

Riskienhallintaosaamisen kartoitus Lapin alueen mikroyrityksissä

Tia Lämsä



LAPIN LIITTO

Tekijä

- Tia Lämsä, OTM, lehtori, Vastuulliset palvelut -osaamisryhmä, Lapin ammattikorkeakoulu

Metatiedot

Tyyppi: Monografia

Julkaisija: Lapin ammattikorkeakoulu Oy

Julkaisuvuosi: 2023

Sarja: Pohjoisen tekijät - Lapin ammattikorkeakoulun julkaisuja 29/2023

ISBN: 978-952-316-494-9 (pdf)

ISSN: 2954-1654 (verkkajulkaisu)

URL-linkki: <https://pohjoisentekijat.fi/2023/09/27/riskienhallintaosaamisen-kartoitus-lapin-alueen-mikroyrityksissa/>

Oikeudet: CC BY 4.0

Kieli: suomi

@Lapin ammattikorkeakoulu Oy

Tiivistelmä

Kaikki yrityksen toiminta pohjautuu vahvasti sopimukseen ja sopimiselle. Tässä julkaisussa tarkastellaan sopimusten merkitystä osana Lapin alueen mikroyrittäjien riskienhallintaa. Julkaisun perusteella voidaan todeta sopimusosaamisen olevan tärkeä työkalu yrittäjille kokonaisuuden hallinnassa, mutta sitä ei oikein ymmärretä ja osata hyödyntää.

Riskienhallintaan liittyvän kirjallisuuden ja tutkimustiedon perustella hyvin laadituilla sopimuksilla on merkittävä rooli yrityksen menestymisessä ja tässä Lapin ammattikorkeakoulun toteuttamassa ja Lapin liiton Alueiden kestävän kasvun ja elinvoiman tukemisen määrärahasta rahoittamassa Riskienhallintaosaamisen kartoitus Lapin alueen mikroyrityksissä -hankkeessa tarkoituksena oli selvittää mikroyrittäjien sopimukseen liittyvää osaamista ja mahdollisia haasteita. Hanke on toteutettu 1.4. - 30.9.2023.

Sisällysluettelo

Sisällys

1.	Johdanto.....	4
1.1.	Hankkeessa tehdyt toimet	4
1.2.	Riskienhallinnan merkitys yritystoiminnassa	4
2.	Sopimusten merkitys yritysten liiketoiminnassa.....	8
3.	Tutkimustulokset	10
3.1.	Haastattelujen tuloksia.....	10
3.2.	Kyselyn tuloksia	12
4.	Mitä tutkimuksen tuloksista voi päätellä?	16
4.1.	Yhteenvetoa tutkimustuloksista	16
4.2.	Tutkimuksen luotettavuus.....	18
5.	Lähteet	19

1. Johdanto

1.1. Hankkeessa tehdyt toimet

Riskienhallintaosaamisen kartoitus Lapin alueen mikroyrityksissä hanke oli 1.4. - 30.9.2023 toteutettu Lapin liiton rahoittama (AKKE) selvityshanke. Hankkeen tärkeimpänä tavoitteena oli selvittää Lapin alueen mikroyrittäjien ja yrittäjien sidosryhmien näkemyksiä yritysten juridisen riskienhallinnan ja sopimusosaamisen osa-alueilla. Hankkeessa selvitettiin, koetaanko nämä asiat yrityksissä ja yritysten sidosryhmissä merkitykselliseksi ja millaisia mahdollisia tarpeita näiden teemojen ympärillä nousee esiin. Hankkeen projektipäällikkönä toimi Eeva Helameri ja kartoituksen toteuttajana ja asiantuntijana Tia Lämsä.

Selvitys toteutettiin haastatteluina ja kyselytutkimuksena. Hankkeessa haastateltiin yhtätoista mikroyrittäjien kanssa eri roolissa toimivaa asiantuntijaa ja tehtiin kyselytutkimus Lapin alueen mikroyrittäjille. Tätä kyselyä levitettiin montaa eri reittiä yrittäjien tietoisuuteen, esimerkiksi kuntien elinkeinonkehittäjien, Facebookin ja LinkedInin eri yhteisöjen sekä eri hankkeiden yhteyshenkilöiden ja suorien kontaktien kautta. Lisäksi Lapin alueen ilmaislehdille lähetettiin tiedote hankkeesta ja kyselylinkki. Valitettavasti vastauksia tuli melko niukasti, niitä saatiin vain 35 kappaletta. Vastaavaa haastetta on ollut myös muissa korkeakoulujen yrittäjille toteuttamissa kyselyissä, eikä tämän perusteella voida arvioida aiheen merkitystä yrittäjien parissa. Kyselytutkimuksen tuloksia analysoitiin melko varovaisesti ja pitää niistä saatavia lähinnä suuntaa ja ajatuksia antavina. Haastattelujen avulla saatiin kuitenkin kattavaa näkemystä laajasti yritys kentässä toimivien asiantuntijoiden kautta.

Haastattelujen ja kyselyiden antamien tietojen yhdistämisellä etsittiin tietoa yrittäjien sopimusosaamisen tasosta ja siitä, millaisia tarpeita sopimusten suhteen mikroyrittäjien kentässä nousee nimenomaan riskienhallinnallisesta näkökulmasta tarkasteltuna.

Haastattelu- ja kyselyaineistojen lisäksi riskienhallintaa ja sopimusten merkitystä osana yritysten liiketaloudellista riskienhallintaa tarkasteltiin kirjallisuuden ja aiemmin tehtyjen tutkimusten kautta. Taustaksi tarkasteltiin myös riskienhallinnan merkitystä yritystoiminnan kehittämisessä. Teoreettista tarkastelua ja aineiston antamia tuloksia yhdistettiin, analysoitiin ja tätä kautta nostettiin kehittämisehdotuksia mikroyritysten sopimuksellisen riskienhallinnan parantamiseksi.

1.2. Riskienhallinnan merkitys yritystoiminnassa

Viime vuosien tapahtumat yhteiskunnassa ovat herättäneet laajasti eri toimijoita riski - käsitteen olemassaoloon. Riski tarkoittaa yleiskielen terminä vaaraa tai uhkaa ja siihen sisältyy näkemys siitä, että henkilölle tai tässä tapauksessa yritykselle voi tapahtua jotain epäedullista. Riskiin liittyvät olennaisesti tapahtuman epävarmuus, tapahtumaan liittyvät odotukset ja tapahtuman laajuus ja vakavuus. (Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanen, Ojala, Pentti, Porvari & Takala 2014, 8.)

Monet yritykset ovat myös huomanneet, että meihin vaikuttavat erilaiset tapahtumat, joiden seurauksia ja todennäköisyyksiä emme aina pysty luotettavasti arvioimaan. Elämme epävarmuuden keskellä ja kaikkiin muuttujiin ei yritystoiminnassa voida hyvälläkään ennakkoinnilla vaikuttaa. Puhutaan ”mustista joutsenista”, joiden olemassaolo osana yritystoimintaa on hyvä ymmärtää. Mustan joutsenen käsitettä käytetään yleisesti, kun puhutaan epävarmuudesta ja epätodennäköisyydestä. Tulevaa ei voida varmasti tietää. Mustat joutsenet ovat tapahtumia, jotka ovat harvinaisia, äärimmäisiä ja jälkikäteen (mutta ei tulevaa ennakoiden) ennustettavia. Tämä käsitepari sai aikoinaan nimensä siitä, kun Australian löytämisen jälkeen selvisi täysin odottamattomasti, että kaikki maailman joutsenet eivät olekaan valkoisia, vaan kaikkien ennako-odotusten vastaisesti maailmassa on myös mustia joutsenia. Tämä kuvastaa epävarmuuden vaikutusta tietoomme. (Taleb 2010, 15-17.)

Riskienhallinnan avulla yrityksissä voidaan varautua useisiin eri haasteisiin ja hallita monin eri keinoin toimintaympäristön epävarmuutta. Suunnittelun ja ennakkoinnin avulla voidaan parantaa yritysten toimintaedellytyksiä ja vahvistaa vastustuskykyä sekä yrityksen resilienssiä erilaisissa yritystoimintaa koskevissa muutostilanteissa. Koko maailmaan heijastunut koronakriisi ja heti sen jälkeen alkanut Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan ja siitä aiheutuneet erilaiset seuraukset yrityskentässä ovat tietysti ääriesimerkkejä toteutuneista riskeistä. Ne ovat samalla esimerkki riskeistä, joita varmasti itse asiassa harvassa riskianalyyssissä osattiin ottaa huomioon. Arkipäiväisempiä, yrityksen kohtaamia riskejä voivat kuitenkin olla esimerkiksi sähkökatkokset, raaka-aineiden ja tuotteiden yleiset toimitusvaikeudet sekä toimitusten viivästyminen, henkilöstöön ja henkilöstön saatavuuteen liittyvät haasteet tai vaikkapa omien tuotteiden laatuongelmat. Ajankohtaisena riskinä, joka olisi pitänyt yritysten riskienhallintasuunnitelmissa osata huomioida, on korkotason nousu. Voi kuitenkin perustellusti kysyä, onko tätäkään asiaa ennakoitu kunnolla? Valitettavasti konkurssien määrä on kasvanut, mielenkiintoinen pohdinta onkin, olisiko edes osa näistä konkurseista voitu välttää, jos yritysten riskienhallinta olisi ollut kunnossa.

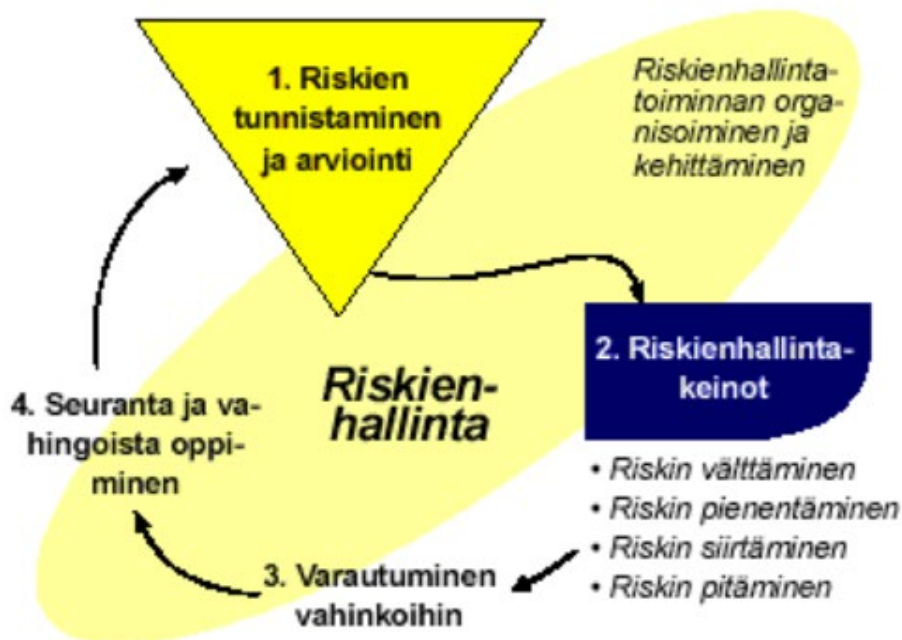
Riippuen toimialasta, riskejä voi olla siis hyvin monenlaisia. Yllä mainitusta luettelosta moni riski on sellainen, mihin liiketoiminnan suunnittelussa voidaan varautua, kun vain ne tiedostetaan. Varautumiskeinot eri riskeihin poikkeavat toisistaan ja sopimukset ovat yksi tärkeä osa-alue ja keino riskienhallinnan kentässä.

Riskienhallintaan kuuluu olennaisena osana systemaattinen toimintatapa. Jotta yritystoiminnassa voidaan varautua erilaisiin riskeihin, kannattaa riskienhallinta ottaa jokaisessa yrityksessä osaksi strategista suunnittelua ja päivittäisjohtamista. Vanha totuushan on, että ”mitä et mittaa, sitä et voi johtaa”. Mikroyrityksissäkin kannattaa ainakin aika ajoin istahtaa alas miettimään, mitkä asiat ovat sellaisia, joiden realisoituminen aiheuttaisi omalle yritystoiminnalle haasteita ja voidaanko näihin jotenkin varautua ja vaikuttaa.

Kuten Kuviosta 1 huomataan, riskienhallinnan osatekijöiden tarkastelussa tunnistetaan ja arvioidaan riskit, mietitään riskienhallintakeinot, varaudutaan mahdollisiin vahinkoihin ja tehdään seurantaa tapahtuneista vahingoista ja opitaan niistä. Näin yrityksen toiminta kehittyy

koko ajan. Systemaattisuus on haaste, mikä etenkin mikroyrittäjien toiminnassa on. Ajan puute saa helposti aikaan sen, että tämä osa-alue liiketoiminnassa jää vähälle huomiolle. Yrittäjän aika menee pitkälti operatiivisen toiminnan pyörittämiseen, joten toiminnan kehittäminen jää vähemmälle huomiolle. Kuvion mukainen toiminta kuitenkin kehittää todennäköisesti liiketoimintaa laajemminkin kuin pelkästään riskien tunnistamisen ja niihin varautumisen osalta, koska toiminnan kehittämistä on tehtävä analyttisesti, eri osatekijät huomioiden.

Kuviossa 1 on mainittu myös yrityksen riskienhallintakeinot, joiden avulla mietitään, miten erilaisiin riskeihin varaudutaan: Riskien tunnistamisen ja arvioinnin jälkeen pohditaan, mitkä riskit ovat sellaisia, jotka yrityksen täytyy välttää, mitä riskejä voidaan erilaisin toimin pienentää, mitkä riskit voidaan siirtää muille (esimerkiksi vakuutusten avulla) ja mitkä voidaan pitää yrityksellä itsellään kannettavana.

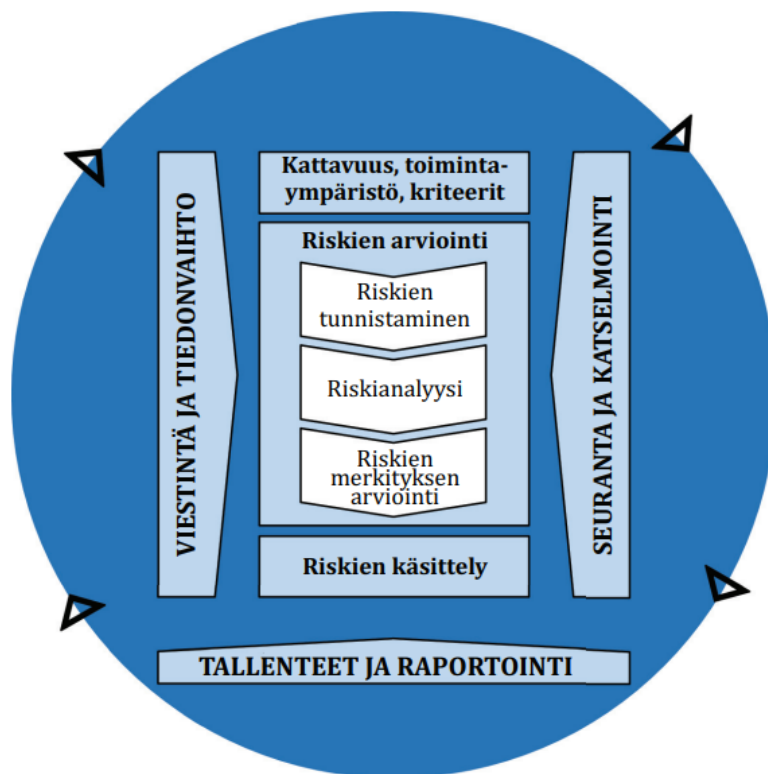


Kuvio 1. Riskienhallintaprosessin vaiheet (Suomen Riskienhallintayhdistys 2013)

Kun lähestytään riskienhallintaprosessia teoreettisemmasta näkökulmasta, voidaan todeta, että riskienhallintaprosessin pitäisi olla merkittävässä roolissa organisaation johtamisessa ja päätöksenteossa ja sen olisi oltava osa kaikkea organisaation toimintaa (SFS 31000 2018, 14). Riskienhallinnan ei pidä olla irrallinen osa yrityksen kehittämistoimintaa, vaan sen tulee olla osa kaikkea yrityksen toimintaa. Riskienhallinnan näkökulma on osa yrityksen suunnittelua ja tulevaisuusnäkyviä.

Suomen Standardoimisliitto on määritellyt yritysten riskienhallinnan avuksi riskienhallintaprosessin kuvauksen. Kuviossa 2 on kuvattu SFS 31000:2018 -standardin

mukainen riskienhallintaprosessi, jota voidaan muokata organisaatiossa sen omien tarpeiden mukaiseksi. Kuten kuvioista nähdään, koko riskien arviointiprosessi lähtee riskien tunnistamisesta. SFS 3100 2018 (2018, 14) määrittelee riskien tunnistamisen merkityksenä olevan, että sen avulla voidaan löytää, havaita ja kuvata organisaation tavoitteiden saavuttamiseen liittyvät riskit. Tunnistamisessa on olennaista, että organisaatiolla on tähän liittyen asianmukaista ja ajantasaista tietoa toimintansa tueksi. Riskien tunnistamiseen voi ja tuleekin käyttää erilaisia menetelmiä. Etenkin pienten yritysten käyttöön on laadittu erilaisia kysymyssarjoja, joiden avulla yritys voi tunnistaa keskeisimpiä riskejään. On olennaista ymmärtää, että jos riskejä ei tunnisteta, ei niiden osalta voi laatia myöskään riskianalyysiä eikä reflektoida niiden merkitystä omaan yritystoimintaan. Koko riskienhallintaprosessi lähtee siis riskien tunnistamisesta, sen merkitystä ei voi vähätellä. Riskien tunnistamisen vaihe yritysten riskianalyyseissä onkin varmasti merkittävin vaihe (Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanen, Ojala, Pentti, Porvari & Takala 2014, 19). On hyvä myös huomioida, että riskejä on erilaisia ja niiden merkitys omaan liiketoimintaan voi vaihdella. Riskianalyyseissä olennaista on pohtia, millä riskeillä on suurin merkitys yritystoimintaan ja pyrkiä vähentämään ennen kaikkea näiden omalle yritykselle merkittävien riskien toteutumista tai pienentää niiden vaikutuksia, jos pahin tapahtuu.



Kuvio 2. Riskienhallintaprosessi (SFS 31000 2018, 14)

Yhteiskunta ja liike-elämä yhtä aikaa vaativat toisten riskien kontrollointia ja sallivat tai jopa kannustavat ottamaan toisia riskejä. Yritystoiminnassa ei ole oikeastaan kysymys siitä, otetaanko riskejä, vaan kyse on valinnasta ja priorisoinnista erilaisten riskien välillä. Yritystoiminta sinänsä itsessään on riskien ottamista. (Flink, Reiman & Hiltunen 2007, 9.)

Riskienhallintaprosesseihin olennaisesti liittyvien kuvioiden avulla voidaan todeta, että yrityksen riskienhallintaprosessi on analyttistä toimintaa, jonka mukaisesti toimiessaan yrityksissä voidaan kehittää sen eri prosesseja. Koska riskit kuuluvat luonnollisena osana yritystoimintaan, ei riskien tunnistamista ja muutoinkaan koko riskienhallinnan prosessia kannata jättää hoitamatta yritystoiminnassa. Kun yritystoimintaan liittyvät riskit osataan tunnistaa ja niihin liittyvät riskienhallintakeinot on otettu käyttöön, voidaan varautua tulevaan ja kehittää toimintaa myös toteutuneiden riskien jälkeen.

2. Sopimusten merkitys yritysten liiketoiminnassa

Koko yritystoiminta perustuu erilaisille sopimuksille. Yrittäjät tekevät sopimuksia joka päivä erilaisten sidosryhmien kanssa: asiakkaat, työntekijät, alihankkijat, vuokranantajat jne. Kun asiaa alkaa ajatella, lista on todella pitkä. Voi pohtia, moniko ajattelee kuinka monen eri tahon kanssa sopimuksia todellisuudessa tehdään?

Suomessa ei ole kattavaa sopimus- ja velvoiteoikeudellista yleislakia. Sopimusoikeuteen liittyvät normit pohjautuvatkin pääosin oikeuskäytäntöön ja oikeuskirjallisuuteen. Koska meillä ei ole sopimusoikeuden osalta kehittyntä säännöstöä, on kauppalakia pidetty mallina muulle sopimusoikeudelle. On nähty, että kauppaan liittyvät oikeusperiaatteet voidaan ulottaa monin osin myös muihin sopimuksiin. Sopimusoikeutta tarkastellessa, voidaan siis joiltain osin käyttää apuna myös kauppalain säännöksiä. Esimerkkinä voidaan todeta kauppalain säännökset, jotka liittyvät reklamaatioon ja passiviteetin vaikutuksista, niihin voidaan tukeutua ex analogia myös muiden sopimustyyppien oikeudellisissa arvioinneissa. (Wilhelmsson 2006, 28-30.)

Kauppa itsessään on yksi esimerkki sopimuksesta. Laajimmillaan tätä sopimusta voi edeltää pitkät ja yksityiskohtaiset neuvottelut, joiden perusteella laaditaan kattava sopimus. Tämä tilanne tulee kyseeseen vaikkapa silloin, kun tehdään kauppa toimivan yrityksen osakkeista. (Wilhelmsson 2006, 2.) Yrityskauppa onkin varmasti yksi merkittävistä sopimustyypeistä ja moni ymmärtää, että nämä sopimukset on laadittava huolellisesti. Tässä tilanteessa kysymykseen tuleeekin, että ymmärtävätkö sopimusosapuolet, mitä sopimuksen yksityiskohdat tarkoittavat? Lainsäädännössä määritellään sopimusosapuolten oikeussuhdetta, mutta etenkin elinkeinonharjoittajien välisissä suhteissa on sopimuksilla ja niiden kirjauksilla on iso merkitys, koska heidän välisissä sopimuksissaan on lähtökohtana sopimusvapaus. Kuluttajakaupassa sopimusvapaus on rajoitetumpaa, joten lainsäädännön merkitys on suurempaa.

Kauppalain soveltamisessa on hyvä huomata, että se ei sovellu pelkästään irtaimen tavarain tai tilauskauppaan, vaan kauppalakia sovelletaan myös oikeuksien luovutukseen. Tästä

esimerkkinä voi olla velkojan luovuttama velalliseen kohdistuva rahasaatava toiselle henkilölle tai osakkeenomistajan myydessä osakeyhtiön osakkeet, hän samalla luovuttaa osakkeiden tuottamat oikeudet. Oikeuksien luovuttamisessa on haasteita kauppalaan osalta, koska sopimusrikkomusten seuraamusjärjestelmät on laadittu ensisijaisesti tarkastellen tavaroiden kauppaa. Etenkin yrityskaupoissa, mikä käsittää yrityksen varoineen sekä yrityksen nauttima goodwillia, on kaupan arvon määrittäminen monesti haastavaa. Tämä voi tuoda kiistoja esimerkiksi kauppahinnan ja kaupan kohteen arvon suhteesta. Kauppalakiin ei ole kirjattu säännöksiä yrityskauppojen osalta, ja onkin katsottu, että kauppalaan säännöksiä käytetään yrityskaupoissa soveltuvin osin. (Wilhelmsson 2006, 10-11.)

Riskitietoiset yritykset voivat rajoittaa omia sopimusriskejään käyttämällä erilaisia vastuunrajoitusehtoja sopimuksissaan. Lisäksi he voivat sulkea sopimuksissaan pois välillisten vahinkojen korvaamisia tai sopia euromääräisistä ylärajoista sopimuskohtaisille vahingonkorvauksille. Koska kauppala ei ole pakottavaa lainsäädäntöä, on tämä täysin mahdollista. Osapuolten sopimuksilla voidaan poiketa vapaasti kauppalaan soveltamisesta. Kun tehdään yrityskauppoihin liittyviä sopimuksia, vastuunrajoituksia saatetaan tehdä vielä tarkemmin. Voidaan tehdä esimerkiksi ehtoja siitä, mikä on vaateiden esittämisen takaraja tai vaikkapa rajoittaa vastuuta pienten vaateiden poissulkemisen osalta. (Carlsson, Fogelholm, Herler, Krook, Lindqvist, Merikalla-Teir ym. 2014, 30-31.) Koska kauppala ei ole velvoittavaa lainsäädäntöä, on etenkin yritysten välisissä sopimuksissa todella tärkeää ymmärtää sopimusten merkitys ja tiedostaa, mitä sopimusehdot tarkoittavat kussakin tapauksessa.

Toimivan sopimuspolitiikan avulla yritys voi hallita riskejään ja sen myötä minimoida kulujaan. Olennaista on riskien ennaltaehkäisy. Kun ennaltaehkäisevät toimet tehdään perusteellisesti ja harkiten, voidaan välttää monia ongelmia arkipäivän liiketoiminnoissa. Sopimusten osalta tämä tarkoittaa sitä, että yrityksessä on ymmärrettävä, mitä sopimus tarkoittaa ja mihin velvoitteisiin ja vastuisiin kyseinen sopimus yrityksen sitoo. (Honkinen, Innanen, Lindgren, Pello, Rantanen, Siltala ja Tuomala 2016, luku 7.)

Sopimus on väline, jonka avulla osapuolet täsmentävät oikeussuhteensa sisällön. Sopimusehtojen määrittely on tärkeää, sillä niiden kautta tehdään jako osapuolten oikeuksista ja velvollisuuksista ja jaetaan osapuolten välistä sopimusriskiä. Tämän vuoksi sopimukset on laadittava selkeästi. Mitä enemmän sopimuksessa on tulkinnanvaraa, sitä suuremmaksi kasvaa riski sopimusriidasta sopimussuhteen aikana. Hyvin laaditussa sopimuksessa asiaa tuntematon ulkopuolinen ymmärtää asian ja sopimusehdot, kun hän lukee sopimuksen läpi. Kaikki sopimusehdot on siis tärkeää kirjata sopimukseen, eikä mitään osa-alueita tule hoitaa suullisilla lisäehdoilla. (Hemmo & Hoppu 2022, luku 7.)

Kun tehdään sopimuksia tuttavien kanssa, voidaan ajatella, että sopimukseen ei tarvitse kirjata kaikkia asioita, koska osapuolten välillä on vahva luottamus. Nämä voivat kuitenkin aiheuttaa vaikeita sopimusriitoja, kun vaikkapa työntekijät tai heidän vastuualueensa muuttuvat tai suulliset välipuheet muistetaan vahingossa tai tarkoituksella väärin. (Hemmo & Hoppu 2022, luku 7.)

Kauppalain sääntely vahingonkorvausvastuusta, kontrollivastuun käsite ja vastuuperusteen erottelu välittömiin ja välillisiin vahinkoihin ovat vaikuttaneet sopimusoikeuden yleisiin periaatteisiin. Kontrollivastuun huomioiminen korvausperusteen lähtökohtana koko sopimusoikeuden alalla ei ole saanut laajamittaista kannatusta, mutta sitä voi tarkastella ja soveltaa lähialoilla, etenkin kun on kyse yritystoiminnasta syntyvästä vastuusta. (Wilhelmsson 2006, 29-30.) Kontrollivastuulla tarkoitetaan sitä, että sopimuksen osapuolet eivät ole vastuussa sellaisista sopimusrikkomuksista, joihin hän ei ole voinut vaikuttaa, eikä hän ole voinut sitä myöskään huomioida. Vanhastaan sopimusoikeudellisessa ajattelussa katsotaan, että vahingonaiheuttajana oleva sopimusosapuoli voi vapautua vastuusta, jos hän voi osoittaa menettelleensä huolellisesti oman suorituksensa osalta. Sopijapuolelle syntyy vahingonkorvausvelvollisuus, jollei hän voi osoittaa menettelleensä huolellisesti (Finlex 2023) Sopimusoikeudellinen vahingonkorvaussääntely ei olekaan kattavaa, joten monesti on sovellettava yleisiä oikeusperiaatteita. Nämä luovat haasteita myös sopimukseen liittyvissä kiistatilanteissa, jos asioita ei ole kirjattu kattavasti sopimukseen.

Sopimusoikeuden normit saavat aikaan preventiivistä ja reparatiivista vaikutusta. Preventiovaikutuksen vuoksi sopimuksen osapuolet joutuvat pohtimaan jo sopimuksia laatiessaan, kuinka he pystyvät sitoutumaan sopimukseen ja täyttämään sopimuksen aiheuttamat velvoitteet. Koska sopimuksen määrittämien velvoitteiden täyttamisestä syntyy seuraamuksia, ei velvoitteita kannata jättää täyttämättä. Reparatiivisen vaikutuksen kautta taas sopimusrikkomuksesta aiheutuvan vahingonkorvausvastuun vuoksi velkojalle turvataan pääsy tilanteeseen, mihin asianmukaisesti täytetyn sopimuksen perusteella olisi päädytty. (Norros 2007, 96–99.) Sopimuksia käytetään siis ennakoivasti, määrittelemään mitä sopimusosapuolet tulevat osana sopimusta tekemään ja toisaalta jälkikäteen voidaan tarkastaa, mitä olikaan sovittu ja noudatettiinko sopimusta. Jos sopimusta ei ole noudatettu, mitkä ovat sopimusrikkomuksen seuraukset sen rikkoneelle osapuolelle?

3. Tutkimustulokset

3.1. Haastattelujen tuloksia

Tutkimuksessa toteutettiin 11 kpl asiantuntijahaastatteluja, joissa haastateltiin mikroyrittäjien kanssa erilaisissa rooleissa toimivia henkilöitä. Haastateltavat olivat elinkeinonkehittäjiä ja rahoittajien sekä vakuutusyhtiöiden edustajia. He toimivat työnsä puolesta mikroyrittäjäkentän kanssa ja heillä on vahva kokemus erilaisista yrityksistä.

Haastattelujen yhteenvedona voi todeta, että sidosryhmien mielestä mikroyrittäjien sopimusosaamisessa on huomattavasti parantamiseen varaa. Merkittävä osa vastaajista totesi, että sopimuksista tehdään edelleen iso osa suullisesti. Tämä on luonnollisesti riski. Suurimmassa osassa tapauksia tämä riski ei realisoidu ja kaikki menee hyvin, mutta pahimmassa tapauksessa riskit voivat käydä toteen, ja pahimmillaan tästä voi tulla yrityksille isojakin menetyksiä. Suomessa on kuitenkin vielä vahva luottamuksen kulttuuri, mikä näkyy myös suullisten sopimusten suurena määränä.

Haastateltavien vastauksissa nousi esiin, että ihan yleiset asiat sopimusoikeudesta on hyvä tiedostaa: mikä sopimus on, mitä siellä pitää sopia ja mitä siellä voidaan sopia ja mitä on hyvä sopia. Missä tilanteessa syntyy sopimus? Koettiin, että näistä asioista yrittäjäkentällä ei ole niin hyvää osaamista kuin pitäisi olla. Sopimusoosaamisen lisääminen tunnistettiin haastatteluissa sekä mikroyrittäjien että yrityskehittäjien kehittämistarpeeksi.

Myös terminologian haasteellisuus nousi esiin. Juridiikassa on monilla sanoilla tiettyjä spesifejä merkityksiä, mitkä eivät välttämättä ole selkeitä asiaa tuntemattomille. Voi siis osin olla myös niin, että luulee ymmärtävänsä sopimusten sisältöä, mutta välttämättä niin ei olekaan. Selkokielisemmät sopimustekstit voisivat olla yksi ratkaisu, mutta siinäkin on haasteensa. Sopimusten pituus voi tällöin venyä, luetaanko niitä sitten. Tässäkin osa-alueessa olisi osaltaan osaamisen lisääminen yrittäjille hyödyllistä, kun tunnetaan sopimukseen liittyvää sanastoa, osataan myös sopimuksia lukea paremmin ja ehkä niitä myös näin luetaan enemmän.

Erityisiä nostoja eri osaamisalueiden puutteissa haastatteluissa nousi esiin osakassopimukset, työsopimukseen ja työoikeudellisiin asioihin liittyvä osaaminen, julkiset hankinnat ja kilpailutuksiin liittyvä osaaminen (myös tarjoukset ja niiden merkitykset), myös ympäristöteema ja vastuullisuusvaatimukset saivat mainintoja. Omistajanvaihdoksiin liittyvät sopimukset olivat myös monien haastateltavien listoilla, kun mietittiin, mihin asioihin yrittäjillä on tarvetta saada lisää osaamista. Näiden lisäksi alihankintasopimukset mainittiin useissa haastatteluissa, niiden sisällöt ja merkitykset yrittäjille koettiin olennaiseksi tiedostaa.

Haastatteluissa nousi esiin myös tarve kouluttaa erilaisia elinkeinokehittäjiä ja yrittäjien kanssa toimivia henkilöitä, toimivathan he monissa eri rooleissa yrittäjien rinnalla. Sopimusoikeuden ja yleensäkin juridisten asioiden osaamisen lisääminen olisi monen mielestä tarpeen myös itselle. Lisäksi haastatteluissa pohdittiin, että sopimusasioita pitäisi varmasti käydä enemmänkin esimerkiksi aloittavien yrittäjien kanssa läpi, nyt ne saatetaan kuitata aika ylimalkaisesti, että sopimusasiat on hoidettava kuntoon, mutta niitä ei sen kummemmin käydä läpi. Moni haastateltava itse asiassa koki, että oli vasta haastattelun aikana tai haastattelua pohtiessaan miettinyt, että sopimukset todellakin ovat merkittävässä roolissa ja niistä ehkä olisi syytä keskustella yrittäjien kanssa enemmänkin. Kehittämiskohteena nouseekin esiin sopimusten ja sopimusoosaamisen merkityksen esiin tuominen myös laajemmin.

Haastatteluissa nousi esiin myös hanketyön haasteet: erilaisia selkokielisiä asioita ja selvityksiä on mahdollisesti tehty, mutta eivät ole kootusti missään ja ovat hankkeiden jälkeen hajallaan, eikä niitä päivitetä. Yleisestikin todettiin, että olisi hienoa, jos olisi olemassa paikka, mistä pienet yrittäjät löytäisivät ”selkokielellä” juridista tietoa, mutta todettiin, että näiden asioiden päivittäminen on haaste, kuka asiaa hoitaisi esimerkiksi hankkeen päättymisen jälkeen, jos tällainen saataisiin tehdyksi? Tämä tarve on selkeä kehityskohde, joka vaatii pitkänteistä ratkaisua ja toimivia työkaluja.

Etenkin osakassopimusten nouseminen voimakkaasti esiin haastatteluissa oli mielenkiintoista. Mikään haastattelujen teemoissa ei ohjannut keskustelua

osakassopimusten suuntaan. Kuitenkin melkein jokainen haastateltava nosti osakassopimukset jollain tavalla esiin. Haastateltavat kokivat, että yrittäjät eivät ymmärrä osakassopimusten merkitystä, eikä niitä juuri lainkaan tehdä. Tähän he kaipasivat yrittäjille lisää koulutusta ja tiedottamista. Voi siis melko vahvasti päätellä, että tässä on selkeä tarve. On totta, että osakassopimuksen avulla voidaan pienentää monia riskejä, jos yrittäjät esim. haluavat irtaantua myöhemmin yhteisestä osakeyhtiöstä.

Osakassopimushan on yhtiön osakkeenomistajien välinen sopimus, missä säännellään heidän keskinäisistä suhteistaan, velvoitteistaan ja oikeuksistaan toisiaan kohtaan. Näin voidaan sopia asioista, joita ei osakeyhtiölaissa säännellä ja joita ei voi sisällyttää osakeyhtiön yhtiöjärjestykseen. Ennen kaikkea kiinnitetään huomiota yhtiön rahoitukseen, hallintointiin, osakkeiden omistukseen ja omistuksesta luopumiseen. (Fogelholm 2014, 111.)

Samoin työoikeuden osaaminen ja työsopimusosaamisen puute nousi yllättävänkin monessa haastattelussa. Haastatteluissa mainittiin myös esimerkiksi matkailusektorilla toimivat ulkomaalaislähtöiset yrittäjät, heillä osaaminen on vielä heikompaa kuin suomalaisilla, ja kielitaitokin luo omat haasteensa. Tähän kaivattiin myös apuja.

Melko monta haastateltavaa mainitsi myös sukupolvenvaihdokseen ja omistajanvaihdokseen liittyvät sopimukset ja niiden haasteet. Niihin kaivattiin myös selkeästi apuja. Asiat ovat juridisesti haastavia, joten asioiden ymmärtäminen olisi tärkeää.

Haastetta heitettiin myös koulutuskentälle, useampi haastateltava totesi, että koulutusorganisaatioilla pitäisi olla enemmän yrittäjäkoulutusta ja myös tämäntyyppisiä asioita pitäisi ottaa koulutuksessa laajemmin käsittelyyn.

Yleisesti ottaen teemaa pidettiin tärkeänä ja haastateltavat kokivat sopimusten olevan merkittävässä roolissa monin eri tavoin mikroyrityksessä ja uskoivat, että riskejä tähän osaluueeseen liittyy paljon. Osaamisen lisäämisen tarve havaittiin hyvin laajasti.

3.2. Kyselyn tuloksia

Kyselyiden vastaajajoukko oli kohtuullisen pieni 35 kpl. Joitain havaintoja voidaan kuitenkin vastausten perustella tehdä. Vastaajissa korostui yksinyrittäjien määrä. Yli puolet saaduista vastauksista tuli yksinyrittäjiltä. Toiseksi eniten vastaajista oli 2-4 työntekijää työllistäviä yrityksiä. Voidaan siis todeta, että vastaajajoukko on selkeästi mikroyrittäjiä.

Koulutuksen osalta mielenkiintoinen havainto oli, että alemman korkeakoulun suorittaneita vastaajia oli lähes 50 % vastaajista. Sitä ei kysytty, oliko alempi korkeakoulututkinto suoritettu ammattikorkeakoulussa vai yliopistossa, mutta kun huomioidaan Suomen korkeakoulututkintojakauma alemman korkeakoulututkinnon suorittaneista, merkittävällä osalla on varmasti ammattikorkeakoulutausta. Jos tulevaisuuden yrittäjistä iso osa tulee ammattikorkeakoulututkinnon suorittaneista henkilöistä, luo tämä haastetta myös koulutuskentälle. Olisiko tarvetta kehittää osaamista laaja-alaisesti yritysosaamisen saralla, riippumatta koulutusalaista? Tai olisiko pystyttävä ainakin vahvemmin tarjoamaan erilaisia

mahdollisuuksia kouluttaa yrittäjiä täsmäkoulutuksin, jos heillä on jo koulutusjärjestelmän tuntemista ennestään. Tätä samaa pohdintaa tuli esiin myös haastatteluissa. Ammattikorkeakouluilla voisi olla paljon tarjottavaa tässä koulutuskentässä tulevaisuudessa.

Kuviosta 3 voidaan tehdä havainto, että sopimusten osalta vastaajat nostivat selkeästi osaamistarpeeksi tarjousten laatimisen ja niiden ehdot. Tämän vastausvaihtoehdon valitsi jopa 37 % vastaajista. Tämän jälkeen tasaisesti suosiota saivat sopimusten syntyminen, pakottava lainsäädäntö sopimusoikeudessa, reklamaatioehdot ja sopimusten purkaminen/irtisanominen. Kaikki annetut vaihtoehdot saivat kannatusta. 17 % vastaajista oli sitä mieltä, että eivät tarvitse lisätietoa mistään sopimukseen liittyvistä asioista.

Kyselyn perusteella voidaan todeta, että aivan sopimustekniikan perusteisiin koetaan tarvittavan lisää osaamista. Esimerkiksi tarjousten laatimisessa ja toimivilla tarjousehdoilla, on suuri merkitys onnistuneiden kauppojen pohjana. Hyvin laadittujen tarjousasiakirjojen perusteella voidaan laatia onnistuneita sopimus pohjia, kun asiat ovat kattavasti mietittynä ja huomioon otettuna. Sama koskee luonnollisesti esimerkiksi reklamaatioehtoja. On tärkeää, että osapuolet ovat jo sopimusten laadintahetkellä tietoisia, miten näiden suhteen toimitaan. Olennainen huomio on, että tarjousten laatiminen nousi esiin sekä haastatteluissa että kyselyissä. Haastatteluissa ennen kaikkea julkisiin hankintoihin liittyvä kysymykset mainittiin usein. Kyselyssä ei sinänsä yksilöity tarjousten laatimista ja ehtoja, mutta voinee olettaa, että haasteita on nimenomaan määrämuotoisissa tarjouksissa ja niiden laatimisehdoissa.

Mielenkiintoinen nosto oli pakottava lainsäädäntö sopimusoikeudessa. Suomessa lähtökohtaisesti vallitsee sopimusvapaus etenkin elinkeinotoiminnan puolella, mutta esimerkiksi joissain sopimustyypeissä on muotomääräyksiä, joita on noudatettava. Samoin esimerkiksi kuluttajakauppaa tekevien yritysten on tunnettava kuluttajasuojalan pakottavat säädökset. Jos näissä osaamisissa on puutteita, voi sitä pitää yhtenä merkittävänä riskitekijänä yritykselle. Realisoituessaan sillä voisi olla pienelle yritykselle isoja seurauksia.

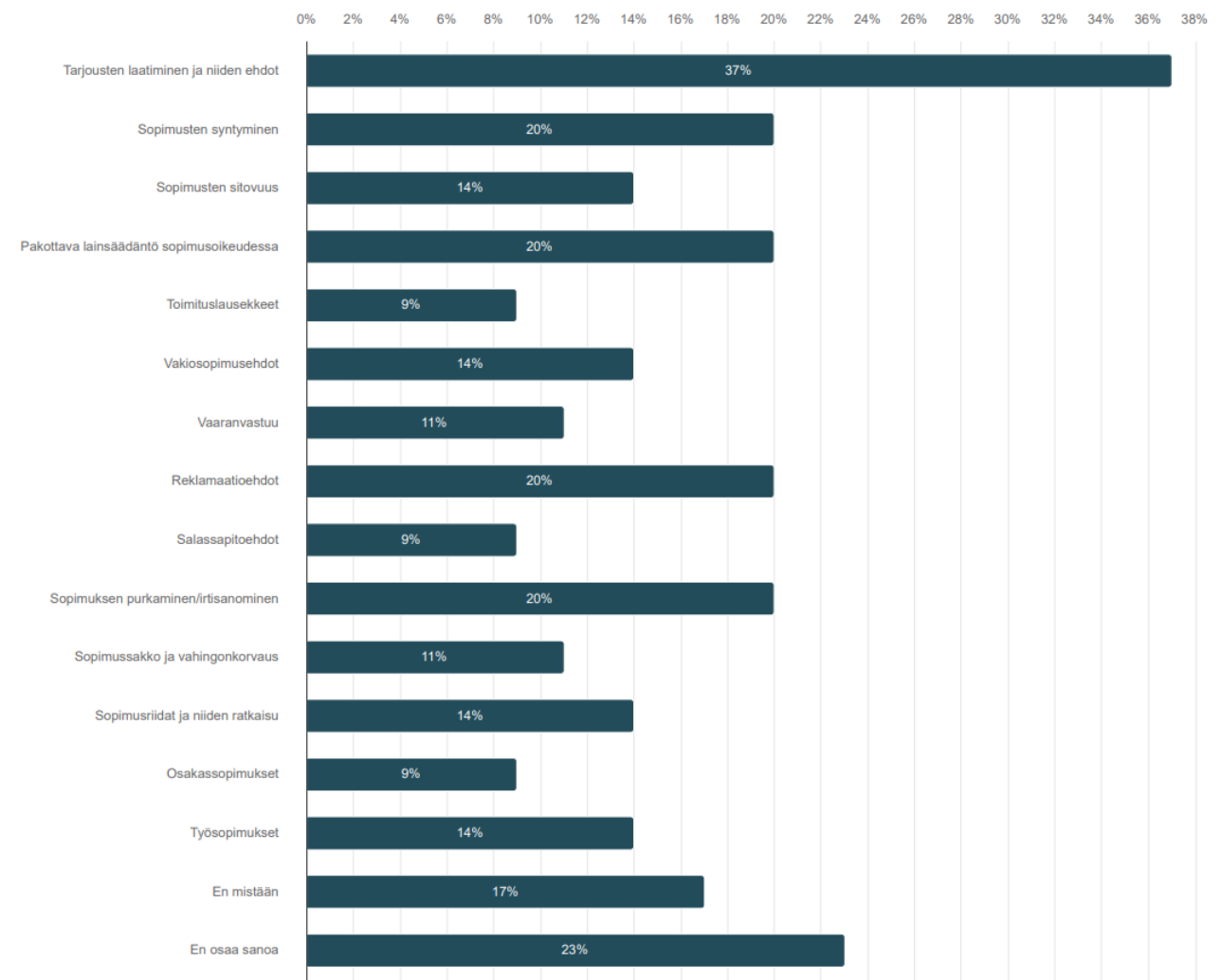
Kun tiedusteltiin, miten osaamisen puute jollain näillä toimialoista heijastuu yrittäjän toimintaan, vastauksissa korostui epävarmuuden tunne. Se nousi käytännössä lähestulkoon kaikissa avoimissa vastauksissa. Sinänsä epävarmuuttakaan ei pidetä suurena ongelmana, mutta jollain tavalla se ajatuksissa yrittäjillä käy. Näin voi todeta, että lisäosaaminen toisi kuitenkin yrittäjille varmuutta ja turvallisuutta toimintaansa, kun tiedetään että asioita hoidetaan oikein ja varmistaen toiminnan jatkuvuutta.

Koska yritysten kokoluokka on pieni, osasta vastauksista ilmeni, että sopimusten euromääräiset arvot ovat niin pieniä, että sopimukseen liittyvillä epävarmuuksilla ei ole niin isoa merkitystä. Tämä on sinänsä aivan ymmärrettävää. Voidaan kuitenkin miettiä, että kun yritykset lähtevät kasvattamaan ja laajentamaan toimintaansa, haasteet tulevat kasvamaan ja tällöin tilanteet voivat muuttua. Etenkin kasvuhakuisille yrityksille olisi varmasti tärkeää ymmärtää sopimustensa merkitystä ja toki myös niihin sisältyvää riskiä.

Mielenkiintoinen havainto tässä kuviossa on, että yrittäjät eivät koe tarvitsevansa lisää tietoa esimerkiksi osakassopimusten osalta. Vastaajista 71,4 % oli osakeyhtiöitä. Kun peilataan

tuohon määrään osakassopimuksista lisää tietoa tarvitsevien osuutta (9 % vastaajista), määrä jää alhaiseksi. Näin ollen voidaan todeta, että vaikka sidosryhmien haastatteluissa osakassopimukset ja ennen kaikkea niiden puuttuminen nousivat isoksi riskitekijäksi mikroyrityksille, eivät yrittäjät itse koe niitä merkityksellisinä.

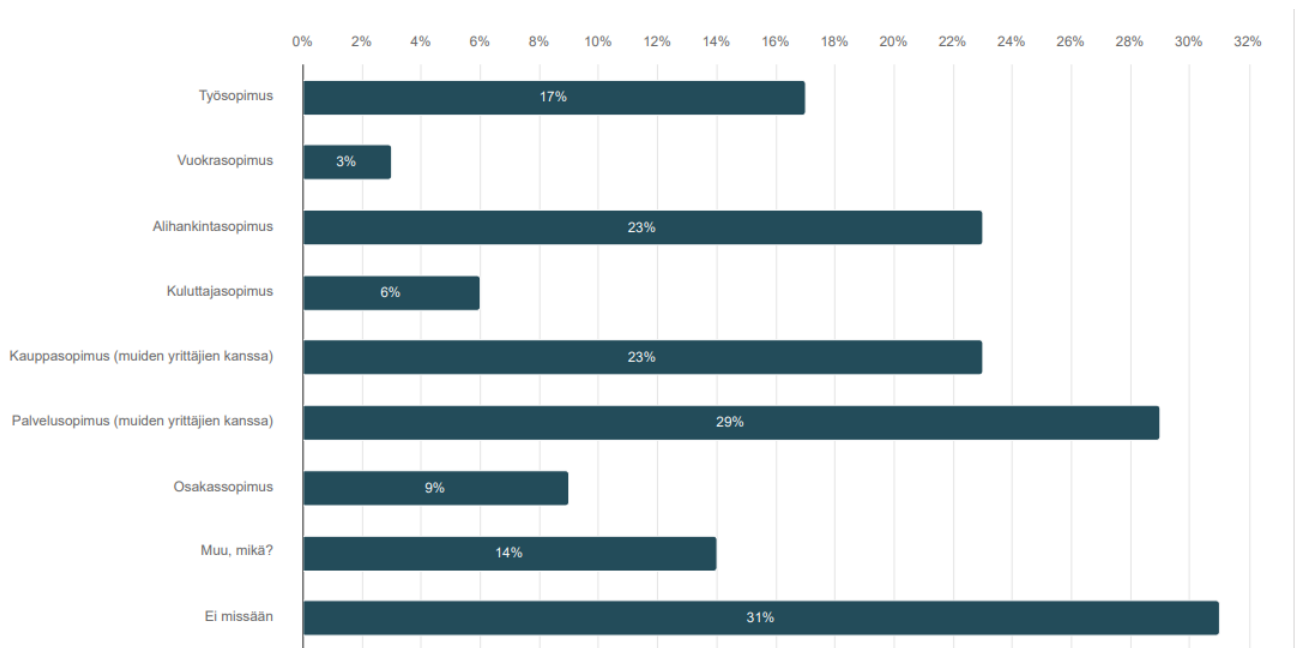
Suurin näkemysero haastattelujen ja kyselyn tutkimusten perusteella nousikin nimenomaan tästä osa-alueesta. Tiedon lisääminen yrittäjille tästä sopimustyyppistä ja sen merkityksestä on tämän vuoksi erittäin olennaista ja merkityksellistä. Osakassopimus on sopimustyypeistä selkeästi sellainen, joka toimii merkittävänä osakeyhtiön riskienhallinnan välineenä. Siinä voidaan sopia, miten ristiriitatilanteissa asioita hoidetaan ja millä pelisäännöillä esimerkiksi yrityksestä voidaan irtaantua. Näillä asioilla voi olla valtava merkitys siinä vaiheessa, kun osakassopimusta aletaan tulkita ja ottaa käyttöön.



Kuvio 3. Mistä asioista koet tarvitsevasi lisää osaamista sopimusten osalta? Voit valita useamman vaihtoehdon.

Kuvion 4 perusteella voidaan todeta, että aika monenlaiset sopimustyytit saivat ääniä, kun kysyttiin, missä sopimustyypeissä on mahdollisesti ollut haasteita? Selvästi palvelusopimukset, kauppasopimukset ja alihankintasopimukset saivat eniten ääniä. Myös työsopimukseen liittyvät haasteet ovat monille yrittäjille tuttuja. Näistä sopimustyypeistä nousivat etenkin työsopimukset ja alihankintasopimukset myös haastatteluissa esiin. Osakassopimusten välistä ristiriitaa käsiteltiin jo aiemmin.

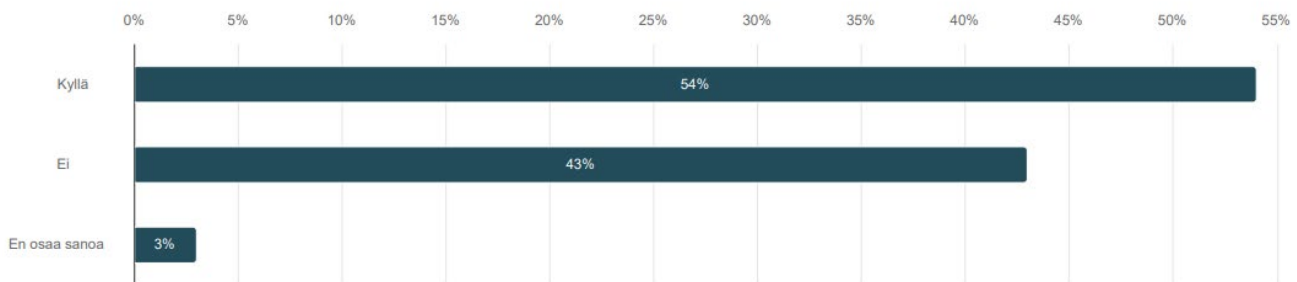
Kun osakeyhtiömuotoisilta yrityksiltä kysyttiin osakassopimuksen olemassaoloa, vastauksista selvisi, että valtaosalla osakeyhtiöistä ei osakassopimusta ole. Osalla yrittäjistä toki ei ole muita yrittäjiä mukana, mutta esimerkiksi perheyhtiössä on koettu, että osakassopimuksella ei ole tarvetta. Toisaalta esiin nousi, että osakassopimusta vain ei ole ehditty laatia, vaikka suunnitelmassa olisikin. Osa vain totesi, että sille ei ole tarvetta eikä sitä sen vuoksi ole tullut laadituksi. Osakassopimusten puute nimenomaan sukulaisten ja tuttavien kesken on todettu jo aiemmin riskitekijäksi myös kirjallisuuden perusteella.



Kuvio 4. Missä seuraavista sopimustyypeistä sinulla on joskus ollut haasteita sopimusten sisällön suhteen?

Kuviossa 5 näkyy vastausten jakauma väitteeseen: ”Yrityksessäni kaikki sopimukset laaditaan kirjallisesti.” Kuten huomataan, yli puolet yrittäjistä on vastannut kysymykseen myöntävästi. Kuitenkin lähes puolet toteaa, että näin ei asia ole. Tähän kysymykseen pyydettiin myös kommenttia, jos vastaus on ei. Näiden avoimien vastausten perusteella voi todeta, että yrittäjät kokevat sopimustensa rahallisen arvon olevan niin pienen, että niitä ei tarvitse laatia kirjallisesti. Myös toisen sopimusosapuolen tuttuus on yksi perustelu, miksi kirjallisia sopimuksia ei käytetä.

Teoreettiseen tarkasteluun peilaten tässä on riskin paikka yritystoiminnassa. Koska kirjalliset sopimukset toimivat myös apuvälineenä, kun mietitään mitä oikeasti on tullut sovituksi, kannattaisi tähän asiaan kiinnittää huomiota. Suullisten sopimusten kohdalla voidaan aidosti unohtaa, mitä on sovittu. Toisaalta myös ristiriitatilanteissa osapuolten on haastavampi todistaa, mitä on sovittu. Lisäksi asioiden kirjaaminen ylös pakottaa pohtimaan sovittavia asioita tarkemmin, joten sopimusehdot tulevat käytyä tarkemmin läpi.



Kuvio 5. Yrityksessäni kaikki sopimukset laaditaan kirjallisesti.

4. Mitä tutkimuksen tuloksista voi päätellä?

4.1. Yhteenvetoa tutkimustuloksista

Kun tarkastelee yrittäjien vastauksia ja peilaa niitä yritysten toimintaa tuntevien sidosryhmien vastauksiin, on mielenkiintoista huomata, että sidosryhmät kokevat riskien merkityksen huomattavasti isommaksi kuin yrittäjät itse. Esimerkiksi sopimusten osalta yrittäjät eivät kokeneet omissa sopimuksissaan isoja riskejä. Tämän tutkimuksen perusteella herää helposti ajatus siitä, että mikroyrittäjät ovat ehkä riskienhallinnan tasolla vielä aivan alkutekijöissään. Riskienhallintaprosessi lähtee riskien tunnistamisesta ja asiantuntijahaastatteluita ja yrittäjäkyselyn tuloksia vertaamalla, ja voidaan todeta, että asiantuntijat näkevät mikroyritysten liiketoiminnan osalta sopimusriskit merkittävämpänä riskinä kuin yrittäjät itse. Yrittäjät eivät siis tunnista sopimukseen liittyviä riskejä yhtä laajasti kuin haastatellut asiantuntijat. Koska asiantuntijat näkevät yrittäjäkenttää laajasti ja heillä on kokemusta monista mikroyrityksistä, pidän tätä näkemystä sangen merkittävänä.

Tutkimuksesta tehty johtopäätös siitä, että yrittäjät eivät välttämättä osaa vielä tunnistaa omia sopimusriskejään ja sitä kautta eivät koe niitä merkittäväksi, saa tukea VTT:n vuonna 2009 päättyneen tutkimushankkeen ”Toiminnan ohjaus ja riskienhallinta pk -yrityksissä” tuloksista. Tutkimushankkeen tuloksissa todetaan, että pk-yrityksissä riskienhallinnan kehittäminen oli usein seurausta merkittävän asiakkaan asettamista edellytyksistä tai vaatimuksista. Lisäksi yritykset ovat kehittäneet toimintaansa realisoituneiden riskien perusteella. Hankkeessa nostetaan esimerkiksi, että etenkin hinnoittelupolitiikkaa ja sopimusmenettelyä on uudistettu sen jälkeen, kun niissä on havaittu puutteita. Hankkeen päätelmissä puolestaan nostettiin esiin esimerkkinä riskienhallinnan keinoista se, että

sopimusten avulla riskejä voidaan siirtää toiselle osapuolelle. (Kupi, Keränen & Lanne 2009, 46-48.)

Yrittäjien näkemys sopimusriskien merkityksestä johtunee pitkälti siitä, että jos jokin riski ei ole realisoitunut, ei sen merkitystä välttämättä osata tiedostaa. Tämä on sikäli ymmärrettävää, että mikroyrityksissä yrittäjien arki pyörii vahvasti jokapäiväisen toiminnan ympärillä, analyttinen suunnittelu ja toiminnan riskien pohdinta ei ole ensisijaista toimintaa. Tutkimuksen tulosten perusteella olisikin mielenkiintoista tehdä haastattelututkimusta konkurssin tai yrityssaneerauksen läpikäyneiden yrittäjien kokemuksista. Olisi kiinnostavaa nähdä, millaisia vastauksia ja ajatuksia riskienhallinnan suhteen kokonaisuutena ja ennen kaikkea sopimusten osalta nousisi tästä vastaajaryhmästä. Tämä voisi antaa arvokasta tietoa nykyisille ja tuleville yrittäjille.

Näkisin, että tutkimus antoi arvokasta tietoa siitä, että mikroyrittäjät eivät välttämättä osaa nähdä sopimusten merkitystä yritystoiminnassaan osana riskienhallintaa. Toisaalta vastauksista myös nousi tarve lisäosaamiselle. Koska osaamistarve nousi ennen kaikkea sopimusjuridiikan perusosa-alueilta, kuvastaa se osaltaan sitä, että yritystoiminnan sujuvoittamiseksi ja turvallisempien sopimusten laatimiseksi tarvittaisiin ehdottomasti osaamistason nostoa mikroyrittäjien kentässä.

Haastatteluista nousi myös esiin havainto, että tämän kokoluokan yrittäjät eivät ehkä näe sopimuksia niinkään ennakoivana työkaluna, missä sovitaan yritysten yhteistä polkua eteenpäin, vaan se on ennemminkin pakollinen kuvio, missä mietitään pahinta mahdollista tilannetta. Olisi tärkeää tuoda yrityskenttään ymmärrystä sopimusten merkityksestä toiminnan työkaluna.

Tässä lienee hyvä tuoda myös vertailuun Suomen Riskienhallintayhdistys Ry:n listausta yleisistä sopimusongelmista pk -yrityksissä. Tässä listauksessa nostetaan seuraavia haasteita:

- Suuri osa sopimuksista tehdään edelleen suullisesti
- Yrityksestä ei löydy riittävää sopimusosaamista
- Yrityksellä ei ole varaa asiantuntija-apuun
- Yrityksellä ei ole aikaa tehdä sopimuksia
- Sopimuksen osapuolet eivät käy selvästi ilmi sopimusehdoista
- Sopimuskumppanien tietoja ei ole yksilöity riittävän selvästi
- Sopimuskumppanit tulkitsevat sovitun asian eri tavalla
- Keskeisistä asioista sovitaan epäselvästi tai ne jäävät kokonaan sopimatta
- Sopimuskumppani ei noudata maksuehtoja
- Toimitusten viivästymiseen ei ole varauduttu
- Toimituksen virheellisyuden seuraamuksia ei ole määritetty
- Sopimuksen kohteesta aiheutuu vahinkoa ostajalle tai ulkopuoliselle osapuolelle, mutta vastuita ei ole määritelty
- Sopimuskumppanit tulkitsevat vastuunjaon eri tavalla
- Sopimuskumppani vaatii sopimukseen vedoten kohtuuttomia taloudellisia etuja

- Yritystä itseään suuremmat kauppakumppanit eivät suostu neuvottelemaan sopimuksen ehdoista
- Ulkomaisen kumppanin kanssa tehty sopimus aiheuttaa ongelmia
- Työsopimuksesta aiheutuu ongelmia
- Oman alan yleisiä sopimusehtoja ei tunneta
- Yrityksessä käytetään vanhoja sopimusmalleja, joiden päivittämisestä ei ole huolehdittu
- Sopimusehtoja ei tunneta riittävän hyvin tai käytetään vanhentuneita ehtoja
- Sopimusehtoja ei ole liitetty sopimukseen oikein (Suomen Riskienhallintayhdistys 2013b)

Kun peilataan näitä tutkimuksessa esiin nousseisiin asioihin, voidaan todeta, että todella moni yllä olevasta listauksen kohdista nousi esiin myös tutkimuksessa. Nämä ovat siis selkeästi asioita, joiden osaamiseen olisi kiinnitettävä vahvasti huomioita, kun halutaan kehittää mikroyritysten riskienhallintaa ja sopimusten roolia yritystoiminnassa. Samat riskit on tunnistettu laajemminkin ja nämä asiat on nyt havaittu myös selkeästi olevan haaste myös Lapin alueen mikroyrityksissä.

Sopimuskielen selkeyden tarve ja kapulakielisuus nostettiin esiin sekä haastatteluissa, mutta myös kyselyssä. Kyselyissä oli monia kommentteja nimenomaan siitä, että sopimukset ovat haastavia luettavia, eikä maallikko oikein ymmärrä, mitä siellä lukee. Tekstin sisällön ymmärtäminen koettiin välillä vaikeaksi ja sopimus haastavaksi tulkita. Tässä on selkeästi osaamisvajetta sekä yrittäjien että asiantuntijoiden parissa. Jos tekstin sisältöä ja terminologiaa ei täysin ymmärretä, on riski, että sopimukset voidaan ymmärtää väärin ja sitoudutaan sellaisiin sopimuksiin, joihin ei välttämättä olisi haluttu sitoutua. Joskus sopimuksiin laitetaan nimi alle, vaikkei kaikkea ymmärretä, halutaan päästä bisnekseen kiinni, eivätkä sopimukset ole päällimmäisenä mielessä. Toisaalta koettiin, että myös sopimusten laatimisessa olisi hyvä käyttää selkeämpää kieltä.

Nykyään elämme säännellyssä yhteiskunnassa, yleisestikin oikeudellisen ajattelun ja juridiikan osaamisen lisääminen olisi tärkeää myös yrittäjien kohdalla. Haasteena tosin on se, miten tämä aihe saadaan yrittäjille niin kiinnostavaksi, että koulutuksiin ja kehittämistilaisuuksiin saataisiin osallistujia ja näistä saadut opit osaksi yritysten arkea. Yleisesti ottaen todettiin, että pitkät luennot yms. eivät ole varmastikaan tehokkain keino, ehkä lyhyet tietoiskumaiset webinaarit tai tilaisuudet, jotka jotenkin saataisiin yrittäjälle kokemaan konkreettiseksi avuksi. Työpaja – terminä voi haastateltavien mielestä karkottaa osan osallistujista, sekään ei välttämättä ole se houkuttelevin tapa. Mitään yksittäistä keinoa ei kuitenkaan haastatteluissa noussut esiin.

4.2. Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimustuloksia pohdittaessa on huomioitava, että kyselyn vastaajajoukko oli kovin vähäinen tutkimuksen perusjoukkoon peilaten. Täten kyselyn tulosten laajamittainen yleistäminen siis kokonaisuutena on epäluotettavaa. Kyselyä jaettiin monien eri kanavien kautta, mutta vastaajamäärän alhaisuutta voi selittää osin myös se, että aihe ei ole itselle niin tuttu ja selkeä.

Haastatteluja tehtiin Lapin alueella erilaisille mikroyrittäjien kanssa toimiville sidosryhmille ja haastatteluista nousi selkeästi samoja asioita eli tulokset alkoivat toistaa itseään ilman, että haastateltavia johdateltiin aiheeseen. Voi todeta, että haastattelututkimuksen luotettavuus nousee jo hyvälle tasolle ja niiden perusteella uskalletaan tehdä vahvempia johtopäätöksiä.

Kun kyselytulokset ja haastattelujen tulokset yhdistetään ja niitä analysoidaan yhdessä, niihin yhdistetään vertailuaineistoa niin voidaan todeta, että kokonaisuuden kannalta tutkimuksesta voidaan nostaa asioita tuloksiksi, joiden perusteella voidaan suunnitella tarvittavia jatkotoimenpiteitä. Sekä haastatteluissa että kyselyn vastauksissa nousi paljon samoja asioita, vaikka kohderyhmät poikkesivat toisistaan. Se vahvistaa ajatusta, että nämä asiat ovat kuitenkin merkityksellisiä sopimusten ja riskienhallinnan teemojen osalla.

Toisaalta esimerkiksi kyselyjen perusteella suulliset sopimukset ovat edelleen voimissaan ja tätä samaa asiaa sanoivat myös haastatellut tahot. Useammalla haastateltavalla on ollut kokemuksia siitä, että suulliset sopimukset ovat osoittautuneet haastaviksi, kun ristiriitatilanteessa ei sovittua asiaa ole voitu todentaa, ja he kokivat kirjalliset sopimukset tärkeiksi yrittäjien kannalta. Vastanneilla yrittäjillä ei itsellään ole ollut kokemuksia näistä haasteista. Tämän vuoksi niitä ei ehkä koettukaan samalla tavoin haasteeksi.

5. Lähteet

- Carlsson, M., Fogelholm, C., Herler, C., Krook, Å., Lindqvist, A., Merikalla-Teir, H., Syrjänen, J., Tuominen, S. & von Weissenberg, U. 2014. Sopimusriskit. Sanoma Pro Oy.
- Finlex 2023. Lainkirjoittajan opas. Viitattu 31.8.2023. <http://lainkirjoittaja.finlex.fi/12-yleislait-ja-eraat-yleiset-saantelyt/12-11/>
- Flink, Reiman, Hiltunen. 2007. Heikoin lenkki? Riskienhallinnan inhimilliset tekijät.
- Fogelholm, C. 2014. Osakassopimukset ja sopimusriskit. Teoksessa: Carlsson, M., Fogelholm, C., Herler, C., Krook, Å., Lindqvist, A., Merikalla-Teir, H., Syrjänen, J., Tuominen, S. & von Weissenberg, U. 2014. Sopimusriskit. Sanoma Pro Oy.
- Hemmo, M. & Hoppu, K. 2022. Sopimusehdot. Alma Talent Oy.
- Honkinen, T., Innanen, A., Lindgren, J., Pello, J., Rantanen, J., Siltala, K. & Tuomala, S. 2016. Startup-juridiikan käsikirja (pdf -versio). Alma Talent.
- Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanen, L., Ojala, V., Pentti, A., Porvari, P. & Talala, T. 2014. Yrityksen riskienhallinta. Hansaprint.
- Kupi, E., Keränen, J. & Lanne, M. 2009. Riskienhallinta osana pk-yritysten strategista johtamista. VTT:n Working Papers 137. Saatavilla <https://www.vttresearch.com/sites/default/files/pdf/workingpapers/2009/W137.pdf>.

- Norros, O. 2007. Vastuu sopimusketjuissa. Tohtorinväitöskirja. WSOYpro.
- SFS 31000 2018. Riskienhallinta. Ohjeet. 2. painos. Suomen Standardoimisliitto SFS.
- Suomen Riskienhallintayhdistys 2013a. Riskienhallintaprosessi. Viitattu 25.8.2023
<https://pk-rh.fi/riskienhallintaprosessi.html>.
- Suomen Riskienhallintayhdistys 2013b. Sopimus- ja vastuuriskit. Viitattu 30.8.2023
<https://pk-rh.fi/riskien-luokittelu/taloudelliset-riskit/sopimus-ja-vastuuriskit.html>.
- Taleb, N. 2010. Musta joutsen. Erittäin epätodennäköisen vaikutus. Terra Cognita Oy.