ole sopimusehdoissa, vaan suurin ongelma on sopimuksen lukemisen transaktiokustannus. Tämän seurauksena liityntäsopimuksen hyväksyjät ovat tietämättömiä sopimuksen solmimisen seurauksena heihin kohdistuneista vastuista ja velvoitteista. Koska sovelluskehittäjät näkevät itsensä jo lähtökohtaisesti sopimuksen osapuolina ilman neuvotteluvoimaa, eivät he koe hyötyvänsä sopimuksen lukemisesta. Johtopäätöksenä todetaan, että tiedon epäsymmetrisyyteen tulisi vaikuttaa. Järjestäytymällä sovelluskehittäjien olisi mahdollista kasvattaa neuvotteluvoimaa, mutta myös lisätä tietoisuuttaan sopimusehtojen sisällöstä. Sopimusehtoihin vaikuttaminen ei ole mahdollista tällä hetkellä ennen kuin useammat sopimuksen hyväksyjät lukevat sopimuksen.

ABSTRACT

Author:	Mari Kuusaro
Title:	A surprising and a harsh condition in standard contract made online
Faculty:	School of Business and Management
Major:	Business Law
Year:	2016
Master's Thesis:	Lappeenranta University of Technology
	100 pages, 18 figures, 2 appendixes
Examiners:	Professor Kaisu Puumalainen
	Senior Researcher Helena Sjögrén
Key words:	a business contract, a standard contract, surprising and harsh conditions, the social contract law

This paper investigates the terms of standard contract made online between business parties. When this standard contract is drafted by the party within stronger bargaining power, the other party has only option to approve or reject the contract. This kind of contract is called adhesion contract. Unequal bargaining power may lead to terms which favour the drafting party. These terms may be surprising and harsh to weaker party. The main goal is to find out on the basis of legal literature what kind of terms are surprising and harsh in first place. These terms need to be higlighted on the contract as a requirement to ne binding to both parties. The purpose of empirical study is to see how this highlightning of these terms succeeds in mobile application distribution agreements. Online survay was carried out by finnish mobile application developers. According to the study, it is clear that the main problem is not in the contract terms , main problem is transaction cost of contract reading. For this reason approvers of this adhesion contract are unaware of the responsibilities and obligations imposed by the contract. Though they seem to see themselves in advance as a party without bargaining power, so they will gain nothing from reading the contract. As a conclusion, something needs to be done to this Information asymmetry. If developers would get organized if not unionised, they might gain bargaining power together but at least they would be better off as they would be aware of contract terms. Until then I don't see any possibility to change the terms of contract as what they are at the moment.

Sisällysluettelo

1. Johdanto ... 6
1.1. Mobiililiiketoiminta ... 6
1.2. Tutkimuksen taustaa ... 8
1.3. Tutkimusongelma ja tavoitteet ... 11
1.4. Tutkimuksen rajaus ja metodit ... 13
1.5. Teoreettinen viitekehys ... 15
1.6. Aikaisemmat tutkimukset aiheesta ... 17

2. Sopimusoikeudellinen teoria ja liikesopimus ... 21
2.1. Sopimusoikeuden muutoksesta ... 21
2.2. Liikesopimus ja sen erityispiirteet ... 23
2.2.1. Liikesopimus ... 23
2.2.2. Elinkeinonharjoittajat liikesopimuksen osapuolina ... 25
2.2.3. Sopimusvapaus liikesopimuksissa ... 26
2.2.4. Sopimusten sitovuudesta ... 27
2.2.5. Lojaliteettiperiaate ... 28
2.3. Yksipuolisesti laaditun vakioehtoisen sopimuksen piirteitä ... 29
2.3.1. Yksipuoliset vakioehdot ... 29
2.3.2. Vakioehtojen liittäminen sopimukseen ... 29
2.3.3. Vakioehtojen sitovuus sopimussuhteessa ... 31
2.3.4. Korostamisvaatimus ja tiedonantovelvollisuus ... 32
2.3.5. Vilpitön mieli ja selonottovelvollisuus ... 34
2.3.5. Epäselvyyssääntö ... 35

3. Mahdollisia ankaria ja yllättäviä ehtoja vakiosopimuksessa ... 36
3.1. Yleisesti ankarista ja yllättävistä ehdoista ... 36
3.2. Sopimuksen irtisanominen ... 37
3.3. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot ... 38
3.4. Vastuunrajoituslauseke ... 39
3.5. Sopimukseen sisältyvä lakiviittaus ... 40
3.6. Entire agreement-ehto ... 41

4. Tutkimusmenetelmät ... 42
4.1. Tutkimusmenetelmät ... 42
4.2. Tutkimuksen toteutus ... 43
4.3. Kyselyn laadinta ja esitestaus ... 44
4.3.1. Kysymysten laadinnasta ... 44
4.3.2. Kyselyn sisältö ... 45
4.3.3. Saatekirje ... 45
4.4. Tutkimusaineiston kohdejoukko ... 46
4.5. Analysointimenetelmät ... 47

5. Tulokset ... 52
5.1. Tutkimuksen tuloksista ... 52
5.2. Sopimuksen tekemistä koskevat kysymykset ... 55
5.3. Sopimuksen tekemiseen käytetty aika ... 57
5.4. Sopimuksen ymmärtämisestä ja sopimusehdoista tarkemmin ... 57
5.5. Sopimuksessa korostettavat sopimusehdot ja niiden huomaaminen 63
5.6. Vastaavanlaiset sopimukset ... 64
5.7. Sovelluksesta saatavasta tuotosta ... 65

5.8. Sopimuksen irtisanomista koskevista sopimusehdoista 67
5.9. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot 71
5.10. Sopimuksen vastuunrajoitusehdoista 73
5.11 Sopimukseen sisältyvästä lainvalinnasta 76
5.12. Sovelluskehittäjän asemasta 78
6. Yhteenveto ja johtopäätökset 83
OIKEUSTAPAUKSET 89
LIITTEET 91
SAATEKIRJE 93
KYSELYLOMAKE 94

1. Johdanto

1.1. Mobiililiiketoiminta

Älypuhelimet ja tablettitietokoneet ovat yleistyneet viime vuosia vauhdilla ja tällä hetkellä digitaalisen median käyttö tapahtuukin suurelta osin juuri mobiililaitteiden kautta. Mobiilisovellusten suuri suosio on johtanut niiden käytön moninkertaistumiseen muutamien viime vuosien aikana[1] Tämä kaikki on seurausta 2000-luvulla alkaneesta viestintäalan rakennemuutoksesta. Tekniikka ja välineet ovat digitalisoitumisen myötä synnyttäneet täysin uusia pienyrittäjyyden muotoja kuten mobiilisovellusten kehittämisen. Muutoksen seurauksena on syntynyt uusia liiketoimintamalleja, joihin liittyy myös muutokset sopimustekniikassa ja sopimusehdoissa. [2] Mobiilisovelluksia voi vapaasti kehittää kuka tahansa ja sovelluskehittäjällä on mahdollisuus saada sovelluksensa globaalisti jakeluun esimerkiksi laitevalmistajien ylläpitämien sovelluskauppojen kautta. Mobiilisovellusten jakelua koskevat sopimukset kehittäjän ja sovelluskaupan välillä tehdään vakioehtoisella, verkossa hyväksyttävällä sopimuksella. Sopimus perustuu tekniikan avulla ilmaistavalle sopimustahdolle ja sopimusehdot hyväksytään painamalla hyväksyntää kuvaavaa painiketta sovelluskaupan sivustolla. Kyseinen tekniikka on yleinen sähköisessä ympäristössä tapahtuvassa ohjelmien lisensioinnissa ja palveluissa, joiden käyttö edellyttää rekisteröitymistä.

Sopimuksia on pidetty informaatioteknologian alalla erityislaatuisina ja vaikeaselkoisina. Tämä saattaa olla seurausta mm. sopimuksen kääntämisen haasteista, jotka johtuvat Yhdysvaltojen suomalaisille vieraasta oikeuskäytännöstä ja englannin kielestä.[3] Sopimusten lukeminen on kuitenkin edellytys sopimuksen ymmärtämiselle. Monimutkainen liikesopimus on suhteellisen helppo laatia, mutta sen ymmärtämiseksi ei pelkkä tekninen lukeminen riitä. Yksittäisten käsitteiden ja sanojen ymmärtäminen ei vielä ole riittävää, vaan sopimuskumppanin tulee ymmärtää minkälaisen kokonaisuuden osat muodostavat ja mitä sopimus tosiasiassa sisältää.[4]

---

[1] Oesch, Vesala, 2004, s.256, Goossens, J, 2015
[2] Opetus- ja kulttuuriministeriön selvitys 5.2.2014/Riku Neuvonen, s.2-3
[3] Takki, P. 1999, s. 19
[4] Rasmusen, 2001, s. 5-6

Koska oikeus harvemmin suostuu puuttumaan kahden elinkeinonharjoittajan väliseen sopimukseen [5], on sopimuksentekoa edeltävillä hetkillä merkitystä sopimusosapuolten asemaan liikesuhteen aikana. Yksipuolisen vakioehtoisen sopimuksen laatinut osapuoli voi helposti laatia sopimuksen, joka puoltaa hänen intressejään. Tällaisessa tilanteessa varsinkin sopimuksen vastaanottavan puolen tulisi tutustua sopimukseen ja ymmärtää sopimuksen ehdot ja vaikutukset.

Kun sopimuksessa käytetään yksipuolisesti laadittuja vakioehtoja, liittyy vakioehtojen käyttöön joitakin ongelmia. Saarnilehdon mukaan tällaisia tilanteita ovat mm. vakioehtojen liittäminen sopimukseen, sopimuksen tulkintaa koskevat kysymykset, yllättävien ja ankarien ehtojen sitovuus sekä ehtojen mahdollinen kohtuuttomuus. [6] Asianmukaisesti sopimukseen liitettyjen ehtojen osalta tulee tutkittavaksi ehtojen mahdollinen yllättävyys ja ankaruus. Tällaisia ehtoja, joihin erityisesti tulisi kiinnittää huomiota ovat välitys- ja vastuuvapauslausekkeet. Ankaran ja yllättävän ehdon tosiasiallinen tarkoitus ei välttämättä käy ilmi asiayhteydestä ja ehto ikään kuin häviää sopimustekstin joukkoon.[7]

Sopimus nähdään monesti liiketoimissa hidastavana tekijänä, eikä sopimusta tehdessä ajatella mikä voisi mennä vikaan. Jos sopimussuhteen aikana ei tulisi ongelmia, ei sopimustakaan tarvittaisi. Tällaisen ajattelun lopputuloksena sopimukseen sisältyvät oikeudelliset riskit laiminlyödään ja tämä voi tulla sopimusosapuolelle hyvin kalliiksi.[8] Jos sopimus jätetään tietoisesti lukematta, ei tilannetta voi vaatia korjattavaksi. Sopimuksen tekevältä osapuolelta edellytetään huolellisuutta ja huolimaton toiminta voi estää mahdollisen riita-asian sovittelun. Tilanne ei kuitenkaan ole sama, jos toinen osapuoli on edesauttanut toisen osapuolen huolimattomuutta. Sopimusosapuolten ollessa epätasavertaisessa asemassa, voi sopimussuhteessa toteutua vedätysongelma. Kyseessä voi olla monopolin avulla saavutettu asema, jota voidaan käyttää hyväksi kumppania vastaan häikäilemättömästi. [9] Onko tällöin sopimuksen hyväksyvällä mobiilisovelluskehittäjällä riittäviä edellytyksiä harkita sopimuksen tuomaa muutosta oikeudelliseen ja taloudelliseen asemaansa?

---

[5] Ahtonen
[6] Saarnilehto, 2005, s.18
[7] Saarnilehto, 2005, s.26
[8] Pohjonen, 2002, s.277
[9] Määttä, 2005, s.223-224

1.2. Tutkimuksen taustaa

Elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset pohjautuvat klassisen sopimusoikeuden mukaisesti sopimusvapauteen ja *pacta sunt servanda* –periaatteeseen, jonka mukaan sopimus, joka ei ole vastoin pakottavaa oikeutta, on sitova sellaisenaan alkuperäisessä muodossaan. Perinteisesti osapuolten vapaa tahto sitoutua kannattavaksi arvioimaansa sopimukseen on ollut mahdollista juuri sopimusvapauden tähden. Molemmilla osapuolilla on nähty olevan yhdenvertainen tilaisuus ja taito arvioida oikeustoimen merkitys omien tarpeidensa kannalta.[10]

Sopimusoikeudessa tapahtunut muutos on viime vuosikymmenten aikana on johtanut sopimusoikeuden dynaamisempaan muotoon, jossa sopimus ei ole enää muuttumaton ja vapaasti muodostettavissa. Osapuolten intressien ollessa vastakkaiset ja sopimuksen ollessa aukoton, ei muutoksia sopimukseen tehdä sen solmimisen jälkeen. Modernin sopimusoikeuden joustavuus ja sopimusvapautta rajoittavat käytännöt onkin nähty myös uhkana sopimuksen sitovuuden periaatteelle ja sopimuksen ennakoitavuudelle. Sopimus ei ole enää staattinen riskinjakoväline vaan sopimus nähdään jatkumona, jonka edellytyksenä on yhteistyö sopimusaikana.[11] Sopimusoikeuden modernisoituessa sen arvojen on nähty sosiaalistuvan ja vastakkainasettelu on ollut vahvasti dikotominen: kaupallinen vastaan sosiaalinen. Modernin sopimusoikeuden kehitykseen vaikuttaneet arvot on nähty solidaarisuutena ja altruismina. Nämä arvot poikkeavat perinteisistä arvoista yksilökeskeisyydestä ja markkinasuuntautuneisuudesta.[12] Viimeisen neljänkymmenen vuoden aikana sopimusvapaus on muuntunut ja sen rajoittaminen muuntuneen maailmankuvamme perusteella on johtanut oikeuden kaventumiseen. Myös erilaiset markkinarakenteet synnyttävät tarvetta sopimusvapauden rajoittamiselle.[13]

Oikeuskirjallisuudessa on esitetty, että valtaosa sopimuksista pannaan täytäntöön paneutumatta koskaan yksityiskohtaisesti sopimuksen sisältöön.[14] Moni sopimusosapuoli sitoutuu sopimukseen, jota ei ole lukenut.[15] Osapuolten tulisi pystyä arvioimaan sopimukseen sisältyvät riskit ja pyrkiä vaikuttamaan niihin

[10] Saarnilehto et al 2012, s.90-91
[11] Sund-Norrgård, s.289-290, Hemmo I s.19-21
[12] Wilhelmsson et all 1993, s. 23
[13] Saarnilehto et al 2012 s. 86-87
[14] Hemmo, 2005, s. 88.
[15] Calamari, 1974, s.341

sopimusehdoilla. Kun sopimusosapuoli on tunnustanut lukeneensa sopimuksen ja hyväksyvänsä sopimuksen ehdot, voidaan hänen katsoa arvioineen sopimukseen sisältyvät riskit .[16]

Osapuolten välisen sopimussuhteen sisältö määräytyy siis kokonaan osapuolten tekemän sopimuksen perusteella, koska itse sopimuksen ulkopuolista normistoa ei ole. Tämän vuoksi mobiilisovelluskehittäjän tekemän sopimuksen sisältö on merkityksellinen sopimuksen hyväksyvälle kehittäjälle. On oleellista, että sovelluskehittäjä tiedostaa sopimusriskit, mutta myös ymmärtää sopimuksen tuomat oikeudet ja velvollisuudet.[17] Toisaalta elinkeinoelämässä tapahtuvan nopean muutoksen ja kehityksen seurauksena nykyisen lainsäädännön saattaminen yksityiskohdiltaan ajantasaiseksi ei ole mahdollista.[18] Mitä dynaamisempi oikeudenala on kyseessä, sitä suuremmalla todennäköisyydellä täytyy turvautua normeihin, joiden osalta harkintavalta lain soveltamisesta jää tuomioistuimille ja viranomaisille.[19] Tuomioistuimet eivät kuitenkaan helposti muuta suhtautumistaan vakiintuneeseen oikeuskäytäntöön, eikä näin ollen normien avulla voida saada muutoksia aikaiseksi. Näin ollen tuomioistuinten harkintavallan merkitys ei ole suuri jos muutos ei lähde lainsäädännön muutoksesta.[20]

Sopimusoikeuden muutosten seuraaminen voi olla ongelmallista silloin kun se tehdään oikeuskäytännön avulla. Liikesopimusten luonteen vuoksi sopimusriidat pyritään ratkaisemaan muualla kuin tuomioistuimissa ja sinne päätyneitä ratkaisuja ei ole paljon. Kertovatko tuomioistuimen tekemät ratkaisut sopimusoikeuden kehittymisestä vai kertoisivatko siitä enemmän ratkaisut oikeussalien ulkopuolella? Oikeuden antamat ratkaisut eivät välttämättä anna luotettavasti tietoa edes siitä, minkälaisia ongelmia sopimusoikeuden parissa työskentelevät kohtaavat.[21]

Ajan kuluessa myös liberalistinen sopimusoikeus kohtasi vahvaa kritiikkiä ja näin lainsäädäntöprosessissa kiinnitettiin huomiota myös niiden sopimusosapuolten asemaan, joilla ei aikaisemmin ollut mahdollisuutta vaikuttaa oikeuden

[16] Ayres&Schwartz, 2013, s. 6
[17] KTM 2002:14, s. 49, Hemmo, 2003a, s. 59
[18] Kurkela, 2003, s.14
[19] Määttä, K, 2010, s.5
[20] Määttä , K, 2010 s. 18
[21] Nystén-Haarala, S, 1999, s,201

kehitykseen.[22] Sopimusoikeuden modernisoituessa sopimusvapauden käsite kärsi ja rajoittui siihen, ettei sopimuksen tekeminen olekaan täysin vapaata vaan sitä rajoittaa sosiaalisen suuntauksen mukaisesti heikomman osapuolen suojaamisen tarve, joka voisi johtaa sopimuksen sovitteluun.[23] Liikesopimuksia on Suomessa soviteltu eri oikeusasteissa jonkin verran ja sovitelluissa tapauksissa on KKO todennut kuuden tapauksen osalta osapuolten olevan epätasavertaisia.[24]

Suomessa sopimusvapauden rajoittamista pohdittiin jo 1970-luvulla kun valmisteltiin kuluttajansuojalainsäädäntöä. Vuonna 1978 asetettiin toimikunta, jonka tehtävä oli valmistella säännöksiä, jotka lisäisivät pienyrittäjän suojaa. Tällöin annettua ehdotusta ei kuitenkaan toteutettu, mutta toimikunnan antamien lausuntojen perusteella sen aikaisia sopimuksia kuitenkin muutettiin omatoimisesti sopimuksen laatineiden yritysten toimesta.[25] Korkein oikeus on myös vahvistanut ratkaisussaan vuodelta 1974, että velkakirjalaissa ollut kohtuullistamissäännös voi tulla sovellettavaksi sopimusoikeuden sääntelemättömillä alueilla yleisenä periaatteena.[26] Suojalainsäädännön nähtiin olevan lähinnä ideologisella tasolla. Käytännössä pakottavalla säännöksellä tarjotun suojan merkitys on lähes merkityksetön, jos sääntöä ei sovelleta tuomioistuimissa.[27]

1990-luvulla asiasta asia nousi uudelleen esille ja ensin suunniteltu vakioehtoja koskeva laki ei toteutunut. Hallituksen esityksessä 39/1993 pohdittiin pienyrittäjän asemaa sopimussuhteessa, jossa sopimusosapuolet eivät ole tasavertaisessa asemassa. Vuonna 1993 eduskunta sääti lain elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä. Kyseinen laki on esimerkki Pohjoismaissa jalansijaa saaneesta sosiaalisesta sopimusoikeuden suuntauksesta, joka käsittelee nimenomaisesti sopimuksia, joissa voimasuhteet sopimusosapuolten kesken ovat epätasapainossa.[28]

[22] Wilhelmsson, 2008, s.5-6
[23] Wilhelmsson ja Kaukonen, 1993, Häyhä, s. 163-166
[24] Ahtonen, 2010, s.218-219
[25] Wilhelsson, 2008, s.200-201
[26] KKO 1974 II 16, Wilhelmsson, 1978, s.24
[27] Wilhelmsson 1978, s. 26-27
[28] Wilhelmsson, 2008, s.9

1.3. Tutkimusongelma ja tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena on tunnistaa verkossa hyväksyttävään, vakioehtoiseen sopimukseen kohdistuvia vaatimuksia ja tutkia kuinka nämä vaatimukset ovat yhteydessä siihen, miten sopimuksen hyväksyvä osapuoli sopimuksen kokee.

Verkossa tehtävien sopimusten ongelmia ovat yleisesti: [29]

- ✓ *pituus*: mitä pidempi, sitä kauemmin sopimuksen tekeminen vie aikaa
- ✓ *vaikeita ymmärtää*: käytetään ammattikieltä, vaikeaa lukea sekä ymmärtää
- ✓ *pakollisuus:* sopimukselle ei ole tarjolla vaihtoehtoa
- ✓ *sitoutuminen sopimukseen lukematta:* edellä mainituista syistä johtuen sopimusta ei lueta, mutta siihen sitoudutaan ja tästä ollaan vastuussa.

Mobiilisovellusten jakelusta vastaavat pääasiassa älypuhelimien ja tablettikäyttöjärjestelmien valmistajat, joiden hallinnoimat sovelluskaupat ovat markkinoiden suurimpia toimijoita. Jos mobiilisovelluksen kehittäjä haluaa saada sovelluksensa valitsemansa sovelluskaupan kautta yleisölle tarjottavaksi, ei hänellä välttämättä ole muita vaihtoehtoisia tapoja sovelluksen jakelulle. Hänellä ei ole neuvotteluvoimaa sovelluksensa jakelusopimuksensa [30] ehdoista, vaan ainoa vaihtoehto on hyväksyä sovelluskaupan tarjoama vakiosopimus ehtoineen. Sovelluskaupoille vaihtoehtoinen tapa on suunnitella verkkopohjaisia palveluja, joita voidaan käyttää mobiililaitteissa selaimen avulla. Tämä on vaihtoehto esimerkiksi käyttäjille, joiden laitteessa ei ole riittävästi muistia sovellusten pyörittämiseksi. Mobiilipalveluja voidaan siis kehittää molemmilla tavoilla.

Kun sopimus tehdään verkon välityksellä, tulee tiedonantovelvollisuuden täyttämiseen kiinnittää huomiota yllättävien ja ankarien ehtojen osalta. Verkkoympäristössä tulee ehdon tulla näkyviin ennen sopimuksen hyväksymistä ja huomion kiinnittäminen tällaiseen ehtoon tulee toteuttaa *”tavalla, että siihen on pakko kiinnittää huomiota”.* [31]

---

[29] Rauscher, K, 2012, s.2-9
[30] Käsitteellisesti jakelussopimus. Kehittäjän tekemä sopimus monesti eri nimellä sovelluskaupan sivulla.
[31] Saarnilehto, 2005, s.26

Vuonna 1999 verkossa tapahtuvaa kuluttajakauppaa koskevassa tutkimuksessa perehdyttiin sopimukseen sisältyvien sopimusehtojen esille tuomiseen. Vain 27% sopimuksista toi esille riittävät tiedot ennen sopimuksen päättämistä, 40% sopimuksista ei sisältänyt tietoja laisinkaan kyseisistä ehdoista ja kolmasosa sopimuksista olisi edellyttänyt sopimuksen tekijältä aktiivista etsintää tietojen löytämiseksi.[32] Vakiosopimuksia koskevia tulkintaperiaatteita ovat muun muassa korostamisvelvollisuus ja epäselvyyssääntö. Nämä tulevat usein sovellettavaksi kun sopimus tehdään toisen osapuolen laatimia vakioehtoja käyttäen. [33] Tutkimuskysymyksen työssä muodostaakin korostamisvelvollisuuden toteuttaminen jakelusopimuksissa:

> Minkälaiset ehdot vakiosopimuksessa ovat ankaria ja yllättäviä ja kuinka tällaisen ehdon korostaminen onnistuu verkossa hyväksyttävän sopimuksen osalta?

Tutkimusongelma on kaksiosainen ja tämä näkyy myös työn rakenteessa. Tutkimusongelman ensimmäiseen osaan sopimusehtojen luonteesta vastataan työn teoriaa käsittelevissä kappaleissa ja empiirisessä osassa analysoidaan tuloksia, joiden perusteella selvitetään miten korostaminen onnistuu. Tutkimuksen pääkysymyksen ratkaisemista pyritään tukemaan empiirisen aineiston tulosten analysoinnin avulla.

Vaikka ala on verrattain uusi, mutta koska sopimuskäytänteet ovat jo vakiintuneet, herää siihen liittyen monia kysymyksiä. Työtä tehdessä on taustalla ollut halu nähdä minkälaisia asioita suomalaisen sovelluskehittäjän tulisi tietää sopimusta hyväksyessään. Yksipuolisten ehtojen tarjoaminen on mahdollista, koska oletan, etteivät kaikki sopimuksen hyväksyneet sovelluskehittäjät perehdy tekemäänsä sopimukseen. Hyväksytäänkö sopimus siis oletusarvoisesti, koska muuta vaihtoehtoa ei ole?

[32] Chan, 1999
[33] Hoppu, Kari, 2011, s.1371

Alakysymyksiin pyritään vastaamaan tutkimuksen kvalitatiivisen aineiston analyysin avulla:

> Mihin asioihin verkossa tehtävään vakioehtoiseen sopimukseen kiinnitetään huomiota?
>
> Kuinka hyvin sopimuksen hyväksyvä osapuoli perehtyy verkossa tekemäänsä sopimukseen?

Friedrich Kessler [34] on jo 1940-luvulla kirjoittanut sopimusoikeuden ristiriitaisesta suhtautumisesta liityntäsopimuksiin. Sopimusvapaus nähtiin ratkaisuna liike-elämän tarvitsemasta liikkumavarasta koskien sopimuksen muotoa ja laatimista. Sopimusten muotoa ei ollut mahdollista säädellä yhteiskunnan toimesta ja teollistumisen myötä laadittiin vakiosopimuksia, joiden osalta esiinnousi sopimusvapauden aseman ja heikomman osapuolen suojelemisen välinen ristiriita. Tutkimuksessa esitetty ongelma ei ole siis uusi. Aihe on ollut olemassa kauan ja ristiriita sopimusvapauden rajoittamisen ja heikomman osapuolen suojelemisen välillä jatkuu edelleen.[35]

1.4. Tutkimuksen rajaus ja metodit

Kysymyksessä on lainopillinen tutkimus, jossa ensisijaisena lähdeaineistona on käytetty oikeuskirjallisuutta, kansallista lainsäädäntöä ja lainvalmisteluaineistoa.[36] Oikeusdogmaattisen menetelmän avulla pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksien osalta sopimusehtojen ankaruudesta ja yllättävyydestä. Vakioehtoisen sopimuksen sisältämien sopimusehtojen luonnetta tarkastellaan sopimusoikeuden sosiaalisesta näkökulmasta huomioiden yksilön rationaalisuus.[37] Työssä toteutetun kvalitatiivisen tutkimuksen analyysissä paneudutaan laissa annettujen velvoitteiden toteutumiseen sopimuksen vastaanottajan näkökulmasta ja yksilön valintaa ohjaaviin ratkaisuihin.

---

[34] Kessler, Friedrich, 1943

[36] Aarnio 1989 s. 48–49.
[37] Ahtonen, 2010, s.32-33

Vastaavaa tutkimusta on tehty Suomessa vasta vähän ja sosiaalisen sopimusoikeuden kanta on valittu tietoisesti moraalia puolustavana näkökulmana.[38] Kansallista sopimusoikeutta olisi mahdollisuus systematisoida monin tavoin, mutta tutkimuksessa on haluttu huomioida psykologinen oikeustaloustiede, jonka mukaan yksilöiden rationaalisuus ei ole täydellistä vaan rajoittunutta.[39]

Tutkimus ei koske kuluttajansuojaa, vaikka yrittäjän rinnastaminen kuluttajaan voisi joissakin tilanteissa olla mahdollista. Kuluttajien ja pienyritysten vertaaminen toisiinsa ei aina ole tarkoituksenmukaista, mutta päätöksenteon osalta molemmat toimivat samoin. Näin ollen pienyrittäjien tekemien sopimusten sovittelua voidaan lähtökohtaisesti puoltaa samoin perustein kuin kuluttajasopimuksia. Pienyrittäjien ryhmän ollessa hyvin heterogeeninen ei yleisiä ohjeita voida suojan soveltuvuudesta antaa.[40] Kuluttajien kanssa tehtävien sopimusten osalta niitä koskeva lainsäädäntö on laajalti tunnustetun kuluttajan aseman vuoksi merkittävästi ankarampaa. Tutkimuksen tuloksia ja teoriaa rakennettaessa kuitenkin huomioidaan aiemmat tutkimukset, jotka on toteutettu kuluttajamarkkinoilla. Kun kyse on tilanteesta, jossa suhde perustuu pelkkään kirjalliseen sopimukseen ja sopimusosapuolista toinen on heikommassa asemassa, sosiaalinen siviilioikeus soveltuu sopimusehtojen analysointiin[41].

Rajaus on tutkimuksen osalta myös maantieteellinen. Huolimatta tutkimuksen kohteena olevien sopimusten kansainvälisistä elementeistä, tutkimuksen maantieteellinen rajaus koskee vain suomalaisen sovelluskehittäjän tekemiä sopimuksia ja sitä, miten sopimuksiin suhtaudutaan suomalaisen oikeuskulttuurin näkökulmasta. Rajauksen vuoksi tutkimuksen verkossa jaettava kysely on toteutettu ainoastaan suomenkielisenä. Rajauksesta huolimatta työssä huomioidaan sopimukseen sisältyvä sopimuksessa käytetty kieli ja lakiviittaus, joka voi olla sopimusehtona ankara ja yllättävä. Englanninkielisen sopimuksen kohdalla ei voida sivuttaa kielen merkitystä sopimuksen ymmärtämiseen vaikuttavana tekijänä, eikä mahdollisten tulkinta- tai käännösvirheiden mahdollisuutta. Sopimukseen kohdistuu sen kansainvälisyyden vuoksi Suomen

[38] Wilhelmsson, 1993, s.20
[39] Jolls, C. 1997, s.217-222
[40] Ahtonen, 2010, s.217
[41] Nystén-Haarala, S, 1999, s,204

sekä Yhdysvaltojen oikeuskulttuurit. Länsimaiset oikeuskulttuurit edustavat eri oikeusperheitä ja tutkimusaiheen ulottaminen Yhdysvaltojen oikeuskäytäntöön olisikin jatkotutkimusaiheena mielenkiintoinen.

Yksittäisiä ehtoja tarkastellaan sekä sopimuksen laatineen osapuolen tiedonanto- ja korostusvelvollisuuden että sen perusteella, mitä oikeuskirjallisuus määrittelee tyypillisistä yllättävistä ja ankarista ehdoista. Itse sopimusehdon mahdolliseen kohtuuttomuuteen ei oteta kantaa. Yleisesti myös huomioidaan sovelluskehittäjään kohdistuvista velvollisuuksista sopimusta tehdessä [42].

Tutkimus ei kata sopimuksen mahdollista sovittelukynnystä, eikä sopimuksen sovitteluun ei oteta kantaa. Yleisesti todetaan, että vakioehdon sovittelu tapahtuisi oikeustoimilain (laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista, 228/1929) 36 § perusteella. Suomessa on oikeuskäytäntöä vakioehdon kohtuuttomuuden sovittelun osalta ja tilanteesta riippuen on sovittelusääntöön perustuva ratkaisu vaihdellut. Elinkeinonharjoittajien välillä sovittelu on kuitenkin poikkeuksellista, sillä lähtökohtaisesti liikesopimuksen tekijän tulee ymmärtää toimintansa seuraukset.[43] Lainsäädännön eikä tuomioistuimien toimintaa koskeviin muutostarpeisiin ei oteta kantaa. On silti merkille pantavaa, että Suomen oikeuskäytäntöä koskevan empiirisen analyysin mukaan voidaan suurimman osan sovitteluratkaisuista katsoa parantavan yhteiskunnan kokonaishyvinvointia ja näin myös edistävän taloudellista tehokkuutta.[44]

1.5. Teoreettinen viitekehys

Sopimuksen asema on kohonnut merkitykseensä vasta yhteiskunnassa, jossa on tarvittu instrumenttia töiden organisoimiseksi ja taloudellisten suhteiden muodostamiseksi. Liberalistisen sopimusoikeuden mukaan jokainen yksilö on vastuussa omasta toiminnastaan ja hänellä on vapaus toimia omien tavoitteidensa mukaisesti. Tällöin valtion ei tule puuttua sopimusosapuolten tekemään sopimukseen.[45]

---

[42] Huolellisuusvelvoite, selonottovelvoite
[43] Saarnilehto, 2005, s.27
[44] Ahtonen, 2010, tiivistelmä
[45] Wilhelmsson, 2008, s.2-4

Oikeustoimilain sopimusmekanismi kohdistuu ainoastaan yksilöllisten sopimusten sääntelyyn. Nykyisessä liiketoiminnassa merkittävässä asemassa ovat kuitenkin vakiosopimukset, jotka jäävät vaille oikeudellista sääntelyä. Vakioehtojen käyttöä sääntelevien periaatteiden muodostumiseen on vahvasti vaikuttanut näkemys ehtojen laatijan liian suuresta määräysvallasta sopimuksen ehdoista ja tästä johtuvan sopimusosapuolen oikeussuojan puute.[46]

Vakioehtojen käyttöä puoltaa kuitenkin taloudellinen argumentti, sillä nykyaikaista massasopimusten tekemistä ei olisi mahdollista toteuttaa muuten. Vakioehtoisten sopimusten käyttö onkin perusteltavaa globaalin kaupankäynnin välttämättömänä instrumenttina. Vakiosopimuksia käytettäessä sopimuksen tekemiseen liittyvät transaktiokustannukset laskevat.[47]

Teoreettisen viitekehyksen muodostaa sopimusvapauteen perustuva järjestelmä, jossa valta keskittyy sille toimijalle, jolla on omaisuutta. Teorian muodostaminen perustuu moderniin sopimusoikeuteen, jossa on ristiriitaisina elementteinä muun muassa kaupallisuus ja sosiaalisuus.[48] Koska työssä on kyse liikesopimuksesta, on klassisen oikeuden merkitys huomioitava periaatteineen. Klassisen sopimusoikeuden hallitsevana normina on sopimusten sitovuus [49] Sopimusten sitovuuden periaate elää edelleen hyvin vahvavana liikesopimuksissa.

Vakiosopimuksiin sovelletaan soveltuvin osin oikeustoimilakia. Niiltä osin kun vakiosopimuksiin ei ole oikeudellista sääntelyä, sovelletaan sopimusoikeuden yleisiä periaatteita sekä pyritään saamaan tietoa suomalaisesta oikeuskäytännöstä. Keskeisin periaate, jota sovelletaan kaikkiin sopimustyyppeihin, on sopimusvapauden periaate.[50]

Tutkimuksen kysymyksenasetteluun vaikuttaa siten myös sosiaalisen sopimusoikeuden suojeluperiaate, jonka mukaan heikompaa osapuolta on pyrittävä suojelemaan voimasuhteiden ollessa vinoutuneet. Sosiaalisen suuntauksen oikeutus on tullut nimenomaisesti esille liittymissopimusten osalta ja sitä ei tulisi mieltää yleiseksi opiksi vaan sen tulisi rajoittua tilanteisiin, joissa

[46] Hemmo, 2003a, s.144.147
[47] Phillips, D, 2009, s.82
[48] Wilhelmsson et all 1993 s.16-17
[49] Hemmo, Wilhelmsson, 2008, s.1-4. Kurkela 2008, s.25
[50] Hemmo, 2003, s.28

voidaan (väärin)käyttää ylivoimaista markkinavoimaa.[51] Silloin kun markkinat ovat keskittyneet muutamien toimijoiden kesken, on mahdollista, että nämä toimijat päätyvät toimimaan samalla tavalla hiljaisesti hyväksymällä sopimuksiensa ehdoille tietyn saman tason.[52]

Sopimusoikeuden sosiaalinen suuntaus on saanut jalansijaa lähinnä Pohjoismaissa ja haluankin huomauttaa, että tutkimuksen kohteena olevien sopimuksen alkuperämaa on Yhdysvallat, jossa kyseinen suuntaus ei ole saanut samanlaista asemaa. Jo varhaisessa vaiheessa on Yhdysvaltojen oikeusperinne kantavine periaatteineen saanut eri kehityssuunnan kuin Pohjoismaissa. Yhdysvaltojen valtiojärjestelmän ja oikeusjärjestelmän perustavia arvoja ovatkin yksilönvapaus ja mahdollisuus menestyä [53]. Yhdysvaltojen oikeuskäytännössä on kuitenkin mahdollista löytää tapauksia, joissa huomioidaan sopimusehdon tulkinnasta johtuva vaikutus väestön hyvinvoinnille.

1.6. Aikaisemmat tutkimukset aiheesta

Marotta-Wurgler on tutkinut kilpailun, markkinarakenteen ja vakioehtoisten sopimusten ehtojen riippuvuutta. Vakiosopimusten ollessa kaikenkattavia, jotkut uskovat niiden olevan myös kohtuuttomia. Osittain yleisen näkemyksen mukaisesti yrityksen markkinarakenteesta johtuen kilpailu ei synnytä painetta sopimusehtojen parantamiseksi ostajan eduksi. Yrityksen asemaa ei voida yksiselitteisesti nähdä syynä tarjottujen sopimusten sisältämien vakioehtojen laadulle. Sopimuksen vakioehdot voidaan nähdä kohteena olevan tuotteen laadun osana. Käytännössä syynä heikoille ehdoille on se, etteivät ostajat tee valintaansa sen perusteella mitä tarjotut sopimusehdot sisältävät. Tämän tutkimuksen kohteena olivat loppukäyttäjän sopimukset (katso kuvio 2. keltainen nuoli). Toteutetussa tutkimuksessa käsiteltiin 647 eri sopimusta, 598 tietokoneohjelmistoyritykseltä. Tutkimuksessa tutkittiin sopimusten puolueellisuutta ja kilpailullisia olosuhteita.[54]

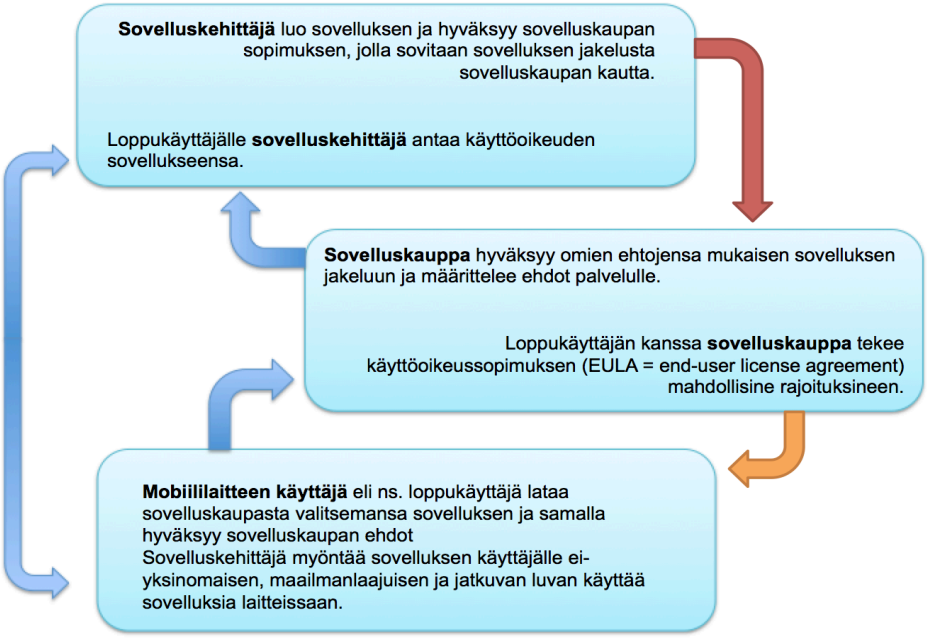
Uudemmassa artikkelissa Marotta-Wurgler, Yannis Bakos ja David R. Trossen keskittyvät kuluttajien käyttäytymiseen ja sopimuksen lukemisen vertailuun. Miten

[51] Kurkela 2008, s.32
[52] Kornhauser, L. 1976, Unconsbionabilty in standard forms
[53] Laitinen, 2007, s.15-17
[54] Marotta-Wurgler, 2008

loppukäyttäjien tulisi suhtautua sopimuksen ehtoihin, jos he olettavat, ettei sopimuksen ehdoilla ole merkittävää asemaa lain suojatessa heitä kuluttajina? Artikkelin empiirinen viitekehys jakaa sivustoilla vierailijat erilaisiin ryhmiin, jotka eroavat sen perusteella miten he käyttäytyvät sopimukseen perehtyessä sekä tilausta tehdessä ja miten sopimusehdot vaikuttavat heidän käytökseensä.[55]

Rasmussen [56] keskittyy artikkelissaan lukemisen transaktiokustannukseen ja epätäydellistä sopimusta selittää hänen mukaansa sopimuksen laatijan käyttämien termien tarkoitus, joiden selvittäminen vaatii sopimuksen hyväksyjältä huolellista tutustumista sopimukseen. Ayres & Schwart taas tutkivat artikkelissaan lukemattomuuden ongelmaan kuluttajasopimuksissa. Koska kuluttajat eivät perehdy tekemiinsä sopimuksiin, ei suostumusta tällaisen sopimuksen ehtoihin voida hyväksyä. Kilpailu markkinoilla ei pakota yrityksiä tarjoamaan parempia ehtoja kuluttajille, sillä heidän ei ole mahdollista vertailla eri yritysten sopimuksia silloin kun he eivät ole tietoisia sopimusehtojen olemassaolosta. Tutkimuksen mukaan kuluttajat olettavat sopimuksen ehtojen olevan parempia mitä ne todellisuudessa ovat. Heidän ehdotuksensa mukaisesti massamarkkinoilla myyvä yritys olisi velvollinen aika ajoin selvittämään, miten kuluttajien uskomukset heidän sopimusehdoistaan vastaavat totuutta. Ehdot, jotka ovat kuluttajien odotusten mukaisia olisivat täytäntöönpanokelpoisia, mutta yllättävien ja ankarien ehtojen tulisi olla täytäntöönpanokelpoisia ainoastaan, jos niiden korostamisessa on onnistuttu.[57]

[55] Bakos, Y at all. 2013
[56] Rasmussen, E, 2001
[57] Ayres & Schwart, 2014, s.4



Kuvio 1 Sopimusrakenne mobiilisovellusmarkkinoilla[58]

Wickelgren[59] on myös perehtynyt artikkelissaan monopoliasemassa toimivan yrityksen tarjoamien kuluttajasopimusten sopimusehtojen lukemiskustannuksiin. Artikkelissa pohditaan sopimusten täytäntöönpanokelpoisuutta ja sen yhteyttä kuluttajan mahdollisuuteen lukea sopimus ennen ostopäätöksen tekoa. Väitteen mukaan lukutaito estää sopimuksia sisällyttämästä sopimuksiin kuluttajalle epäedullisia ehtoja. Toisaalta osa tutkijoista on sitä mieltä, ettei sopimuksen ehdoilla ole vaikutusta tuotteen kysyntään, koska kuluttajat harvemmin perehtyvät sopimusehtoihin.

Verkossa tapahtuvan sopimisen realiteetteja on tutkittu Ronald J. Mann:n ja Travis Siebeneicherin toimesta.[60] Tämäkin artikkeli kohdistuu kuluttajien tekemiin sopimuksiin, mutta kiinnostus kohdistuu verkossa tehtyjen sopimusten kyseenalaiseen täytäntöönpanokelpoisuuteen. Tutkimuksessa on voitu laskea tilastollisia analyyseja sen määrittelemiseksi, minkälainen suhde (jos minkäänlainen) on täytäntöönpanokelpoisuudella, sopimusehdoilla, yrityksen koolla, tuotteen tyypillä ja jakelukanavalla.

Aihealueen suomalaista tutkimusta edustaa Riitta Ahtosen[61] väitöskirja, joka käsittelee oikeustaloustieteen näkökulmasta kohtuuttoman oikeustoimen ehtoja ja

[58] Mobiilisovellusmarkkinoiden rakenteesta lisää: Karhu, K. Et al, 2014, s.322
[59] Wickelgren, 2010
[60] Mann, R., Siebenneicher, T. 2008
[61] Ahtonen, Riitta: 2010

niiden sovittelua. Tutkimuksessa on selvitetty kohtuuttomuuden käsitettä ja puoltaako taloudellinen tehokkuus ehtojen sovittelua. Tässä väitöskirjassa analysoitiin sovittelua koskevia säännöksiä ja ratkaisuja. Väitöstutkimuksessa nostetaan esille sopimusosapuolten epätasavertaisen aseman ja sopimuksen lukemattomuuden seurauksena syntynyt tilanne, jota voidaan mahdollisesti sovittelemalla muuttaa.

1.7. Työn rakenne

Työ rakentuu kuudesta luvusta, joista alkupäässä on teoriaa käsitteleviä lukua kaksi ja kaksi tutkimuksen kvalitatiivisen aineiston analyysiä. Johdanto aloittaa kertomalla tutkimuksen kohteesta ja tavoitteesta, selvittämällä tutkimuksen taustaa sekä metodologiaa, sekä aikaisempia tutkimuksia aiheesta. Johdannossa myös tuodaan julki tutkimusongelma alakysymyksineen ja rajataan tutkimuksen aihetta. Toisessa kappaleessa käsitellään sopimusoikeudellista teoriaa ja liikesopimusta sopimustyyppinä. Kolmannessa kappaleessa keskitytään vakioehtojen mahdolliseen ankaruuteen ja yllättävyyteen ja miten näitä sopimusehtojen piirteitä oikeuskirjallisuudessa luonnehditaan. Toinen ja kolmas luku muodostavat työn teoriaosan, johon työ perustuu. Tutkimuksen neljäs luku käsittelee tehtyä empiiristä tutkimusta ja valittuja kvalitatiivisia analyysimenetelmiä. Viidennessä luvussa kyselyn vastauksia analysoidaan siltä osin kun on koettu tarpeelliseksi. Kuudennessa luvussa muodostetaan johtopäätökset tehdyn tutkimuksen osalta. Työn liitteinä on saatekirje ja kyselylomake.

2. Sopimusoikeudellinen teoria ja liikesopimus

2.1. Sopimusoikeuden muutoksesta

Länsimainen liberaali yhteiskuntakäsitys korostaa sopimusvapautta, joka on vaikuttanut myös taloudellisen toiminnan vapauteen elinkeino- ja yhdistysvapauden muodossa. Käsityksen mukaan yksilön vapaus päättää asioistaan parhaaksi katsomallaan tavalla johtaa näiden valintojen seurauksena niin yksilön kuin yhteiskunnankin hyötymiseen. Tämän näkemyksen muuttuminen on johtanut sopimusosapuolten tosiasiallisen aseman huomioimiseen ja abstrakti oletus on saanut väistyä. Liberaalinen ihmiskäsitys on nähty virheellisenä, sillä markkinoilla toimivat osapuolet eivät ole tasavertaisia tiedollisesti, taloudellisesti eivätkä tuotteiden suhteen. Todellisuuden ja sopimuskäsityksen ristiriita sopimuksen osapuolten asemasta toteutui, kun sopimusten osapuolet taloudellisen keskittymisen seurauksena olivat suuryritys ja yksityinen henkilö.[62]

Sopimusoikeudessa muutos on ollut seurausta toteutuneesta tasa-arvosta yhteiskunnassa ja tämän seurauksena on syntynyt suuntaus, joka kiinnittää huomiota sopimuksen sisältöön sekä tasavertaisuuteen sopimusvapautta kaventamalla. [63] Modernin sopimusoikeuden aikana sopimusvapaudella on edelleen suuri merkitys, mutta merkitystä on myös saanut kohtuusperiaate ja heikomman osapuolen suoja. Osapuolta suojaavat periaatteet ovat tilannesidonnaisia riippuen sopimusosapuolen asemasta sopimuskumppaniin nähden. Mustavalkoisesti ajateltuna osapuolen asema varallisuusoikeudessa jaotellaan kuluttaja- ja yritysmarkkinoihin.[64]

Kuluttajien kanssa samanlaisessa neuvotteluasemassa voi olla myös pienyrittäjä, jonka tekemän sopimuksen osapuoli voi olla toiminta-alallaan määräävässä markkina-asemassa oleva iso yritys. Tällöin pienyrityksellä ei ole suhteessa neuvotteluvoimaa ja ainoa vaihtoehto on hyväksyä tarjotut sopimusehdot. Pienyrittäjiä, joita voidaan rinnastaa edellä mainittuun tilanteeseen mm. maatalousyrittäjät, bensiinikauppiaat ja vähittäiskauppiaat. [65]

---

[62] Hemmo, 2003a, s.70-71, Wilhelmsson 1978 s.21
[63] Wilhemsson 1993, s.23-26
[64] Saarnilehto et al, 2012, s. 58-59
[65] HE 39/1993, 1.4.

Standardoitujen sopimusten on nähty synnyttäneen yksipuolisuutta, jonka avulla valtaa on käytetty yleisten normien muodossa edistämään jo lähtökohtaisesti vahvemmassa asemassa olevien asemaa. Sopimusvapaus on antanut ihmisille mahdollisuuden käyttää omaisuuttaan muiden hallitsemiseen ilman oikeusjärjestyksen rajoituksia.[66]

Perinteisen liberalistisen näkemyksen mukaan molemmat sopimusosapuolet pyrkivät edistämään omaa etuaan koko sopimussuhteen ajan. Saavutettu tila oli osapuolten vastakkaisten intressien kollisio. 1970-luvulta lähtien on kuitenkin voimistunut näkemys sopimuksesta yhteisenä toimintana, jonka tavoitteena on yhdessä saavuttaa tietty tavoite. Sopimuksen osapuolten tulee olla lojaaleja toisilleen, joka tarkoittaa sopimuskumppanin oleellisten etujen huomioimista. Tällaisen velvoitteen painottaminen korostaa osapuolten toimintaa niin sopimusaikana kuin sopimusta tehtäessäkin. Syntyneet velvollisuudet ovat ilmenevät velvollisuuksina toista osapuolta kohtaan muun muassa huomautusten tekemisenä ja pidättäytymisenä ankarien ehtojen käyttämiseltä. [67] Arvoperustana tälle lojaliteettiperiaatteelle ja -velvollisuudelle voidaan nähdä sopimusoikeuden sosiaalista suuntausta painottava näkemys. Sosiaalisen näkökulman mukaisesti oleellisessa asemassa ovat aseman väärinkäytön kielto ja kohtuutta koskevat säännökset. Sopimusoikeudellinen vaatimus hyvän tavan mukaisuudesta myös tukee lojaliteettivelvollisuuden merkitystä.[68]

Kansainvälistä liikesopimusta tulkittaessa on harvoin löydettävissä normia, joka nimenomaisesti ohjaisi tulkintaa. Jos sopimusosapuolet ovat jo lähtökohtaisesti käsittäneet sopimuksen sisällön eri tavalla, voidaan pohtia, onko tulkinnan kohteena oleva osa sopimuksesta edes syntynyt osapuolien välille.[69] Sopimuksen tulkintaa ja vakioehtoja koskeva normisto on sopimusoikeuden osalta pitkälti oikeuskäytännön varassa. Ennakkoratkaisuilla tehdään toistuvasti täydentäviä linjauksia huolimatta siitä, että lain ilmaisuja täsmennetäänkin lain esitöissä. Muutoksesta kertookin arvio, jonka mukaan lakitekstiä tärkeämmäksi

[66] Wilhelmsson, 1978, s.25
[67] Hemmo, 2003a, s.52-53, Wilhelmsson, 2008, s.26-27
[68] Hemmo, 1996, s.331-332
[69] Lehtinen, 2006, s.126-128

oikeuslähteeksi saattaa ajan mittaan muodostua annetut ennakkopäätökset ja –ratkaisut.[70]

Suomessa tuomioistuimet ovat sovitelleet liikesopimuksia kaikissa oikeusasteissa. Tehtyjen ratkaisujen perusteella ei voida vetää suoria johtopäätöksiä siitä, että vastaavat merkit täyttävä sopimus olisi soviteltavissa, sillä osapuolet ovat harvoin samanlaisia eri sopimusten osalta. Pelkkä epätasavertainen asema sopimuskumppaneiden välillä ei ole riittävä peruste sovittelulle.[71]

2.2. Liikesopimus ja sen erityispiirteet

2.2.1. Liikesopimus

Sopimukset ovat yritykselle sen toiminnan kannalta elintärkeitä. Sopimuksista syntyy kuluja ja liiketoiminnan osana sopimusten hallinta voi olla merkittävä kilpailuetu. Voi olla kannattavampaa sijoittaa sopimuksen suunnitteluun ja neuvotteluihin kuin varata taloudellisia resursseja sopimusriitoihin. Sopimuksentekokustannukset eivät saa kuitenkaan muodostua liian korkeiksi, sillä täydellisen sopimuksen suunnittelu on mahdotonta varsinkin pitkäkestoisessa sopimussuhteessa.[72]

Liikesopimuksen käsite on ristiriitainen ja sopimuksen käsite vaihtelee sopimustyypin ja tarkastelijan mukaan. Lehtinen määrittelee liikesopimuksen yritysten väliseksi sopimustoiminnaksi. Tällaiset sopimukset ovat neutraaleja niiden ominaisuuksien osalta, jotka liittyvät henkilöön. Tällaisilla ominaisuuksilla, kuten koulutus ja varallisuus, ei ole liikesopimuksien osalta merkitystä. Kansainvälisten liikesopimuksia tehdään, koska sopimuksen avulla voidaan edistää omaa liiketoimintaa, mutta sopimuksen johdosta sopimusosapuolet ovat myös sidottuja toimimaan sovitulla tavalla. Joissakin tilanteissa liikesopimusten osapuolen itsekkyyttä on kuitenkin voitava rajoittaa. [73]

Liikesopimuksen prosessin kannalta tärkeimmässä asemassa ovat sopimusneuvottelut, joiden perusteella sopimusosapuoli voi arvioida ja pyrkiä vaikuttamaan sopimuksen sisältäviä riskejä. Vakiosopimukset muodostavat

[70] Hemmo, 2006, s.49
[71] Ahtonen, 2010, s.219
[72] Tieva, 2009, s.114-116
[73] Lehtinen, 2006, s.220-222, s.91

massasopimuksina oman erityisen sopimusryhmänsä, jolloin sopimusten hallinta ja valvonta on yksinkertaisempaa vastuullisille tahoille. Lehtisen näkemyksen mukaan sopimusosapuolten välinen epätasa-arvoisuus ei johda liikesopimuksen epätasapainoon silloin kun sopimus on saavutettu pitkien ja huolellisten neuvottelujen jälkeen. Lähtökohtaisesti sopimus on aina tasapainoinen, sillä muulloin sopimusosapuoli ei sopimusta haluaisi. Jos sopimusta lähdetään muuttamaan tapausharkinnan pohjalta ulkopuolisen henkilön näkemyksen vuoksi sopimuksen kohtuullisuudesta, rikotaan saavutettu tasapainotila.[74]

Oikeustoimilain sopimusmekanismi kohdistuu ainoastaan yksilöllisten sopimusten säätelyyn. Nykyisin merkittävässä asemassa ovat kuitenkin vakiosopimukset, jotka jäävät vaille oikeudellista säännöstelyä. [75] Vakioehtojen käyttöä sääntelevien periaatteiden muodostumiseen on vahvasti vaikuttanut näkemys ehtojen laatijan liian suuresta määräysvallasta sopimuksen ehdoista ja tästä johtuvan sopimusosapuolen oikeussuojan puute.[76]

Vakioehtoisissa sopimuksissa on eroja. Vakioehtoisten sopimusten oikeudellisen eron tekee se, onko ehdot laadittu yksipuolisesti vain toisen sopimusosapuolen toimesta vai yhteisesti. Yhteisesti laaditut sopimusehdot ovat syntyneet neuvotteluissa sopimuskumppanien välillä. Käsiteltäessä vakioehtojen yksipuoliseen sisältöön liittyviä ongelmia, on merkitystä sillä, ketkä ehtojen laatimiseen ovat ottaneet osaa. Vaikka ehdot olisikin laadittu yhdessä, voivat ne silti olla joiltakin osin yksipuolisia.[77]

Silloin kun sopimuskumppaneista toinen laatii sopimuksessa käytettävät vakioehdot yksipuolisesti, eikä toisella osapuolella ole mahdollisuutta vaikuttaa ehtoihin, kyseessä voi olla liittymissopimus ja liittymisehdot. [78] Liittymissopimusta tehtäessä on hyväksyjän roolissa olevan sopimuskumppanin mahdollisuus vaikuttaa sopimuksen sisältöön olematon, hän joko tekee sopimuksen tai jättää tekemättä. Tällöin sopimusvapaus ei ole enää kovin merkityksellinen. [79]

---

[74] Lehtinen, 2006, s.96-99
[75] Halila ja Hemmo, 2008, s.26
[76] Hemmo, 2003a, s.144-147
[77] Wilhelmsson, 2008 s.37
[78] Wilhelmsson, 2008, s.35-36
[79] Ryynänen, J. s.295

Yhdysvalloissa liittymissopimus on määritelty viimeksi oikeustapauksen yhteydessä seuraavasti: *liittymissopimus on laadittu ylivoimaisen neuvotteluvoiman omaavan osapuolen johdosta antaen toiselle sopimusosapuolelle vain mahdollisuuden joko hyväksyä tai hylätä sopimus*.[80]

2.2.2. Elinkeinonharjoittajat liikesopimuksen osapuolina

Sopimusosapuolina liikesopimuksissa ovat elinkeinonharjoittajat. Elinkeinonharjoittaja voi yksityisen tai julkisen oikeushenkilön lisäksi olla myös luonnollinen henkilö, joka toimii ammattimaisesti. [81] Lähtökohtaisesti yritysmarkkinoilla sopimuksia tekevät elinkeinonharjoittajat ovat ammattimaisia ja ammattitaitoisia. Liikesopimuksissa sosiaalisia yksityiskohtia ei tarvitse huomioida, koska sopimusosapuolet nähdään lähtökohtaisesti tasavertaisina toimijoina, jotka yleensä eivät ole yksityishenkilöitä. Tämän seurauksena sopimusosapuoliin suhtaudutaan henkilöneutraalisti. Elinkeinonharjoittaja voi kuitenkin olla myös ilman ammattitaitoa oleva yksityishenkilö. [82] Liikesopimusten osalta erityisen ryhmän muodostavat tilanteet, joissa sopimusosapuolena on pienyrittäjä, jonka asema voidaan rinnastaa jopa työntekijään tai kuluttajaan.[83]

Pienyrittäjän asema voi olla liiketoiminnasta saadun tuoton ja riippuvuussuhteensa vuoksi sopimuskumppaniinsa nähden olla lähellä tavallista työntekijänasemaa. Kuitenkin liikesopimukselle tyypillinen ja hyväksyttävä elementti on riski, jonka tietoinen ottaminen voi johtaa suuriin voittoihin tai menetyksiin. Tämän riskin avulla yksityisellä henkilöllä on elinkeinonharjoittajana mahdollisuus hyötyä omasta työstään ja siksi pienyrittäjältä vaaditaan suurempaa riskinsietokykyä kuin kuluttajalta tai työntekijältä.[84]

Suomessa osapuolet liiketoimintasuhteissa nähdään lähtökohtaisesti tasavertaisina, mutta toisen osapuolen heikompi asema on mahdollista huomioida lain elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä (ElinkSopL 1062/1993) ensimmäisen pykälän mukaan. Säännös on luotu pienyrittäjien suojaksi, eikä suoja ole vahvuudeltaan verrattavissa sitä

[80] Comb v. PayPal, Inc., 218 F.Supp.2d 1165 (N.D. Cal. 2002)
[81] KilpRajL, 27.5.1992/480 3.1§
[82] Lehtinen 2006, s.63, 90-92, Hemmo, 2003a, s.31,
[83] Hemmo, 2003a, s.32
[84] Hemmo, 2003a, s.33

vahvempaan kuluttajien suoja-asemaan kuluttajansuojalaissa (KSL 38/1978). Jos liiketoimintasuhteissa halutaan vedota sopimuksen sovitteluun ja mahdolliseen kohtuuttomuuteen, mahdollistaa tämän OikTL 36§.[85]

2.2.3. Sopimusvapaus liikesopimuksissa

Varallisuusoikeuden rakentuessa vapaan vaihdannan periaatteelle, jossa lähtökohdat ovat perustuneet sopimusvapaudelle, on yhteiskunnan kehityksen takia myös suhtautuminen varallisuusoikeuteen muuttunut. Sopimusvapauden sisällöstä on kirjoittanut Suomessa ensimmäisenä Muukkonen jo 50-luvulla.[86] Hänen mukaansa sopimusvapaus tarkoittaa oikeutta päättää, että tekeekö sopimusta ollenkaan (päätäntävapaus), jos tekee niin kenen kanssa (sopimuskumppanin valinnanvapaus) sekä miten sopimus tehdään ja millainen tehtävä sopimus on (tyyppi-, muoto- ja sisältövapaus). Kuudes elementti on vielä vapaus purkaa sopimus.

Keskeisimpänä sopimusvapauden elementtinä pidetään sisältövapautta.[87] Sisältövapauden rajoittamisella pyritään vahvistamaan heikomman sopimusosapuolen asemaa. Tyypillisiä rajoituksia löydetään kuluttajansuojalainsäädännöstä. Tällainen pakottava sääntely on liikesopimuksia koskevana harvinaista ja sopimusvapaus säilyy vahvana pääsääntönä.[88] Elinkeinoelämän sopimukset perustuvat pääosin sopimusoikeuden yleisiin periaatteisiin ilman lakiperusteista sääntelyä.

Yritysten välisten sopimusten pääsääntöinä pidetään sopimusvapautta sekä sopimusten sitovuutta. Näiden pääsääntöjen mukaisesti sopimusten sisältö on muotovapaa tietyin poikkeuksin.[89] Jos sopimuksen sisältöön on mahdollista puuttua sen tekemisen jälkeen tarkoittaa tämä, että pääsääntöjen koskemattomuus on uhattu. Kohtuullistamisperiaatteen tarkoitus ei ole kuitenkaan rajoittaa sopimusvapautta vaan kiinnittää sopimuksen laativan osapuolen huomio oikeudenmukaisuuteen sopimuksen ehtoja kirjoittaessaan.[90] Silloin kun sopimuskumppanin hallitsevan aseman johdosta sopimuksen tekeminen on

[85] Halila & Hemmo 2008, s.5-6
[86] Muukkonen, 1956, s.607-608
[87] Wilhelmsson, 1978, s.17.19
[88] Hemmo, 2003a, s.72-73
[89] Kunhan ehdot eivät riko pakottavaa lainsäädäntöä ja ovat hyväntavan mukaisia
[90] Ahtonen, s.61

mahdollista vain tarjotuilla ehdoilla, voidaan osapuolen tosiasiallisen sopimusvapauden sanoa kaventuneen. Tilanne voi olla tällainen myös silloin kun alalla käytetään tietynlaisia ehtoja vakiintuneesti. [91] Lain takaamalla sopimusvapaudella ei ole merkitystä jos yksilön todelliset mahdollisuudet tehdä sopimuksia ja saavuttaa asioita ovat rajallisemmat siihen nähden mitä laki sallisi.[92]

2.2.4. Sopimusten sitovuudesta

Toinen sopimusoikeuden pääperiaatteista, *pacta sunt servanda*, on sopimusoikeuden klassinen perusta. Ilman tätä periaatetta koko sopimuksen idea olisi vailla pohjaa. Sopimukset sitovat osapuolia niin vahvasti, että sopimuksessa syntynyt velvoite voidaan viime kädessä panna täytäntöön tuomioistuinlaitosta tai ulosottokoneistoa käyttäen. Sopimusten sitovuus on erityisen vahva elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa. Sopimuksen täytäntöönpanokelpoisuuden turvaamisella suojataan molempia sopimusosapuolia. Elinkeinoelämässä on tärkeää, että sopimuksen osapuolet voivat luottaa sopimusten aikaansaamaan vaikutukseen ja intressiensä saamaan suojaan.[93]

Liikesopimusten sitovuusperustetta korostaa liikesopimuksia koskeva käsite *rigor commercialis*. Tällä käsitteellä korostetaan liikesopimuksen osapuolten velvollisuutta noudattaa tehdyn sopimuksen ehtoja erityisen huolellisesti. Tämä käsite vahvistaa liikesopimusten sitovuutta koskevaa periaatetta.[94]

Yhteiskunnallisesti sopimuksen sitovuuden periaate on merkittävä. Sopimukseen on voitava luottaa, jotta elinkeinoelämä olisi tehokasta. Erityisesti liikesopimuksissa sitovuuden periaate korostuu. Sosiaalisia näkökohtia ei tarvitse elinkeinoelämän sopimuksissa ottaa huomioon, koska sopimusosapuolet ovat harvoin yksityishenkilöitä [95] . Sopimuksen sitovuus on siis riippuvaista sopimusosapuolesta johtuen; elinkeinonharjoittajalla ei ole sopimusta tehdessään harkinta-aikaa kuten kuluttajalla, vaan sopimus sitoo häntä heti sen sopimuksen

[91] Hemmo, 1994, s. 273.
[92] Wilhelmsson 1978, s. 14.
[93] Kurkela, 2003, s.21, Kessler, F. s.1
[94] Lehtinen, 2006, s.96-97
[95] Hemmo, 2003 I, s.31

syntymisen jälkeen.[96] Jotta elinkeinonharjoittajalla olisi samanlainen mahdollisuus perua tekemänsä sopimus, tulisi tästä sopia erikseen sopimusta tehdessä. Tästä esimerkkinä KKO 1992:96, jossa kyse oli ilmoitustilan varaamisesta mainoskalenterissa kahden vuoden määräajaksi. Vaikka sopimus haluttiin perua kahden tunnin kuluttua sopimuksen tekemisestä, sopimuksen tekijän ei katsottu vapautuneen sopimuksesta, mutta KKO kohtuullisti sopimusta sopimuksen voimassaoloajan osalta.

Käytännössä sopimuksen sitovuus ilmenee liikesopimuksissa sovittelun poikkeuksellisuuteen ilmiönä, sekä tuomioistuinten haluttomuudessa sovitella yritysten välisiä sopimuksia. Riitatilanteet yritysten välillä pyritäänkin hoitamaan yhteistyössä jo etukäteen sopimalla suljettujen ovien takana välimiesmenettelyllä. Välttämällä virallisen tuomioistuimen käyttämistä riitojen ratkaisijana myöskään mahdolliset riidat eivät vaikuta yrityksen maineeseen.[97]

Perinteisesti sopimuksen sitovuuden on katsottu perustuvan sopimusosapuolten vapaalle tahdonilmaisulle tehdä sopimus. Osapuolten vapaata tahdonilmaisua ei kuitenkaan ole helppo yhdistää vakioehtojen käyttöön. Vakioehtojen sitovuuden ja osapuolitahdon välinen jännite on perinteisesti ratkaistu pitämällä ehtojen suhteellisen laajaa sitovuutta tärkeämpänä.[98]

2.2.5. Lojaliteettiperiaate

Suomalaisessa sopimusoikeudessa osapuolilta vaaditaan lojaliteettia. Lojaliteettivelvollisuus täytetään muun muassa tuomalla toisen osapuolen tietoon joitakin sopimukseen sisältyviä erityisiä sopimusehtoja. Lojaliteettivelvollisuus tai -periaate merkitsee sopimusoikeudessa velvollisuutta ottaa vastapuolen intressit huomioon kohtuullisesti ilman omien oikeuksien kohtuutonta vaarantumista. Arvoperustana tälle periaatteelle ja velvollisuudelle voidaan nähdä sopimusoikeuden sosiaalista suuntausta painottava näkemys. Sosiaalisen näkökulman mukaisesti oleellisessa asemassa ovat aseman väärinkäytön kielto ja

[96] KSL 6. Luku 14§ ”Kuluttajalla on oikeus peruuttaa koti- tai etämyyntisopimus ilmoittamalla siitä peruuttamislomakkeella tai muulla yksiselitteisellä tavalla elinkeinonharjoittajalle viimeistään 14 päivän kuluttua palvelusopimuksen tai sähköisesti toimitettavaa digitaalista sisältöä koskevan sopimuksen tekemisestä…” KKO1992:96, elinkeinonharjoittaja ei vapaudu sopimuksesta vaikka olisi peruuttanut sopimuksen kaksi tuntia sopimuksen tekemisen jälkeen.
[97] Hemmo, 2003a , s. 31 , Ahtonen
[98] Wilhelmsson 2008 , s.65-66

kohtuutta koskevat säännökset. Sopimusoikeudellinen vaatimus hyvän tavan mukaisuudesta myös tukee lojaliteettivelvollisuuden merkitystä.

Lojaalisuuden velvollisuus voidaan nähdä myös vaatimuksena luottamuksesta ja ”hyvästä uskosta” sopimuksen osalta. Periaatteen mukaan toisen osapuolen kustannuksella ei tule ajaa omia intressejään, eikä ole suotavaa yksipuolisesti edistää omaa asemaa. Keskeisenä soveltamiskohteena on pitkäaikaiset sopimukset, joiden aikana toiminta on osapuolten välillä jatkuvaa. Tällaisia ovat muun muassa yksinmyyntisopimukset, tavarantoimitussopimukset ja franchise-toiminta. [99] Lojaliteettiperiaate ilmenee myös sopimusehtojen selvittämisenä vastapuolelle niin, että sopimusehtojen sisältö on käsitettävissä helposti.[100]

2.3. Yksipuolisesti laaditun vakioehtoisen sopimuksen piirteitä

2.3.1. Yksipuoliset vakioehdot

Vakioehtoisten sopimusten oikeudellisen eron tekee se, onko ehdot laadittu yksipuolisesti vain toisen sopimusosapuolen toimesta vai yhteisesti. Yhteisesti laaditut sopimusehdot ovat syntyneet neuvotteluissa sopimuskumppanien välillä. Vaikka ehdot olisikin laadittu yhdessä, voivat ne silti olla joiltakin osin yksipuolisia.[101]

Silloin kun vakiosopimuksen osapuolet ovat neuvotteluvoimaltaan tasaväkisiä, voidaan sopimuksen ehtojen olettaa olevan kohtuullisia ja järkeviä. Samaa ei voida olettaa vakiosopimuksesta, jonka ehdoista ei ole neuvoteltu. Jos sopimuksen ehdot on sanellut osapuoli, jolla on suurempi neuvotteluvoima, on hänen silloin mahdollista tarjota sopimusta ainoastaan omilla ehdoillaan tai olla solmimatta sopimusta.[102]

2.3.2. Vakioehtojen liittäminen sopimukseen

Vakioehdot voivat sisältyä itse sopimusasiakirjaan tai niihin voidaan sopimuksessa viitata. Tällä vakioehtojen suhteella yksittäiseen sopimukseen on merkitystä niiden tulemiseen osaksi sopimusta. Silloin kun vakioehdot sisältyvät sopimusasiakirjaan

[99] Hemmo, 2003a, s. 53-55
[100] Taxell, 1977, s.151
[101] Wilhelmsson, 2008 s.37; Vihinen, 1997, s.58
[102] Lord Diplock, Schroeder Music Publishing Co Ltd v Macaulay, 1974

tai asiakas on ne nimenomaisesti hyväksynyt, ei ehtojen tulemiselle osaksi sopimusta ole estettä. Ongelmalliseksi tilanne tulee silloin kun ehdot ovat esimerkiksi sopimusasiakirjan kääntöpuolella tai ei ole selvää, tiesikö asiakas sopimukseen liittyvistä vakioehdoista.[103]

Verkossa tehtävien sopimusten määrä kasvaa koko ajan ja on normaalia, että sopimukseen liittyvät vakioehdot löytyvät linkin takaa yrityksen verkkosivuilta. Vastaava tilanne oli ennen tilanteissa, joissa sopimusta koskevat vakioehdot oli painettu sopimuksen kääntöpuolelle. Linkin takana olevat ehdot voidaan rinnastaa sopimuksen kääntöpuolella oleviin ehtoihin ja silloin on epäselvää, missä määrin ne sitovat sopimuksen toista osapuolta.[104] Turvatakseen asemansa ja ehtojen liittymisen verkossa tehtävään sopimukseen, tulisi yrityksen varustaa verkkosivunsa sellaisella painikkeella, jota asiakkaan tulee painaa ennen sopimuksen päättämistä.[105] Verkossa tehtävien sopimusten vakioehtojen liitynnän kannalta ei teknisellä toteutuksella liene niin suurta painoarvoa vaan sillä, että asiakkaalla tutustuminen ehtoihin on tehty helposti mahdolliseksi.[106]

Jos ehdot sisältyvät kokonaisuudessa sopimusasiakirjaan, on ehtojen kuuluminen sopimukseen selvää. Usein kuitenkin vakioehtoihin ainoastaan viitataan sopimuksessa ja sopimuksen hyväksyessään osapuolet hyväksyvät ehdot osaksi sopimusta. Pelkkä muodollisesti pätevä viittaus ehtoihin ei ole liityntävaatimusten kannalta riittävä, vaan toisen on oltava selvillä mitä ehdot sisältävät tai ainakin hänellä tulee olla mahdollisuus tutustua ehtoihin.[107] Kun kyseessä on kahden elinkeinonharjoittajan välinen suhde, on ehtoihin tutustumisen mahdollisuus helpommin täytetty ja vastapuoli saattaa olla velvollinen ottamaan ehdoista selvää.[108] Silloin kun sopimus tehdään verkossa vakioehtojen laatineen osapuolen verkkosivulla, voidaan tilannetta verrata siihen, että sopimus tehdään ehtojen laatijan liiketiloissa, jossa ehdot ovat vaivattomasti nähtävissä.[109] Kun sopijapuolella on mahdollisuus tutustua ehtoihin ja tähän on ollut riittävästi aikaa,

---

[103] Hemmo, 2003a , s.150
[104] Tämä tapa toteuttaa ehtojen liittäminen sopimukseen on kyseenalainen myös Yhdysvalloissa, mutta lähtökohtaisesti linkkiä käyttämällä ehtojen voidaan nähdä tulla hyväksytysti liitetyiksi. Mann, R, Siebenneicher T, 2008, s.990
[105] Wilhelmsson 2008 s.70
[106] Hemmo, 2003a , s.150
[107] Hemmo, 1994, s.277
[108] Hemmo, 2003a, s. 153-154
[109] Hemmo, 2003a, s. 154

ei sopimusosapuoli voi vapautua sopimuksen noudattamisesta, jos hän on jättänyt sopimusehdot lukematta. Hänellä tulee olla oikeus, mutta oikeuden käyttämättä jättäminen ei muuta sopimuksen sitovuutta.[110]

Puutteellisesti liitetyt sopimusehdot saattavat tulla sopimusosapuolia sitovaksi silloin kun sopimusosapuolten välillä on aikaisemmin käytetty vastaavissa sopimuksissa tietynlaisia vakioehtoja. Vakioehtojen käytöstä on näin ollen voitu sopia hiljaisesti sopimusosapuolten kesken.[111] Myös alan vallitseva kauppatapa voi madaltaa sopimusehtojen liittämisvaatimusta kunhan sopimusosapuolet ovat samalla alalla toimivia elinkeinonharjoittajia.[112] Silloin kun vakioehtoja käyttävä sopimusosapuoli soveltaa ehtoja kaikkiin tekemiinsä sopimuksiin ja asiakaspuoli tietää tämän, voi jälkikäteinen ehtojen sitovuuden riitauttaminen olla pyrkimys saavuttaa ylimääräistä etua tilanteessa.[113]

Verkossa tehtävien sopimusten ehdot tulee olla tarjolla niin, että sopimuspuoli pystyy niihin tutustumaan. Sopimustekstissä tulee olla myös viittaus vakioehtoihin, joita käytetään. Tästä huolimatta yksittäiset sopimusehdot saattavat olla yllättävyyden ja ankaruuden takia soveltumattomia, välittämättä siitä, että ehtoihin on ollut mahdollista tutustua.[114]

2.3.3. Vakioehtojen sitovuus sopimussuhteessa

Jotta vakioehdot tulisivat sopimuksen osaksi, tulee Suomen oikeuskäsityksen mukaan sopia ehtojen noudattamisesta. Vakioehtojen sitovuus riippuu vakioehtojen laatimistavasta sekä ehtojen yhteydestä sopimusasiakirjaan. Merkitystä voi olla myös alan vallitsevalla kauppatavalla, jonka voidaan nähdä synnyttävän selonottovelvollisuuden alan standardiehdoista. Jos sopimuksessa viitataan yleisen käytännön mukaisesti alan yleisiin standardiehtoihin, voidaan sopimusosapuolten olettaa tietäneen ehtojen sisällön. Suomen korkein oikeus on kuitenkin linjannut, ettei viittaus vakioehtoihin ole riittävä ja näin ollen luo sitovuutta

[110] Saarnilehto, 2005, s.19-20
[111] Taxell, 1972, s.41
[112] Hemmo, 2003a s.158 ja Telaranta, 1990, s.104-105
[113] Hemmo, 2003a , 152
[114] Saarnilehto et al 2012, 406

sopimusehtoihin jos vastapuoli ei tiennyt, eikä hänen olisi pitänytkään tietää vakioehtojen sisällöstä.[115]

Vakioehdot eivät tule sopimuksen osaksi automaattisesti kauppatavan lailla, eikä sitovuutta ratkaise myöskään ainoastaan toisen sopimusosapuolen tahdonilmaisu. [116] Jotta vakioehdot tulevat sopimuksen osaksi molempia sopimusosapuolia sitovasti, tulee se ilmaista nimenomaisesti. Vastapuolta sitovaksi ehdot tulevat hänen antaessaan nimenomaisen ja hyväksyvän tahdonilmaisun tutustuttuaan vakioehtoihin. [117] Nimenomaisen suostumuksen taustalla on tarve suojella sopimusosapuolta, joka on heikommassa asemassa ja mahdollistaa hänen tahdonmuodostuksen toteutumiselle konkreettinen mahdollisuus.[118]

On mahdollista, että sopimuksen ehdot ovat vieraan kielen lisäksi vaikealukuiset, jolloin vastapuoleen kohdistuneet vaatimukset ymmärtää sopimus korostuvat. Arvioitaessa vieraskielisten vakioehtojen sitovuutta, tulee tilannetta tarkastella tapauskohtaisesti. Merkitystä on sopimuksen osapuolten ominaisuuksilla ja kielitason tasolla. Asiaan vaikuttaa myös toimiala ja minkälaisesta sopimussuhteesta on kysymys. [119]

2.3.4. Korostamisvaatimus ja tiedonantovelvollisuus

Ongelmallisuutta, joka liittyy vakioehtojen yksipuoliseen tahdonmuodostukseen ja vastapuolen heikompaan asemaan voidaan pyrkiä vähentämään liityntävaatimusten lisäksi myös korostamisvaatimuksella ehtojen osalta, jotka voidaan nähdä ankarina ja yllättävinä. Vakiosopimusten kohtuuttomista ehdoista puhuttaessa käytetään oikeuskäytännössä kehittyneitä termejä ankarat ja yllättävät ehdot. Tällainenkin ehto voi olla sitova, jos sitä on sopimuksessa korostettu tai toista osapuolta on ehdosta erityisesti huomautettu.[120]

---

[115] Eskelinen, K. 2008, s.10
[116] Saarnilehto et al, 2012, s. 403
[117] Wilhelmsson 2008 s.69
[118] Hemmo, 2003, s.151
[119] Wilhelmsson 2008 s.74
[120] Hemmo 2003a, s.162

Tiedonantovelvollisuuden on sanottu syntyvän joko lojaliteettiperiaatteesta tai sen on nähty olevan itsenäinen velvollisuus.[121] Tämä suhde riippuu siitä, missä yhteydessä tiedonantovelvollisuus esitetään. Tiedonantovelvollisuus voi johtua useammasta eri syystä. Kahden elinkeinonharjoittajan välisessä sopimuksessa tiedonantovelvollisuus voidaan Lehtisen mukaan perustella lojaliteettiperiaatteella, sopimuksen ehdolla, sopimukseen sovellettavilla oikeussäännöillä tai säädöksellä. Liikesopimuksessa tiedonantovelvollisuus perustuu kuitenkin tavoitteeseen toimia lojaalisti sopimuskumppania kohtaan ilman velvollisuuden määrän tai laajuuden määrittelyä.[122]

Sopimuksen laatijan tiedonantovelvollisuus on merkitsevässä asemassa ja tämän velvollisuuden täyttäminen vähentää yksittäisen ehdon huomioimista ankarana ja yllättävänä. Vastapuolen informoiminen ehdosta, jonka ymmärtäminen vaatii erityistä perehtyneisyyttä, on edellytys kyseisen ehdon sitovuudelle.[123] Tiedonantovelvollisuuden vastapainona on selonottovelvollisuus, jonka mukaan olemassa ollut seikka sopimusta tehtäessä olisi pitänyt olla sopimuksen hyväksyneen osapuolen tiedossa.

Oikeuskäytännön mukaan asiantuntijalla on sopimussuhteessa katsottu olevan laaja tiedonantovelvollisuus. Osapuolena tällaisessa sopimuksessa voi olla hänen asiakkaansa tai toimeksiantaja. Vaikka toimeksiannossa ei joku asia ole tullut nimenomaisesti määritellyksi, voi tiedonantovelvollisuus ulottua myös näihin seikkoihin, jos tällaisella seikalla on sopimusosapuolelle taloudellista merkitystä.[124]

Sopimuksen sellaiset ehdot, jotka ovat ankaria ja yllättäviä, eivät tule sitoviksi jos sopimuksen tehnyt ei ollut niistä tietoinen. Ehdot, joita vastapuoli ei tunne, tulevat sitoviksi jos niistä on erityisesti huomautettu. Ehdon laatineeseen osapuoleen kohdistuva vaatimus tiedonantamisesta on verrannollinen ehdon ankaruuteen ja yllättävyyteen. Arvioinnissa huomiota kiinnitetään sopimuksen vastapuolen ominaisuuksiin ja tapauksen erityisiin piirteisiin.[125]

---

[121] Muukkonen, LM 1993, s.1046, Lehtinen 2006 s.120
[122] Lehtinen, 2006, s.121
[123] Wilhelmsson, 2008, s.96
[124] Virtanen, 2006, s. 2-4
[125] Hemmo, 1994, s. 282-283

Korostamisvelvollisuus voi olla merkityksellinen myös elinkeinonharjoittajien välisissä suhteissa. Arvioitaessa sopimusosapuolten asiantuntemusta on huomioitava nimenomaan sopimuksen kohteena oleva ala. Vaikka elinkeinonharjoittaja olisi lähtökohtaisesti kokenut, voi uudelle alalle siirryttävä elinkeinonharjoittaja kokea käytetyt ehdot yllättäviksi ja ankariksi.[126]

2.3.5. Vilpitön mieli ja selonottovelvollisuus

Yleisen vilpittömän mielen periaatteen mukaisesti merkitystä on myös sillä, tunsiko henkilö tai olisiko hänen pitänyt tuntea vakioehtojen sisältö. Sellainen henkilö, joka on tuntenut ehdot tai hänen olisi ne pitänyt tuntea, ei voi vedota siihen, ettei hän voinut tutustua ehtoihin.[127] Jos sopimuksen tehnyt haluaa vedota vilpittömään mieleen, asiaa rajoittaa myös häneen kohdistunut selonottovelvollisuus.

Lehtisen mukaan tilanteessa, jossa yrittäjä tekee kansainvälisen liikesopimuksen, hän on jo lähtökohtaisesti oman alansa asiantuntija. Tällöin henkilö on puolestaan velvoitettu ottamaan selvää ja edistämään sopimusvelvollisuutensa täyttämistä. Asiantuntijan selonottovelvollisuus ei ole kuitenkaan laajempi kuin asiantuntemattoman sopimusosapuolen. Jos sopimusosapuoli vetoaa ei-asiantuntijana vilpittömään mieleen, katsotaan hänellä olevan yhtäläinen selonottovelvollisuus kuin asiantuntijalla. Oleellista tilanteessa on sopimuskumppanin tosiasiallisella osaamisella ja tiedolla. Näitä arvioidaan kuitenkin aina tapauskohtaisesti.[128]

[126] Hemmo, 2003a, s. 165.
[127] Saarnlehto, 2005, s.19
[128] Lehtinen, 2006, s.120-123

2.3.5. Epäselvyyssääntö

Epäselvyyssääntöä sovelletaan pääasiallisesti tilanteissa, joissa tulkitaan yksipuolisesti laadittuja vakioehtoja. [129] Sääntö koskee pääasiassa kuluttajasuhteita, mutta kuluttajansuojalaista on mahdollista perustella säännön käyttämistä myös suhteissa, joissa sopimusosapuolten välinen asema on epätasapainoinen. [130] Oleellista on huomata sopimusehtojen kuuluvan säännön soveltamisalaan tilanteissa, joissa sopimusehdot on laatinut vain toinen sopimuksen osapuolista.[131]

Yksipuolisesti laadittua sopimusta tulkittaessa lähtökohta poikkeaa tavanomaisesta neutraliteettiajatuksesta ja tulkintanormeista. Epäselvyyssääntö tähtää nimenomaisesti heikomman osapuolen aseman vahvistamiseen. Kun kyseessä on liikesopimus, nähdään elinkeinonharjoittaja sopimusosapuolena asiantuntevampana kuin kuluttaja ja myös osapuoleen kohdistuvat vaatimukset sopimustekniikan hallinnasta ovat laajemmat. Tällöin epäselvyyden voidaan nähdä johtuvan siitä, että sopimusehdon sisältöön ei ole kiinnitetty riittävästi huomiota.[132]

[129] Lundmark, 1996, s. 107.
[130] Wilhelmsson, 2008, s.102
[131] Hemmo, 1994, s. 284.
[132] Hemmo, 2003b, s.18

3. Mahdollisia ankaria ja yllättäviä ehtoja vakiosopimuksessa

3.1. Yleisesti ankarista ja yllättävistä ehdoista

Kyseessä on vakiosopimusoikeuden yleislausekkeesta, joka on sisällöltään epämääräinen. Selkeää periaatetta siitä, milloin ehto on yllättävä ja ankara ei ole. Oppi ankarista ja yllättävistä ehdoista on keino vaikuttaa sopimuksen vahvan sitovuuden vaikutukseen. Koska vakioehdon hyväksyvän osapuolen tahto voidaan nähdä rajoittuneena, ei tällaisen tahdon voida katsoa olevan alistuva. Vastapuolen tulee olla sopimusta solmiessaan tietoinen sopimusehtojen tosiasiallisesta merkityksestä ja tilanteessa, jossa osapuoli ei ole ehtoa tuntenut, tästä tulee hänelle huomauttaa.[133]

Vakiosopimuksen ehdon ankaruutta tai yllättävyyttä arvioitaessa voidaan molempia kriteereitä arvioida toisistaan erillisinä ja itsenäisinä, korostamisvaatimus toteutuu kumman tahansa kriteerin täyttyessä. Vakioehdon ankaruutta tai yllättävyyttä ei voida arvioida subjektiivisesti sopimuskumppanien heterogeenisyydestä ja jälkeenpäin tapahtuvasta selvittämisestä syntyvistä haasteista johtuen. Vakioehdon ankaruutta arvioitaessa kelvollinen vertailukohta on tahdonvaltainen oikeus. Dispositiivisen oikeuden avulla voidaan selvittää normit, jotka tulisivat sovellettavaksi vakioehdon sijasta sopimussuhteeseen. Tukeutumalla tahdonvaltaiseen lainsäädäntöön voidaan myös nähdä lainsäätäjän näkemys tasapuolisesta oikeuksien ja velvollisuuksien jaosta sopimuksessa. Tunnusomainen ankara ehto rajoittaisi olennaisesti asiakkaan oikeuksia tai kasvattaisi hänen velvollisuuttaan dispositiiviseen oikeuteen nähden.[134]

Vakiosopimuksen ehdon kohtuuttomuuden arviointi on tapauskohtaista harkintaa ja ehdon ankaruuden ja yllättävyyden arviointi toteutuukin yleisesti pääasiassa kuluttajasuhteissa. Vakiosopimuksen ehtojen korostamisvelvollisuus voi olla riippuvainen toisen sopimusosapuolen ominaispiirteistä myös liikesuhteissa.[135] Yleensä ehdot, jotka antavat toiselle osapuolelle yksipuolisen oikeuden päättää

[133] Wilhelmsson, s.92-95
[134] Hemmo, 2003a, s.164
[135] Wilhelmsson,

sopimusehtojen muuttamisesta tai synnyttävät epätasapainoa velvollisuuksissa osapuolten välillä, ovat kohtuuttomia. [136]

Kansainvälisesti yleisen kontrolliperiaatteen sekä oikeuskäytännön perusteella sellaiset ehdot, jotka ovat sopimusosapuolelle ankaria tai yllättäviä, eivät tule sopimusosapuolta sitoviksi, ellei näistä ehdoista ole erikseen huomautettu. [137] Säännös koskee myös ehdon muotoilua sopimuksessa. Ehto ei saa olla epäselvä eikä harhaanjohtava. Tällainen tilanne saattaa tulla kyseeseen jos sopimuksen laatinut osapuoli piilottaa ehtoja käyttäen hyväksi graafista ilmaisua tai harhaanjohtavaa jäsentelyä.[138] Suomen korkein oikeus on ottanut asiaan kantaa päätöksessään 4:1997:

3.2. Sopimuksen irtisanominen

Lähtökohtaisesti liikesopimuksien irtisanominen on mahdollista sopimusosapuolen valitsemana ajankohtana ilman perustetta yksipuolisella päätöksellä. Yksipuolinen irtisanomisoikeus on tavanomainen sopimuksen päättämistapa ja sopimuksen avulla luodun järjestelyn tarkoitus onkin olla voimassa toistaiseksi, ei pysyvästi. Sopimus ei kuitenkaan pääty heti irtisanomisen tapahduttua vaan voimassaolo jatkuu sopimuksessa määritellyn irtisanomisajan verran. Irtisanomisvapauden merkitystä sopimussuhteissa on kuitenkin rajoitettu sopimustyypistä riippuen.

Liikesopimusten osalta irtisanomisoikeuden soveltuvuus on ollut kyseenalainen tilanteissa, joissa sopimukseen luottaneen osapuolen investointeja on haluttu suojata tai sopimusosapuolten välille on syntynyt yhteistyön myötä riippuvuussuhde.[139] Riippuvuussuhde on nähtävissä esimerkiksi teollisuudessa ja kaupanalalla, joissa suuryrittäjän alihankkijana toimiva yritys voi olla täysin riippuvainen sopimussuhteeseen perustuvista tilauksista.[140] Sopimusosapuoli voi olla myös oikeutettu edellyttämään rajoituksia irtisanomisen osalta

[136] HE 247/1981, s. 14–15.
[137] Saarnilehto et al 2012 s. 481
[138] Wilhelmsson, 2008, s.95
[139] Hemmo, 1997, Sopimusoikeus II s.360-366
[140] HE 247/1981 vp, s. 3.

sopimusehdoissa. Tällainen sopimus voi olla myös yhteistyösopimuksena nähty patenttilisenssi, jonka irtisanomisen ei tulisi olla liian helposti irtisanottavissa.[141]

3.3. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot

Sopimusvapaus mahdollistaa liikesopimusten osalta sopimuskumppaneille mahdollisuuden laatia sopimusehdot vapaasti, mutta sopimuksen muuttamista koskevien ehtojen osalta sopimusvapauteen liittyy rajoituksia. Sopimuksen yksipuolisen muutosehdon voidaan nähdä liittyvän sopimuksen sitomattomuuteen. Sopimuksen laatineen osapuolen ei tarvitse sitoutua tekemäänsä sopimukseen jos sopimusta on mahdollista yksipuolisella ilmoituksella muuttaa. Tällöin muutosehdon hyväksynyt osapuoli voi muutoksen johdosta joutua tilanteeseen, jossa sopimus ei ole sama mihin hän on sitoutunut.[142]

Yksipuolinen muuttaminen voi olla lähtökohtaisesti sallittua ja mahdollista jos tällaisesta muutosehdosta on sopimuksessa nimenomainen ehto. Yksipuolisen muutosoikeuden takaavan sopimusehdon ei lähtökohtaisesti voida katsoa olevan yllättävä ja ankara. Jos muutettava sopimusehto on vaikutuksiltaan teknisluontoinen ja vähämerkityksellinen, kuten irtisanomisen muotovaatimusta koskeva ehto[143] , on sopimuksen yksipuolinen muutosehto hyväksyttävissä. Jos taas muutos kohdistuu sopimusehtoon, joka määrää sopimuksen oleellisista velvoitteista, riskinjaosta tai suoritustasapainosta, ei sen voida katsoa olevan lähtökohtaisesti hyväksyttävää. Arvioitaessa muutosehdon luonnetta, oleellista on se, millainen muutos sopimukseen on ehdon nojalla mahdollinen [144]

Silloin kun sopimuksesta löytyy ehto yksipuolisesta muutosoikeudesta, voi toisella osapuolella olla vapaus muuttaa mitä tahansa sopimuksen ehtoa haluamallaan tavalla. Jos muutosoikeuden avulla voidaan sopimuksen keskeiseen sisältöön vaikuttaa, ehtoa täytyy voida kontrolloida. Tällainen ehto nähdään ankarana ja yllättävänä ja jotta tällainen muutosehto olisi sitova, sitä täytyy korostaa.[145]

---

[141] Sandgren, C. 1974, s.122
[142] Hemmo, 2003b, s.95
[143] MAO:486/11
[144] Hemmo, 2003b, s.90-95
[145] Hemmo, 2003b, s.95

3.4. Vastuunrajoituslauseke

Liikesopimuksissa on tyypillisesti pyritty myös hallitsemaan sopimussuhteeseen liittyviä riskejä vastuunrajoituslausekkeiden avulla. Vakioehtoisissa sopimuksissa tällaiset sopimusehdot ovat tavallisia ja helposti toteutettavissa. [146] Vastuunrajoitusta koskevien sopimusehtojen tavoitteena on määrätä toisin sopimusosapuolen vastuusta, joka määräytyisi muutoin lain perusteella. Tällaisen ehdon avulla voidaan sopimukseen perustuvaa vastuuta lisätä tai vähentää.[147] Jos tahallisuuden tai törkeän huolimattomuuden johdosta joutuu vastuuseen, ei tällaisesta ole mahdollisuutta vapautua sopimusehdon avulla.[148]

Vastuunrajoitusehto on ehto, jolla kavennetaan sopimuksen osapuolen vastuuta tai velvoitetta siitä, mitä ne olisivat tahdonvaltaisen oikeuden perusteella. [149] Vastuunrajoitusehdon tarkoitus on supistaa sopimuksen johdosta ehdon laatineeseen sopimusosapuoleen kohdistuvaa vastuuta ja tällaisten vastuun laajuutta koskevien ehtojen lisäksi tulisi huomioida sellaiset ehdot, jotka koskevat suorituksen laatua ja suoritusesteitä.[150]

Jos asiakkaalle aiheutuu vahinkoa tietokoneohjelmassa[151] olleen virheen johdosta, on ohjelman toimittaja Suomen kauppalain 30§ mukaan korvausvelvollinen aiheutuneiden vahinkojen osalta. Vahingonkorvauksen määrästä säännellään kauppalain 67§:ssä, jonka mukaan maksettava vahingonkorvaus sisältää korvauksen kuluista, hinnanerosta, menetetyistä voitoista, sekä muista välittömistä ja välillisistä vahingoista. Lain pykälän seurauksena vahingonkorvausvastuu voi olla laaja. Nämä eivät kuitenkaan ole indispositiivista lainsäädäntöä ja siksi yrityksillä on halu rajoittaa omaa vastuutaan ja mahdollista tappion määrää. Usein vastuu pyritään rajaamaan kauppahintaan.[152]

---

[146] Wilhelmsson, 2008, s.167
[147] Ahtonen, s.231-234
[148] HE 247/81 s.15, Wilhelmsson, s.167
[149] Lundmark, 1996, 33-35
[150] Hemmo, 2003b, s. 282.
[151] Tässä kohdassa oletan on, että mobiilisovellus vastaa tietokoneohjelmaa luonteeltaan. Tietokoneohjelman ja mobiilisovelluksen ero on lähinnä ilmauksen merkityksessä. Olen kuullut sanonnan, että jokainen sovellus on ohjelma, mutta jokainen ohjelma ei ole välttämättä sovellus.
[152] Kurkela, 2003, 183

3.5. Sopimukseen sisältyvä lakiviittaus

Sopimusosapuolelle voi lakiviittauksen johdosta olla mahdotonta varautua sovellettavaksi tulevan lain säännösten sisältöön. Lainvalintasääntelyn ongelmat liittyvät tosiasiallisesti sopimusosapuolelle vieraan valtion oikeusjärjestyksen ja lain soveltamiseen, jonka vaikeutta lisää tiedonhankinta sopimukseen sovellettavasta vieraasta laista. Vaikka kaikille yhteistä kauppalakia määritelmineen ei olekaan, voidaan kansainvälisessä kaupassa usein viitata yleisiin periaatteisiin ja sääntöihin, jotka perustuvat kansainvälisiin tapoihin. Nämä viittaukset ovat riippumattomia valtioiden oikeusjärjestyksistä. [153]

Lainvalintaa koskevaan ehtoon tulisi kiinnittää huomiota sopimusta tehdessä. Jos sopimukseen sovellettavaksi laiksi on valittu jokin Yhdysvaltojen osavaltioiden laeista, ei se kerro suomalaiselle vielä kovin paljon. Sen lisäksi, että osavaltion lakeja on kymmeniä erilaisia, on muutosten seuraaminen Suomesta käsin haastavaa ja kallista. Lain sisältämiin säännöksiin ja niistä seuraaviin tilanteisiin voi olla vaikea varautua ja ne voivat yllättää. Sopimusta tehtäessä lain valinta voi perustua nimenomaiseen sopimusehtoon, jonka mukaan määräytyy minkä maan lakia sopimuksen sovelletaan ja missä oikeudessa sopimusta koskeva riita-asia tulee ratkaistavaksi.[154]

[153] Liukkunen, Sopimussuhteita koskeva lainvalinta s. 81, s.90
[154] Hemmo, 2005, s. 351

3.6. Entire agreement-ehto

Angloamerikkalaisen oikeuden näkemyksen mukaisesti sopimus sellaisenaan sitoo sopimuksen tekijää. [155] Common law- oikeusjärjestelmässä vakiosopimuksissa on löydettävissä merkittävä erikoispiirre. Monesti vakioehtoisten sopimusten lopusta löytyy sopimuksen tulkintaohjeena pidettävä entire agreement-ehto. Tämän ehdon mukaan kyseinen sopimus on ainoa dokumentti, jonka sisällön perusteella sopimusta tulee tulkita.[156] Näin ei koskaan voi löytyä kahta erilaista sopimusta, koska on olemassa vain yksi ja ainoa sopimus jota tulkitaan oikeudessa.

Tämä ehto löytyy myös tarkastelun kohteena olevista sopimuksista ja ehdon keskeisin merkitys on torjua suullisesti tehtyjä väitteitä. Tämä ei tietenkään ole oleellista kehittäjän tekemän sopimuksen osalta, mutta samalla ehto vahvistaa sopimusosapuolten tekemän sopimuksen muodostavan ainoan asiakirjan, johon voidaan vedota. Ehdon merkitys korostuu myös silloin, jos toinen osapuolista vetoaa alalla noudattavaan kauppatapaan tai aiemmin noudatettuun käytäntöön. Sopimuksen ollessa vakioehtoinen, ei entire agreement-ehtoa voida pitää niin sitovana, ettei sopimuksen ulkopuolisella osapuolten omaksumalla käytännöllä olisi merkitystä. [157]

[155] Kurkela, 2008, s.30
[156] Laitinen, 2007, s. 262
[157] Hemmo, 2005, s.341-343

4. Tutkimusmenetelmät

4.1. Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmää valittaessa oli selvää, ettei tutkimus kohdistu puhtaasti mittavissa oleviin määreisiin vaan keskeistä on ymmärtää ihmisten toiminnan kautta tapahtuvia asioita, joita voidaan analysoida laadullisin menetelmin.
Kyselylomaketta suunniteltaessa pyrittiin luomaan sille rakenne, jonka avulla voidaan saada informaatiota mahdollisimman selkeässä ja yksinkertaisessa muodossa, mutta myös näiden tietojen tueksi antaa vastaajille mahdollisuus tarkentaa vastaustaan. Laadullisen aineiston analysoinnin avulla on tarkoituksena ymmärtää sovelluskehittäjien tekemiä ratkaisuja ja tutkia mihin asioihin he kiinnittävät huomionsa tehdessään sopimusta.

Tutkimuksen aineisto on kerätty standardoidussa muodossa sähköisen kyselytutkimuksen avulla. Tällaista kyselytutkimusta kutsutaan usein myös survey-tutkimukseksi. Käytetyn menetelmän tavoitteena on tutkia tietyn tapahtuman, ilmiön tai ominaisuuden esiintymistä, sen yleisyyttä, mahdollista vuorovaikutusta tai jakautumista. [158] Päätös toteuttaa kysely verkossa perustui kustannustehokkuuteen ja mahdollisuuteen jakaa kyselyyn johtavaa linkkiä vaivattomasti niin sähköpostin kuin sosiaalisen median avulla. Myös aineiston vastaanottaminen ei ollut riippuvainen postin toiminnasta, eikä kyselyn vastaanottajan vastuulle jäänyt kyselyn palauttamista postitse. Suurelle joukolle lähettäminen ei silti ole tae korkeasta vastausprosentista[159], mutta koska linkin jakaminen ei ollut kontrolloitua vaan sitä kehotettiin jakamaan eteenpäin, ei tavoitettua joukkoa voida kovin täsmällisesti arvioida.

Yksi tutkimuksen rajoittavista tekijöistä on aika, joten tutkimuksessa ensisijaisesti olla kiinnostuneita kohteena olevan asian muutoksesta, vaan tutkimuksen kohteesta juuri tällä hetkellä. Tällaista tutkimusta kutsutaan poikittaistutkimukseksi, koska toteutettu tutkimus on kertaluonteinen, eikä sitä tulla uusimaan tämän tutkimuksen puitteissa. Tällaiselle tutkimukselle on tyypillistä asioiden korrelaation

[158] Hirsjärvi et al, 2009, s.134 ja 193
[159] Hirsjärvi et al, s.196

testaaminen, eikä ilmiön syy-seuraus-suhdetta voida selvittää.[160] Huomioitavaa on myös se, että verkossa tapahtuvan sopimuksen tekeminen muuttuu koko ajan. Verkkosivut, joilla sopimuksia tehdään muuttuvat ja yrityksiä myydään, ne fuusioituvat. Sopimusten ehdot muuttuvat johtuen yksipuolisista muutosoikeuksista. Tällaisen tutkimuksen toistaminen voisi olla vaikeaa. Tällaista tutkimusta tehdessä tutkimus perustuu hetkelle, jota ei välttämättä ole enää hetken päästä.[161]

Survey-tutkimuksessa kerättyä aineistoa analysoimalla voidaan tutkimuksen kohteena olevaa ilmiötä pyrkiä kuvailemaan ja selittämään.[162] Tavoitteena on tutkia miten mobiilisovelluskehittäjät perehtyvät sopimukseen, mutta myös saada selville kuinka suuri osuus perehtyy sopimuksien yksittäisiin ehtoihin ja miten ehdot käytännössä koetaan. Tutkimuksen osalta vaarana on vastaanottajan heikko perehtyminen vastattavaan kyselyyn ja näin ollen tulosten heikko luotettavuus.

4.2. Tutkimuksen toteutus

Tutkimus toteutettiin verkossa Wordpress-julkaisualustalle asennetulla kyselylomakkeella. Vastaajien antamat vastaukset tallentuivat julkaisujärjestelmän tietokantaan sekä samanaikaisesti kyselyn tekijän sähköpostiin. Käytössä ollut domain hankittiin tehtävää kyselyä varten, eikä sivustolla ollut muuta materiaalia. Tutkimusta varten tiedot tuotiin taulukkolaskentaohjelmaan jatkokäsittelyä ja analyysia varten.

Kysely julkaistiin sivustolla huhtikuun ensimmäisen viikonloppuna ja jakeluun linkki laitettiin sähköpostitse ja sosiaalisen median kautta 5.4.2016. Kysely oli verkossa 20 päivän ajan, jonka aikana vastauksia saatiin 31 kappaletta. Kyselyä oli tänä aikana käyty katsomassa 167 kertaa.

Kyselyn kohdeyleisöä pyrittiin tavoittamaan sähköpostituksen avulla, jota lähetettiin

[160] Hirsjärvi et al, 2009, s.178, Grönroos, 2003, s.14
[161] Samaa ovat todenneet Mann &Siebeneicher, s.993
[162] Hirsjärvi et al, 2009, s.134

- yliopistojen tietojenkäsittelyn opiskelijoille ja ammattikorkeakoulujen (tietojenkäsittelyn koulutusohjelma) opiskelijoille
- yrityksille, jotka mainostivat tarjosivat mobiilisovelluksia ja –ratkaisuja asiakkailleen
- tuttaville, joiden tiedettiin olevan kiinnostuneita mobiilisovellusten kehittämisestä

Kyselyn linkkiä jaettiin myös kahden sosiaalisen median palvelun kautta, missä kysely tavoitti satoja ihmisiä.[163]

4.3. Kyselyn laadinta ja esitestaus

4.3.1. Kysymysten laadinnasta

Tutkimuksen kyselyn osalta ei ollut löydettävissä valmista, testattua mallia, jonka luotettavuutta olisi tutkittu että kuvattu. Tutkimusta varten täytyi siis tuli luoda sellainen. Toteutetun kyselyn luominen alkoi teoriaan pohjautuvasta raakaversiosta, jota paranneltiin saatujen kehitysehdotusten perusteella. Kyselyä testattiin kolmen kohderyhmään kuuluvan henkilön avulla ja lopullisen muotonsa kysely sai vasta teoriaosan rakenteen täsmentyessä.

Tutkimusta suunniteltaessa oli selvää, että informaatiota halutaan sekä sovelluskehittäjien tekemistä huomioista, että kokemuksista. Vastaajien kokemuksista ja näkemyksistä pyrittiin saamaan tietoa avoimien kysymysten avulla ilman ennalta annettujen vaihtoehtojen tarjoamista. Yksinkertaisten vastausvaihtoehtojen tarjoaminen olisi saattanut rajoittaa annettuja vastauksia liikaa. Asennetta kuvaavat mittarit toteutettiin Likert- tyyppisellä mittarilla, jonka avulla saadaan tietoa subjektiivisesta näkemyksestä, josta ollaan samaa tai eri mieltä.[164] Kyselyssä käytettiin viisiportaista Likert- tyyppistä vastausasteikkoa. Rakennettaessa mittaria mahdollisimman objektiiviseksi pyrittiin luotettavuuden lisäämiseksi huomioimaan seuraavia asioita: väitteiden lyhyys ja yksinkertaisuus, väitteiden yksiulotteisuus sekä positiivisien väitteiden suosiminen. Kyselyssä käytettyjen sanojen ja käsitteiden tavoitteena oli olla mahdollisimman

[163] Sosiaalisen media palvelun LinkdIn kertoo kuinka moni on nähnyt päivityksen, joka sisälsi saatteen linkin.
[164] Metsämuuronen 2002, s.17

yksiselitteisiä. Luotettavuuden lisäämiseksi vastaukset haluttiin nimettöminä, jotta vastaajat voisivat vastata kyselyyn mahdollisimman totuudenmukaisesti.[165]

4.3.2. Kyselyn sisältö

Kyselylomakkeessa kysymykset olivat taustatietoja kartoittavien kysymysten lisäksi monivalintakysymyksiä, arviointiasteikkokysymyksiä ja avoimesti kommentoitavia kysymyksiä. Lomakkeessa oli yhteensä 54 kysymystä, joista Kyllä/ei – kysymyksiä oli 6, avoimia kysymyksiä oli 14 kappaletta ja Likert-asteikollisia kysymyksiä 26 kappaletta. Sopimukseen suhtautumista kysyttiin kolme eri vastausvaihtoehtoa sisältävällä kysymyksellä ja sovelluksesta saatavaan tuloon oli valittu 4 vaihtoehtoa. Jokaisen arviointiasteikkokysymyksen jälkeen oli mahdollisuus myös kommentoida kysymystä, tämä mahdollisuus haluttiin antaa selittävien vastausten toivossa.

Kyselytutkimuksessa saatu aineisto kerättiin jokaiselta vastaajalta standardoidusti[166] eli jokainen kysymys kysyttiin kaikilta vastaajilta samalla tavalla. Kyselyyn ei sisältynyt kontrollikysymyksiä. Suurin osa monivalintakysymyksistä perustui 5-asteiseen skaalaan, jossa vastaaja valitsi vaihtoehdon, joka kuvasi parhaiten hänen suhtautumistaan esitettyyn väitteeseen.

Kyselyn yksi analysointiperuste oli kyselyyn käytetty aika, josta vastaajille ei kerrottu. Julkaisualusta mittasi ajan, joka otettiin huomioon kyselyn tuloksia analysoitaessa. Kyselyn vastaamiseen käytettyä aikaa ei voida suoraan verrata tilanteeseen, jossa aikaa mitattaisiin sopimusta tehtäessä.

4.3.3. Saatekirje

Saatekirje lähettiin sähköpostien mukana, mutta sama teksti oli myös kyselyn etusivulla. Saatekirjeen tehtävä oli kannustaa vastaanottajia vastaamaan kyselyyn ja kiittää heitä jo etukäteen. Kyselyn etusivulla kerrottiin lyhyesti jo saatteessa mainitut, mutta aiheen keskeiset asiat. Samalla kerrottiin kuka tutkimusta tekee ja missä oppilaitoksessa työ tehdään. Vastaushalukkuuteen pyrittiin vaikuttamaan lahjoittamalla 1€ jokaisesta täytetystä kyselystä Mozilla Foundationin toimintaan.

[165] Metsämuuronen 2002, s.19
[166] Hirsjärvi et al 134

Lahjoituskohde pyrittiin valitsemaan kohdeyleisöä motivoivaksi ja jokaisen lisäksi henkilötietojensa jättäneiden kesken arvottiin Rasberry pi Zero.

Linkkiä jaettaessa huomattiin ongelmalliseksi tilanne, jossa linkki oli jaettu suoraan kyselyyn, jolloin etusivulla oleva saateteksti ei tullut vastaajalle näkyviin. Tämän johdosta on mahdollista, ettei joku vastaajista halunnut jättää yhteystietojaan tietämättä niiden käyttötarkoitusta.

4.4. Tutkimusaineiston kohdejoukko

Mobiilisovelluskehittäjien ryhmä on maailmanlaajuisesti hyvin heterogeeninen. Kaikkia kehittäjiä edustavaa mallia ei ole. Sovelluskehittäjiä on arvioitu olevan maailmassa monta miljoonaa [167] . Mobiilisovelluskehittäjien avulla on tehty kyselytutkimuksia, joiden perusteella suurin osa kehittäjistä, yli 75% keskittyy sovellusten kehittämiseen kuluttajamarkkinoille, joissa sovellusten lataukset pääasiassa toimivat sovelluskaupoista käsin. Tässä ryhmässä on eniten harrastajia ja itsensä työllistäviä kehittäjiä.[168]

Vaikka kohderyhmä on hyvin heterogeeninen, yhdistää heitä tutkimuksen kohteena oleva sopimus, jolloin kuka tahansa suomalainen mobiilisovelluskehittäjä kuuluu kohderyhmään. Koska vastauksia haluttiin saada myös erilaisilta kehittäjiltä, jaettiin linkkiä suoraan sähköpostitse yrityksiin, sosiaalisessa mediassa, sekä yliopiston ja ammattikorkeakoulun opiskelijoille.

Yrityksistä huolimatta vastauksia saatiin alkuperäisen aikataulun mukaisesti 25 kappaletta ja linkkiä uudelleen jakamalla vastauksia saatiin lisää 6 kappaletta, joten kokonaisvastausmääräksi jäi 31 vastausta. Näistä vastaajista sopimuksen oli tehnyt 21 vastaajista. Yhtä lukuun ottamatta jokainen vastaaja oli kuitenkin vastannut kysymykseen mille alustalle kehittäminen on kohdistunut, joten voidaan olettaa, että vastaajilla on ollut tietoa sovelluskehityksestä. Sopimuksen tekemättä jättäminen on voinut olla tietoinen valinta ja mobiilisovelluskehittäjä onkin voinut valita sovellukseen toisen alustan, mitä ei kyselyssä huomioitu. Syitä tällaiselle valinnalle ei kuitenkaan voida tietää, mutta tästä syystä tutkimuksen

[167] Wilcox, M. 2014.
[168] Pappas, A, 2014, s.18-19

analysoinnissa on huomioitu myös ne vastaajat, jotka eivät olleet tehneet sopimusta. On myös mahdollista, että vastaaja on ollut kehittäjänä työsuhteessa ja sopimuksen on hänen puolestaan tehnyt yritys.

Kvantitatiivista tutkimusta tehtäessä keskeisessä asemassa on saatujen havaintojen lukumäärä. Jos aineistoa halutaan analysoida menetelmin, jotka ovat monimuuttujaisia tai korrelatiivisia, tulisi otoskoon olla vähintään 100 tai enemmän. Otoksen ollessa huomattavasti pienempi voidaan aineistoa silti analysoida yksinkertaisemmin menetelmin.[169] Kyselyyn vastanneita mobiilisovelluskehittäjiä oli 31 ja jotta nämä saadut vastaukset voisivat luotettavasti edustaa perusjoukkoa, tulisi perusjoukon olla sangen pieni. perusjoukkoa. Jotta tutkimuksen tulokset olisivat yleistettävissä koskemaan suomalaisia mobiilisovelluskehittäjiä, tulisi vastauksia olla enemmän. Perussääntönä kvantitatiivisessa tutkimuksessa onkin: sitä suurempi otoksen oltava mitä tarkempia tuloksia perusjoukosta halutaan.[170] Joissakin tapauksissa on kuitenkin mahdollista, että kymmenesosalla havainnoista voidaan saada sama lopputulos kuin suurella vastausmäärällä.[171]

Vaikka kyselyn katoa ei voida arvioida, voidaan jotain nähdä silti siitä kuinka monta kertaa kyselyä oli käyty katsomassa. Kyselyä oli käyty katsomassa vastausten keruun aikana 167 kertaa. Sähköisiä kyselytutkimuksia koskeva kritiikki onkin kohdistunut heikkoon vastausprosenttiin, kustannustehokkuuden kärsimiseen uusintakyselyiden tai muistutuksen lähettämisestä johtuen, sekä kyselyyn vastaamisen huolimattomuuteen, satunnaisuuteen tai kysymysten väärinymmärtämiseen.[172]

4.5. Analysointimenetelmät

Johtuen vastausten vähäisestä määrästä, tutkimusta ei tilastollisesti mallinneta. Jos otoskoko olisi suurempi olisi ollut mielenkiintoista nähdä eroja eri vastaajaryhmien välillä. Tutkimuksen tuloksia analysoitaessa tulisi löytää kultainen keskitie. Tilastollisten merkitsevyyksien turha ja ylenpalttinen esilletuominen ei

[169] Nummenmaa et al., 1996, s.35
[170] Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2002, 180
[171] Grönroos, 2003, s. 17
[172] Evans ym. 2005; Valli 2001, Hirsjärvi

nosta tutkimuksen arvoa, mutta myös turhien itsestäänselvyyksien mainitsemista tulisi välttää.[173]

Tutkimuksen analysoiminen ei koskenut pelkän kyselyaineiston analysointia vaan tutkimuksen analyysiä rakennettaessa pohjana oli niin työn teoriakappaleet, jakelusopimukset kuin kyselyn tuloksetkin. Tutkimuksen triangulaatiota kuvataan alempana kuviossa 2. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa tulkinnat vaihtelevat, mutta luotettavuutta voi parantaa kertomalla tarkasti tutkimuksen toteuttamisesta.[174] Triangulaatiota käyttämällä pyrittiin parantamaan tutkimuksen validiutta. Tutkimuksessa yhdisteltiin aineisto-, teoria- ja menetelmätriangulaatiota. [175] Ainoa triangulaation muoto, jota työssä ei hyödynnetty oli useamman tutkijan käyttö (tutkijatriangulaatio).

Tutkimuksen havaintoaineiston piirteitä pyritään kuvailemaan ilman induktiivista päättelyä, koska tutkimuksen toistaminen suuremmalla vastausmäärällä voisi muuttaa tehtyjä johtopäätöksiä. Kuvailevien menetelmien avulla on tarkoitus saada saatuja vastauksia tiivistämällä informaatiota aineistosta. [176] Havaintotietojen esittämiseen käytettiin muun muassa luokkafrekvenssejä.

Tutkimusongelmasta johtuen tietoa haluttiin saada myös asioista, joista ei voitu antaa ennakkoon vastausvaihtoehtoja, koska niitä ei osattu muodostaa.
Jokaisen kysymyksen jälkeen oli mahdollista antaa omia kommentteja, mutta osa kysymyksistä oli täysin avoimia.

Tutkimuksen tulisi johtaa selkeään tulkintaan, jota on mahdollista analysoida aiheesta tehdyn aikaisemman tutkimuksen kanssa. Laadullisen tutkimuksen osalta muodollisia sääntöjä johtopäätösten tekemiseksi ei ole ja tehdyt johtopäätökset ja tulosten tulkinnat on riippuvaista tekijästä. [177] Laadullista tutkimusta tehdessä aineisto voi olla harkinnanvarainen otos tai teoreettinen poiminta.

[173] Grönroos, 2003, s.19
[174] Hirsjärvi, et al,2009, s.231-233
[175] Eskola & Suoranta, 2005, s.68-69
[176] Grönroos, 2003, s.23
[177] Koskien I et al, 2005, s. 229-232

Harkinnanvaraista poimintaa voi tehdä menestyksekkäästi hyvin pienestäkin lähdeaineistosta[178]. Eskola kirjoittaakin, että:

> *”Aineiston tehtävä on tavalla tai toisella toimia tutkijan apuna rakennettaessa käsitteellistä ymmärrystä tutkittavasta ilmiöstä”*

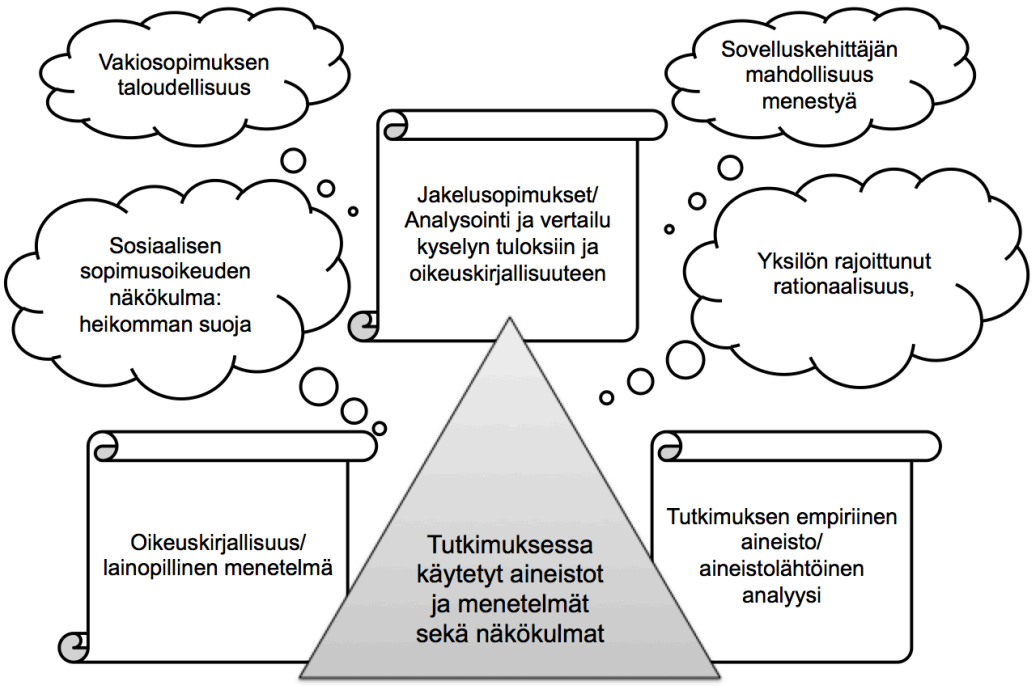
Sisältöä analysoidessani käytin saatujen sanallisten vastausten analysoimiseksi aineistolähtöistä analyysiä, jossa aineistosta on tavoitteena tehdä teoreettinen kokonaisuus. Aineistoanalyysissä vastaukset ryhmitellään suhteellisen vapaasti ja vastauksista etsitään kategorisia tyyppejä. Menetelmän tavoitteena on vertailla saatuja vastauksia ja muodostaa niistä sisäisesti kestäviä yleistyksiä. Vastauksien yleistettävyyttä on mahdollisuutta parantaa vertailemalla saatuja tuloksia aikaisempiin tutkimuksiin peilaten.[179]

Työn kahdessa teoriakappaleessa on selvitetty minkälaiset ehdot voivat olla vakioehtoisissa sopimuksissa yllättäviä ja ankaria sekä näin ollen tutkimuksen kannalta kiinnostavia. Työn kyselyn tarkoituksena oli selvittää miten nämä ehdot korostuvat tarkastelun kohteena olevissa sopimuksissa ja miten sopimuksen hyväksyjä ehdot kokee. Suomessa oikeuskäytäntöä on pyritty ohjaamaan konkreettisilla esimerkeillä kohtuuttomista lausekkeista. Myös periaatteiden avulla on mahdollista muodostaa sopimusta koskevien vaatimusten lista, jonka perusteella kohtuuskäsite suomalaisessa sopimusoikeudessa ilmenee.[180]

Työssä käsiteltiin myös kolmea eri mobiilisovelluksen jakelusopimusta. Nämä sopimukset olivat Applen Developer Agreement (iOS AppStore), Google Play Developer Distribution Agreement (Play Store) ja Microsoftin App Developer Agreement (Windows Store). Nämä sopimukset valittiin sovelluskauppojen markkinaosuuksien perusteella.[181]

---

[178] Eskola mainitsee esimerkkeinä Piagetin, jonka lasten ajattelua koskeva tutkimus pohjautui hänen kahteen lapseensa. Toisena esimerkkinä hän mainitsee Freudin, jonka psykoanalyysin teoria on kehitetty muutamien tapausten avulla.
[179] Eskola, J., Suoranta, J., 2005, s.185-189, 66
[180] Wilhelmsson, 2008, s.156-174, s.217
[181] IDC, Smartphone OS Market Share, 2015 Q2



Kuvio 2 Tutkimuksen triangulaatio

Tutkimuksen kohteeksi valikoidut ehdot on valittu sekä oikeuskirjallisuuden, että sovelluskehittäjien hyväksymän sopimuksen analysoinnin perusteella. Olennaisimmat sopimusehdot tutkimuksen kannalta olivat sopimuksen irtisanomista ja muuttamista koskevat sopimusehdot, sopimukseen sisältyvä ehto sovellettavasta laista sekä vastuunrajoitusehdot. Valittuja sopimusehtoja tarkasteltiin erilaisten väittämien ja avointen kysymysten avulla. Väittämistä pyrittiin myös muodostamaan vertailukelpoisia joukkoja, jolloin olisi mahdollisuus arvioida ja vertailla eri sopimusehtojen tasapuolisuutta, merkityksellisyyttä ja muutostarvetta. Lopuksi aineistoa analysoimalla saatuja tuloksia verrattiin tutkimuksen kohteena olevien sopimusten todellisiin ehtoihin.

Laadulliset tutkimukset ovat yksittäisiä tapaustutkimuksia, eikä yleistysten tekeminen niiden pohjalta ole yhtä tarkoituksenmukaista kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Tutkimus olisi kuitenkin mahdollista toistaa ja tulokset olisivat näin siirrettävissä. Laadullisen tutkimuksen yleistettävyydestä puhuttaessa käytettäviä käsitteitä voisivat olla teoreettinen tai olemuksellinen yleistettävyys. Aineistosta tehtävät tulkinnat ovat näin keskeisessä asemassa ja näiden tehtyjen tulkintojen tulee olla kestäviä sekä syviä. [182] Jatkotutkimusta ajatellen saadut vastaukset voisivat toimia hypoteesien perusteena rakennettaessa tilastollista tutkimusta

[182] Eskola, J., Suoranta, J., 2005, s.60-67, Alasuutari, 1999, s.231

aiheesta. Tutkimuksen tarkoitus on ollut tarkastella tutkimuksen kohteena ollutta ilmiötä perustellusta, mutta valtavirrasta poikkeavasta ja kriittisestä näkökulmasta.

5. Tulokset

5.1. Tutkimuksen tuloksista

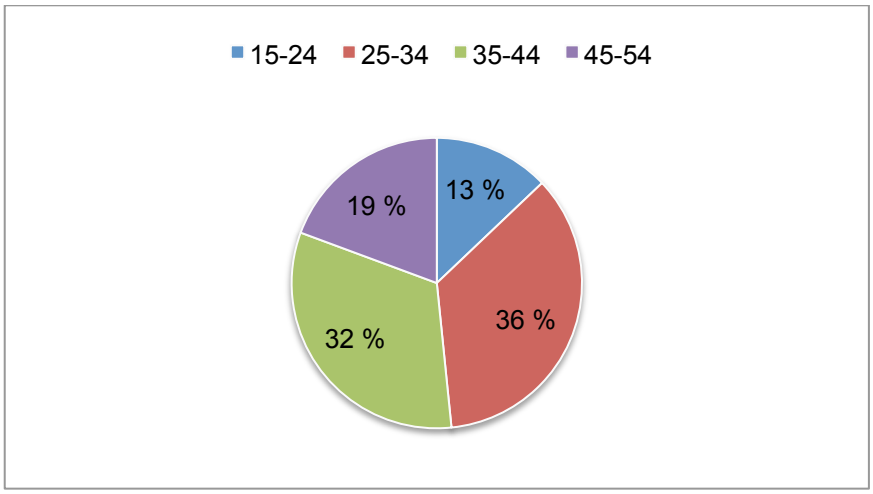
Saatujen tulosten valossa on helppo huomata, että sopimuksen ehdon korostaminen on tämän hetkisten keinojen avulla riittämätöntä. Syy ei ole kuitenkaan puhtaasti sopimustekninen, eikä pelkästään sopimuksen laatineessa osapuolessa. Vastausten perusteella on selvää, että vastaajien mielestä sopimus on liian pitkä ja haasteellinen lukea. Tämän seurauksena sopimukseen sitoudutaankin jo lähtökohtaisesti altavastaajana ilman mahdollisuutta vaikuttaa sopimusehtoihin. Sopimuksessa on mahdollisesti yllättävinä ja ankarina pidettäviä ehtoja, mutta on mahdotonta sanoa, millaisessa tilanteessa ne soveltuisivat sovittelun perusteeksi. Kyselyn vastausten perusteella ongelmana sopimuksen osalta ei ole sopimuksen sisältämät ehdot, vaan välinpitämättömyys ehtojen lukemisen osalta. Yksittäisten ehtojen korostaminen ei tee sopimuksesta helpommin ymmärrettävämpää, jos sopimusta selaillaan sieltä täältä.

Sopimusta luettaessa huomiota kiinnitetään ennalta kiinnostaviksi arveltuihin seikkoihin. Vastaajaa saattaa kiinnostaa ainoastaan sovelluksesta saatavasta tuotosta maksettava korvaus tai vastuunrajoitusehdot. Vain marginaalinen osa sovelluskehittäjistä perehtyy sopimukseen sitä tehdessään. Tietoa sopimuksesta saadaan mm. muilta sovelluskehittäjiltä. Tulosten alhaista määrää saattaisi selittää osaltaan myös sopimuksien vähäinen kiinnostus - jos sopimus ei kiinnosta, miksi kiinnostaisi tutkimus samasta aiheesta?

5.2. Vastaajista kerätyt taustatiedot

Taustatietoja kysyttiin kyselyn alussa ja kysymykset koskivat vastaajan sukupuolta, ikää, koulutusta ja kokemusta mobiilisovellusten kehittämisestä vuosina. Vastaajilta kysyttiin myös mobiilisovellusten kehittämisen pääasiallista syytä (työ/harrastus), valittua alustaa sekä onko vastaaja itse tehnyt sovellusten jakamista koskevan sopimuksen. Taustakysymyksiä oli yhteensä seitsemän.

Vastaajien ikäjakauma perustui Tilastokeskuksen määritelmään, jonka mukaan väestön työikäiseen väestöön kuuluvat kaikki 15-74 -vuotiaat henkilöt.[183] Yli puolet (68%) vastanneista oli iältään 25-44 vuotiaita. Vastaajista kukaan ei kuulunut ryhmään iältään 55-74 vuotiaat.

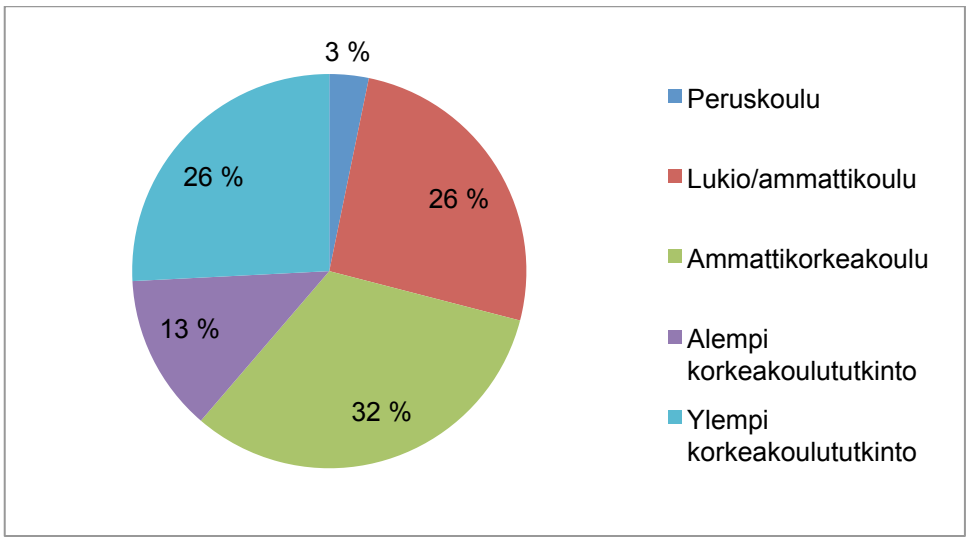


Kuvio 3 Vastaajien ikäjakauma

Vastaajista kaikki eivät kertoneet sukupuoltaan, mutta annettujen vastausten perusteella vastaajista oli miehiä 20 ja naisia 6. Sukupuolen merkityksellisyydelle ei ole annettu suurta painoarvoa analyysia tehtäessä, joten sukupuolta ei huomioida myöhemmin.

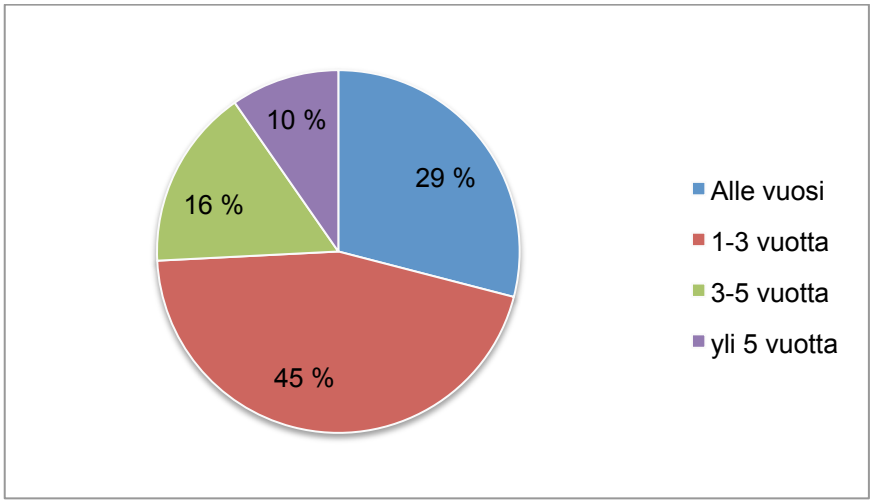
Vastaajien koulutusta koskevaan kysymykseen vastasivat kaikki ja vastausvaihdot pyrittiin tekemään mahdollisimman helpoiksi ymmärtää. Vastaajien koulutustaustan jakaumaa on kuvattu kuviossa 4. Koulutuksen merkitys voisi olla tutkimusongelman kannalta merkityksellinen, mutta kyselyssä ei huomioitu koulutuksen sisältöä (koulutusohjelmaa, pääainetta). Koulutustasoltaan pelkän peruskoulun käyneet kuuluivat selvään vähemmistöön, mutta toisiinsa rinnastettavat [184] ammattikorkeakoulun ja alemman korkeakoulututkinnon suorittaneet muodostavat yhdessä suurimman ryhmän (58% vastaajista).

[183] http://www.stat.fi/meta/kas/tyoikain_vaesto.html
[184] Asetus korkeakoulututkintojen järjestelmästä (464/1998) muutettuna asetuksella 426/2005



Kuvio 4 Vastaajien koulutustausta

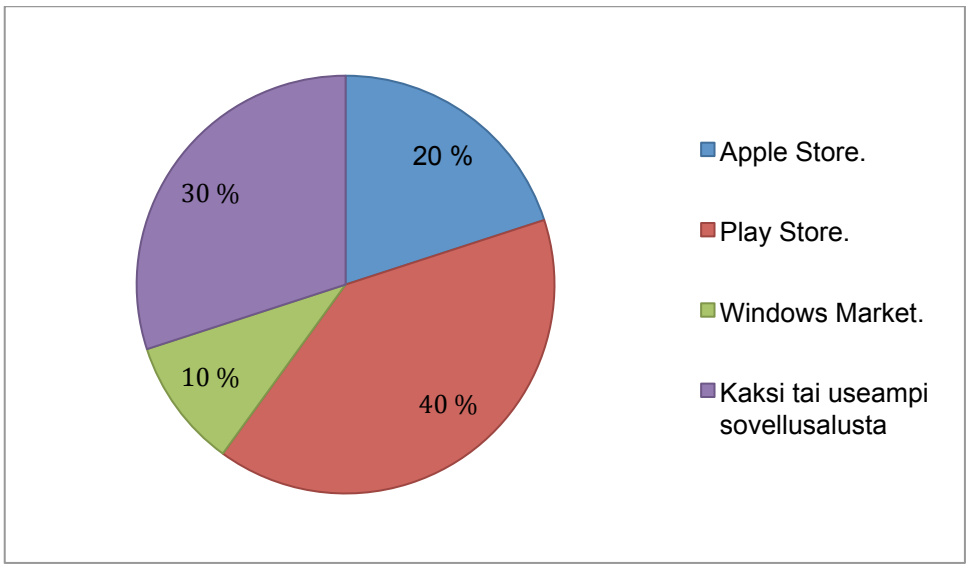
Vastaajista yli puolet (61%) oli kehittänyt mobiilisovelluksia yli vuoden. Sovelluksia on mahdollista myydä useammassa sovelluskaupassa, mutta varteenotettavana vaihtoehtona mobiilisovellukselle on myös selaimella käytettävien palveluiden kehittäminen. Vastaajien kokemusta kuvataan kuviossa 5.



Kuvio 5 Vastaajan kokemus mobiilisovellusten kehittämisestä

Vastaajista kaksi jätti kertomatta kehittivätkö he sovelluksia työkseen vai harrastuksenaan. Vastanneista harrastuksekseen kehittäviä vastaajia oli yli puolet (58%) ja työkseen sovelluksia kehitti yli kolmasosa (36%).

Sovellusalustoista suosituin oli Play Store ja vastanneista kolmas osa kehitti sovelluksia useammalle alustalle. Sovellusalustojen valintaa kuvaa kuvio 6.



Kuvio 6 Valittu sovellusalusta

5.2. Sopimuksen tekemistä koskevat kysymykset

Koska sovelluskaupat eivät vastaa itse kaikkien jakamiensa sovellustensa kehittämisestä, on sovelluskehittäjien kanssa tehtävä sopimus liiketoiminnan sujuvuuden kannalta vaivattominta hoitaa verkossa hyväksyttävän vakiosopimuksen keinoin. Applikaatiokaupasta riippuen sopimuksen nimi vaihtelee, mutta yhteistä näille kaikille sopimuksille on se, että ne

- tehdään verkossa hyväksymällä vakiomuotoinen sopimus ”click-wrap”-tekniikkaa hyödyntäen
- edellyttävät rekisteröitymistä ja sopimuksen hyväksymistä
- tekijänoikeudet sovellukseen säilyvät kehittäjällä
- loppukäyttäjää kohtaan erillinen sopimus

Tällaisen sopimuksen etuina ovat vaivattomuus ja nopeus. Samaa sopimusta käyttäen voidaan sopimus tehdä verkon avulla riippumatta ajasta ja paikasta. Kyseisellä tekniikalla tehdyn sopimuksen heikkoutena on myös sen vaivattomuus ja nopeus. Vakioehtoisen sopimuksen hyväksyminen on helppoa, mutta sopimusehtojen ymmärtäminen välttämättä ei. Varsinkin, kun sopimusehtojen tekemisestä vastaa yksipuolisesti sovelluskauppa ja mobiilisovelluskehittäjän tehtäväksi jää joko hyväksyä sopimus tai jättää se tekemättä. Käytettyyn sopimustekniikkaan on suhtauduttu pääasiassa hyväksyvästi. Sopimusehtojen

tuleminen osaksi sopimusta on tietyin ehdoin riittävää oikeuskirjallisuuden perusteella.[185]

Verkossa tehtävän sopimuksen tekee haasteelliseksi muun muassa sen pituus ja käytetty kieli. Click-wrap-tekniikkaa käyttämällä voidaan varmistua siitä, että sopimuskumppanilla on ollut mahdollisuus tutustua ehtoihin ennen hyväksymistään ja hän on ne nimenomaisesti hyväksynyt painaessaan hyväksymispainiketta. [186] Ehtojen tosiasiallinen ymmärtäminen pitkien lisenssiehtokokonaisuuksien ja vieraan oikeuskäytännön osalta saattaa olla toisin.

Kyselyyn vastanneista suurin osa oli samaa tai osittain samaa mieltä siitä, että sopimuksen tekeminen oli helppoa sekä nopeaa. Puolet vastaajista oli sitä mieltä, että sopimukseen perehtyminen vei enemmän aikaa kuin odotti.

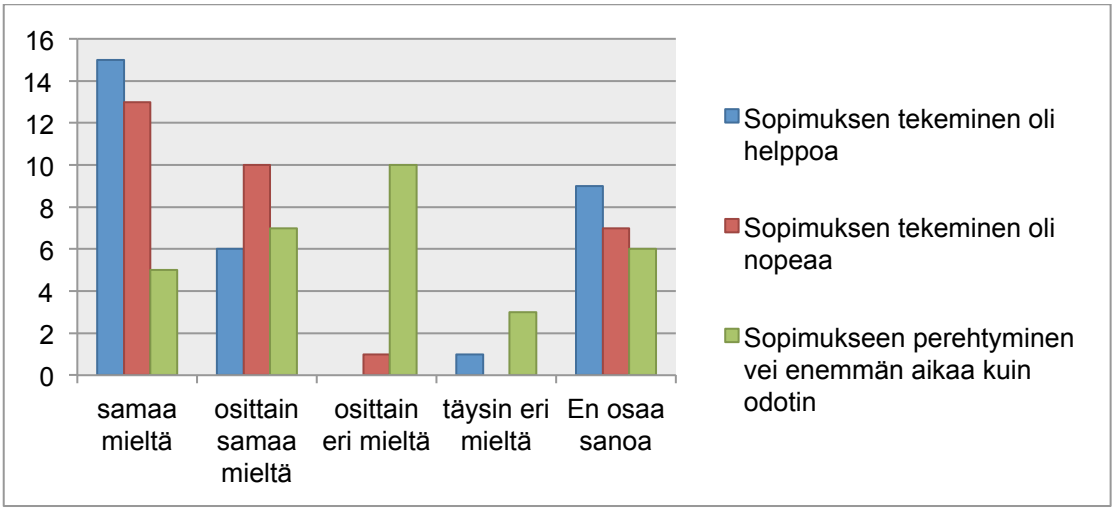
Sopimuksen tekeminen siis koettiin helpoksi, mutta sopimusehtojen lukeminen ja sisäistämisen teki siitä työlästä. Läpi koko kyselyn vastauksissa toistui se, kuinka sopimus koettiin liian pitkäksi. Sopimukset ovat eri pituisia, mutta Google Playn sopimus voisi olla helpoin sopimuksista lukea jo sopimuksen mahdollisen suomenkielisen[187] version vuoksi.

Sopimuksen pituuteen vaikuttaa osaltaan siihen sisältyvä *Entire Agreement*-ehto. Tämän ehto todistaa tuomioistuimelle sopimuksen edustavan sitä, mitä sopimusosapuolet halusivat sen edustavan. Tämän takia tuomioistuin ei voi hyväksyä todisteeksi sopimuksen kanssa ristiriitaisia todisteita. Johtuen tästä, tulee sopimuksien sisältää aukottomasti kaikki siihen kuuluva tieto, joka vaikuttaa sopimuksen pituuteen.[188]

> *”Sopimuksen tekeminen sinällään on aika helppoa, mutta sopimusehtojen lukeminen ja sisäistäminen on melkoisen työlästä”*
>
> *”Sopimukset ovat hieman erilaisia riippuen alustasta”*

[185] Hillman, R., Rachlinski, J. 2002, s. 432-436 , Vedenkangas, M, 2002, s. 871
[186] Phillips, D. S.44-45
[187] Googlen sopimus on mahdollista saada 32 eri kielellä. Sopimuksen verkkosivulla on alhaalla alasvetovalikko, josta on mahdollista valita haluamansa kieli. Tämä mahdollisti myös vertailun sopimuksen englanninkielisen ja suomenkielisen vaihtoehdon välillä.
[188] Laitinen, 2007, s.268

Sopimuksen tekemistä kuvaavia väitteitä on vertailtu kuviossa 7.



Kuvio 7 Sopimuksen tekemisestä

5.3. Sopimuksen tekemiseen käytetty aika

Alusta, jolla kysely toteutettiin, tilastoi myös vastaajien käyttämän ajan kyselyn vastaamiseen. Kyselyä suunniteltaessa testikierrosten aikana kysymyksien lukemiseen käytettiin huomattavasti enemmän aikaa kuin oikeaan kyselyyn vastanneet henkilöt. Keskimäärin vastaamiseen käytettiin aikaa 5 minuuttia 51 sekuntia, joka on lähes kolmasosa siitä ajasta, mikä kyselyyn vastaamiseen arvioitiin kuluvan. Tällöin jokaisen kysymyksen vastaamiseen on aikaa alle 7 sekuntia. Vaikka taustakysymysten vastaamiseen menisi vähemmän aikaa, ei keskimääräinen kysymykseen käytetty aika silti kasva merkittävästi.

5.4. Sopimuksen ymmärtämisestä ja sopimusehdoista tarkemmin

Usein sopimuksen osapuolilla on lähinnä suuntaa-antava mielikuva sopimuksen luomista oikeuksista ja velvollisuuksista, mihin vaikuttaa henkilökohtaisten ominaisuuksien lisäksi eri medioiden kautta saatu informaatio. Yksityiskohtaisen normituntemuksen ei koeta olevan välttämätöntä, eikä sopimuksen aiheuttaman oikeustilan tarkkaa selvittämistä koeta edes tarpeelliseksi, vaikka sopimukseen sitoudutaankin.[189] Tämä on seurausta sopimuskäytäntöjen muutoksesta, jonka seurauksena sopimuksen neuvottelut ja laatiminen tapahtuvat erillään sopimuksen

[189] Hemmo, 2003a, s.7

osapuolista ja sopimuksen sisältämien velvoitteiden täyttämisestä. Sopimuksen lukeminenkin on voitu ulkoistaa yrityksen lakimiehelle.[190]

Johtuen Suomen ja Yhdysvaltojen sopimuskulttuurien eroista, voi sopimuksen hyväksyjälle olla vaikeaa ymmärtää sopimuksessa käytettyjä englanninkielisiä termejä. Termien merkitys saattaa vaihdella riippuen missä maassa sopimus on tehty ja sopimuksessa käytetylle termille ei välttämättä löydy käännöstä, jolle olisi vastine suomen kielessä tai käännetty termi ymmärretään siitä huolimatta eri tavalla.[191] Sopimusosapuolten lähtömaista johtuen, voi sopimuksen tulkintaan vaikuttaa myös maan oikeuskulttuuri, jolloin samaa ehtoa tulkittaessa voidaan olla myös eri mieltä siitä, mitä ehto tarkoittaa.[192]

Vakioehtoisia sopimuksia tulkittaessa sopimukseen kohdistuvaa epäselvyyssääntöä voidaan soveltaa tapauskohtaisesti kuten oppia yllättävien ja ankarien ehtojen sitomattomuudesta. Vakiosopimuksenehdot tulee kirjoittaa selkeästi. Epäselvyyssäännön mukaan vakioehtoja tulkitaan niiden laatijan vahingoksi.[193] Tästä on Suomen oikeuskäytännössä muutamia tapauksia, joiden perusteella voidaan sanoa, että korkein oikeus on perustanut ratkaisunsa edellä mainittuun sääntöön. KKO 1978 II 126 ratkaisu koski tilannetta, jossa kuluttajalla ei ollut mahdollisuutta vaikuttaa sopimuksen ehtoihin ja näin sopimuksen tulkinnan varaisuus ratkaisi asian sopimuksen laatineen sähköyrityksen vahingoksi.[194] Vaikka esimerkkitapaukset ovat koskeneetkin kuluttajasuhteita, olisi yleisemmällä muotoilulla mahdollisuus antaa merkitystä myös kokonaisharkinnalle sopimussuhdetta tarkasteltaessa. Pohjoismaisen doktriinin mukaan kokonaisharkinnassa tulisi huomioida myös sopimuksen syntymisen olosuhteet[195].

Tulkinnan kohdistuessa sopimukseen, on keskeisinä tulkintaelementteinä nähtävissä sekä sopimustekstin sisältö, että sopimuksen rakenne ja

---

[190] Lehtinen, 2007, s.151

[191] Keväällä 2016 tapahtui Meksikossa kuolemantapaus harhaanjohtaneen käännösvirheen vuoksi. Suomalaisnaisen tekemä matkavakuutuksen ehto oli käännetty väärin suomalaisiin sopimusehtoihin alkuperäisistä englanninkielisistä asiakirjoista, jonka johdosta nainen sai kielteisen vakuutuspäätöksen. Asiaa selvitettäessä merkitykset eri sopimusversioiden välillä erosivat yrityksen viestintä vastaavan mukaan vähän. Lassila Anni, HS 3.5. 2016 .s.A17

[192] Liukkunen, 2012, s.5-6, Vihinen, 1997, s.60

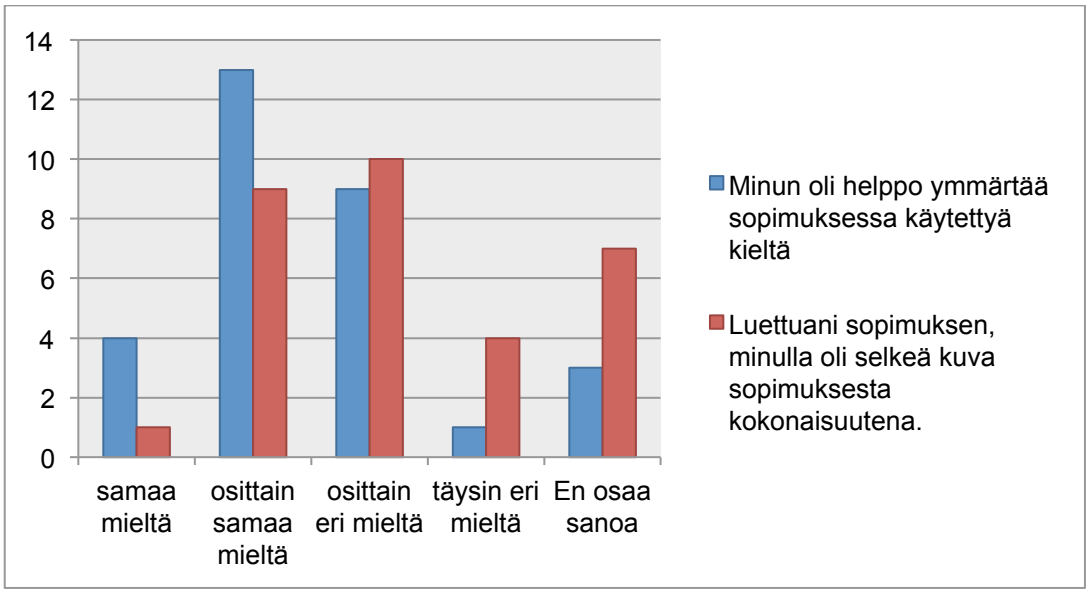
[193] Wilhelmsson, 2008, s.97-103

[194] KKO 1978 II 126

[195] Wilhelmsson, 2008, s.98

terminologia.[196] Alla olevaan kuvioon 8 on yhdistetty kaksi eri väittämää. Vastaajista alle 15% kokivat sopimuksessa käytetyn kielen olevan helppoa. Eniten vastanneista, lähes puolet, koki kielen olevan helpohkoa ymmärtää, he olivat väittämästä osittain samaa mieltä. Vastaajista vain yksi oli täysin eri mieltä. Osittain eri mieltä kielen ymmärtämisestä oli kolmasosa vastaajista.

Kuvion 8 toisesta väittämästä (kysymys 21) saatiin kolme avointa vastausta, joista yksi vastaaja mainitsi sopimuksen olevan aika pitkä. Toinen vastaajista kertoi tienneensä sopimuksen sisällöstä jo ennen sopimuksen lukemista ja kolmas vastaaja koki, että eri sovelluskauppojen sopimuksista oli selkeämpi kuva niistä, jotka olivat lyhempiä.



Kuvio 8 Sopimuksen ymmärtämisestä

Sopimuksiin sisältyvät termit ovat monesti maallikolle vaikeita ymmärtää. Sanat, joita sopimuksissa käytetään saattavat vaikuttaa jo luettaessa uhkaavilta. Sopimuksen hyväksyvälle henkilölle sopimukseen perustuvat oikeudet eivät ole tavoiteltavia asioita. Tärkeintä on toteuttaa tavoitteena oleva liiketoimi ilman ongelmia. Näiden tavoitteiden välillä ei sinänsä ole ristiriitaa, mutta kielelliset ja painotukselliset valinnat saattavat tehdä sopimuksen sisältämistä sopimusehdoista haastavia ymmärtää. Sopimusten hyväksyvien osapuolten tulisi voida ymmärtää sopimusta.[197]

[196] Oesch, Vesala, 2004, s.260
[197] Pohjonen, S. 2002, s.69

Vastaajilta kysyttäessä saivatko he riittävästi tietoa sopimusehdoista ennen sopimuksen hyväksymistä, vastaajista yli puolet oli samaa tai osittain samaa mieltä. Kolmasosa vastaajista oli osittain tai täysin eri mieltä.

Rasmussen[198] kirjoittaa sopimuksen korkeista lukemiskustannuksista, jotka voivat olla syynä epäedullisen sopimuksen tekemiselle. Tilanteessa, jossa sopimuksen osapuoli ei halua käyttää aikaansa eikä nähdä vaivaa sopimusehtoihin tutustuakseen, hän ei myöskään ole selvillä sopimuksen sisältämistä ehdoista sopimusta tehdessään. Sopimuksen laatinut osapuoli voi tällöin pyrkiä korkeisiin lukemiskustannuksiin laatimalla tietoisesti hankalasti ymmärrettävän sekä luettavan vakiosopimuksen. Sopimusosapuolella tulee olla mahdollisuus tutustua käytettäviin ehtoihin, mutta tämä ei kuitenkaan ole hänen velvollisuutensa. Jos ehtojen laatija on mahdollistanut ehtoihin tutustumisen, ei ehtojen sitovuutta voi kiistää.[199]

Vastaajilta kysyttiin käyttivätkö se asiantuntijan apua sopimusta tehdessään. Vastaajista 17% ilmoitti käyttäneensä asiantuntijan apua. Asiantuntijan konsultointi sopimusta tehdessä voi silti olla kuluttajaan rinnastettavan sovelluskeittäjän kannalta olla liian kallista. Vaikka sopimuksenehtoihin ei olisi mahdollista vaikuttaa, hän ei silti pystyisi ymmärtämään sopimuksen sisältöä ilman lainopillista neuvontaa mikä voisi olla kallista. Lainopillisen neuvonnan kustannuksella olisi vähemmän merkitystä, jos neuvonta kohdistuisi vaikutuksenalaisiin sopimusehtoihin.[200]

Sopimuksen täytäntöönpanokelpoisuuden ollessa riippuvainen mahdollisuudesta lukea sopimus, herää kysymys kuinka paljon lukeminen voisi muuttaa tilannetta? Lähtökohtaisesti myös kuluttajaoikeudessa täytäntöönpanokelpoisuus täyttyy kun kuluttaja on saanut lukea sopimuksen ehdot. Tämän näkemyksen mukaisesti mahdollisuus ja kyky lukea ehtoja estää sopimuksen laatijaa sisällyttämästä sopimukseen kuluttajan kannalta epäreiluja ehtoja. Toisaalta on tiedostettu myös se, että kuluttajat hyvin harvoin lukevat sopimuksia, joten vaikka luettavissa oleva

[198] Rasmussen, E, 2001
[199] Rasmussen E. 2001, s.7, Saarnilehto 2005, s. 25,
[200] Phillips, D, 2009, s. 84, Pohjonen, 2002, s.68

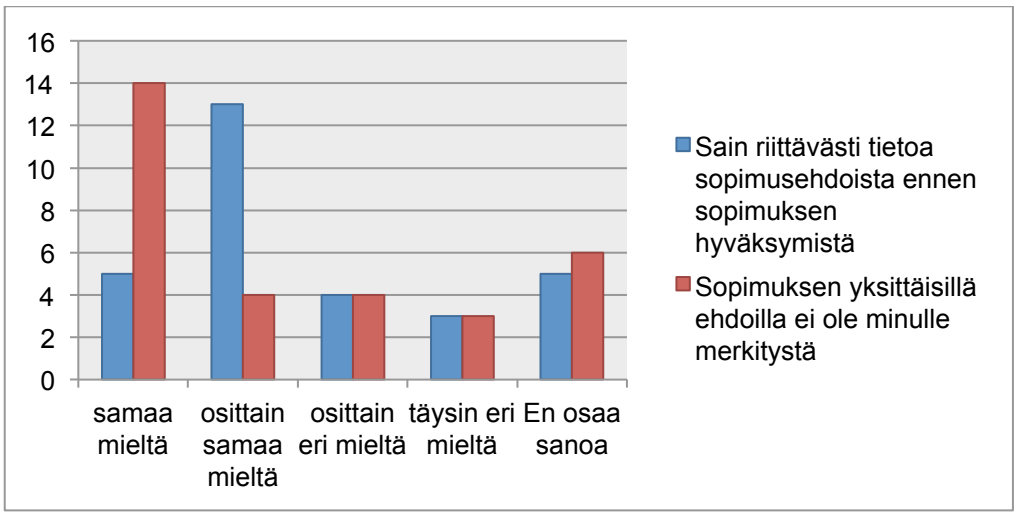
sopimus sisältäisi epäreiluja ehtoja, ei se muuta kuluttajan suhtautumista sopimukseen.[201]

Sopimukseen sisältyvän riskin arviointi on mahdollista sopimuksen ymmärtämisen myötä, mutta riskeihin vaikuttaminen on ainoastaan mahdollista jos sopimusosapuoli voi neuvotella käytettävistä sopimusehdoista. Jos sopimus on toisen sopimusosapuolen yksipuolisesti laatima, ei toiselle osapuolelle jää vaihtoehdoksi kuin sopimuksen hyväksyminen tai hylkääminen. Tällaisessa tilanteessa ongelmia saattaa koitua vakioehtojen liittämisestä sitovasti sopimuksen osaksi, kysymykset sopimuksen yksittäisten ehtojen tulkinnasta sekä mahdollisten yllättävien ja ankarien ehtojen sitovuus ja mahdollinen kohtuuttomuus.

Sopimuksen yksittäisillä ehdoilla ei ollut merkitystä kuin joka neljännelle vastaajalle. On mahdollista, että sopimusosapuolen tahdonmuodostus ei ole kuitenkaan vapaa. Hänen on ehkä tullut hyväksyä sopimus, koska muuta mahdollisuutta hänellä ei ole. Tällainen ongelma voi koskea kuitenkin minkälaista sopimusta tahansa missä sopimusosapuolten välinen neuvotteluvoima on epätasapainoinen ja käytännössä toinen sopimusosapuolista sanelee sopimuksen ehdot. Jos sopimusosapuoli hyväksyy ehdot sisältävän sopimuksen tutustumatta ehtoihin, mutta antaa tahdonilmaisun, johon voidaan viitata, tällöin ainakin tavanomaiset ehdot sitovat tällöin häntä.[202]

Kuviossa 9. on mahdollista vertailla väittämiin annettujen vastausten jakaumaa sen osalta, onko vastaaja saanut riittävästi tietoa sopimusehdoista ennen sopimuksen hyväksymistä ja onko yksittäisellä sopimusehdolla merkitystä vastaajalle.

[201] Wickelgren, 2010, s.2
[202] Wilhelmsson, 2008 , s.69



Kuvio 9 Sopimusehtojen merkityksestä

Kun vastaajilta kysyttiin miksi he eivät kokeneet sopimuksen lukemista tarpeelliseksi ennen sen hyväksymistä, monet kehittäjistä kokivat ettei heillä ollut vaihtoehtoa tai he eivät jaksaneet (sopimus oli liian pitkä). Osa vastaajista ei ollut vielä tehnyt sopimusta. Osa vastaajista koki, ettei sopimuksen lukemisesta ole hyötyä.

Elinkeinonharjoittaja nähdään lähtökohtaisesti sopimuskumppaninsa kanssa tasavertaisessa asemassa, vaikka hän olisi itsenäinen yrittäjä. Sopimusosapuolten tasavertaisuus nähdään keskeisen ja merkitystään korostavan yleisperiaatteen muodossa vaatimuksena yhdenvertaisuudesta. Periaatteen mukaan nykyisin on oleellista huomioida sopimuspuolten taloudellinen sekä tiedollinen tasavertaisuus kun arvioidaan tehdyn sopimuksen pätevyyttä ja kohtuullisuutta. [203]

Hyvin harvat vastaajista oli lukenut sopimuksen kokonaan, useimmat heistä olivat lukeneet ainoastaan sopimuksen alkusanat tai otsikot (4 vastaajaa), osa vastaajista oli silmäillyt sopimusta ja lukenut sopimusehtoja sieltä täältä (3 vastaajaa). Hyvin harvat osasivat nimetä yksittäistä ehtoja, jonka olivat lukeneet. Yksi vastaajista tosin mainitsi lukeneensa sopimusehdon, joka koski sovelluskaupan osuutta sovelluksen latauksesta perittävästä maksusta (revenue split).

[203] Saarnilehto et al 2012, s.90-91

5.5. Sopimuksessa korostettavat sopimusehdot ja niiden huomaaminen

Arvioitaessa ehdon ankaruutta ja yllättävyyttä on huomiota kiinnitetty ainoastaan ehtoihin, jotka on asianmukaisesti liitetty sopimukseen. Jos vaatimus asianmukaisesta ehtojen liittämisestä täyttyy, selvitetään toiseksi onko ehdoista jokin yllättävä ja ankara, jonka sitovuus eroaa muista ehdoista. Erityisesti ehdot, joihin huomio tulee kiinnittää ovat niitä, jotka koskevat vastuuvapautta ja riitojen ratkaisemista koskevat välityslausekkeet. Näiden poikkeuksellisten ehtojen sitovuus sellaisenaan vaatii korostamista, joka toteutuu kun ne on erityisesti saatettu vastapuolelle tiedoksi.[204]

Kysymykseen siitä, mihin vastaajat erityisesti sopimusta tehdessään kiinnittivät huomiota, vastasi 7 kysymykseen kieltävästi ja osa heistä tarkensi vielä vastaustaan. Heidän huomionsa ei kiinnittynyt mihinkään, mutta yksi vastaajista totesi tienneensä sopimuksen sisällön jo ennen sopimuksen hyväksymistä. Yksi vastaajista myös totesi lukeneensa sopimuksen niin niin ylimalkaisesti, ettei sopimuksesta jäänyt mitään mieleen. Kaksi vastausta saaduista pystyi nimeämään konkreettisen kohdan, mutta kirjoitusasusta johtuen ei voi arvioida tarkoitetaanko vastauksilla samaa asiaa. Kaksi vastaajaa totesi sopimuksen olevan pitkä. Toinen vastaus oli ”sakot” ja toinen vastaus koski vastapuolen vastuiden vähäistä määrää.

Tätä kysymystä olisi voinut johdatella enemmän tai jopa kysyä suoraan minkälainen korostuksen tulee verkossa hyväksyttävän sopimuksen osalta olla, että sopimuksen hyväksyvä taho kiinnitäisi siihen huomiota.

Kun sopimusosapuolta on asianmukaisesti tiedotettu sopimusehdosta, joka on yllättävä ja ankara, ei sopimuksen laatinut osapuoli voi silti lähtökohtaisesti odottaa sopimusehdon olevan sitova. Tällaisessa tilanteessa on oikeuskäytäntömme mukaan käytettävä tapauskohtaistaharkintaa, jossa tulee kiinnittää ehdon lisäksi huomiota myös sopimusosapuolten eroihin resursseiden osalta. Sillä ei tulisi olla merkitystä, onko sopimus tehty perinteisesti vai verkossa. Jos sopimus tehdään

[204] Saarnilehto ym, 2012 s.482

tietoverkon välityksellä, tulee huomioon ottaa myös sopimusosapuolten tietotekniset taidot.[205]

Kysymykset 15 ja 16 olivat toisiinsa sidottuja ja ne koskivat sopimusehdon mahdollista yllättävyyttä ja yllättäväksi koetun ehdon mahdollista ankaruutta. Jälleen vastauksia saatiin 13 vastaajalta, joista suurin osa vastasi vain kysymykseen 15. Neljä vastanneista vastasi kieltävästi molempiin kysymyksiin. Kolme vastaajista vastasi sopimusehdon yllättävyyttä koskevaan kysymykseen kieltävästi, mutta vaikka sopimusehtoa ei koettu yllättäväksi, se voitiin kokea ankaraksi. Tällaisia ehtoja olivat mm. sovelluskaupan osuus sovelluksen latauksesta perittävästä maksusta (revenue split). Sama ehto koettiin myös yhden vastaajan osalta yllättäväksi, mutta ei ankaraksi. Yksi vastaajista koski myös maksujen tilittämisen aikataulun (maksuposti) olevan yllättävä ehto. Osa vastaajista (3 kappaletta) ei osannut arvioida kysyttyä asiaa.

Kyselyssä haluttiin myös selvittää mikä sopimuksessa oli haasteellista ymmärtää. Vastauksia ei saatu enää kuin 8 kappaletta. Jälleen sopimuksen pituus mainittiin ja juuri siitä syystä sopimusta ei jaksettu lukea kokonaan, eikä näin ollen mikään ollut haasteellista. Mainittuja haasteellisia kohtia oli kuitenkin useampi (alla oleva järjestys ei ole painotettu mitenkään):

- ✓ sopimusehtojen rikkominen ja sanktiot
- ✓ oikeudet ja vastuut
- ✓ sopimuksen jakelun jatkaminen tilanteessa, jossa on sovittu sen poistamisesta

5.6. Vastaavanlaiset sopimukset

Arvioitaessa yllättäviä ja ankaria ehtoja merkitystä voidaan myös antaa sopimuskäytännölle, jos voidaan näyttää, että sopimuksen hyväksyvä taho tuntee

---

[205] KM 1990:20: s, 293; Vihinen, E. 1997, s.60

kyseisen sopimuskäytännön.[206] Sopimuskäytäntö olisi mahdollista tuntea, jos vastaavanlaisia sopimuksia olisi tehnyt useita.

Mobiilisovelluskehittäjän tekemä jakelusopimus ei ole täysin samanlainen rakenteeltaan tai nimeltään eri sovelluskauppojen osalta. Sopimusten rakennetta verratessa päädytään samaan lopputulokseen kuin jo 80-luvulla lisenssisopimuksia tutkinut Jukka Leino. Rakenteeltaan sopimukset ovat yhtenäisiä, vaikka sopimukset saattoivatkin olla painotuksiltaan ja sisäisiltä jaoiltaan erilaisia. Sopimusehdot ja valitut ratkaisu vaihtoehdot ovat hyvin vakiintuneita tarkasteltavien sopimusten osalta.[207]

Vastaajista alle kolmasosa oli tehnyt vastaavia sopimuksia verkossa. Käsitys siitä mikä sopimus on mahdollisesti samanlainen sovelluksen jakelusopimuksen kanssa toi ilmi erilaisia käsityksiä. Kysyttäessä minkä vastaavanlaisen sopimuksen he ovat tehneet, kuudesta vastauksesta neljässä mainittiin toisiin jakelukauppoihin tehdyt sopimukset. Kahdesta muusta vastauksesta on mahdollista löytää samoja piirteitä. Toinen vastaaja totesi, että mikä tahansa verkossa hyväksyttävä sopimus on samanlainen ja toinen oli sitä mieltä, että jakelusopimus on samantyylinen kuin rekisteröityminen ilmaisiin palveluihin.

Muiden jakelukauppojen sopimukset ovatkin hyvin samanlaisia ja kehittäjä joka on tutustunut edes yhteen sopimukseen, voi kokea seuraavan sopimuksen tekemisen helpommaksi kuin ensimmäisen. Rekisteröityminen ilmaisiin palveluihin voi tuntua yhtä monimutkaiselta ja hyväksyminen tapahtua samalla tavalla, mutta ilmaispalveluihin rekisteröityessä sopimuksen hyväksyjän asema on lähtökohtaisesti kuluttajana, jolloin laki suojaa hyväksyjää vahvemmin.

5.7. Sovelluksesta saatavasta tuotosta

Liikesopimukset solmitaan lähtökohtaisesti siksi, että niiden avulla pyritään tavoittelemaan tuottoa.[208] Vision Mobilen[209] tekemän tutkimuksen mukaan suurin

[206] Wilhemsson, 2008 s.94
[207] Leino, J. 1983, s. 84-85
[208] Lehtinen, 2007, s.154
[209] Mobile, Developer Economics:State of the Developer Nation Q1 2016, s.30

osa kehittäjistä eri sektoreilla ansaitsevat kuukaudessa vähemmän kuin 500 dollaria. Sovelluksesta saatava tuotto ei ole kehittäjien pääasiallinen tavoite. Kehittäjät voidaan jakaa tavoitteidensa puolesta kahdeksaan ryhmään, joista kokonaisuudessaan kuitenkin noin neljäsosa on harrastajia tai kokeiluhaluisia kehittäjiä, joiden tavoitteena on itsensä kehittäminen.. Kehittäjällä on valittavanaan sovelluksen alustan (ja sovelluskaupan) lisäksi kohdeyleisö, kohdemarkkinat ja sovelluskategoria.[210] Mahdollista on saavuttaa suuri liikevaihto myös ilmaiseksi ladattavalla sovelluksella, jonka tuotto perustuu mainoksiin ja kuluttajan lataamaan peliin ostamiin lisävarusteisiin. [211]

Kyselyyn vastanneista kaupalliseen käyttöön sovelluksia oli kehittänyt kolmasosa vastaajista. Kysymyksessä 27 vastaajilta kysyttäessä mihin sovelluksesta saatava tulo perustuu, saatiin kaksi vastausta. Toisen vastauksen mukaan sovelluksen ei ole tarkoitus tuottaa voittoa ja toisen vastauksen mukaan tuotto on osa suurempaa tilausta, jota sovellus tukee.

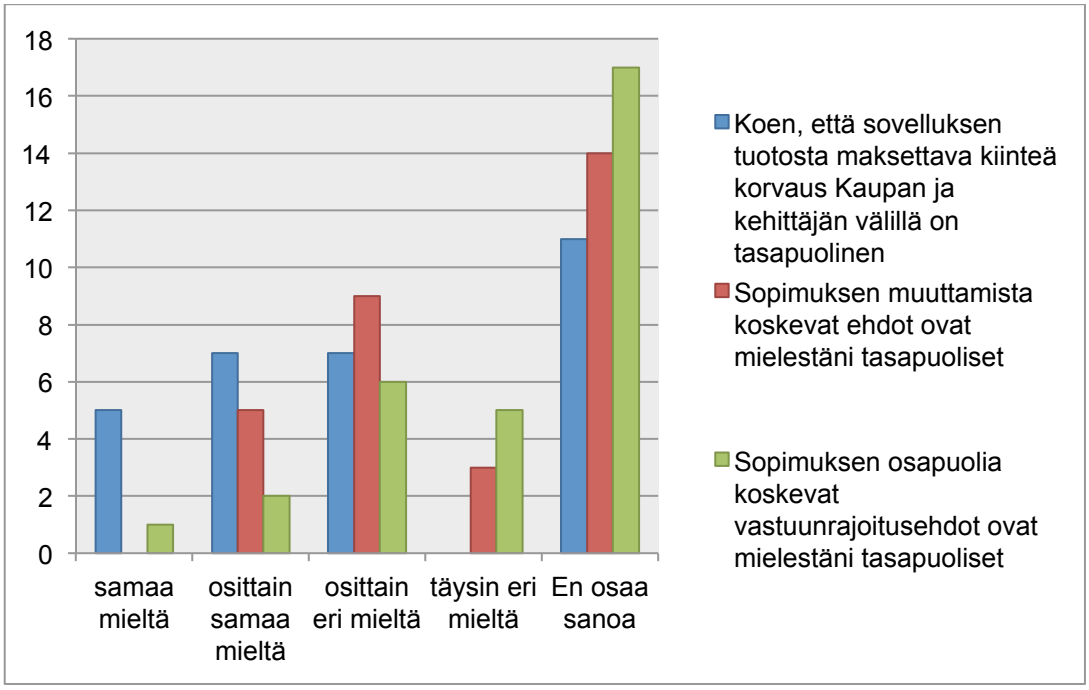
Kehittäjän ja Kaupan välistä jakoa sovelluksen tuoton perusteella maksettavasta kiinteästä korvauksesta on käsitelty kuviossa 12, jossa on verrattu sovelluskehittäjän kokemusta sopimuksen eri ehtojen tasapuolisuuden osalta. Suurin osa vastanneista ei ottanut asiaan kantaa, mutta 40% oli väittämästä samaa tai osittain samaa mieltä. Kaksi avoimeen kysymykseen vastanneista kuitenkin koki, että Kaupan saama osuus on liian suuri, riittävä määrä olisi maksimissaan 10% . Kaksi vastaajaa taas perusteli vastakkaista näkökantaansa jakelukanavan tarjoamalla maailmanlaajuisella näkyvyydellä ja Kaupan vastatessa sovelluksen levityksestä ja sen vaatimasta tekniikasta. Kehittäjä ei tarvitse levitykseen suurta pääomaa.

---

[210] Itsensä työllistäviin sovelluskehittäjiin kuului myös suomalainen Toni Fingerroos, joka kehitti pelin Hill Climb Racing. Suomalaisen peliyhtiö Fingersoft teki ensimmäisellä tilikaudellaan, 14 kuukauden aikana liikevaihtoa 15,5 miljoonaa euroa, liiketuloksen ollessa 79% liikevaihdosta, 12,4 miljoonaa. Tämä peli oli menestys etenkin Android-puhelimissa. Alkuperäinen peli julkaistiin syksyllä 2012 ja sitä on ladattu 260 miljoonaa kertaa maailmanlaajuisesti. Nykyisin peli löytyy kaikista suurimmista sovelluskaupoista. /Talouselämä 31.1.2014 http://www.talouselama.fi/Kasvuyritykset/suomalainen+makiautopeli+takoi+155+miljoonan+liikevaihdon++fingersoftin+omistaja+onhan+tama+aika+siisti+homma/a2229076 25.2.2015 http://www.talouselama.fi/uutiset/260+miljoonaa+kertaa+ladattu+suomalaispeli+lahtee+kiinanvalloitukseen/a2294359

[211] http://mobiili.fi/2014/01/31/suomalaispeliyhtion-hurja-menestys-ensimmaiselta-vuodelta-taskuun-94-miljoonaa-euroa/

Sopimuksen tasapuolisuudesta ei kovin monella ollut mielipidettä, mutta eniten tasapuolisuudesta oltiin yhtä mieltä sovelluksen tuotosta maksettavan korvauksen osalta. Mielenkiintoista on pohtia, miten oikeuskäytännössä suhtauduttaisiin tilanteeseen, jossa sopimuksen tulonjakoperuste muuttuisi merkittävästi Kaupan eduksi. Voisiko tällainen sopimusmuutos olla kohtuuton myös jakelusopimuksen osalta? Vallinneet olosuhteet huomioitiin Korkeimman oikeuden ratkaisussa[212] vuodelta 1994, jossa sopimuksen hinnankorotus oli tehty uudelleen olosuhteissa, joissa sopimusosapuolten asema oli epätasavertainen, eikä sopimuksen muuttuneiden olosuhteiden johdosta neuvottelujen avulla voitu saavuttaa aiemman mukaista asemaa. Tapauksessa ostajille oli muuttuneiden sopimusehtojen hyväksymisen vaihtoehdoksi tarjottu sopimuksen purkamista.



Kuvio 10 Väittämät sopimuksen tasapuolisuudesta

5.8. Sopimuksen irtisanomista koskevista sopimusehdoista

Erityisesti pitkäaikaisten sopimusten osalta on mahdollista, että yksipuoliset, milloin tahansa mahdolliset, ilman hyväksyttävää syytä mahdollistavat irtisanomis- ja purkulausekkeet tulisivat sovittelun kohteeksi.[213] Sopimuksien irtisanomista koskevat käytännöt eivät ole samanlaisia kaikkien Kauppojen osalta. Jo sopimuksessa käytetty kieli vaikuttaa siihen miten irtisanomista koskevaa ehtoa

[212] KKO 1994:140
[213] Wilhelmsson, 2008, s.160

voi tulkita. Sopimuksen päättämistä koskevat ehdot sopimuksissa ovat jokainen ilmaistu Applen ja Microsoftin sopimuksissa ehdolla *”Term and Termination”* ja Google Playn sopimuksessa *”Termination of this Agreement”.*

Sanakirjan mukaisesti termination tarkoittaa *”päättämistä, lopettamista, lakkaamista ja päättymistä”.* [214] Sen sanakirjan mukaan sopimuksen irtisanomista vastaa käännös *”termination an agreement”.* Näin ollen sopimusehdon voisi jokaisessa sopimusehdossa tarkoittavan sopimuksen irtisanomista, mutta ainakin Googlen sopimuksen osalta suomenkielisen käännöksen mukaan kyseessä on sopimuksen purkamista koskeva ehto.

Jos sopimuksen irtisanomisehtoa tulkittaisiin samoin kun franchise-sopimusta, olisi mahdollista että ehto voisi tulla soviteltavaksi. Hemmon mukaan sopimusoikeudessa lojaliteettivelvollisuusnäkökulma vaikuttaa irtisanomisoikeuteen franchising-suhteessa ja franchising antajalla tulee olla erityinen peruste toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanomiseksi. Pelkän muodollisen irtisanomisen oikeuttavan ehdon olemassa olo ei ole riittävää. [215]

Irtisanomista koskeva sopimusehto on Applen sopimuksessa kohta 10. Applella on oikeus koska tahansa yksipuolisella ilmoituksella lopettaa tai keskeyttää sovelluskehittään toiminnan. Applen irtisanoessa sopimuksen, he pidättävät oikeuden jättää sovelluskehittäjän uusi hakemus hyväksymättä. Jos sovelluskehittäjä haluaa lopettaa Kaupan käyttönsä, milloin ja mistä tahansa syystä, tulee hänen ilmoittaa kirjallisesti aikeistaan Applelle.[216]

Microsoftin sopimuksen irtisanomista koskeva ehto 11 on kaksiosainen. Lähtökohtaisesti molemmat sopimusosapuolet voivat irtisanoa sopimuksen 60 päivän irtisanomisajalla. Sopimusrikkomuksen osalta irtisanomisaika on 30 päivää ja rikkomuksesta tulee ilmoittaa kirjallisesti. Irtisanomisen seurauksia koskee sopimusehdon toinen osa, joka koskee sovelluksen säilyttämistä Kaupassa. Irtisanomisesta huolimatta Microsoft voi säilyttää sovelluksen ikuisesti. Jos

[214] Försti et al, 1996, s.730
[215] Hemmo, DL 1996, s. 332–338
[216] Apple Developer Agreement 10 (Effective date 6/8/15)

sovellusta ei poisteta tuomioistuimen antaman päätöksen perusteella liittyen tekijänoikeus rikkomuksiin, on Microsoftilla oikeus jättää sovellus jakeluun.[217]

Googlen sopimuksen suomenkielisessä versiossa irtisanomista koskeva ehto ”Termination of this Agreement” on käännetty sopimuksen purkamiseksi.
Sopimus on ehdon mukaisesti voimassa toistaiseksi, kunnes toinen sopimusosapuolista purkaa sopimuksen. Jos kehittäjä haluaa purkaa sopimuksen, hänen tulee antaa Googlelle kirjallinen ilmoitus ja lopettaa Kaupan käyttäminen. Jos sopimuksen purkaminen johtuu siitä, että kehittäjä ei hyväksy sopimukseen tehtyjä muutoksia, tämä ei päde. Sopimuksessa on mainittu millä perusteilla Google voi sopimuksen purkaa koska tahansa, tällaisia perusteita ovat

- ✓ kehittäjä rikkoo sopimusehtoja
- ✓ laki velvoittaa purkamaan sopimuksen
- ✓ kehittäjä ei ole enää valtuutettu kehittäjä
- ✓ Google lopettaa ylläpitämästä kauppaa.

Vaikka Google ei siis voikaan purkaa sopimusta mistä tahansa syystä, sopimuskohdassa 7.2: ”Google pidättää oikeuden jäädyttää ja/tai estää Kehittäjän Kaupan käytön omalla päätöksellään” . Tässä ei kuitenkaan ole kyse irtisanomisesta ainakaan sopimusehdon mukaisesti.[218]

Suomen laissa sopimuksen purkaminen ja irtisanominen ovat erilaisia tapoja päättää sopimus. Irtisanomisen tarkoituksena on päättää sopimus, jolle ei ole enää tarvetta ja se voidaan lähtökohtaisesti tehdä ilman perustetta. Purkaminen on sen sijaan oikeuskeino, joka lakkauttaa sopimuksen välittömästi ja on vaatii perusteeksi toisen osapuolen tekemän olennaisen sopimusrikkomuksen. Sopimuksen purkaminen voi kuitenkin perustua sopimuksen nimenomaiseen ehtoon, jonka edellytyksenä voi olla esimerkiksi sopimuksen muuttuminen epätarkoituksenmukaiseksi taloudellisessa ympäristössä tapahtuvien muutosten johdosta. [219] Sopimuksessa vaadittujen edellytysten sisällöistä ainoastaan kaksi neljästä näyttää koskevan sopimusrikkomusta. Googlen sopimuksessa purkaminen ei ole sidonnaista sopimusrikkomukseen vaan myös kehittäjällä on

[217] Microsoft Developer Agreement; WINDOWS STORE; 11. Version: 7.6; Effective date: March 30, 2016
[218] Google Play -kehittäjien jakelusopimus (1.5.2015)
[219] Hemmo, 2009, s. 509-516

mahdollisuus purkaa sopimus esimerkiksi siksi, ettei hän hyväksyn sopimukseen tehtyjä muutoksia. Tämä on hämmentävää. On mahdollista, että suomenkielisessä sopimuksessa olisi tullut käyttää termiä *irtisanominen*.

Sopimuksen irtisanomisehtoja koskivat kysymykset 30-34. Ensin vastaajilta kysyttiin kuinka helpoksi he kokevat irtisanoutumisen sopimuksesta (kysymys 30). Vastaajista oli samaa tai osittain samaa mieltä yhteensä 8 vastaajaa. 9 vastaajaa oli asiasta osittain eri mieltä tai täysin eri mieltä. Lähes puolet vastaajista ei osannut sanoa olisiko irtisanominen helppoa. Kysymykseen saatiin myös avoimia vastauksia viisi ja niistä neljässä mainittiin, ettei irtisanoutuminen ole tarpeellista. Yksi vastaajista totesi, ettei vaihtoehtoisia kauppapaikkoja ole. Irtisanomisen vaihtoehtona myös kerrottiin, että sovelluksen kehitys vaan lopetettaisiin.

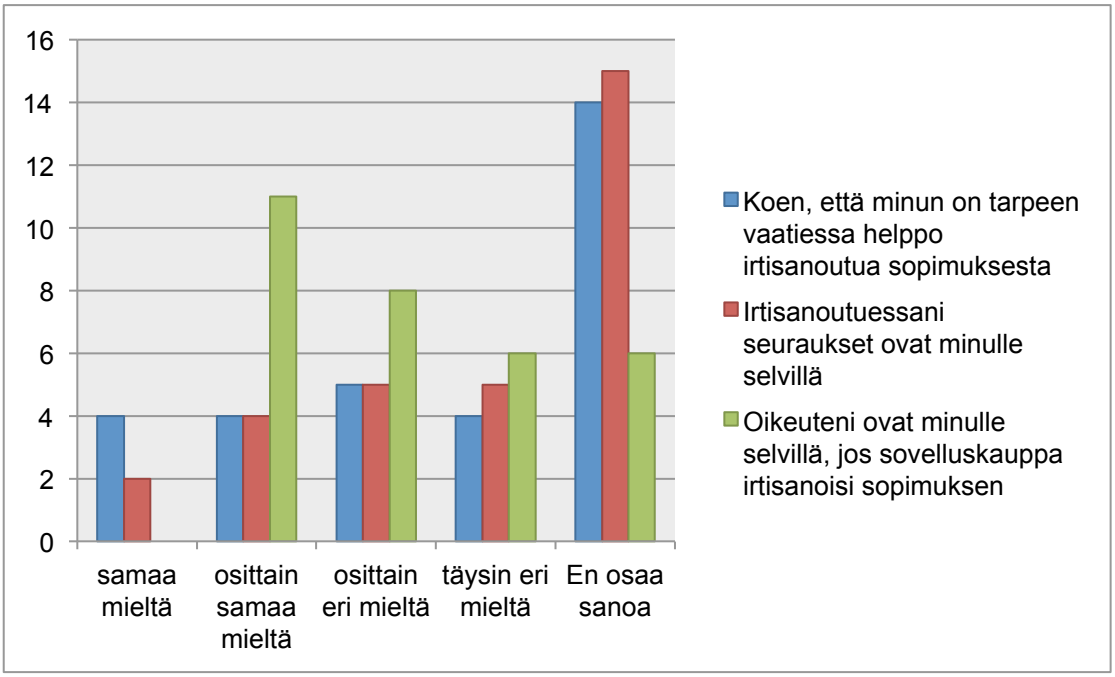
Väite 31 koskee sovelluskehittäjän irtisanoutumista ja sen seurauksia. Alla olevassa kuviossa 11 on kuvattu punaisella palkilla, jossa kysyttiin kuinka hyvin irtisanoutumisen seuraukset ovat sovelluskehittäjälle selvillä. 15 vastaajista ei osannut sanoa irtisanoutumisen seurauksista mitään, mutta seuraukset olivat selvillä ainoastaan kahdelle vastaajista. Kolmasosa vastaajista tiesi mitä seurauksia irtisanoutumisesta seuraa seurauksista edes osittain. Vastaajia, joilla ei ollut irtisanoutumisensa seurauksista tietoa lainkaan oli 5 kappaletta.

Kysymys 32 oli avoin kysymys ja siinä kysyttiin missä tilanteessa irtisanoisit sopimuksen. Kysymykseen vastasi 12 vastaajaa ja heistä 4 oli sitä mieltä, ettei irtisanominen olisi vaihtoehto missään vaiheessa. Kuusi vastaajista kuitenkin pystyi yksilöimään tällaisia syitä, jotka voisivat olla:

- ✓ vaihtoehtoinen palveluntarjoaja
- ✓ jos valittu alusta ei enää palvelisi asiakasta
- ✓ työsuunnitelmien muutos
- ✓ jos sopimus estää sovelluksen kehittämisen
- ✓ jos oma sovellus aiheuttaa ongelmia, joista minua voidaan syyttää
- ✓ jos sovelluksesta tulisi Kaupan myötävaikutuksella kilpaileva ohjelma
- ✓ jos olisin varma, että lopettaisin kehittämisen kyseessä olevalle alustalle

Kuviossa 14 on kuvattu myös kyselyn väite numero 33 (vihreät palkit), joka koski tilannetta, jossa sovelluskauppa irtisanoisi sovelluskehittäjän sopimuksen.

Tällaista tilannetta ei kukaan vastaajista ilmeisesti kuvitellut tapahtuvaksi, sillä kukaan vastaajista ei ollut tietoinen oikeuksistaan. Silti yli 60% vastaajista oli sitä mieltä, että he tietävät jotain oikeuksistaan tällaisessa tilanteessa. Kaupalla on yhtäläinen oikeus irtisanoa sopimus kuin sovelluskehittäjälläkin.



Kuvio 11 Irtisanomista koskevat väitteet

5.9. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot

Jokaisessa mobiilisovellusten jakelua koskevissa sopimuksissa on sopimuksen muuttamista koskeva ehto. Sopimuksen muuttamista koskeva ehto on jokaisessa sopimuksessa yksipuolinen ja sopimuksen muutokset katsotaan hyväksytyiksi sovelluskehittäjän jatkaessa sopimuksen käyttöä.

Ehtoon, jonka johdosta toisella sopimusosapuolella on mahdollisuus muuttaa sopimuksen keskeistä sisältöä yksipuolisesti. Tällaiseen ehtoon kohdistuu merkittävä kontrollintarve. Ehto on yllättävä että ankara ja jotta tällainen ehto ei voi ilman korostamista tulla sopimuksen osaksi. OikTL36§:n mukaan tällainen ehto voitaisiin myös sivuuttaa kohtuuttomana.[220]

[220] Hemmo, 2003b, s.95

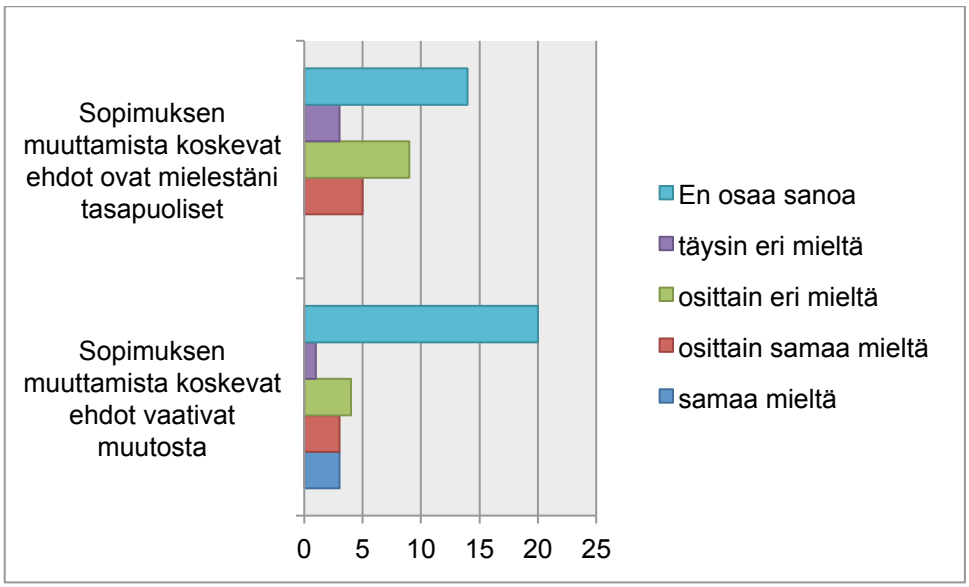
Applen sopimuksen osalta Apple varaa oikeuden sopimuksen yksipuoliseen muuttamiseen harkintansa mukaan, koskien sääntöjä ja sopimuksen sisältämiä käytäntöjä. Vastuu muutosten huomioimisesta ja ymmärtämisestä jää kehittäjälle. Tätä nimenomaista ehtoa ei sopimuksessa ole korostettu laisinkaan.[221]

Googlen jakelusopimuksen muutosehto on myös yksipuolinen, eikä tätäkään ehtoa ole korostettu. Google voi muuttaa sovelluskehittäjän hyväksymää sopimusta koska tahansa, mutta ilmoittaa muutoksista kehittäjälle lähettämällä sähköpostin. Myös tämän sopimusehdon nojalla vastuu sopimuksen muutoksiin tutustumisesta jää kehittäjälle. Sopimuksen muutokset katsotaan hyväksytyiksi jatkamalla kaupan käyttöä ja ainoa oikeuskeino olla hyväksymättä muutoksia on lopettaa sovellusten jakelu sovelluskaupassa. [222]

Microsoftin jakelusopimuksen muutosehto on myös edellä mainittujen ehtojen mukaisesti yksipuolinen, eikä tätäkään ehtoa ole korostettu. Ehdon mukaan Microsoft voi muuttaa ehtoja vapaasti. Muutoksia tehtäessä niistä ilmoitetaan yrityksen verkkosivuilla tai blogissa, sähköpostin avulla tai muilla kohtuullisilla keinoilla. Ohjelman käytön jatkaminen katsotaan muuttuneiden ehtojen hyväksymiseksi. Jos et hyväksy muutoksia, sinun tulee lopettaa ohjelman käyttö ja noudattaa lopettamista koskevia ohjeita sopimuksen kohdan 8 mukaisesti. [223]

Alla olevassa kuviossa 14 on nähtävissä vastaajien mielipiteiden jakauma niiden väittämisen osalta, jotka koskivat sopimuksen muutosehtojen tasapuolisuutta ja muutostarvetta.

[221] Apple Developer Agreement 9 (Effective date 6/8/15)
[222] Google Play -kehittäjien jakelusopimus (1.5.2015)
[223] Microsoft Developer Agreement; WINDOWS STORE; Version: 7.6



Kuvio 12 Sopimuksen muuttamista koskevista ehdoista

Sopimukseen muutosehtoihin vaikuttamista ei koettu kyselyn perusteella tarpeelliseksi, mutta vastaajien avointen vastausten perusteella muutosehtoon suhtauduttiin alistuvasti:

> *”Minähän en voi niitä muuttaa lainkaan”*
> *”Pienellä pelurille ei ole resursseja neuvotella sopimuksen muutoksista.”*
> *”Muutoksethan vaan tulevat.”*

5.10. Sopimuksen vastuunrajoitusehdoista

Yleisesti luullaan, ettei vahingonkorvauksen määrälle ja korvausvastuulle on lain perusteella asetettu maksimimäärä. Vahingonkorvauksen luullaan rajautuvan kauppahintaan, eikä sen ylittävää osaa monesti pidetä kohtuullisena. [224] Vastuunrajoituslausekkeiden sitovuus ei ole lain nojalla ehdotonta ja tiettyyn summaan sidottu sopimuksen laatijaan kohdistuva vastuunrajoitusehto, voi olla täytäntöönpanokelvoton jos sopimusehdon laatinut osapuoli ei toimi odotusten mukaisesti.[225]

Mobiilisovelluskehittäjän hyväksymässä sopimuksessa vastuunrajoitusehto on löydettävissä kaikista sopimuksista ja niissä kaupan vastuu on rajoitettu seuraavasti:

[224] Pohjonen, 2002, s.39-40
[225] Phillips, D, 2009, s.42: RRX Industries, Inc v. Lab-Con Inc.

Applen sopimuksessa vastuukysymykset ovat oma kappaleensa (14). Koko kappale on korostettu isoilla kirjaimilla kirjoitettuna. Pykälä alkaa lauseella: ”siinä määrin kun soveltuva laki ei kiellä, ei Apple missään tapauksessa ole vastuussa…” Vastuuseen perustuvan vahingonkorvauksen maksimimäärä on 50 dollari, pois lukien tilanteet, joissa soveltuvan lain nojalla voidaan vaatia henkilövahinkojen osalta. [226]

Microsoftin sopimuksessa vastuukysymykset on korostettu niin, että teksti on sopimuksessa kirjoitettu isoin kirjaimiin. Sopimuksen vastuunrajoitusehdon mukaisesti yrityksen vahingonkorvauksena ainoastaan sovelluskehittäjän Microsoft tilillä olevaa summaa, jos tällaisia maksuja ei ole, vahingonkorvauksen maksimimäärä on 1 dollari. Pykälän mukaan sovelluskehittäjä myös pidättäytyy ja luopuu oikeuksistaan hakea muita korvauksia. Sopimuksen pykälän viimeinen lause kuitenkin lisää tulkinnanvaraisuutta, sillä siinä sanotaan etteivät pykälässä mainitut rajoitukset tai poistot ole sallittuja maassasi (10b). [227]

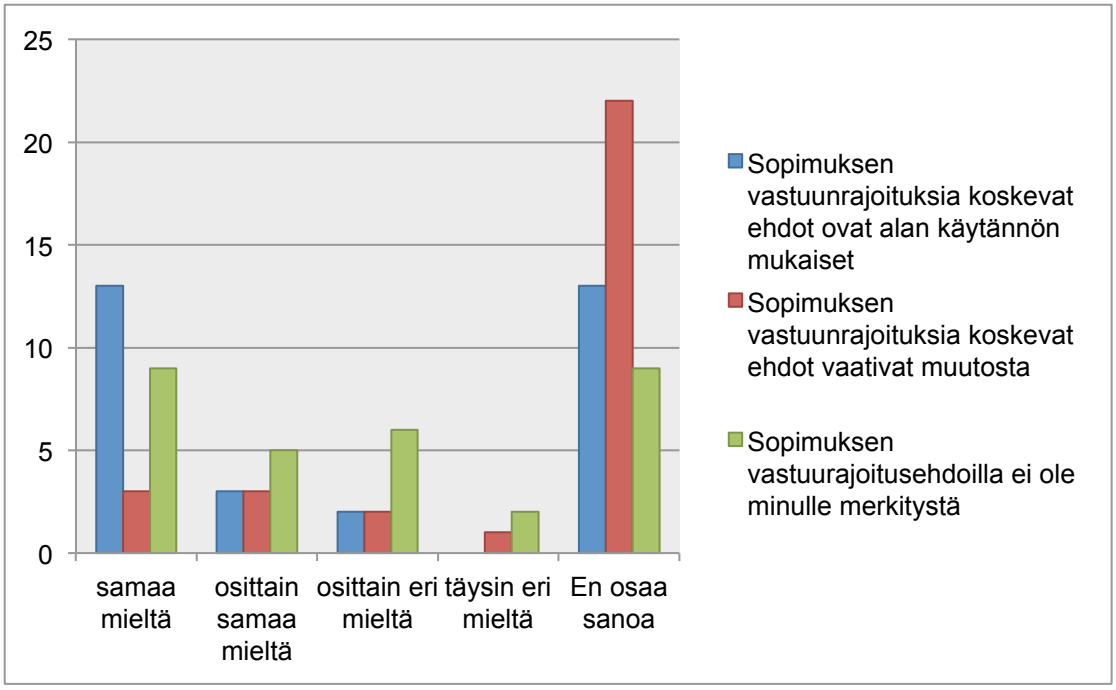
Vastuunrajoitusehto on Googlen sopimuksessa (ehto 12) korostettu isoin kirjaimin, eikä siinä ole mainittu minkäänlaista korvauksen maksimimäärää. Google tytäryhtiöineen, yhteiskumppaneineen ja käyttölupienmyöntäjineen eivät ole kehittäjää kohtaan vastuussa minkään perusteella mistään. Ei edes tietojen katoamisesta, mistä Google on ollut tietoinen.[228]

Vastuunrajoitusehtojen rajaaminen vähäiseen rahalliseen korvaukseen ei ole verrattavissa vahinkoon mitä sopimuksen laatija voi kehittäjälle aiheuttaa. Sovelluskauppa vastaa sovelluksen jakelijana kehittäjän maineesta ja esimerkiksi vahingossa poistaessaan sovelluksen tai paljastaessaan luottamuksellisia tietoja ei ole kehittäjälle ikinä velkaa enempää kuin 50 dollaria.[229]

Vastuunrajoitusehtoja koskevat väittämät koskivat ehtojen alan mukaisuutta, muutosvaadetta ja niiden merkitystä kehittäjälle. Tätä vastausten jakaumaa kuvataan kuviossa 15. Vastuunrajoitusehtojen osalta yli puolet vastaajista oli sitä

[226] Apple Developer Agreement 14 (Effective date 6/8/15)
[227] Microsoft Developer Agreement; WINDOWS STORE; Version: 7.6
[228] Google Play -kehittäjien jakelusopimus (1.5.2015)
[229] Von Lohmann, 2010

mieltä, että ne vastaavat alan käytäntöä. Toinen puoli ei ollut tutustunut ehtoihin alalla riittävästi pystyäkseen arvioimaan tätä. Osa vastaajista myönsi suoraan, etteivät he tienneet mitä vastuunrajoitusehdolla tarkoitetaan. Muutostarve näiden ehtojen osalta oli olennaista vain noin joka viidennen vastaajan mielestä, yli kolmasosa vastaajista ei osannut ottaa väitteeseen kantaa. Viimeinen väite koski vastuunrajoitusehtojen merkitystä kehittäjälle ja suureksi yllätykseksi lähes puolet oli sitä mieltä, ettei vastuunrajoituksilla ole kehittäjälle merkitystä.



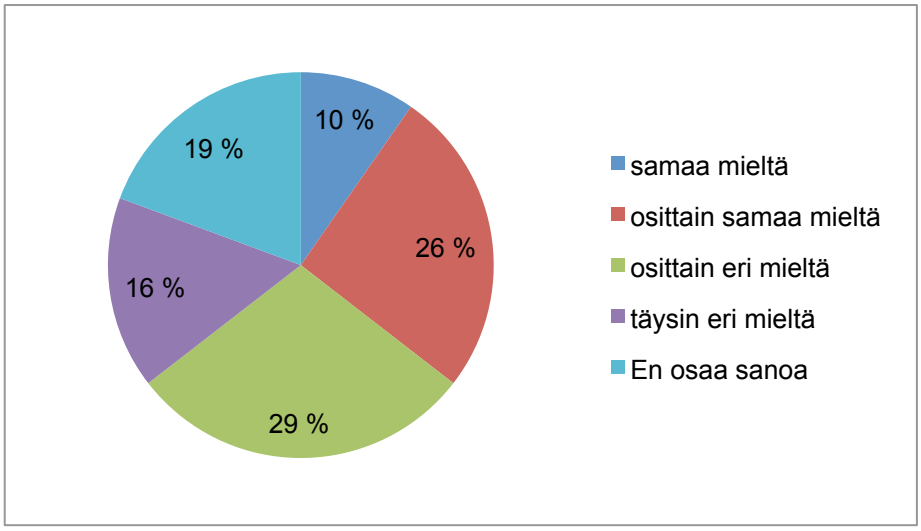
Kuvio 13 Sopimuksen vastuunrajoituksia koskevat väittämät

Sopimuksen vastuunrajoitusehtoja on jokaisessa sopimuksessa korostettu, mutta saatujen vastausten perusteella on aiheellista olettaa, ettei korostuksella ole ollut niin suurta merkitystä, että ehtoon olisi kiinnitetty huomiota. Vastuunrajoitusehdot ovat kaikki sopimuksen puolivälin jälkeen eikä suurin osa vastaajista kokeneet sopimuksen lukemista mielenkiintoisena niin pitkälle. Avointen vastausten perusteella on jälleen nähtävissä, ettei sopimuksen lukemista koeta tarpeelliseksi, koska siihen ei voida vaikuttaa:

”kauppa sanelee kaikki rajoitukset kuten haluaa”.

Seuraavan kysymyksen avulla pyrittiin siirtymään sopimuksen lain- ja oikeuspaikan valintaa koskevien ehtojen pariin. Väite koski mahdollista riitatilannetta ja sitä, onko vastaajalla tiedossa kuinka hänen tulisi menetellä.

Vastauksien jakaumaa kuvataan kuviossa 16. Vastaajista reilusti yli puolet ei tiennyt mitä riitatilanteelta odottaa. Vain reilu kolmasosa tiesi miten tulisi toimia. Vastaajista muutama tarkensi vielä vastaustaan riitatilanteessa toimimisen osalta ja vastaus noudatti koko kyselyn läpi ilmennyttä asennetta vastaajien osalta: ”*Häviän riidan joka tapauksessa aina”* . Joku vastaajista taas koko tilanteen helpommaksi, sillä riitatilanteen hoitaisi joku muu hänen puolestaan: ”*Yrityksen lakiedustus hoitaa riitatilanteet”.* Jälleen on nähtävissä se, kuinka eri asemassa kehittäjät voivat olla silloin kun he toimivat työsuhteessa. Jos kyseessä on yksityinen kehittäjä, kokee hän helposti tilanteen ylivoimaiseksi kantaa, eikä vaihtoehtoina ole kuin häviö.



Kuvio 14 Mahdollisessa riitatilanteessa tiedän kuinka minun tulee toimia

5.11 Sopimukseen sisältyvästä lainvalinnasta

Vastaajilta kysyttäessä sopimukseen sisältyvästä lainvalinnasta riitatilanteissa alle puolet tiesi mitä lakia sopimukseen sovelletaan. Silloin kun sopimukseen sisältyy lainvalintaa koskeva sopimusehto, eikä sopimuksen hyväksyvä osapuoli lue sopimusta ennen sen hyväksymistä, voi lakiviittaus yllättää. Pienelle yrittäjälle voi olla haasteellista pyrkiä saamaan oikeutta vieraalla kielellä ja vieraassa oikeudellisessa ympäristössä. Lainvalintaa koskeva kysymys on kansainvälisessä verkkokaupassa yksi haasteellisimmista ongelmista. Syynä tähän on suurelta osin erilaisuus eurooppalaisen ja yhdysvaltalaisen lainvalintatradition kesken. [230]

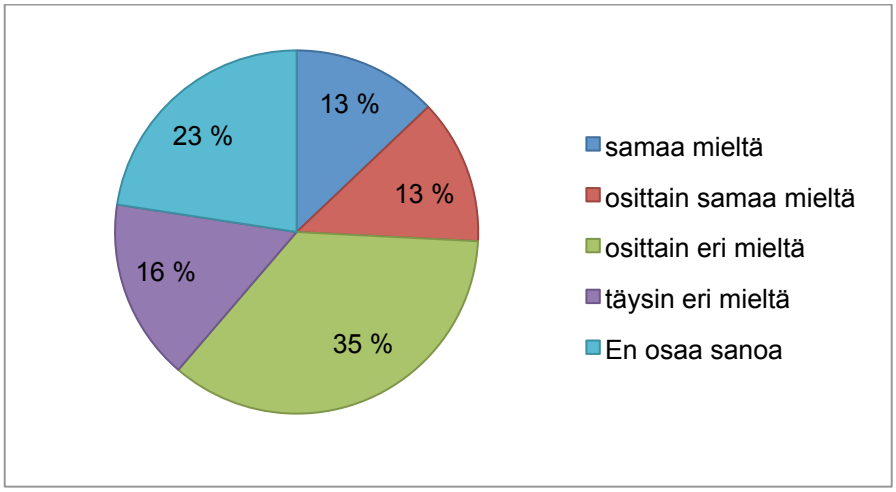
Lainvalinnassa sopimusosapuolten tavoitteet ovat usein ristiriitaiset, mutta

[230] Laine, J, s.241

ratkaiseva tekijä on luonnollisesti sopimusosapuolten neuvotteluvoima.[231] Jos lakivalintaan on mahdollista vaikuttaa, olisi suomalaisen kannalta mieluisampaa valita sopimuksessa sovellettavaksi laiksi Suomen laki. Jos tämä ei ole mahdollista, oleellista kuitenkin olisi, että sovellettava laki olisi civil law –valtion laki, kuten jokin pohjoismaan tai Keski-Euroopan maan laki. Mitä enemmän välimatka Suomeen kasvaa, sitä vaikeammaksi lain tunteminen ja oikeustoimen häiriötilanteiden ennustaminen tulee.[232]

Periaatteellisena seikkana voidaan liikesopimuksien osalta nähdä sopimusvapauden tuoma mahdollisuus toimia lain ulkopuolella.[233]
Johtuen kansainvälisestä sopimuksesta lainvalinnasta, on lain valintaan helpompi vaikuttaa Suomessa ja Euroopassa. Tämän kansainvälisen sopimuksen mukaan sopimukseen sisältyvä lainvalinta ei ole aina sitova. Vastaava mahdollisuutta ei ole Yhdysvalloissa kyseisen sopimuksen puuttuessa.[234]

Kysymyksessä 48 vastaajilta kysyttiin lain ja oikeuspaikan valinnan merkityksestä. Negatiiviseen väitteeseen suhtautui positiivisesti neljäsosa vastaajista. Neljäsosa vastaajista ei osannut sanoa onko asialla merkitystä, mutta yli puolet oli sitä mieltä, että sopimukseen sisältyvällä lain ja oikeuspaikan valinnalla on merkitystä. Vastanneista suurin osa kuitenkin oli väittämästä jotain mieltä ja surin osa jopa suhtautui varauksellisesti sopimuksessa mahdollisesti tehtyyn valintaan.



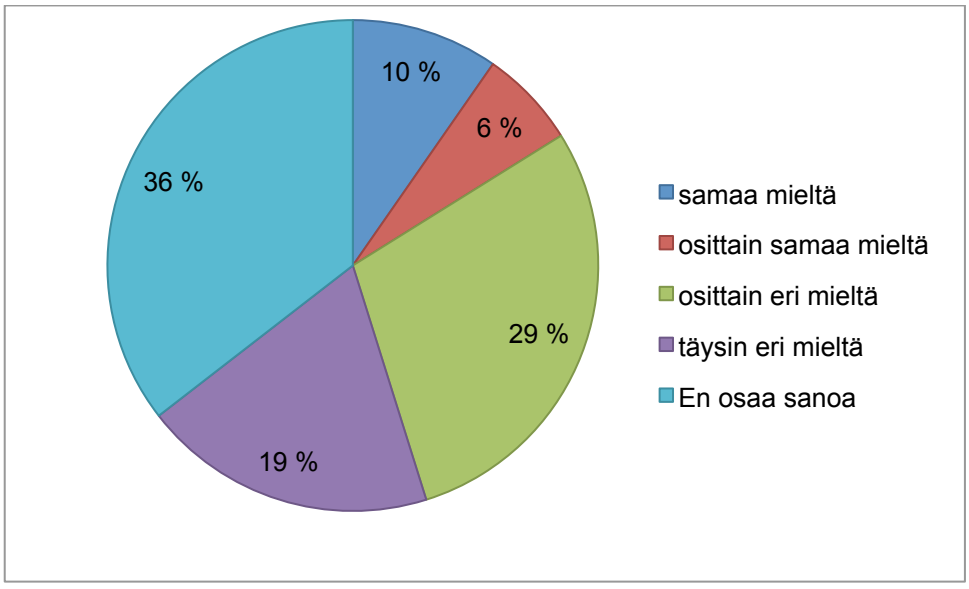
Kuvio 15 Minulle ei ole merkitystä lain ja oikeuspaikan valinnalle

[231] Hemmo, 2005, s.352
[232] Lukander, H: 2012
[233] Lehtinen, 2006, 97
[234] Laitinen, 2007, s.260-262

Silloin kun sovelluskehittäjä toimii työsuhteessa kansainvälisessä yrityksessä, ei lainvalinnalla varmasti olekaan samanlaista merkitystä kuin yksin yrittäjänä toimivalla sovelluskehittäjällä. Tätä tukee saatu kommentti: *”Lakiedustus löytyy sekä USA:sta että Suomesta”*

Kun vastaajilta kysyttiin, uskoisivatko he, että sopimuksen sovittelu olisi mahdollista tuomioistuimen välityksellä, tähän mahdollisuuteen uskoi vain neljännes vastaajista. Tätä jakaumaa kuvaa kuvio 19. Sopimuksia koskevan riidan ydin koskee monesti sitä, miten sopimuksen yksittäinen ehto tarkoittaa.[235]

Yhdysvalloissa harvat riidat joutuvat oikeuteen asti, sillä suurin osa liikesopimuksia koskevista riita-asioista pyritään sopimaan oikeussalien ulkopuolella.. Pelkästään jo riita-asian nostaminen Yhdysvalloissa voi olla hyvin vaikeaa ja kallista. Suomessa asianajajien käyttö tulee liiketoiminnassa mukaan myöhemmin kuin Yhdysvalloissa. [236]



Kuvio 16 Uskon, että sopimusta olisi mahdollista sovitella tuomioistuimen välityksellä

5.12. Sovelluskehittäjän asemasta

Vaikka moni kehittäjä ei koekaan voivansa vaikuttaa sopimukseen, kyselyn avulla haluttiin selvittää miten asemaan voisi vaikuttaa ja kokevatko kehittäjät

[235] Laitinen, 2007, s.268
[236] Laitinen, 2007, s.33-37, s.41-43

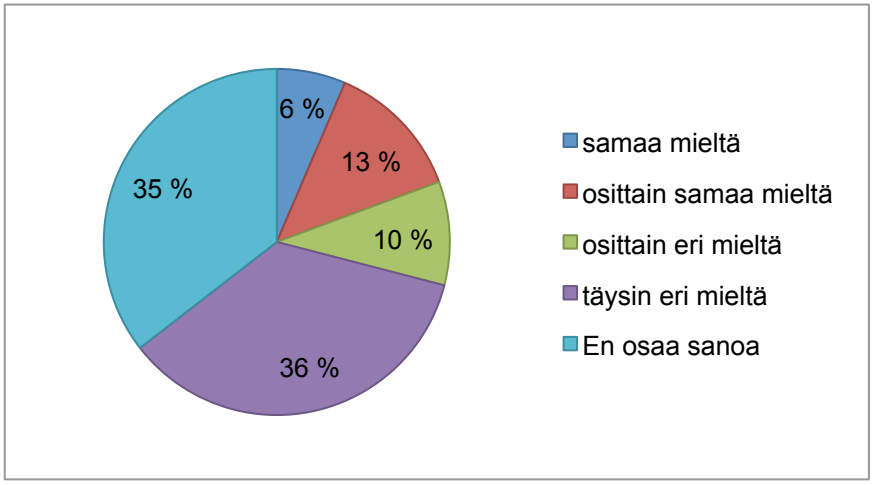
mahdolliseksi järjestäytymisensä? Kun sopimuksen hyväksyvä kehittäjä kokee olevansa alisteisessa asemassa, parantaisiko asemaa jos hänellä olisi mahdollisuus tulla rinnastetuksi joissakin tilanteissa työntekijäksi? Ajatuksen taustalla oli globaalit muutokset työmarkkinoilla teknologian kehittymisen myötä. Taloudellisilla säästöillä voidaan perustella tarvetta muutokselle, jossa työntekijä muuttuu toimeksiannoilla itsensä työllistäväksi yrittäjäksi. Tämä muutos ei välttämättä ole vapaaehtoinen.[237]

Suomen markkinaoikeus on käsitellyt on tapausta, jossa Journalistiliitto on edustanut freelancereita elinkeinoharjoittajien välisten sopimusehtojen kohtuuttomuutta koskevassa kiistassa. Journalistiliitto vaati markkinaoikeutta kieltämään Sanoma News Oy:ta käyttämästä kohtuuttomiksi katsomiaan sopimusehtoja, koska sopimussuhde oli olennaisesti epätasapainoinen. Yksityisen yrittäjän asema perustui yksilön työpanokseen. Liikevaihto oli freelancerin osalta pieni, ja riskinkantokyky heikko. Yrittäjä ei voinut vapaasti valita työskentelevänsä vastaajan kilpailijoille. Vaikka markkinaoikeus totesikin, että sopimussuhteessa ilmenevä voimaepätasapaino on riidattomasti selvää, markkinaoikeus hylkäsi haasteen. Oikeus katsoi, että freelancereilla on mahdollisuus tarjota palvelujaan myös muille, mutta toiminnan luonteen ja laajuuden huomioiden heidät voidaan rinnastaa työntekijään. Oikeuden ratkaisussa myös selvitetään sopimusehtojen sisältöä ja yksittäisissä ehdoissa käytettyä sanamuotoa.[238] Mielestäni edellä mainitun kaltaiset sopimuksen ehtojen ja käytettyjen sanamuotojen tulkintaratkaisut voisivat parantaa kehittäjän asemaa.

Kysyttäessä, tulisiko kehittäjän asema rinnastaa työntekijään, vastaukset jakautuivat kuvion 19 mukaisesti. Vastaukset jakautuivat annettujen vastausten osalta niin, että kolmasosa vastaajissa oli valmis rinnastamaan asemansa työntekijää, kolmasosa vastusti tätä ajatusta täysin ja hieman alle kolmas osa jäi näiden vastausten välille. Työntekijän asema ei Yhdysvalloissa oli kuitenkaan yhtä turvattu kuin Suomessa ja tällöin työntekijään rinnastaminen voisi tuoda yhtä paljon haasteita ymmärtää oma asema. Yksi vastaajista kommentoi väitettä seuraavasti:

[237] Suoranta, A, Anttila, A. 2010, s. 103, s.109, s.144
[238] MAO42/10

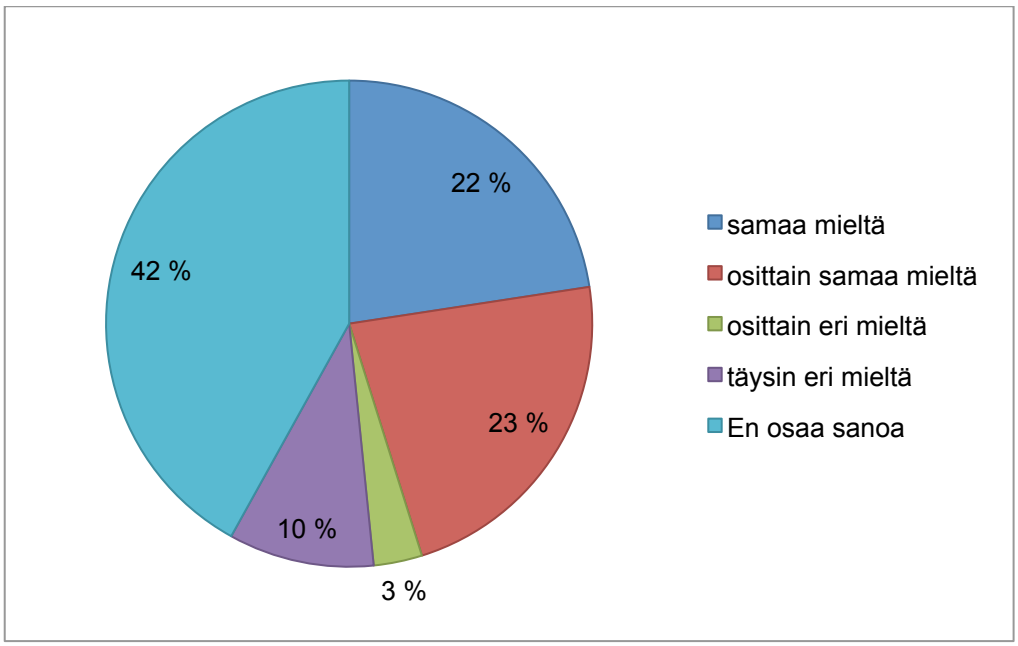
”Kehittäjällä on täysin eri vapaudet kuin työntekijällä. Ei ole tasapuolista Kauppaa kohtaan antaa kehittäjälle yrittäjän vapauksia ja työntekijän etuja.”



Kuvio 17 Koen, että asemani tulisi rinnastaa työntekijään

Vastaajilta kysyttiin tulisiko sovelluskehittäjien järjestäytyä ja kokisivatko vastaajat sen tarpeelliseksi. Tähän saatuja vastauksia kuvataan kuviossa 22. Vastaajista päälle 10% ei kokenut järjestäytymistä tarpeelliseksi, mutta samaa tai osittain samaa mieltä väitteen kanssa oli lähes puolet vastaajista. Lähes puolet ei osannut sanoa väitteestä mitään. Tällainen järjestäytyminen vaatisikin valtavia panostuksia ja olisi mahdollista, että se kokisi vastustusta sopimustenlaatijoiden toimesta.

> *”Sovelluskehittäjä on Kaupan kanssa vähän samanlaisessa tilanteessa mitä työntekijä olisi yrityksen kanssa, jos minkäänlaisia työntekijän etua valvovia järjestöjä tai muita tahoja ei olisi olemassa.”*



Kuvio 18 Jos olisi mahdollista perustaa järjestö, joka pyrkisi vaikuttamaan sopimukseen ja valvomaan sovelluskehittäjän etuja, kokisin sen tarpeelliseksi

Mielestäni kehittäjän asemaa voisi olla mahdollista edistää verkostoyhteistön avulla perustettavan edunvalvontajärjestön avulla. Tällaisen järjestön avulla tietoisuus sopimuksen tuomista velvoitteista ja oikeuksista voisi kasvaa ja kehittäjät voisivat helpommin pyrkiä puolustamaan oikeuksiaan. Kehittäjien järjestäytymistä joukkovoiman saavuttamiseksi on tutkittu suomalaisessa yrityksessä nimeltä Agens Ltd. Yrityksen johtoon kuuluva hallinto- ja kansainvälinen yritysjuristi Matti Muukkonen on perehtynyt kehittäjien tekemien sopimusten ehtojen kohtuullisuuteen.[239] On kuitenkin selvää, että järjestäyminen on mahdollista kokea utopistiseksi, kuten erään vastaajan kommentti kertoo: *”Kuulostaa utopistiselta, että järjestöllä muutettaisiin Applen kokoisen toimijan ehtoja.”*

Avoimiin kysymyksiin saaduista kommenteista osa kuitenkin tukee ideaa järjestön tarpeesta ja miten kehittäjä voisi järjestöstä hyötyä:

> *”Jakaa tietoa sopimustenteosta, joku keskitetty taho joka olisi perillä asioista ja tietäisi mihin kannattaa ja ei kannata suostua.”* [240]

Kun vastaajille annettiin mahdollisuus kertoa, minkä tulisi muuttua sovelluskehittäjän aseman parantamiseksi, vastauksissa painottui tarve aseman

[239] Matti Muukkosen kommentti kyselystä 8.4.2016 LinkedIN:ssä.

parantamisesta, mutta epäusko siitä että näin tulisi käymään. Toimijoiden valta nähtiin liian suureksi, että siihen olisi mahdollisuus vaikuttaa:

> *”Sovelluskehittäjän asemaa pitäisi ajaa eteenpäin. Näen tämän nykyisellään mahdottomaksi. Kaupalla on liian suuri vaikutusvalta. Mielestäni osittain kyseessä on jopa markkina-asemanväärinkäyttö muutamilla toimijoilla.”*

Vastauksissa myös tuli ilmi, että sopimus itsessään on haasteellinen ymmärtää ja sen tulisi olla selkeämpi. Ei tiedetä omia oikeuksia, eikä sitä mihin sopimuksessa sitoudutaan. Vastauksen antanut toivoi myös mahdollisuutta vaikuttaa sovelluksen hinnasta maksettavaan osuuteen Kaupalle:

> *”Asiat tehtävä helpommiksi, esim ettei tarvitse olla lakimies ymmärtääkseen mihin sitoutuu. Läpinäkyvyyttä lisää.*

> *”Pitäisi itse pystyä hinnoittelemaan tuote ja päättää paljonko palveluntarjoaja saa. Mielestäni palvelun tarjoaja saa liian ison siivun kauppa hinnasta.”*

6. Yhteenveto ja johtopäätökset

Yhteiskunnassa tapahtuvan muutoksen myötä sosiaalisten näkökulmien huomioiminen sopimusoikeudellisessa päätöksenteossa voi olla perusteltua.[241] Uusien liiketoimintamallien myötä tarjoutuu yksityisille ihmisille uudenlaisia mahdollisuuksia menestyä uusien liiketoimintamallien avulla. Tällaisena mahdollisuutena työssä esitetään mobiilisovelluksen kehittäminen kansainvälisille markkinoille. Markkinoiden rakenteen vuoksi sovelluskehittäjän on mahdotonta vaikuttaa verkossa hyväksyttävän vakioehtoisen sopimuksen sisältöön. Kyseinen käytössä oleva vakiosopimus on markkinoita palveleva sopimustyyppi ja mahdollistaa edullisen sopimuksen myös sovelluskehittäjälle.[242] Sopimuksesta neuvotteleminen olisikin käytännössä mahdotonta jokaisen sovelluskehittäjän kanssa, mutta sopimusneuvottelut veisivät myös sovelluskehittäjän aikaa ja sovelluksen julkaisu voisi tämän seurauksena siirtyä paljon pidemmälle tulevaisuuteen kuin nykyisin sopimusjärjestelyin.

Sopimuksen ehtoihin tutustuminen on aikaisemman tutkimuksen perusteella kuluttajamarkkinoilla olematonta ja sopimuksen hyväksyvän osapuolen mahdollisuudet tutustua sopimukseen saattavat olla rajalliset ehtojen vaikeaselkoisuuden vuoksi, jonka seurauksena ehtoja ei tunneta eikä ymmärretä.[243] Sovittelukynnys on tutkimuksen kohteena olevien sopimusten osalta myös korkeampi kuin kuluttajasopimusten, eikä nykyisen ratkaisukäytännön valossa ole näyttöä jakelusopimuksen sovittelun perusteista. Yksipuolisesti laadittu vakiosopimus saattaa laajasta hyväksynnästä huolimatta silti osoittautua kohtuuttomaksi sellaisten sopimusehtojen osalta, joita tässä työssä on pyritty tutkimaan. Ensimmäinen tutkimuskysymys koski vakioehtoisen sopimuksen sisältämien ankarien ja yllättävien ehtojen luonnetta ja miten niitä tulisi korostaa niin, että sopimuksen hyväksyvä osapuoli tulee niistä tietoiseksi.[244] Oikeuskirjallisuuden perusteella tällaisia ehtoja voivat olla sopimuksen mm. muuttamista, irtisanomista ja vastuunrajoitusta koskevat ehdot.[245] Tällaisia sopimusehtoja tulee sopimuksen laatijan korostaa, mutta kyselyn tuloksia

[241] Wilhelmsson, 1993, s.23-26
[242] Ahtonen, 2010, 83-91
[243] Hemmo, M. 1999, s.28,
[244] Hemmo 2003a, s.162-163
[245] Wilhelmsson, 2008, s.156-174

analysoitaessa selvisi, ettei ehtojen korostamisella sinänsä ole merkitystä kun sopimus koetaan jo lähtökohtaisesti niin haasteelliseksi, että siihen perehtyy sovelluskehittäjistä vain marginaalinen osa.[246] Aikaisempien tutkimusten valossa tulos ei ole yllättävä, vaikka kuluttajasuhteissa kuluttaja voikin luottaa jonkin asteiseen lain suomaan suoja-asemaan. Sopimuksen hyväksyvän osapuolen voi olla haasteellista tai jopa lähes mahdotonta ymmärtää sopimuksen perusteella muodostuvat vastuut ja velvollisuudet, syynä tähän on tiedon epäsymmetrisyys sopimusosapuolten välillä.[247] Tämän tutkimuksenperusteella voidaan sanoa, että sopimus jätetään lukematta, koska sopimus koetaan haasteelliseksi ja sopimuksen hyväksynnälle ei ole vaihtoehtoja, jos haluaa sovelluksensa jakeluun sovelluskauppoihin, joiden sopimuksia työssä analysoitiin.

Sovelluskehittäjien tekemä sopimus Kaupan kanssa ei lähtökohtaisesti maksa paljon (Applen sopimus 99 dollaria vuodessa), mutta voisiko sopimuksen korkeampi kustannus nostaa sopimuksen lukeneiden määrää ja näin ollen myös lisätä tietoisuutta ja ymmärtämistä sopimuksen sisällöstä? Jos ajatellaan vanhaa sanontaa, ”ostaa sika säkissä”, ei monikaan meistä ole valmis maksamaan korkeaa hintaa tuotteesta, josta ei tiedä tarpeeksi. Tällaisessa tilanteessa tiedon epäsymmetrian tasoittuminen voisi johtaa räikeimpien sopimusehtojen muuttamiseen ja sopimusehtojen laatu paranisi.
Sopimuksen lukeminen ei kuitenkaan voi olla edellytys sopimuksen täytäntöönpanokelpoisuudelle, joten jos sopimuksen hyväksyvä osapuoli on valmis ottamaan riskin mitä sopimuksen lukematta jättämisestä voi seurata, on se tietoinen valinta. Edellä lausutusta huolimatta on selvää, että osapuolten lähtötilanteet sopimuksen sisällön ymmärtämisestä ovat vastakkaiset kun sopimuksen laatinut osapuoli tietää ”mitä säkissä on”.

Tutkimuksen alakysymykset koskivat sitä, mihin asioihin vakioehtoisessa sopimuksessa kiinnitetään verossa huomiota ja kuinka hyvin sopimuksen hyväksyvä osapuoli perehtyy tekemäänsä sopimukseen. Näihin kysymyksiin vastauksia pyrittiin saamaan toteutetun kvalitatiivisen tutkimuksen analyysin avulla. Saatujen tulosten perusteella voidaan sanoa, että huomiota kiinnitetään monesti sopimuksessa seikkoihin, joista tiedetään jo etukäteen. Oleellista olisi

[246] Saarnilehto, 2005, s.26
[247] Ahtonen 2010, s.105

sovelluskehittäjien tietoisuuden parantaminen sopimuksen ehtojen sisällöstä, joka voisi osaltaan madaltaa sopimuksen lukemiskynnystä. Vaikka sovelluskehittäjät kokivat edunvalvontajärjestön perustamisen utopistiseksi, voisi jonkin asteinen järjestäytyminen parantaa kehittäjien asemaa jo pelkästään tiedon jakamista edistävänä rakenteena [248].

Tutkimuksen aihe tarjoaa lukuisia mahdollisuuksia jatkotutkimukselle eri tieteenaloille. Lainopillista tutkimusta olisi mahdollisuus jatkaa koskemaan sopimusoikeudellisten säännösten eroista maiden välillä tai keskittyä tutkimaan millaiseksi sovittelukynnys voisi muodostua ko. olevien sopimusten osalta. Toteutettu kvalitatiivinen tutkimus voisi myös olla pohjana kvantitatiiviselle tutkimukselle, jossa voitaisiin rakentaa mittareita, joiden avulla esimerkiksi lukemisen transaktiokustannusta voitaisiin analysoida tarkemmin. Taloudellisen päätöksen teon keskeinen edellytys on informaation saatavuus ja jatkotutkimusta ajatellen myös sopimukseen liittyvän tiedon epäsymmetrian tasoittuminen olisi mahdollinen tutkimuskohde jos sovelluskehittäjät pyrkisivät järjestäytymään. Sopimuskehittäjien järjestäytyessä tiedon jakaminen sovelluskehittäjien kesken voisi tuoda esiin uudenlaisia rakenteita sopimuksen eri sidosryhmien välillä ja tasapainottaa sopimusosapuolten asemaa sopimussuhteessa.

[248] Nonaka & Takeuschi, 1995, s.83-85

LÄHTEET

Aarnio, A. 1989. Laintulkinnan teoria: yleisen oikeustieteen oppikirja. Porvoo WSOY.

Ahtonen, Riitta: Kohtuuttomat oikeustoimen ehdot ja niiden sovittelu: Oikeustaloustieteellinen tarkastelu. Joensuun yliopistopaino, Joensuu. 2010

Ayres, I., Schwartz, A.: The No-Reading Problem in Consumer Contract Law; Stanford Law Review, Vol 66, No. 3 , 03/2014

Bakos, Y., Marotta-Wurgler, F., Trossen, D.; Does Anyone Read the Fine Print? Consumer Attention to Standard-Form Contracts; The Journal of Legal Studies, Vol. 43, No. 1 (January 2014), pp. 1-35

Calamari, John D. “Duty to Read – A Changing Concept, Fordham Law Review, Vol 43, No. 3, 1974

Chan, Pamela WS. "Consumer Rights and Electronic Commerce." In 21st

Eskelinen, Krista: Yleisten sopimusehtojen sitovuus kauppatapana – oikeudellinen epävarmuus. Oikeustieto 1/2008

Försti, E., Järvi, O., Leinonen, S., Ruokangas, S.: Tekniikan ja kaupan sanakirja, Jyväskylä, 1996

Halila H., Hemmo, M.: Sopimustyypit, Talentum Media, Hämeenlinna 2008

Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä ja markkinatuomioistuimesta annetun lain muuttamisesta (HE 39/1993)

Hallituksen esitys oikeustoimen kohtuullistamista koskevaksi lainsäädännöksi (HE 247/1981)

Hallituksen esitys vakuutussopimuslaiksi ja laeiksi eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta (HE 114/1993)

Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi vakuutussopimuslain ja eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta (HE 63/2009)

Hallituksen esitys Eduskunnalle kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista tehtyyn yleissopimukseen tehdyn selityksen peruuttamisen ja uuden selityksen hyväksymisestä (HE 16/2011)

Hemmo, Mika: “Vahingonkorvauksen määräytymisestä sopimussuhteissa: siviilioikeudellinen tutkimus”, Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys, 1994

Hemmo Mika: Irtisanomisvapaus ja pitkäkestoiset liikesopimukset. Defensor Legis. 3/1996

Hemmo, Mika: Vuoden 2000 ongelma ja siviilioikeus, Oikeustiede Jurisprudentia, Suomalaisen lakimiesyhdistyksen vuosikirja, Gummerrus, Jyväskylä. 1999

Hemmo, Mika: Sopimusoikeus I, Talentum Media Oy, Jyväskylä 2003a

Hemmo, Mika: Sopimusoikeus II, Talentum Media Oy, Jyväskylä 2003b

Hemmo, Mika: Sopimusoikeus III, Talentum Media Oy, Jyväskylä 2005

Hemmo, Mika: Sopimusoikeuden oppikirja. Talentum, Helsinki 2009.

Hillman, R., Rachlinski J: Standard-Form Contracting in the Electronic Age, New York University Law Review, Vol. 77:429, 2002

Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara: Tutki ja kirjoita. Tammi, Jyväskylä 2009

Hoppu, Kari: Palvelutalouden juridiset haasteet, Lakimies, 7-8/2011, s.1363-1375

Holzer, A; Ondrus, J.: Mobile application market: A developer’s perspective, Telematics and informatics 28, s. 22-31, 2011

Jolls, Christine (1997): Contracts as Bilateral Commitments: A new perspective on contract modification. Journal of Legal Studies, Vol. 26, 203–237.

Karhu, K., Tingan, T., Hämäläinen, M.: Analyzing competitive and collaborative differences among mobile ecosystems using abstracted strategy networks, Telematics and Informatics 31, s.319-333, 2014

Kessler, Friedrich: "The Contracts of Adhesion--Some Thoughts about Freedom of Contract Role of Compulsion in Economic Transactions," 43 Columbia Law Review 629 1943.

Kurkela, Matti S., Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet, Edita Publishing, Helsinki 2003

Laine, Juha (toim). Verkkokauppaoikeus, Sanoma Pro, Helsinki, 2001

Laitinen Sari: Doing Business in the USA, Opas oikeudellisten riskien hallintaan Yhdysvalloissa, Talentum, Helsinki 2007

Lehtinen Tuoman: Kansainvälisen kaupanliikesopimus ja remburssi, Suomalainen lakimiesyhdistys, Helsinki 2006

Lehtinen, Tuomas (2007) Liikesopimus osoituksena asiantuntijoiden tahdosta – mutta ei sopimuskumppanien tahdosta? Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta, s.143–169. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, juhlajulkaisut n:o 18, Turku

Leino, Jukka. 1983. Suomalaisten yritysten neuvottelu- ja sopimuskäytännöstä teknologian viennissä, Helsinki, Helsingin Yliopisto

Lundmark, Thorsten: “Friskrivningsklausuler: giltighet och räckvidd: särskilt om friskrivning i kommersiella avtal om köp av lös egendom”, Uppsala: Iustus, 1996

Mann, R., Siebenneicher, T.: Just one click: the reality of Internet retail contracting, Columbia Law Review, vol. 108, no. 4 (2008), pp. 984-1012.

Marotta-Wurgler, Florencia: Competition and the Quality of Standard Form Contracts: The Case of Software License Agreements: Journal of Empirical Legal Studies, Vol 5, no. 3, 447-475, 2008

Metsämuuronen, J. 2003. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Jyväskylä: Gummerus.

Metsämuuronen J. 2002. Mittarin rakentaminen ja testiteorian perusteet. Jyväskylä: Gummerus.

Määttä, Kalle: Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa, Edita Publishing, 2005, Helsinki

Määttä, Kalle. 2009 Oikeustaloustieteellinen näkökulma kotimaiseen lainvalmisteluun, OPTL:n tutkimuksia 242, Helsinki, 2009

Määttä, Kalle 2009 Sääntelytarkkuus: Oikeustaloustieteellinen doktriini ja sen kritiikki, OPTL:n tiedonantoja 107, Helsinki, 2010

Nystén-Haarala, Soili: Sopimusoikeus ja sopimusten hallinta, Lakimies, 2/1999, s.199-209

Nonaka, Ikujiro; Takeuchi, Hirotaka. 1995. The Knowledge-Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation Oxford University Press, New York

Oesch, Rainer, Vesala Juha: Ohjelmistolisenssit ja tekijänoikeuden raukeaminen. Defensor Legis. 2/2004

Phillips, Douglas, E. 2009 The Software Licence Unveiled, Oxford University Press

Pohjonen, Soile (toim.), 2002, Ennakoiva sopiminen, WSOY, Vantaa

Rauscher, Konrad, M. The Digital Shrink Wrap Dilemma, Cybersecurity Summit (WCS), 2012 Third Worldwide

Ryynänen, Juha: Asianajotoimeksiannon syntyminen verkkoympäristössä, perinteinen sopimusoikeus ja uudet haasteet. Defensor Legis 2/2000, s. 290–313

Saarnilehto, Ari: Vastuun rajoitukset riskienhallinnassa ja vakioehdot, julkaistu Edilexissä 5.10.2005

Sandgren Claes, 1974, Patentlicenser Studier i licensavtal angäende patent patentansökningar och know-how med särskild hänsyn till amerikansk och tysk rätt, Norstedt, Stockholm

Sund-Norrgård , Petra: Lisenssisopimusten tulkinta – Uudelleenarvioinnin aika?, Oikeustiede-Jurisprudentia 2012:XLV, Referee-artikkeli, Alkuperäinen julkaisupäivä: 10.9.2012

Suoranta, Anu; Anttila, Anu-Hanna, 2010, Yksinsovittu, Vastapaino, Jyväskylä

Tieva, Antti. 2009. Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. Defensor Legis. 1/2009

Vedenkangas, Matti, 2002. Tietokoneohjelman luovutuksen luonne: Tekijänoikeuden, käyttöoikeuden vaiko teoskappaleen luovutus, Defensor Legis. 5/2002

Vihinen, Erja. 1997, Sopimuksen tekeminen tietojärjestelmän välityksellä, Yliopistonpaino, Helsinki

Virtanen Jenny. 2006. Kommentoituja oikeustapauksia. Oikeustieto 4/2006

Vuorijoki, Jari, 2007, Yrityksen teknologia- ja yhteistyösopimukset. Edilex, Helsinki

Wilhelmsson, Thomas: Sopimusvapaudesta. Oikeustiede Jurisprudentia. Suomalaisen lakimiesyhdistyksen vuosikirja, 1978 s. 9-33. Vammala 1978.

Wilhelmsson, Thomas: Kaukonen Katariina (toim). 1993. Euroopan integraatio ja sosiaalinen sopimusoikeus, Lakimiesliiton kustannus, Gummerrus, Jyväskylä, 1993

Wilhelmsson, Thomas: Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot, Talentum Media Oy, Helsinki 2008

OIKEUSTAPAUKSET

Korkein oikeus

KKO 1974:II

KKO 1978:II

KKO:1992:96

KKO:1994:140

Markkinaoikeus

MAO:42/10

MAO:486:11

JAKELUSOPIMUKSET

Apple Developer agreement https://developer.apple.com/terms/

(edellyttää rekisteröitymistä)

Microsoft App Developer Agreement, Windows Store, Version 7.6. 30.3.2016

https://msdn.microsoft.com/en-us/library/windows/apps/hh694058.aspx

Google Play Developer Distribution Agreement, viimeksi muokattu 5.5.2015
https://play.google.com/intl/ALL_us/about/developer-distribution-agreement.html

VERKKOJULKAISUT

IDC, Smartphone OS Market Share, 2015 Q2,
https://www.idc.com/prodserv/smartphone-os-market-share.jsp

Lukander, Harri, Erityispiirteitä kansainvälisissä sopimuksissa, verkkojulkaisu Päivitetty 26.7.2012,
http://www.lrhto.fi/artikkelit/yrityksen-sopimukset/erityispiirteita-kansainvalisissa-sopimuksissa

Von Lohmann, Fred: All Your Apps Are Belong to Apple: The iPhone Developer Program License Agreement, verkkojulkaisu
Päivitetty 9.3.2010 , https://www.eff.org/deeplinks/2010/03/iphone-developer-program-license-agreement-all

Goossens, Joris: The Value of Mobile, ComScore, 25.9.2015, saatavilla verkosta: http://www.comscore.com/Insights/Presentations-and-Whitepapers/2015/The-Value-of-Mobile

Pappas, Andreas: Business and productivity apps: An untapped developer opportinity, 26.3.2014 http://www.visionmobile.com/product/business-productivity-apps/

Vision Mobile, Developer Economics: State of the Developer Nation Q1 2016,
http://www.visionmobile.com/product/developer-economics-state-of-developer-nation-q1-2016/

Wilcox, Mark: Can the app stores sustain 5,5 million developers? 23.12.2014
http://www.visionmobile.com/blog/2014/12/can-app-stores-sustain-5-5-million-developers/

Wickelgren, Abraham L.: Standardization as a Solution to the Reading Costs of Form Contracts, 2010, http://works.bepress.com/abraham_wickelgren/23/

LIITTEET

Liite 1: Saatekirje
Liite 2: Kyselylomake

SAATEKIRJE

PRO GRADU –KYSELY:
MOBIILISOVELLUSKEHITTÄJÄN TEKEMÄ JAKELUSOPIMUS

Arvoisa vastaanottaja

Kun sovelluskehittäjä hyväksyy verkossa sovelluskaupan laatiman sopimuksen koskien sovelluksen jakelua, tulisi hänen tutustua tekemäänsä sopimukseen ennen sen hyväksymistä. Tämä verkossa nopeasti hyväksyttävä, vakiomuotoinen sopimus vaatii sopimuksen hyväksyvältä osapuolelta kielitaitoa ja sopimusehtojen sisällön ymmärtämistä.

Olen kirjoittamassa Pro gradu työtä, jonka tarkoituksena on selvittää millaisena sovelluskehittäjä näkee sovelluskaupan kanssa tekemänsä sopimuksen ja minkälaisia haasteita sopimukseen ja sen tekemiseen liittyy. Olen jokaiselle vastaajalle kiitollinen, sillä ilman näitä vastauksia ei tutkimukseni valmistu. Kysymyksiin ei ole olemassa oikeita ja vääriä vastauksia ja toivonkin, että jaksat vastata myös avoimiin kysymyksiin edes lyhyesti.

Kysely suoritetaan nimettömänä verkkokyselynä, eikä yksittäistä vastausta tulla erottamaan joukosta, eikä vastaajaa voida näin tunnistaa. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja kyselyyn saadut vastaukset tullaan julkistamaan vasta valmiina kokonaisuuksina. Vastaamiseen kuluu aikaa noin 15 minuuttia.

Osallistumalla tuet Mozilla Foundationin toimintaa. Lahjoitamme 1€ jokaisesta täytetystä kyselystä. Voit jakaa tämän kyselyn myös muille mobiilisovelluskehittäjille.

Arvomme kaikkien yhteystietojen jättäneiden kesken Rasberry pi Zeron. Näitä henkilötietoja ei käytetä mihinkään kyselyä analysoitaessa.

Mari Kuusaro, LUT School of Business and Management, Lappeenranta

KYSELYLOMAKE

TAUSTATIEDOT

1. Sukupuoli
2. Ikä
3. Koulutus
4. Kokemus mobiilisovellusten kehittämisestä vuosina?
5. Sovellusten kehittäminen on minulle pääasiassa työ/harrastus?
6. Olen kehittänyt mobiilisovelluksia

   Windows Market
   Apple Store
   Play Store
   Muu, mikä?

SOPIMUKSESTA YLEISESTI

7. Olen itse tehnyt sovelluskehittäjän sopimuksen

8. Sopimuksen tekeminen oli helppoa.
   ( ) samaa mieltä
   ( ) osittain samaa mieltä
   ( ) osittain eri mieltä
   ( ) täysin eri mieltä

   ( ) en osaa sanoa

9. Sopimuksen tekeminen oli nopeaa
   ( ) samaa mieltä
   ( ) osittain samaa mieltä
   ( ) en osaa sanoa
   ( ) osittain eri mieltä
   ( ) täysin eri mieltä

10. Sopimukseen perehtyminen vei enemmän aikaa kuin oletin.
    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

11. Ennen sopimuksen hyväksymistä luin sopimuksen kokonaan
    ( ) kyllä
    ( ) ei

12. Jos et kokenut tarpeelliseksi lukea sopimusta ennen sen hyväksymistä, miksi et?

13. Jos luit sopimuksen vain osittain, mitä luit?

14. Kiinnittikö sopimuksessa joku asia erityisesti huomiosi, mikä se oli?

15. Olitko yllättynyt jostakin sopimuksen ehdoista, mikä se oli?

16. Oliko kyseinen ehto mielestäsi ankara?

SOPIMUKSEN YMMÄRTÄMINEN

17. Jos sopimusta lukiessasi koit jonkin osan sopimuksesta haastavaksi ymmärtää ennen sen hyväksymistä, mikä se oli?

18. Minun oli helppo ymmärtää sopimuksessa käytettyä kieltä
    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

19. Sain riittävästi tietoa sopimusehdoista ennen sopimuksen hyväksymistä

    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

20. Sopimuksen yksittäisillä ehdoilla ei ole minulle merkitystä.

    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

21. Luettuani sopimuksen, minulla oli selkeä kuva sopimuksesta kokonaisuutena.

    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

22. Mikä seuraavista suhtautumistavoista kuvaa parhaiten asennoitumistasi ko. sopimukseen?

    ( ) Positiivinen –Sopimus palvelee minua ja tavoitteitani
    ( ) Neutraali – Sopimus ei ole hyvä eikä huono
    ( ) Negatiivinen – Sopimus ei palvele minua, eikä tavoitteitani

23. Olen tehnyt muita vastaavanlaisia sopimuksia verkossa
    ( ) kyllä
    ( ) ei

24. Voitko mainita vastaavanlaisen sopimuksen minkä olet tehnyt?

25. Olen käyttänyt asiantuntijanapua sopimusta tehdessäni
    ( ) kyllä
    ( ) ei

SOVELLUSTEN ANSAINTALOGIIKASTA

26. Olen kehittänyt sovelluksia kaupalliseen käyttöön
    ( ) kyllä
    ( ) ei

27. Sovellusta koskeva ansaintamenetelmä

    Kiinteä maksu/mainos/ostopalvelut/muu

28. Koen, että sovelluksen tuotosta maksettava kiinteä korvaus Kaupan ja kehittäjän välillä on tasapuolinen
    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

29. Sopimus vastaa mielestäni alan käytäntöä

    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

SOPIMUKSEN IRTISANOMISESTA

30. Koen, että minun on tarpeen vaatiessa helppo irtisanoutua sopimuksesta

    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä

( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

31. Irtisanoutuessani seuraukset ovat minulle selvillä

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

32. Missä tilanteessa irtisanoisit sopimuksen?

33. Oikeuteni ovat minulle selvillä, jos sovelluskauppa irtisanoisi sopimuksen

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

34. Minkälaisia seikkoja irtisanomistilanteeseen liittyy, joista kaipaisit lisätietoa?

Sopimuksen muuttamisesta

35. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot ovat mielestäni tasapuoliset.

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

36. Sopimuksen muuttamista koskevat ehdot vaativat muutosta.

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

37. Minkälaisista seikoista sopimuksen muuttamiseen liittyen kaipaisit lisätietoa?

38. Sopimuksen siirtämistä koskevat ehdot ovat alan käytännön mukaiset

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

39. Sopimuksen muuttamista koskevilla ehdoilla ei ole minulle merkitystä

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

SOPIMUKSEN VASTUUNRAJOITUSEHDOISTA

40. Olen ymmärtänyt sopimuksen hyväksyessäni sopimusta koskevat vastuunrajoitusehdot

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

41. Sopimuksen osapuolia koskevat vastuunrajoitusehdot ovat mielestäni tasapuoliset

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

42. Sopimuksen vastuunrajoituksia koskevat ehdot ovat alan käytännön mukaiset

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

43. Sopimuksen vastuunrajoituksia koskevat ehdot vaativat muutosta.

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

44. Miten vastuunrajoitusehtoja tulisi muuttaa?

45. Sopimuksen vastuurajoitusehdoilla ei ole minulle merkitystä

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

SOPIMUKSEEN SISÄLTYVÄSTÄ LAINVALINNASTA

46. Mahdollisessa riitatilanteessa tiedän kuinka minun tulee toimia

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

47. Tiedän mitä lakia riitatilanteessa sovelletaan

( ) Tiedän
( ) En tiedä
( ) en osaa sanoa

48. Minulle ei ole merkitystä lain ja oikeuspaikan valinnalle
( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

49. Uskon, että sopimusta olisi mahdollisuus sovitella tuomioistuimen välityksellä

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä
( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

SOVELLUSKEHITTÄJÄN ASEMASTA

50. Koen, että asemani tulisi rinnastaa työntekijään

( ) samaa mieltä
( ) osittain samaa mieltä

( ) en osaa sanoa
( ) osittain eri mieltä
( ) täysin eri mieltä

51. Jos olisi mahdollista perustaa järjestö, joka pyrkisi vaikuttamaan sopimukseen ja valvomaan sovelluskehittäjän etuja, kokisin sen tarpeelliseksi.
    ( ) samaa mieltä
    ( ) osittain samaa mieltä
    ( ) en osaa sanoa
    ( ) osittain eri mieltä
    ( ) täysin eri mieltä

52. Miten sovelluskehittäjän asemaa tulisi parantaa?

53. Mitkä ovat mielestäsi asioita, joiden tulisi muuttua sovelluskehittäjän aseman parantamiseksi?