



**TURUN  
YLIOPISTO**  
Oikeustieteellinen  
tiedekunta

# **Ylikompensatorinen sopimussakko ja sovittelu – Oikeustaloustieteellinen näkökulma**

Sopimisen tulevaisuus  
ON-työ

Laatija:  
Ilja Aalto

30.03.2025

Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu  
Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

ON-työ

**Oppiaine:** Velvoiteoikeus

**Tekijä:** Ilja Aalto

**Otsikko:** Ylikompensatorinen sopimussakko ja sovittelu – Oikeustaloustieteellinen näkökulma

**Ohjaaja:** Mika Viljanen

**Sivumäärä:** 27 sivua

**Päivämäärä:** 30.03.2025

Oikeustaloustieteellinen näkökulma pohjautuu usein uusklassisen taloustieteen esittämälle rationaalisen päätöksentekijän mallille, jossa osapuolet solmivat sopimuksia oman hyvinvointinsa maksimoimiseksi. Tuomioistuimen rooli on varmistaa, että sovittu pitää. Vapailla markkinoilla ja vapaasta tahdosta solmitulle sopimukselle tulisi aina antaa oikeussuojaa. Tämä on talouden kannalta tehokkainta. Tätä taustaa vasten common law- järjestelmien paternalistinen lähestymistapa ylikompensatorisiin sopimussakkoihin on muodostunut eräänlaiseksi ikuisuusaiheeksi yhdysvaltalaisessa law and economics -kirjallisuudessa. Miksi osapuolet eivät saa sopia vahingot ylittävistä sakoista? Miksi taloudellisesta tehokkuudesta kehuttu common law- järjestelmä rajoittaa sopimista?

Tässä työssä pyrin selvittämään, miten Suomen voimassa oleva oikeus suhtautuu ylikompensatorisiin sopimussakkoihin. Sopimussakkojen kannalta sopimusvapautta Suomessa rajoittaa mahdollisuus sopimuksen sovitteluun. Sovittelua ja sopimussakon funktioita peilataan tässä työssä oikeustaloustieteellisiin argumentteihin ja sovitellaan peliteorialle pohjautuvaan analyysikehikkoon. Lopuksi analysoin kehikon pohjalta, miten tämä kaikki toteutuu korkeimman oikeuden ratkaisukäytännössä.

Työn keskeinen lopputulema on, että teoriassa kohtuus antaa joustavana instrumenttina tuomioistuimelle mahdollisuuden vastata suurimpaan osaan esitettyistä argumenteista. Oikeuskäytännön perusteella kuitenkin vaikuttaa, että käytännössä sovittelua ei suoriteta aina taloudellisesti optimaalisella tavalla. Korkea sovittelukynnys voi toimia tehokkaiden sopimusrikkomusten esteenä. Positiivistakin on. Sovittelulla on onnistuttu esimerkiksi poistamaan joitakin rangaistusluontoisiin sopimussakkoihin liittyviä moraalikadon ongelmia.

**Avainsanat:** sopimussakko, oikeustaloustiede, sovittelu, peliteoria

## Sisällys

Lähteet.....	IV
Lyhenteet.....	VI
<b>1 Johdanto.....</b>	<b>1</b>
<b>2 Ylikompensatorinen sopimussakko suomalaisessa sopimusoikeudessa ...</b>	<b>3</b>
2.1 Lähtökohdat ylikompensatoristen sopimussakkojen oikeudelliselle arvioinnille .....	3
2.2 Ylikompensatorinen sopimussakko ja sovittelu .....	4
<b>3 Ylikompensatorisen sopimussakon yleisiä vaikutuksia osapuolien käyttäytymiseen .....</b>	<b>6</b>
3.1 Sopimussakon funktiot.....	6
3.2 Oikeustaloustieteellisen tarkaselun lähtökohtia .....	7
3.3 Signaalointifunktio ja painostusfunktio.....	8
3.4 Moraalikato .....	11
3.5 Tehokas sopimusrikkomus .....	12
<b>4 Sovittelun vaikutukset .....</b>	<b>15</b>
4.1 Sovittelu ja sopimussakon funktiot: transaktiokustannukset ja käyttäytymisvaikutukset .....	15
4.2 Oikeuskäytännön analysointia.....	18
4.2.1 KKO 1985 II 177 .....	18
4.2.2 KKO 1995:204 .....	20
4.2.3 KKO 2001:27 .....	22
4.3 Yhteenvetoa oikeuskäytännöstä .....	24
<b>5 Lopuksi .....</b>	<b>26</b>

## Lähteet

### Kirjallisuus

- Acemoglu, Daron: *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown/Archetype, 2012.
- Akerlof, George A.: "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics* 84, nro 3 (1970): 488–500.
- Baird, Douglas G. – Gertner, Robert H. – Picker, Randal C.: *Game Theory and the Law*. 6. painos. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 2003.
- Cooter, Robert – Ulen, Thomas: *Law & Economics*. 6. painos. Boston: Pearson Education International, 2012.
- De Geest, Gerrit – Wuyts, Filip: Penalty Clauses and Liquidated Damages. In: Bouckaert, Boudewijn & De Geest, Gerrit (toim.): *Encyclopedia of Law and Economics, Volume III. The Regulation of Contract*. Cheltenham: Edward Elgar, 2000, s. 141–161.
- Goetz, Charles J. – Scott, Robert E.: "Liquidated Damages, Penalties and the Just Compensation Principle: Some Notes on an Enforcement Model and a Theory of Efficient Breach". *Columbia Law Review* 77, nro 4 (1977): 554–94.
- Hemmo, Mika: *Sopimusoikeus*. II. 2. uudistettu painos-3. painos. Helsinki: Talentum: Lakimiesliiton kustannus, 2003.
- Caselius, Ilmari: Sopimussakon suhteesta vahingonkorvaukseen. *Defensor Legis* 1929, s. 356–378.
- Määttä, Kalle: *Oikeustaloustieteen aakkoset*. Helsinki: Helsingin yliopisto, 1999.
- Määttä, Kalle: *Oikeustaloustieteen perusteet*. 2., uudistettu laitos. Helsinki: Edita Publishing Oy, 2016.
- Tuori, Kaarlo: *Oikeuden ratio ja voluntas*. Helsinki: Talentum, 2007.
- Posner, Richard A.: "Some Uses and Abuses of Economics in Law". *University of Chicago Law Review* 46 (1979): 281.
- Pöyhönen, Juha: Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu. *Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen Julkaisuja A-Sarja 179*. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys, 1988.
- Talley, Eric L.: "Contract Renegotiation, Mechanism Design, and the Liquidated Damages Rule". *Stanford Law Review* 46, nro 5 (1994): 1195–1243.

**Oikeustapaukset**

KKO 1985 II 177

KKO 1995:204

KKO 2001:27

## Lyhenteet

OikTL Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista (228/1929)

KSL Kuluttajansuojalaki (38/1978)

## 1 Johdanto

Oikeusjärjestelmän tehtävänä on järjestää sosiaalista vuorovaikutusta ja mielestäni myös ohjata yhteiskuntaa oikeudenmukaiseen ja parempaan suuntaan. Kulttuuri, historia ja politiikka vaikuttavat siihen, miten kukin valtio päättää tätä tehtävää omalla oikeusjärjestelmällään toteuttaa. Mielestäni mielenkiintoisimmat tilanteet ovat yleensä niitä, joissa eri valtiot ovat päätyneet sääntelemään samaa ilmiötä selkeästi eri tavoilla. Tämä on usein merkki siitä, että selkeää yksittäistä ”parasta” vaihtoehtoa ei ole. Eri vaihtoehtojen paremmuutta arvioitaessa usein syntyykin yksiselitteisten vastausten sijaan lähinnä argumentteja puolesta ja vastaan. Mielestäni voidaan ajatella, että eri valtiot ovat päättäneet painottaa (tai päätyneet painottamaan) näitä argumentteja eri tavalla. Tähän painotukseen usein vaikuttaa aiemmin mainitut oikeusjärjestelmän ulkopuoliset seikat, mutta myös oikeusjärjestelmien syvemmät rakenteet.

Länsimaiset oikeusjärjestykset voidaan karkeasti jakaa näiden syvempien rakenteiden perusteella tapaoikeudellisiin common law- järjestelmiin ja säädöspohjaisiin civil law- järjestelmiin. Yhdysvalloissa tapaoikeudellista järjestelmää on kehitetty etenkin sen taloudellisten etujen vuoksi. Paikallisessa oikeustaloustieteellisessä kirjallisuudessa on katsottu, että tapaoikeudellinen järjestelmä tuottaa lähes poikkeuksetta taloudellisesta näkökulmasta tehokasta ja toimivaa lainsäädäntöä.<sup>1</sup> Käytännössä tämä ”tehokas ja toimiva lainsäädäntö” on tarkoittanut vapaiden markkinoiden korostamista. Tuomioistuimen rooli nähdään näiden markkinoiden mahdollistajana, ei niihin puuttujana.

Tätä taustaa vasten common law tuomioistuinten suhtautuminen osapuolten sopimiin sopimussakkoihin erottuu joukosta. Common law -järjestelmässä ei lähtökohtaisesti saa oikeussuojaa ylikompensatorisille sopimussakoille. Käytännössä tämä tarkoittaa, että tuomioistuimessa ei saa kokonaisuudessaan tuomituksi sellaista sopimussakkoa, jonka katsotaan ylittävän vahingon tosiasiallinen määrä.<sup>2</sup> Tämä paternalistinen lähestymistapa on ristiriidassa common law- järjestelmän taloudellisten lähtökohtien kanssa. Aiheesta on näin tullut yhdysvaltalaisessa law and economics - kirjallisuudessa eräänlainen ikuisuusaihe. Miksi

---

<sup>1</sup> Ks. Posner (1979).

<sup>2</sup> Cooter ja Ulen (2016) s. 321.

taloudellisesta tehokkuudesta kehuttu järjestelmä on päättänyt puuttua vapaisiin markkinoihin ja osapuolten vapaaseen tahtoon?<sup>3</sup>

Tässä työssä tuodaan tämän oikeustaloustieteellisen keskustelun tarjoamia näkökulmia suomalaiseen systeemiin. Työssä pyritään selvittämään onko Suomessa voimassa olevan oikeuden kanta ylikompensatorisiin sopimussakkoihin oikeustaloustieteellisistä lähtökohdista perusteltu. Toisessa luvussa vastataan kysymykseen, miten voimassa oleva oikeus ja etenkin sovittelu suhtautuvat ylikompensatorisiin sopimussakkoihin. Kolmannessa luvussa puolestaan luodaan malli, jonka avulla analysoidaan millaisia vaikutuksia sopimusrikkomuksen seurauksella voi osapuolten käyttäytymiseen olla. Työn ydinkysymykseen pyritään löytämään vastauksia luvussa neljä.

Työn oikeustaloustieteellinen näkökulma kuitenkin tarkoittaa, että jotkin keskeiset käsitteet määritellään tässä työssä hiukan toisin, kuin oikeustieteellisessä kirjallisuudessa yleensä. Esimerkiksi vahingolla ei tässä työssä viitata oikeudelliseen vahingonkorvaukseen tai sen määrään, vaan sillä tarkoitetaan hyvinvoinnin (utility) eroa kahden mahdollisen asiantilan välillä. Tämä määritelmä hahmottuu paremmin luvun kolme yhteydessä.

Johdannon loppupuolella haluan vielä ottaa kantaa joihinkin työn luonteen vuoksi syntyviin kysymyksiin. Työ muistuttaa luonteeltaan *de lege lata* -tutkimusta. Työssä siis pyritään tarkastelemaan voimassa olevan oikeuden tarkoituksenmukaisuutta. Lähestyn *tarkoituksenmukaisuutta* tässä työssä oikeustaloustieteellisistä lähtökohdista, mitä voidaan itsessään pitää jonkinlaisena analyysiin ja lopputulemaan vaikuttavana arvovalintana.

Tämän lisäksi oikeustaloustieteenkään sisällä ei ole yksittäistä vastausta mikä mahdollisista sääntelyratkaisuista on paras. Tässä työssä eri lopputulemien ja vaihtoehtojen paremmuutta arvioidaan lähinnä Kaldor-Hicks-kompensaatiokriteerin kautta, vaikka vaihtoehtoja on muitakin. Työn katselutapa on kieltämättä ahdas, mutta laajentaminen ei ole mahdollista työn rajallisen laajuuden vuoksi. Laajuus myös rajoittaa, mitä argumentteja työssä voidaan esittää. Olen pyrkinyt siksi valikoimaan argumentteja puolesta ja vastaan, mutta valitettavasti osa mielenkiintoisista argumenteista ja näkökulmista jäi leikkauspöydälle.

---

<sup>3</sup> Tätä oikeustaloustieteellistä keskustelua ovat tiivistäneet esimerkiksi Cooter ja Ulen (2016) s.321-325 sekä DeGeest ja Wuyts (2000) s.141-161.

## 2 Ylikompensatorinen sopimussakko suomalaisessa sopimusoikeudessa

### 2.1 Lähtökohdat ylikompensatoristen sopimussakkojen oikeudelliselle arvioinnille

Lokakuussa 1929 julkaistussa artikkelissa Ilmari Caselius mielestäni oivallisesti tiivistä sopimussakkojen lähtökohdat suomalaisessa oikeusjärjestyksessä. Hän kirjoitti seuraavaa:

*Sopimussakon legiislatiivinen peruste on sopimusvapaus. Sanottu periaate edellyttää, että asianosaiset voivat vapaasti keskenään sopia sopimussakon suuruudesta, määrätä sen todellista vahinkoa pienemmäksi tai suuremmaksi ja ottaa huomioon sen riskin, mikä seuraa edeltäpäin tehdystä arviosta. Toisinpäin lausuttuna sisältää tämä sen, ettei kukaan sivullinen, ei yksityinen, eikä viranomainen, saa toisen riitapuolen hyväksi muuttaa heidän kesken tehtyä vapaaehtoista välipuhetta. Pacta sunt servanda.<sup>4</sup>*

Caseliuksen artikkelin otsikko on ”Sopimussakon suhteesta vahingonkorvaukseen”. Tämän suhteen kannalta keskeistä on, että sopimussakolla voidaan korvata vahinkoa, mutta se ei tästä huolimatta ole vahingonkorvausta. Sopimussakko ei esimerkiksi välttämättä aina syrjäytä vahingonkorvausta, vaan niitä on mahdollista vaatia rinnakkain. Lisäksi kaikki vahingonkorvaukseen liittyvät oikeusperiaatteet eivät suoraan sovellu tilanteisiin, joissa kyse vahingonkorvauksen sijaan sopimussakosta. Tämä ero sopimussakon ja vahingonkorvauksen välillä on yksi keskeisistä syistä, miksi sopimussakko yleensä halutaan ottaa mukaan sopimukseen. Tästä temasta kuitenkin lisää vasta sopimussakon funktioiden yhteydessä.<sup>5</sup>

Jos sopimussakko ei ole vahingonkorvausta, niin mitä se sitten on? Sopimussakko on oikeustoimen ehto. Näin siihen sovelletaan samoja yleisiä säännöksiä kuin muihinkin oikeustoimen ehtoihin. Näistä säännöksistä keskeisin on laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (228/1929). On tärkeää huomata, että Caseliuksen teksti on julkaistu vain kuukausia sen jälkeen, kun OikTL sovittelupykälälineen säädettiin kesällä 1929. Vanha OikTL

---

<sup>4</sup> Caselius DL (1929) s.362-363.

<sup>5</sup> Sopimussakon ja vahingonkorvauksen suhde ei ole yksinkertainen kysymys ja suhteen syvällisempi tarkastelu jätetään tämän työn ulkopuolelle. Itse kuitenkin näen, että käytännössä sopimussakko usein estää vahingonkorvauksen, koska vahingonkorvausoikeuden rikastumiskiellon periaate tarkoittaa, että sopimussakon saava osapuoli ei voi enää vahingonkorvauksena saada ylimääräistä korvausta, jos vahinko on tullut korvatuksi sopimussakolla. Kuitenkin sopimussakon ollessa alikompensatorinen on mahdollista saada vahingon ja sakan välinen erotus vahingonkorvauksen kautta. Tällöin oleellista on kysymys siitä, onko sopimussakkoehdolla ollut vastuunrajoitustarkoitusta vai ei. Sopimussakon ja vahingonkorvauksen suhteesta kts. Hemmo II (2003). s.340-345 ja Caselius DL (1929) s.356-378.

36 § on kuitenkin hyvin erilainen kuin nykyinen versio. Ensinnäkin vanha pykälä ei ollut yleinen sovittelupykälä. Se koski pelkästään sopimussakkoja. Toiseksi vanha pykälä edellytti ilmeistä kohtuuttomuutta, kun taas nykyisessä pykälässä edellytetään ainoastaan “tavallista” kohtuuttomuutta.<sup>6</sup>

OikTL:n 36 § sai nykyisen muotonsa vuonna 1982. Sovitteluinstituutio on tänä päivänä ainut sopimusoikeudellinen keino puuttua sopimussakon määrään.<sup>7</sup> OikTL 36 §:n lisäksi oikeusjärjestyksemme sisältää myös muita sovittelumahdollisuuksia, joista ehkä tärkein on kuluttajansuojalain (38/1978) 4. luku. Käsitellään sovittelua kuitenkin tarkemmin vasta seuraavassa kappaleessa. On kuitenkin hyvä pitää mielessä, että sovittelu on aina poikkeus sopimusvapauden pääsääntöön. Lähtökohdat ovat siis edelleen samat kuin syksyllä 1929.

## 2.2 Ylikompensatorinen sopimussakko ja sovittelu

Sovittelu ansaitsee kuitenkin perusteellisemman tarkastelun. Tässä kappaleessa sovittelua tarkastellaan Pöyhösen tarjoaman linssin läpi. Näkökulma poikkeaa valtavirrasta, mutta sitä käytetään tässä esityksessä, koska mielestäni se sopii esityksen teemoihin erityisen hyvin. Erityisen sopivan siitä tekee asianosaisten tahdon ja argumentaation korostaminen. Tämä korostus toimii paremmin yhteen myöhemmin esitettävien rationaalisen päätöksentekijän ja omaa etua maksimoivan toimijan kanssa.<sup>8</sup>

Sovittelu näyttäytyy tässä työssä eräänlaisena vaakana, jonka osapuolet yrittävät oman edun maksimoimiseksi kääntää itselleen suotuisaan asentoon. Sovittelun sosiaaliset päämäärät eivät ole tämän työn ytimen kannalta oleellisia. Sovittelu näyttäytyy täten yksinkertaisesti vain oikeudellisena kaksinkamppailuna, jonka kautta opportunistiset toimijat minimoivat omia velvoitteitaan ja pyrkivät estämään vastapuolen pyrkimyksiä toimia samoin. Käsitellään seuraavaksi itse sovittelun sisältöä.

Sovittelu jakautuu sovitteluperiaatteiden ja -perusteiden arviointiin sekä ehdottomiin edellytyksiin. Ehdottomia edellytyksiä ovat 1) pätevä sopimus, 2) epätasapaino

---

<sup>6</sup> Caseliuksen mukaan OikTL 36§ on poikkeus sopimusvapauden pääsääntöön, jota tulisikin siksi tulkita suppeasti. Kohtuuttomuuden tulisi olla “räikeätä”. Caseliuksen mukaan sopimusvapauden syrjäyttää velvoiteoikeudellinen kiskontakiellon periaate. Mielestäni tämä heijastaa ajattelutavan muutosta, sillä nykypäivänä sovittelun yhteydessä puhutaan yleensä kohtuusperiaatteesta, ei kiskontakiellosta. Ks. Caselius DL (1929) s.369.

<sup>7</sup> Hemmo II (2003) s.337.

<sup>8</sup> Malli esitelty Pöyhönen (1988) s.249-368.

sopimusvelvoitteiden välillä ja 3) ulkoinen syy, josta epätasapaino johtuu.<sup>9</sup> Ensimmäinen edellytys on mielestäni melko selkeä. Sopimusta ei voi sovitella, jos ei ole sopimusta. Toista edellytystä usein arvioidaan sopimussakkojen osalta vertaamalla sopimussakkoa vahingon määrään<sup>10</sup> tai arvioimalla osapuolten välistä riskinjakoa sopimuksen solmimishetkellä.<sup>11</sup> Kolmas edellytys tarkoittaa, että epätasapainon tulee johtua esimerkiksi osapuolten välisestä eroista asiantuntijuudessa tai yllättävästä tapahtumasta, jota osapuolet eivät kyenneet ennakoimaan tai voineet siihen vaikuttaa.<sup>12</sup> Kun kaikki kolme edellytystä täyttyy, siirrytään sovitteluperiaatteiden ja -perusteiden arviointiin.

Tässä vaiheessa tuomioistuin arvioi osapuolien esittämiä argumentteja ja oikeustositseikkoja suhteessa sovitteluperiaatteisiin. Tämä on vaihe, jossa osapuolten välinen kaksinkamppailu parhaiten manifestoituu. Osapuoli, jonka intressissä sovittelu on, voi esimerkiksi vedota kohtuuteen ja sopimussakon ylikompensatorisuuteen, kun taas vastapuoli voi pyrkiä vetoamaan oikeusvarmuuteen, vaihdannan intressiin tai tietoiseen riskinjakoon estääkseen sovittelun. Tuomioistuimen rooli on arvioida esitetyt argumentit ja pohtia ylittyykö tapauksessa sovittelukynnys.

Sovittelukynnyksen ylittyessä toteutetaan sovittelu. Sovittelusta voi seurata 1) sopimusehdon muuttaminen 2) huomiotta jättäminen tai 3) sopimuksen raukeaminen.<sup>13</sup> Ylikompensatorisen sopimussakon kannalta keskeisimmät ovat kohdat 1 ja 2, jotka käytännössä mahdollistavat sopimussakon alentamisen mihin tahansa summaan, jonka tuomioistuin katsoo olevan kohtuullinen korvaus sopimusrikkomuksesta. Sopimussakkoa voidaan siis alentaa, pitäen se edelleen ylikompensatorisena, tai jättää ehto kokonaan huomiotta, jolloin sopimusrikkeen seurausta arvioitaisiin vahingonkorvausnormiston kautta. Tämä mahdollisuus sopimussakon muuttumiseen jälkikäteen vaikuttaa merkittävästi osapuolten toimintaan ja näin myös markkinoihin. Seuraavassa luvussa käsitellään miten sopimusrikkomuksen seuraus voi vaikuttaa osapuolten käyttäytymiseen. Sovitteluun kuitenkin palataan uudestaan luvussa 4.

---

<sup>9</sup> Ks. Pöyhönen (1988) s. 252 ja s.286-311.

<sup>10</sup> Hemmo II (2003) s.338 ja s.344.

<sup>11</sup> Hemmo II (2003) s.59-60.

<sup>12</sup> Ulkoisesta syystä Pöyhönen (1988) s.291-295 ja Hemmo II (2003) s.64-71.

<sup>13</sup> Hemmo II (2003) s.93-94.

### 3 Ylikompensatorisen sopimussakon yleisiä vaikutuksia osapuolien käyttäytymiseen

#### 3.1 Sopimussakon funktiot

Aloitetaan tämä luku käsittelemällä, miksi kukaan ylipäätään käyttäisi rangaistusluontoisia sopimussakkoja. Sopimussakon funktiot, eli käyttötarkoitukset voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ensimmäiseen ryhmään kuuluvia funktioita yhdistää transaktiokustannusten minimointi ja mahdollisen oikeusprosessin sujuvoittaminen.<sup>14</sup> Toisen ryhmän funktiot liittyvät sopimusosapuolien käyttäytymisen ohjaamiseen. On kuitenkin tiedostettava, että nämä kaksi ryhmää eivät todellisuudessa ole täysin erillisiä. Transaktiokustannukset usein vaikuttavat käytökseen ja käytös puolestaan transaktiokustannuksiin. Jako kahden ryhmän välillä ei siis ole ”kiveen hakattu”, vaan lähinnä selkeyttää ylikompensatoristen sopimussakkojen käyttötarkoituksia.

Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat transaktiokustannuksiin ja prosessiin liittyvät funktiot. Sopimussakko on sopimusosapuolien keino ennalta sopia sopimusrikkomuksen seurauksista ja näin se usein toimii vaihtoehtona vahingonkorvaukselle. Etuja vahingonkorvaukseen verrattuna on useita. Jos sopimusrikkomuksen seurauksista päädytään riitelemään tuomioistuimeen on kantajan ”argumentaatiotaakka” paljon matalampi kun oikeussuojakeinona on sopimussakko eikä vahingonkorvaus. Koska sopimussakko on osapuolten sopima seuraus sopimusrikkomuksen seurauksista, ei sen tuomitsemiseksi tarvitse näyttää toteen vahinkoa eikä tuottamusta.<sup>15</sup> Lisäksi vahingon määrä on relevanttia vain jos sopimussakon kohtuus asetetaan riidanalaiseksi.<sup>16</sup>

Näistä syistä sopimussakosta sopiminen usein selkeyttää riskejä ja osapuolten välistä riskinjakoa. Etenkin liiketoiminnassa voi olla perusteltua sopia sopimussakosta epä tietoisuuden välttämiseksi. Riski korkeammasta ”rikkomisen hinnasta” kannattaa usein ottaa, koska seuraamusten tietäminen helpottaa yrityksen päätöksentekoa. Tällä informaatiolla on siis yritykselle jonkinlainen arvo, jonka nähdään olevan suurempi kuin riski huonosta arviosta sopimuksen neuvotteluvaiheessa. Tämä funktio korostuu tilanteissa, joissa vahingonkorvauksen mittaaminen on hankalaa tai riski tuomioistuimen virhearviolle on

---

<sup>14</sup> Tämä funktio liittyy kaikkiin sopimussakoihin, ei pelkästään ylikompensatorisiin.

<sup>15</sup> Hemmo II (2003) s. 337-340.

<sup>16</sup> Hemmo II (2003) s.338 ja s.344.

poikkeuksellisen suuri. Etenkin yrityssalaisuuksien vuotamisiin puututaan salassapitosopimuksissa juurikin sopimussakolla, koska kaikkea vuodon aiheuttamaa vahinkoa on haastavaa ilmaista yhdellä rahasummalla.<sup>17</sup>

Salassapitosopimukset ilmentävät myös toisen ryhmän funktioita. Salassapitosopimuksen tarkoituksena ei ole pelkästään saada vuodon vahingot korvatuksi vaan myös ehkäistä vuotoja. Tämä funktio kuuluu toiseen ryhmään, koska sillä pyritään ohjaamaan vastapuolen käytöstä. Juuri tähän tarkoitukseen etenkin ylikompensatorinen sopimussakko on oiva työkalu. Toisen ryhmän funktiot käytännössä pohjautuvat korkeampaan sopimusrikkomuksen hintaan. Näin esimerkiksi painostetaan vastapuolta noudattamaan sopimusta<sup>18</sup> tai vakuutetaan vastapuoli omasta luotettavuudesta<sup>19</sup> tai kuluttajat laadukkaasta tuotteesta.<sup>20</sup> Seuraavassa kappaleessa käsitellään syvemmin, mihin nämä edellä mainitut sopimussakon käyttäytymisvaikutukset oikeastaan perustuvat ja mitä lieveilmiöitä ylikompensatoristen sopimussakkojen käyttö voi sopimuskumppanien ja yhteiskunnan kannalta aiheuttaa.

### 3.2 Oikeustaloustieteellisen tarkaselun lähtökohtia

Sopimussakkojen oikeustaloustieteellinen tarkastelu on hyvä aloittaa suuntauksen ihmiskäsityksestä, joka eroaa hieman perinteisestä oikeustieteestä. Oikeustaloustieteessä ihminen nähdään rationaalisenä ja omaa etua maksimoivana päätöksentekijänä. Kaikkien ihmisten tekemien päätösten taustalla on siis aina pyrkimys jonkinlaiseen oman hyvinvoinnin kasvattamiseen ja maksimointiin. Tämänkaltainen rationaalinen päätöksentekijä käyttää kaikkea saatavilla olevaa tietoa hyväkseen ja tekee tietojensa perusteella ratkaisun, joka johtaa itselle parhaimpaan lopputulokseen. Tärkeää on huomata, että yhteisön tai yhteiskunnan etu ei kiinnosta rationaalista päätöksentekijää, eikä täten vaikuta tehtyihin päätöksiin. Vain oma etu ratkaisee.<sup>21</sup>

Oikeusjärjestyksen keskeinen tehtävä on ongelman ratkaiseminen. Miten luomme järjestelmän, jossa yksilön henkilökohtainen etu ja yhteiskunnan kokonaisuus olisivat keskenään linjassa? Tähän kysymykseen on yhtä monta vastausta kuin on kysyjääkin.

---

<sup>17</sup> Ks. Hemmo II (2003) s.336 alaviite 3.

<sup>18</sup> Kirjallisuudessa tähän viitataan usein painostusfunktioilla tai painostustarkoituksella. Ks. esim. Hemmo II (2003) s.336.

<sup>19</sup> Muussa kirjallisuudessa puhutaan myös signaalintifunktiosta. Ks. esim. Talley (1994) s.1217-1218

<sup>20</sup> Informaatioasymmetriasta, negatiivisesta valikoitumisesta ja signaloinnista esimerkiksi Talley (1994) s.1217 Akerlof (1970) ja Baird, Gertner, Picker (1994) s.79-159.

<sup>21</sup> Rationaalisesta päätöksentekijästä peliteoreettisessa kontekstissa ks. Baird, Gertner ja Picker (1994) s.11.

Kuitenkin oikeustaloustieteessä on onnistuttu kehittämään useita malleja ja analyysikehikkoja, joilla oikeudellisten normien ja ratkaisujen tarkoituksenmukaisuutta ja taloudellisia vaikutuksia voidaan analysoida. Loppuluku pohjautuu yhteen näistä, eli peliteoriaan. Sen kautta voidaan hahmottaa keskeisimmät sopimussakkoon liittyvät dynamiikat.<sup>22</sup>

Peliteoria on soveltavan matematiikan osa-alue, joka keskittyy “pelaajien” strategiaan valintoihin ja päätöksiin. Peliteorian avulla luodun rungon kautta esitellään sopimussakkojen keskeisimmät käyttäytymisvaikutukset, joita ovat: signaalointifunktio(3.3), moraalikato(3.4) ja tehokas sopimusrikkomus(3.5). Kaaviossa esitetyllä rungolla ja sen ympärillä pyörivällä tarinalla pyritään havainnollistamaan sopimussakon määrän vaikutuksia käyttäytymiseen ja päätöksentekoon. Tämän luvun loppuosan peliteoreettisen kehikon ymmärtäminen on edellytys, jotta pystyy ymmärtämään luvussa 4 tapahtuvaa analyysiä.

### **3.3 Signaalointifunktio ja painostusfunktio**

Aloitetaan kuitenkin ylikompensatoristen sopimussakkojen käsittely palaamalla tämän luvun alkuun. Kappaleessa 3.1 käsiteltiin pikaisesti syitä, miksi osapuolet haluaisivat ylipäättään sisällyttää sopimukseen ylikompensatorisen sopimussakon. Syyt jaettiin kahteen ryhmään. Ensimmäisenä olivat prosessuaaliset ja transaktiokustannuksiin liittyvät syyt ja toisena olivat vastapuolen toiminnan ohjaamiseen liittyvät syyt. Nyt syvennytään näistä jälkimmäiseen ja pyritään vastaamaan miten ylikompensatoriset sopimussakot ohjaavat osapuolien käyttäytymistä.

Käsitellään näitä käyttäytymisvaikutuksia lyhyen tarinan kautta. Tarina ei sijoitu mihinkään oikeusjärjestykseen, eikä sitä kannata vielä tässä kohtaa tarkastella oikeudellisten lasien läpi. Sillä yksinkertaisesti pyritään havainnollistamaan, miten sopimussakon määrä vaikuttaa osapuolten käyttäytymiseen ja minkälaisia vaikutuksia sopimussakon sääntelemisellä voi mahdollisesti olla.

Tarinamme alkaa, kun asiakas 1 tulee autoliikkeeseen aikeenaan ostaa itselleen uusi auto. Kauppias esittelee liikkeen valikoimaa, mutta esittelytilasta eikä parkkipaikalta löydy asiakkaan 1 mieltymyksiä vastaavaa autoa. Hetken kuluttua kauppias kuitenkin muistaa, että

---

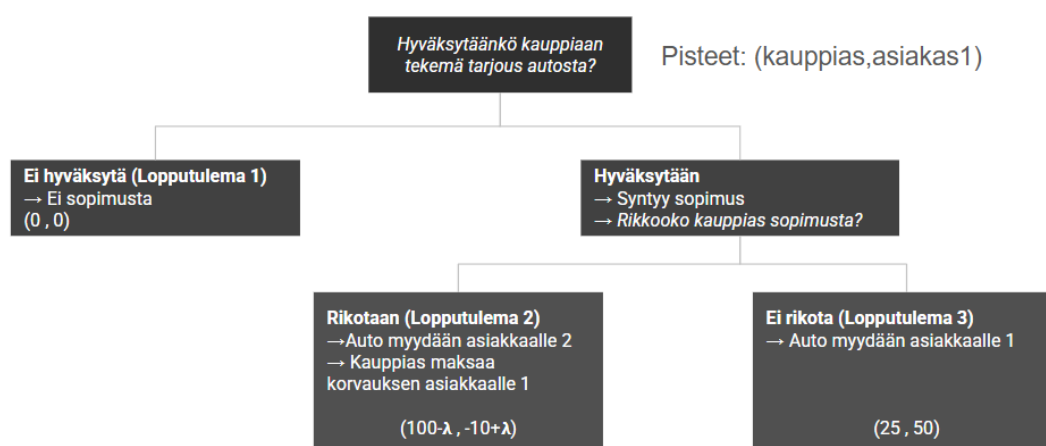
<sup>22</sup> Sääntelyteoriasta ja oikeusjärjestyksen tavoitteista taloustieteen silmin ks. Määttä (2016) s.11-63.

edellisellä viikolla kesätyöntekijä oli autoja siirrellessään nirhaissut uuden urheiluauton vasenta kylkeä ja auto oltiin lähetetty maalaamoon paikattavaksi.

Kauppias kertoo asiakkaalle 1 edelleen maalaamossa olevasta urheiluautosta, jos se vaikka sattuisi olemaan hänen mieleensä. Kauppiaan myyntipuheen jälkeen asiakas 1 ilmoittaa haluavansa ostaa auton. Kauppias kertoo, että auto olisi haettavissa maanantaina, mutta kauppakirja ja muut paperit voidaan hoitaa välittömästi, jotta asiakkaan ei tarvitsisi maanantaina tehdä muuta kuin napata tiskiltä avaimet käteen. Näin tehtiin ja kaikki paperit allekirjoitettiin. Kauppakirjaan sisällytettiin ehto sopimussakosta, jos jostain syystä asiakas ei saisikaan autoa maanantaina.

Seuraavana päivänä kauppias saa puhelun asiakkaalta 2, joka on bongannut auton myynti-ilmoituksen verkosta. Asiakas 2 kertoo, että keräilee kyseisen merkin autoja ja että juuri kyseinen malli puuttuu hänen kokoelmistaan. Hän on tämän vuoksi valmis maksamaan siitä huomattavasti suuremman summan kuin asiakas 1. Kauppias katsoo työpöytänsä yli ja näkee että kollega oli käynyt hakemassa auton etuajassa liikkeen pihaan. Asiakas 2 ilmoittaa, että maksaa käteisellä ja voi hakea auton jo tänään pois.

Havainnollistetaan tarinan tilannetta kaaviolla:



Kaavion peliteoreettinen analyysi on vain malli, joten se ei täysin vastaa todellisuutta. Sen toiminta edellyttää muutamia yksinkertaistavia oletuksia. Ensimmäinen oletus liittyy pelaajiin ja heidän valintoihin. Kaaviossa “pelaajina” ovat kauppias ja asiakas 1, joista molempien on

tehtävä yksi valinta. Joudumme siis oletamaan, että kaavion ulkopuolisia vaihtoehtoja ei ole. Asiakas 1 voi valita allekirjoittaako perjantaina kauppakirjan ja kauppias voi valita myykö auton asiakkaalle 1 vai asiakkaalle 2. Näin voidaan päätyä vain kolmeen erilaiseen lopputulemaan. Näissä kolmessa lopputulemassa sulkujen sisällä on kerrottu pelaajien saamat "pisteet". Pisteet kuvastavat pelaajien hyvinvointia eli utiliteettia. Pisteet sisältävät kaikki päätöksentekoon vaikuttavat seikat, kuten esimerkiksi menetetty aika, mielipaha ja maksettu rahasumma. Tämä on toinen keskeinen oletus. Kolmas keskeinen oletus on, että pisteet ja lopputulemat ovat lopullisia. Tämä tarkoittaa, että asiakas 1 ei voi esimerkiksi lopputulemassa 3 myydä autoa eteenpäin asiakkaalle 2. Neljäs oletus on analyysin kannalta kaikista keskeisin. Peliteoriassa lähtökohtaisesti oletetaan, että pelaajat pyrkivät rationaalisina päätöksentekijöinä tekemään valintansa sillä tavoin, että maksimoivat omat pisteensä. Pelaajat myös olettavat toisen pelaajan toimivan samalla tavalla.<sup>23</sup>

Tarkastellaan kaaviota lopputulemista käsin. Ensimmäisessä lopputulemassa kauppias ja asiakas 1 eivät saa sopua aikaiseksi ja sopimusta ei koskaan synny. Näin kumpikin osapuoli saa 0 pistettä. Lopputulemassa 2 pisteissä sijaitseva muuttuja lambda ( $\lambda$ ) kuvastaa sopimussakon määrää. Määrää kuvataan muuttujalla, koska myöhemmin tarkastellaan samaa tilannetta, mutta eriävällä sopimussakon määrällä. Asetetaan nyt lambda:n arvoksi 20. Toisessa lopputulemassa syntyy sopimus, mutta kauppias rikkoo sopimusta myymällä auton lauantaina asiakkaalle 2. Kauppias saa tällöin huomattavasti enemmän pisteitä, kuin lopputulemassa 1, mutta joutuu maksamaan sopimussakon asiakkaalle 1. Asiakkaalle 1 aiheutunut vahinko sopimusrikkomuksesta on kaaviossa asetettu arvoon 10. On tärkeää huomata, että tässä esityksessä termillä *vahinko* ei tarkoiteta oikeudellisen arvioinnin perusteella syntynyttä vahingonkorvauksen määrää, vaan yksinkertaisesti teoreettista hyvinvointien välistä erotusta alkutilan ja lopputilan välillä. Koska lopputulemassa 2 aiheutuu asiakkaalle 1 vahinkoa eikä tuottoa, saa se loppupisteissä negatiivisen etumerkin. Tämän vahingon päälle kuitenkin vielä lisätään kauppiaan maksama sopimussakko. Täten kauppias saa  $100-20=80$  ja asiakas 1 saa  $-10+20=10$ . Kolmannessa lopputulemassa sopimus kauppiaan ja asiakkaan välillä täytetään ja kauppias saa pisteiksi 25 ja asiakas 1 saa 50.

---

<sup>23</sup> Kaavio pohjautuu Bairdin, Gertnerin ja Pickerin teokselle *Game Theory and the Law* (1994) Talley (1994) ja Goetzin ja Scottin (1977) artikkelille ja Cooterin ja Ulenin (2016) oppikirjan luvuille 2,8 ja 9. Kaavio eroaa näistä, siten että yhdessä pelissä pyritään mallintamaan sekä sopimuksen syntyä että sopimusrikkomusta. Tyypillisesti näitä mallinnetaan erikseen, mutta tässä työssä ne on yhdistetty esityksen virtaviivaistamiseksi. Mallin taustasta lisää etenkin kts. Baird, Gertner ja Picker (1994) s.50-78 ja Talley (1994) s.1206-1209 sekä Goetz ja Scott (1977) s.558-577.

Tämänkaltaisessa tilanteessa asiakas 1 hyväksyy sopimuksen aina. Rationaalisen päätöksentekijänä asiakas 1 näkee, että jos hän allekirjoittaa sopimuksen on mahdolliset lopputulemat aina parempia, kuin tilanteessa jossa hän jättää allekirjoittamatta. Asiakkaalle 1 syntyy “win-win” tilanne. Hän joko saa auton tai sopimussakon. Kumpikin tilanteista on parempi kuin sopimuksen allekirjoittamatta jättäminen, jolloin asiakas ei saisi mitään.<sup>24</sup>

Tämä dynamiikka havainnollistaa signalointifunktiota ja painostusfunktiota. Ne ovat mielestäni saman kolikon kaksi puolta. Kauppias haluaa ottaa sopimussakon mukaan sopimukseen, koska se on hänelle keino signaloida omaa luotettavuuttaan ja halukkuuttaan saada auto asiakkaalle 1 maanataiksi. On kauppiaan intressissä saada asiakas 1 allekirjoittamaan sopimus, koska lopputulemat ovat tällöin myös hänen kannaltaan paremmat. Vastavuoroisesti asiakas 1 haluaa painostaa kauppiasta suorittamaan sopimuksen sovitusti, eli toimittamaan auton maanantaina. Sopimussakon avulla asiakas 1 nostaa kauppiaan kynnystä rikkoa sopimusta, sillä kauppias joutuu maksamaan tällöin sovitun korvauksen. Tätä kutsutaan ylikompensatorisen sopimussakon painostusfunktioksi.

### 3.4 Moraalikatko

Tarkastellaan samaa tilannetta, mutta nostetaan lambda:n arvo merkittävästi. Nyt lambda:n arvo onkin 80. Moraalikatkon kannalta keskeistä ovat asiakkaan 1 pisteet lopputulemissa 2 ja 3. Lopputulema 1 voidaan sivuuttaa, koska asiakas 1 allekirjoittaa sopimuksen aina lambda:n ollessa suurempi kuin 10. Näin peli ei voi päätyä lopputulemaan 1. Toisessa lopputulemassa asiakas 1 saa  $-10+80=70$  pistettä. Kolmannessa lopputulemassa asiakas saa saman verran kuin aiemminkin eli 50 pistettä. Mikä olisi tässä tilanteessa asiakkaan kannalta paras lopputulos?

Asiakkaan 1 kannalta paras tilanne ei enää olekaan auton saaminen, vaan toivoa, että kauppias ei onnistu toimittamaan autoa. Sopimussakko on niin suuri, että sen saamisen tuoma hyvinvointi ylittää auton tuoman hyvinvoinnin. Käsillä on moraalikatkon riski. Tällä tarkoitetaan, että asiakkaalla 1 ei ole kannustimia myötävaikuttaa kauppiaan mahdollisuuksiin täyttää sopimustaan, vaan kannustimet ajavat jopa päinvastaiseen toimintaan. Kauppialla on kuitenkin edelleen intressi suoriutua sopimuksesta, koska sopimusrikkomuksen myötä hän saisi vain 20 pistettä, kun taas noudattamalla sopimusta pisteitä kertyisi 25. Näin kauppias uhraa resursseja suoriutuakseen sopimuksesta, kun taas asiakas 1 tekee toimia, jotta kauppias

---

<sup>24</sup> Peliteoriassa tätä kutsutaan dominoivaksi strategiaksi. Lisää dominoivasta strategiasta ks. Baird, Gertner ja Picker (1994) s.11.

ei suoriudu sopimuksesta. Tämä köyden veto kauppiaan ja asiakkaan 1 välillä on yhteiskunnan kannalta resurssien hukkaamista. Hukkaaminen syntyy sopimuskumppanien vastakkaisista intresseistä.<sup>25</sup>

Kutsutaan tätä edellä kuvailtua moraalikadon muotoa *ostajan moraalikadoksi*. Tässä esityksessä käsitellään myöhemmin vielä kahta hiukan erimuotoista moraalikatoa, mutta tämä tehdään vasta luvussa 4. Tämä tehdään, koska autokauppiaan ja asiakkaan välinen kauppasopimus on huono esimerkki käsittelemään kaikkia moraalikadon muotoja, sillä asiakkaalla ja kauppialla ei välttämättä ole kovinkaan suuria mahdollisuuksia vaikuttaa toisen edellytyksiin suoriutua sopimuksesta.

Tähän väliin voidaan kuitenkin tuoda esiin esimerkiksi rakennusurakka tai muu "joint-venture"-tyyppiset projektit. Näissä moraalikadon uhka on todellinen. On yhteiskunnan kokonaistehokkuuden kannalta ongelmallista jos toimijat uhraavat resursseja taistoon, joka ei tuota yhteiskunnalle arvonlisää. Tällöin tilanne on juuri päinvastainen kuin oikeustaloustieteen lähtökohtia käsiteltäessä esitettiin, koska oma etu on suoraan ristiriidassa yhteiskunnallisen edun kanssa. Oikeusjärjestyksen tulisi luoda kannustimia toimimaan yhteisen hyvän eteen, ei sitä vastaan. Pelin "sääntöjen" tulisi siis ohjata kaikkia osapuolia yhteen yhteiskunnan etua maksimoivaan lopputulemaan. Tämän tekeminen kuitenkin edellyttää, että tiedämme mikä yllä olevan esimerkin kolmesta lopputulemasta on yhteiskunnan kannalta optimaalinen. Tähän kysymykseen syvennyttään seuraavassa kappaleessa.

### 3.5 Tehokas sopimusrikkomus

Tarkastellaan tarinaa yhteiskunnan näkökulmasta. Mikä esimerkin kolmesta lopputulemista on yhteiskunnan kannalta paras? Taloustieteellä on tähän kysymykseen monenlaisia vastauksia, mutta tässä työssä kysymykseen vastataan Kaldor Hicks-kompensaatiokriteerin kautta.<sup>26</sup> Kriteerin mukaan tietty ratkaisu on optimaalinen, jos siitä saatu hyöty riittää kompensoimaan aiheutuneet haitat. Kyseessä on siis käytännössä samankaltaista kokonaishyödyn utilitaarista maksimointia, kuin mitä rationaaliset päätöksentekijät tekevät

---

<sup>25</sup> Talley (1994) s. 1213-1214.

<sup>26</sup> Tässä työssä käytetään kompensatiokriteeriä, koska se on mielestäni yksinkertaisuutensa vuoksi paras vaihtoehto. Esimerkiksi pareto-tehokkuuden mukaan ottaminen mutkittaisi analyysiä huomattavasti, mutta ei välttämättä antaisi lisää lopputuloksen kannalta.

yksilötasolla. Ajatuksena kriteerin taustalla on, että jos kaikissa yksittäistapauksissa lopputulema on optimaalinen niin tilanne on optimi myös koko yhteiskunnan kannalta.<sup>27</sup>

Toteutetaan tämä esimerkissämme yksinkertaisesti summaamalla kauppiaan ja asiakkaan 1 pisteet yhteen eri lopputulemissa. Ensimmäisessä lopputulemassa yhteiskunnan kokonaishyöty on 0, koska  $0+0=0$ . Toisessa lopputulemassa hyöty on 90, koska  $(100-\lambda)+(-10+\lambda)=90$ . Kolmannessa lopputulemassa  $25+50=70$ . Yhteiskunnan kannalta paras ratkaisu olisi kompensatiokriteerin kannalta lopputulema 2, koska 90 on kaikista vaihtoehdoista suurin ja näin maksimoi kokonaishyödyn. Kyseessä on *tehokas sopimusrikkomus*, koska yhteiskunnan kokonaishyödyn kannalta paras ratkaisu on rikkoa sopimus ja antaa auto asiakkaalle 2.<sup>28</sup>

Tarkastellaan kuitenkin vielä syvemmin toisen lopputuleman kokonaishyödyn laskentaa ja sitä miten lambda, eli sopimussakko, liittyy tähän kaikkeen. Lopputulemassa kauppias on sopimussakon maksaja, joten lambda vähentää hänen hyvinvointiaan. Tämän vuoksi lambda:n etumerkki on hänen osaltaan negatiivinen. Asiakkaan puolella taas sopimussakko on samansuuruinen, mutta hän on maksajan sijasta saajana. Tämän vuoksi etumerkki on positiivinen. Kun nämä summataan yhteen kuomovat negatiivinen ja positiivinen lambda toisensa. Sopimussakko ei siis vaikuta lopputuleman 2 kokonaishyödyn määrään ja täten sopimussakolla ei ole vaikutusta siihen mikä lopputulemista on paras.

Mutta mihin lambda sitten vaikuttaa? Lambda ei vaikuta siihen mikä lopputulemista on paras, mutta se vaikuttaa pelaajien päätöksiin ja täten siihen mihin kolmesta lopputulemasta päädytään. Lambda eri arvoilla on mahdollista päästä kaikkiin kolmeen eri lopputulokseen. Peli päättyy ensimmäiseen vaihtoehtoon kun lambda:n arvo on alle 10. Tällöin asiakas 1 tietää, että kauppias rikkoo sopimuksen ja siksi jättää sopimuksen solmimatta. Lopputulokseen 2 päädytään lambda:n ollessa suurempi kuin 10, mutta pienempi kuin 75. Kun lambda ylittää arvon 75, on kauppiaan kannalta paras vaihtoehto noudattaa sopimusta. Tällöin päädytään lopputulokseen 3.

Kerrataan vielä. Yhteiskunnan kannalta tämän pelin paras ratkaisu on kompensatiokriteerin mukaan kannustaa kauppiasta rikkomaan sopimus ja päätyä täten lopputulemaan 2. Tämä lopputulema voidaan saavuttaa kun lambda, eli sopimussakko, on suurempi kuin 10, mutta

<sup>27</sup> Tehokkuudesta ja Kaldor-Hicks-kriteeristä ks. Määttä (1999) s.18 ja Määttä (2016) s.16-17.

<sup>28</sup> Tehokkaasta sopimusrikkomuksesta esimerkiksi Määttä (1999) s.62-65 ja Määttä (2016) s.165-169 ja s.175.

pienempi kuin 75. Tällöin asiakas 1 lähtee mukaan sopimukseen, mutta kauppialla edelleen säilyy kannustimet rikkoa sopimus. Oikeusjärjestyksen tulisi siis aina antaa asiakkaalle 1 korvaukseksi sopimusrikkomuksesta vähintään 10, mutta kieltää sopimussakot, joissa sakon suuruus on suurempi kuin 75. Todellisuudessa emme kuitenkaan tiedä, kuinka suuren tarjouksen asiakas 2 tulee tekemään.

Tämän vuoksi oikeustaloustieteellisessä kirjallisuudessa mukaan optimaalisena korvauksena pidetään vahingonkorvausoikeuden puolella esiintyvää positiivista sopimusetua. Positiivinen sopimusetu tarkoittaisi, että asiakas 1 saatettaan tilaan, johon hän olisi päätenyt, jos sopimus oltaisiin täytetty oikein. Oikein täytetty sopimus olisi johtanut lopputulemaan 3 ja antanut asiakkaalle 1 50 pistettä. Tässä tapauksessa positiivisen sopimusedun tuomitseminen tarkoittaisi, että  $\lambda$  arvo asetettaisiin 60:een.<sup>29</sup> Tällä  $\lambda$  arvolla saadaan katettua maksimaalinen määrä mahdollisista tulevaisuuden tehokkaista tarjouksista.<sup>30</sup>

On kuitenkin sanomattakin selvää, että elävässä elämässä sopimussakon asettaminen tähän “optimi-ikkunaan” on huomattavasti helpommin sanottu kuin tehty. Sopimuksen osapuolet eivät aina toimi rationaalisesti, eivätkä osaa aavistaa tulevaisuutta oikein. Lisäksi oletukset yksinkertaistavat todellisuutta huomattavasti. Tästä huolimatta kehikko antaa mielestäni hyvän tavan analysoida oikeusjärjestystä. Vaikka yksittäistapauksessa henkilöt toimivat toisin kuin malli ehdottaa, niin mielestäni väestötasolla mallin havainnollistamat dynamiikat esiintyvät riittävän usein, jotta analyysin tekeminen on hedelmällistä.

---

<sup>29</sup> Asetetaan lopputuleman 2 pisteiden lasku yhtälö vastaamaan lopputuleman kolme pistettä. Tällöin  $-10 + \lambda = 50$ . Täten  $\lambda = 50 + 10$  eli  $\lambda = 60$ . Positiivisen sopimusedun tuomitseminen siis tarkoittaisi, että  $\lambda$  arvon on oltava 60.

<sup>30</sup> Goetz ja Scott (1977) s.558-577.

## 4 Sovittelun vaikutukset

### 4.1 Sovittelu ja sopimussakon funktiot: transaktiokustannukset ja käyttäytymisvaikutukset

Tässä luvussa pyritään analysoimaan ylikompensatorisia sopimussakkoja ja sovittelua kolmannessa luvussa esitettyjen teorioiden ja argumenttien kautta. Aluksi käsitellään sovittelun ja kolmannen luvun sisällön teoreettisia yhtymäkohtia. Tämän jälkeen analysoidaan oikeuskäytäntöä kolmen korkeimman oikeuden ratkaisun perusteella. Luvun viimeisessä kappaleessa nostetaan esiin keskeisiä huomioita ja tehdään yhteenvetoa tämän luvun sisällöstä.

Aloitetaan käsittely kuitenkin vielä palaamalla sopimussakon funktioihin. Tarkastellaan aluksi sopimussakon transaktiokustannuksiin ja prosessiin liittyviä funktioita. Kappaleessa 3.1 esitettiin, että keskeinen syy sopimussakon käyttämiselle on transaktiokustannusten minimointi ja mahdollisen prosessin sujuvoittaminen. Mahdollisuus sovitteluun voi kuitenkin heikentää tätä funktiota ja lisätä transaktiokustannuksia. Jos sopimussakolla pyritään poistamaan eksogeenisiä elementtejä ja helpottamaan päätöksentekoa selkeyttämällä sopimusrikkomuksen seurauksia, niin mahdollisuus sovitteluun luonnollisesti nakertaa näitä tarkoituksia.

Jos sovittelukynnys asettuu todella matalalle, eivät osapuolet voi sopimusta laatiessa eikä sopimussuhteen aikana olla täysin varmoja siitä, mitkä sopimusrikkomuksen seuraukset tulevat lopulta olemaan. Toiselle osapuolelle syntyy todennäköisesti kannustimet lähteä tuomioistuimeen alentamaan maksettavaa sopimussakkoa. Tällöin merkittävä syy sisällyttää sopimussakkoehdot käytännössä pyyhkiytyisi pois. Koska sovitteluun vaikuttaa oleellisesti myös toisen osapuolen asema, syntyy jo neuvotteluvaiheeseen tarve selvittää sopimuskumppanin taustoja mahdollisen kohtuullistamisen varalta. Tämä selvitystyö lisää transaktiokustannuksia ja voi myös johtaa *negatiiviseen valikoitumiseen*. Negatiivisessa valikoitumisessa sopimuksista kieltäydytään “korkean sovitteluriskin” toimijoiden kanssa.<sup>31</sup> Negatiivisen valikoitumisen ohella sovittelu voi vaikuttaa osapuolien käyttäytymiseen myös muutoin. Seuraavaksi käsitellään näitä vaikutuksia toisen ryhmän funktioiden kautta.

---

<sup>31</sup> Määttä (2016) s.161.

Verrataan sovittelua aiemmassa luvussa esitettyyn kaavioon ja sen ympärille rakennettuihin argumentteihin. Aloitetaan tehokkaan sopimusrikkomuksen ja “optimi-ikkunan” tarjoamalla näkökulmalla. Sovittelulla on mahdollista puuttua ylikompensatorisiin sopimussakkoihin, jotka toimivat tehokkaan sopimusrikkomuksen esteenä. Sopimusvelvoitteiden epätasapainoinen jakautuminen on sovittelua puoltava seikka. Tämä tarkoittaa, että vaaka kallistuu sovittelun puolelle sopimussakon kasvaessa. Haasteena on kuitenkin optimaalisen korvauksen määrittelemisen sovitteluarvionnin yhteydessä, koska optimi-ikkunan ylärajan määrittää sopimussuhteen ulkopuolelta tuleva rahamäärä, eli esimerkiksi asiakkaan 2 tekemä tarjous.

Tällä ulkopuolisella rahamäärällä ei mielestäni voida onnistuneesti argumentoida sovittelun puolesta. Ensinnäkin tuomioistuimen tulisi usein määrittää tarkasti täysin hypoteettinen rahamäärä johonkin summaan. Tämä on käytännössä täysin mahdoton tehtävä, koska mitään kilpailevaa tarjousta ei välttämättä oikeasti ole olemassa ja lisäksi on osapuolien intressissä valehdella tai tilanteesta riippuen paisutella/vähätellä tätä summaa oman edun ajamiseksi.

Toiseksi, olisi yhdenvertaisuuden kannalta ongelmallista, jos kaksi tismalleen samanlaista sopimussuhdetta, tismalleen samanlaisten partien välillä, voisi saada erilaista kohtelua sen perusteella, että toisessa tilanteessa ulkopuolelta tullut tarjous oli matalampi kuin toisessa. Nämä ongelmat voitaisiin ratkaista tuomitsemalla aina vain tarkalleen vahingon määrä eli positiivinen sopimusetu, eikä yhtään enempää. Tämä tarkoittaisi ylikompensatoristen sopimussakkojen kieltämistä tai tyyppikohtuuttomuutta.

Kieltäminen kuitenkin estäisi kaikkia sopimussakon funktioita toteutumasta. Esimerkiksi kaupallinen toimija ei pystyisi enää signaloimaan omaa luotettavuuttaan tai tuotteensa laatua kuluttajalle. Tällä on negatiivisia vaikutuksia sekä kuluttajille että elinkeinonharjoittajalle. Elinkeinonharjoittaja ei pääse tulokkaana markkinoille, koska ei onnistu viestimään oman tuotteensa laadusta ja toimivuudesta. Kuluttaja taas ei pysty tekemään informoitua päätöstä ja ostamaan omiin tarpeisiinsa nähden parasta tuotetta. Markkinat eivät tällöin toimi optimaalisella tavalla eli ne eivät ohjaa kulutusta parhaimpiin tuotteisiin. Tärkeää on kuitenkin huomata, että suomalainen sovitteluinstituutio ottaa huomioon muitakin seikkoja, kuin pelkästään sopimussakon suhteen vahinkoon.

Sopimusosapuolten asemalla ja rooleilla on sakon määrän lisäksi keskeinen merkitys sovittelun kannalta. Yllä olevaan esimerkkiin elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välisestä

sopimuksessa suhtaudutaan eri tavalla, kuin kahden kaupallisen toimijan väliseen sopimukseen. Kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan välistä sopimusta ei sovitella OikTL 36§:n vaan KSL 4. luvun perusteella. KSL:n mukaista sovittelua ei voida toteuttaa kuluttajan vahingoksi, jos elinkeinonharjoittaja on vakioehdoilla asettanut itselleen ylikompensatorisen sopimussakon.<sup>32</sup> Täten vaikka ylikompensatoriset sopimussakot päätettäisiin kohtuullistaa todelliseen vahinkoon, olisi signalointifunktio edelleen mahdollinen kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan välisissä sopimuksissa. Näen että sovittelulla pystytään teoriassa saavuttamaan joitakin hyötyjä samanaikaisesti tehokkaan sopimusrikkomuksen sekä signalointifunktion puolelta.

Signalointifunktio on myös tiiviisti yhteydessä ylikompensatorisen sopimussakon painostusfunktioon. Painostusfunktiolla tarkoitetaan, että ylikompensatorisella sopimussakolla halutaan painostaa toista osapuolta suorittamaan omat velvoitteensa nostamalla kynnystä rikkoa sopimusta. Painostus- ja signalointifunktion ohella kolmannessa luvussa käsiteltiin moraalikatoa. Moraalikadolla tarkoitetaan tilannetta, jossa osapuoli ei itse joudu kärsimään toimintansa haitallisista seurauksista, vaan jopa hyötyy haitallisesta toiminnasta. Loppukappale keskittyy käsittelemään sovittelun luomaa moraalikadon kaksiteräisyyttä ja moraalikadon yhteyttä painostusfunktioon.

Kappaleessa 3.3 moraalikatoa havainnollistettiin asiakkaan 1 näkökulmasta. Asiakkaalle 1 syntyi esimerkissä kannustin saada kauppias rikkomaan sopimusta, koska ylikompensatorisen sopimussakon tuoma hyvinvointi oli suurempi kuin auton tuoma hyvinvointi. Tätä kutsuttiin ostajan moraalikadoksi. Tämä ongelma on mahdollista ratkaista ylikompensatorista sopimussakkoa kohtuullistamalla. Tällöin asiakas 1 ei voisi saada koko sopimussakkoa tuomioistuimessa ja kannustimet toisen osapuolen häiritsemiselle poistuisivat.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> OikTL:n 36.4§ mukaan kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan väliseen sopimukseen sovelletaan KSL:n säännöksiä. KSL 4:1.1 mukaan ehtoa voidaan sovitella jos se on kuluttajan kannalta kohtuuton. Mielestäni sanamuodon mukainen tulkinta olisi, että sopimussakkoa ei näin voida sovitella kuluttajan vahingoksi. Jos tämä kuitenkin olisi jotenkin mahdollista niin etukäteinen kohtuuttomuus ei voi tulla kysymykseen, koska ulkoista syytä epätasapainolle ei ole, jos elinkeinonharjoittaja on tietoisesti pyrkinyt houkuttelemaan asiakkaita asettamalla itselleen epäedullisen sopimussakon. Jälkikäteinen olosuhteiden muutos taas ei voi johtaa sovitteluun kuluttajan vahingoksi, jos kyseessä on elinkeinonharjoittajan laatimat vakioehdot (KSL 4:2.2). Tämän lisäksi sovittelun osapuolten roolit ja asiantuntijuus mahdollistaisivat kuluttajalle todella vahvoja argumentteja sovittelua vastaan.

<sup>33</sup> Ostajan moraalikato on mahdollista ratkaista myös sovittelun ulkopuolisilla keinoilla, kuten esimerkiksi lojaliteettivelvoitteella. Mielestäni sovittelun etuna on kuitenkin se, että se voidaan perustaa joustavuutensa vuoksi myös muihin seikkoihin kuin osapuolen toimintaan, kuten esimerkiksi sakon ylikompensatorisuuteen. Tällöin ongelma ratkeaisi myös tilanteissa, joissa häirinnän todistaminen tuomioistuimessa olisi haastavaa tai

Kohtuullistaminen ei kuitenkaan vaikuttaisi pelkästään asiakkaan 1 kannustimiin vaan myös kauppiaaseen. Sopimusehdon kohtuullistaminen tarkoittaisi, että painostusfunktio lakkaisi olemasta ja kauppiaan kynns rikkoa sopimusta madaltuisi. Näin ollen tilanteessa, jossa asiakas 2 ei koskaan soita kauppiaalle, kauppiaan tulisi silti hakea auto maalamosta takaisin liikkeeseen maanantaihin mennessä. Sovittelu voisi kuitenkin johtaa siihen, että kauppiaalla ei ole enää samalla tavalla kannustimia varmistaa, että toimitus ei viivästy. Kutsutaan tätä ilmiötä *myyjän moraalikadoksi*. Tähän moraalikadon muotoon pureudutaan lisää myöhemmin ratkaisujen KKO 1995:204 ja KKO 2001:27 analysoinnin yhteydessä.

On myös tärkeää huomata, että moraalikato voi ilmetä sovittelun myötä myös kolmannella tavalla. Moraalikato syntyy, koska sopimussakko voi poistaa kannustimet minimoida vahinkoa. On mahdollista, että osapuoli antaa vahingon kasvaa, koska tietää saavansa sopimussakon itselleen. Kutsutaan tätä ilmiötä *vahingon moraalikadoksi*. Vahingon moraalikato on samanlainen ongelma, kuin mitä vahingonkorvausoikeuden puolella olevalla vahingonrajoitusvelvollisuudella pyritään ratkaisemaan.

Mielestäni vahingonrajoitusvelvollisuus ei kuitenkaan voi tulla samalla tavalla kyseeseen sopimussakossa kuin vahingonkorvauksessa, koska sopimussakon saaminen ei edes edellytä vahinkoa. Sopimussakon saamiseen riittää pelkkä sopimusrikkomus. Miksi siis olisi velvollisuus rajoittaa vahinkoa, jos vahingon määrällä ei ole vaikutusta oikeudelliseen arviointiin? Vahingon määrällä on vaikutusta vain ehdon kohtuullisuutta arvioitaessa, joka onkin mielestäni ainut tilanne, jossa jonkinlainen vahingonrajoitusvelvollisuus voi tulla kyseeseen. Tämä ongelma on käsillä ratkaisussa KKO 1985 II 177, jota analysoimme seuraavaksi.<sup>34</sup>

## 4.2 Oikeuskäytännön analysointia

### 4.2.1 KKO 1985 II 177

Tapauksessa kyse oli metsäkoneen määräaikaista leasing-sopimuksesta. Osapuolet olivat sopineet, että jos maksuerät myöhästyisivät niin vuokranantajalla olisi mahdollisuus purkaa sopimus välittömästi, jos maksu viivästyy 20 päivää. Vuokraajan tulisi maksaa jäljellä olevan sopimuskauden vuokran määrästä  $\frac{3}{4}$ . Tapauksessa kävi juurikin näin ja kone otettiin yhtiön

---

mahdotonta. Jos sopimussakkoehdon sovitteluriski olisi jo sen sisällön vuoksi todella korkea, poistuisivat kannustimet vastapuolen häirintään, riippumatta siitä ”jäähkö kiinni” vai ei.

<sup>34</sup> Tästä moraalikadon muodosta ks. Määttä (2016) s.163-164.

huostaan toukokuun alussa 1981. Sopimuskausi jatkui vuoden -82 loppuun. Korvausta päädyttiin kohtuullistamaan OikTL 36§:n nojalla.<sup>35</sup>

Korkein oikeus perusteli ratkaisuaan osapuolten asemalla ja sillä, että metsäkoneilla olisi ollut irtisanomisen jälkeen todennäköisesti muuta käyttöä. Vuokraaja ei täten ollut vahingon sattumisen jälkeen itse huolehtinut niiden minimoimisesta. Vahinkojen minimoinnilla tarkoitetaan tapauksen yhteydessä esimerkiksi vuokraajan mahdollisuutta etsiä uusi taho jolle vuokrata kone. Tämän mahdollisuuden vuoksi korvausta alennettiin, mutta vasta marraskuusta alkaen. Puolen vuoden katsottiin olevan sopiva aika, jonka sisällä koneen omistajan olisi tullut etsiä uusi vuokralainen. Näin ollen korkein oikeus alensi korvausta vasta marraskuusta 1981 alkaen aina sopimuskauden loppuun asti. Tältä loppuajalta korvaukseksi määrättiin vain 1/3 vuokrasta, kun taas puolen vuoden ajalta määrättiin alkuperäinen 3/4 vuokrasta.

Tapauksessa oli käsillä vahingon moraalikato, koska metsäkoneen vuokraajalla ei ollut kannustimia vuokrata konetta edelleen ja näin minimoida vahinkoa. Kannustimia ei ollut, koska hänellä oli saatavilla korvaus vahingosta. Korkein oikeus onnistuu kuitenkin puuttumaan ongelmaan suhteuttamalla sopimussakkoa todellisen aiheutuneen vahingon sijasta hypoteettiseen tapahtumakulkuun, jossa koneen vuokraaja olisi löytänyt uuden vuokralaisen kuuden kuukauden sisällä ja näin minimoinut aiheutunutta vahinkoa.

Tapauksella on selkeitä yhtymäkohtia vahingonkorvausoikeuden puolella olevaan vahingonrajoitusvelvollisuuteen. Kuten jo aiemmin todettiin, mielestäni vahingonrajoitusvelvollisuus ei voi toteutua sopimussakon puolella samalla tavalla kuin vahingonkorvauksen puolella. Sopimussakon osalta aiheutuneella vahingolla on merkitystä vain jos sakon kohtuullisuus kyseenalaistetaan. Koska ainoa tilanne, jossa vahingon määrä tulee sopimussakon osalta keskeiseksi on sovittelu, on paras ratkaisu mielestäni tuoda vahingonrajoitusvelvollisuus vahingonkorvauksen puolelta sopimussakon puolelle nimenomaan sovitteluperusteena.

---

<sup>35</sup> Tapauksessa ei ole kyseessä sopimussakko, vaan esimerkiksi Hemmon mukaan tapauksessa on kyse vahingonkorvaukseksi nimikoidusta mutta todellisuudessa menettämisseuraamusluontoisesta sopimusehdosta. Hemmon mukaan tapauksessa esiintyvä vahingon rajoittamiseen liittyvä kysymys voi tulla esille myös sopimussakon tapauksessa. Selkeyden vuoksi tässä esityksessä puhutaan sopimussakosta. Ks. Hemmo II (2003) s.345.

Korkein oikeus siis ratkaisee tapauksen juurikin tällä tavalla. Näin pidän mahdollisena, että myös esimerkiksi vahingonkärsijän myötävaikutus voitaisiin tuoda vahingonkorvauksen puolelta sopimussakon puolelle sovitteluperusteena. Näin pystyttäisiin myös puuttumaan ostajan moraalikatoon liittyviin ongelmiin. Tällöin vahingonkärsijän tietoinen riskinotto tai kyseenalainen menettely voisivat siis johtaa sovitteluun. Ostajan ja vahingon moraalikadot ovat kuitenkin verrattaen helppoja ongelmia ratkaistavaksi verrattuna myyjän moraalikatoon. Ongelma on myyjän moraalikadossa monimutkaisempi, koska mahdolliset ratkaisut ovat usein tehokkaiden sopimusrikkomusten esteenä. Käsitellään dilemmaa tarkemmin seuraavien tapauksien yhteydessä.

#### 4.2.2 KKO 1995:204

Tapaus liittyy Helsingin kaupungin käyttämään Hitas-järjestelmään, jonka tavoitteena on tuottaa kohtuuhintaisia omistusasuntoja kaupungin asukkaille. Järjestelmässä kaupunki vuokraa tontin rakennuttajalle, sillä ehdolla että asunto-osakkeet myydään eteenpäin normaalia markkinahintaa edullisemmin. Syntyneiden asunto-osakeyhtiöiden yhtiöjärjestyksiin otettiin mukaan osakkeiden luovutusrajoituksia ja kaupungille annettiin lunastusoikeus osakkeisiin. Näin pyrittiin varmistamaan, että Hitas-järjestelmän hyödyt eivät jäisi pelkästään asunnon ensimmäiselle omistajalle ja asuntojen hinnat olisivat matalampia myös jälleenmyyntimarkkinoilla.

Asunto-osakeyhtiöllä oli kuitenkin mahdollisuus muuttaa yhtiöjärjestystä, koska kaupunki ei ollut mukana yhtiössä, vaan pelkästään vuokrasi maata yhtiölle. Kaupungilla ei siis ollut yhtiöoikeudellista valtaa puuttua rajoitusten poistoihin. Ongelmaan pyrittiin puuttumaan ottamalla maanvuokrasopimukseen ehto, jossa rajoitusten poisto kiellettiin. Ehtoa tehostettiin 400 000 markan sopimussakolla. Tapauksessa kävi juuri kuten arvata saattaa. Asuntojen omistajat poistivat rajoitukset yhtiöjärjestyksestä ja Helsinki vaati 400 000 markan sopimussakkoa. Asunto-osakeyhtiö kiisti kaupungin kanteen ja vaati sopimussakon kohtuulistamista 200 000 markkaan maanvuokralain (258/1966) 4.2§ perusteella. Korkein oikeus päätyi hylkäämään sovitteluvaatimuksen ja tuomitsi sopimussakon kokonaisuudessaan.

Yksi perusteluista hylkäämiselle oli, että asunto-osakeyhtiön edustajat olivat tietoisesti laskelmoineet hyötyvänsä sopimusrikkomuksesta enemmän kuin sopimuksen noudattamisesta. Koska sopimussakko ei ollut riittävä estämään rikkomusta, korkeimman oikeuden mielestä sopimussakko ei täten voinut olla kohtuuton. Tämä ratkaisu korostaa

ylikompensoitavan sopimussakon painostusfunktiota ja pyrkii ehkäisemään myyjän moraalikatoa, mutta toisaalta voi estää tehokkaita sopimusrikkomuksia. Itse katson, että tapauksessa oli käsillä tehokas sopimusrikkomus, koska uskon asunto-osakkeiden arvon nousseen enemmän, kuin mitä kaupunki rikkomuksen seurauksena menetti.<sup>36</sup>

Korkeimman oikeuden ratkaisu ei mielestäni ratkaise myyjän moraalikatoa kokonaan, koska sovittelun hylkäämistä perusteltiin osittain asunto-osakeyhtiön toiminnalla, ei pelkästään sen kannustimilla tai sopimussakon päämäärillä. Tämä toimintaan liittyvä perustelu jättää takaportin auki tilanteille, joissa kohtuullistamista haetaan ennakkoon. Ratkaisun perustelut mahdollistavat seuraavanlaisten kysymysten esittämisen: Mitä olisi tapahtunut, jos sopimussakko oltaisiin pyritty saamaan kohtuuttomaksi ennen kuin sopimusrikkomus olisi tapahtunut? Jos tässä tapauksessa asunto-osakeyhtiö olisi vahvistuskanteella pyrkinyt ensin julistamaan ehdon kohtuuttomaksi ja vasta sitten rikkonut sopimusta poistamalla rajoitusehdot, niin oltaisiinko sopimussakkoa kohtuullistettu? Pelasiko asunto-osakeyhtiö vain korttinsa väärin?

Jos vastaus edeltäviin kysymyksiin on kyllä, niin painostusfunktio ei toimisi täydellisesti, koska rikkojalla on edelleen mahdollisuus saada sakko sovitelluksi. Opportunistinen toiminta olisi kieltämättä vaikeampaa, mutta edelleen mahdollista. Helsingin kaupunki ei olisi pystynyt argumentoimaan sovittelua vastaan asunto-osakeyhtiön opportunistisella toiminnalla, jos se ei olisi vielä toiminut. Tämän tapauksen kaltaisissa tilanteissa, missä osapuolet tarkastelevat tilannetta pidemmällä aikavälillä, eikä jännitteiden purkamiseen ole akuuttia tarvetta, olisi ennakkollinen kohtuullistaminen todennäköisesti ollut asunto-osakeyhtiön kannalta fiksuin vaihtoehto. Nopeatempoisessa liiketoiminnassa tämänkaltaista vaihtoehtoa ei kuitenkaan usein ole. Siksi ratkaisun perustelut ovat erityisen haitallisia myös tehokkaan sopimusrikkomuksen kannalta.

Tehokkaan sopimusrikkomuksen kannalta kohtuullistamisen sitominen tavoitteiden ja kannustimien sijaan varsinaiseen toimintaan tarkoittaa että parhaimmat mahdollisuudet kohtuullistamiseen saisi roikkumalla koko oikeusprosessin ajan vähemmän edullisessa

---

<sup>36</sup> On todettava, että tätä oikeustapausta ei välttämättä ole kovinkaan mielekästä pohtia tehokkaan sopimusrikkomuksen kannalta, koska toinen osapuolista on julkinen toimija ja sopimukseen liittyy vahva ei-taloudellinen intressi. Maanvuokrasopimuksen ehto rajoittaa asuntojen myyntihintaa ja on varta vasten tarkoitettu estämään asuntojen myynnin markkinahinnalla. Täten on mielestäni melko ilmeistä, että kompensatiokriteerin ja uusklassisen taloustieteen mukaan paras ratkaisu on sopimuksen rikkominen. Hitasjärjestelmään sisäänrakennettu vapaiden markkinoiden rajoittaminen on fundamentaalisesti ristiriidassa uusklassisen taloustieteen lähtökohtien kanssa.

sopimussuhteessa ja vasta välittömästi tuomion saatuaan rikkoa sopimusta. Samaan lopputulokseen olisi mahdollista päästä rikkomalla sopimusta heti ja vapauttamalla resurssit välittömästi tehokkaampaan käyttöön ja vasta tämän jälkeen selvittää maksettava korvaus uudelleen neuvotteluilla tai menemällä tuomioistuimeen. Ei ole toivottavaa että tehokkaan sopimusrikkomuksen syntyminen voisi riippua siitä, onko prosessi käyty ennen sopimusrikkomusta vai vasta sen jälkeen.

On kuitenkin otettava huomioon, että tämän ongelman syntyminen edellyttää, että juuri sopimusosapuolen toiminta voisi olla ratkaisevassa asemassa sovittelun kannalta. Toisaalta on huomioitava, että ylikompensatoristen sopimussakkojen tuomitseminen on yleensä haitallista tehokkaan sopimusrikkomuksen kannalta riippumatta siitä, olisiko juuri toiminta ratkaissut tämän tapauksen vai ei. Käsitellään tehokasta sopimusrikkomusta kuitenkin lisää seuraavaksi.

#### 4.2.3 KKO 2001:27

Tapauksessa oli kyse kiinteistökaupoista, jossa tila myytiin 485 000 markalla. Sopimuksessa oli mukana sopimussakkoehdo, joka lähti kasvamaan hallinnan luovutuksen viivästyessä ostajasta riippumattomasta syystä. Luovutus viivästyi lähes vuodella sovitusta, koska kiinteistöllä asunut äiti ei suostunut vapaaehtoisesti muuttamaan pois kiinteistöltä. Vuoden viivästymisen myötä sopimussakko nousi 154 000 markkaan. Myyjät vaativat sopimussakon sovittelua, mutta korkein oikeus tuomitsi sakon kokonaisuudessaan.

Tapauksen keskeisimmät valinnat ja mielenkiinnon kohde ovat myyjässä. Keskitytään sopimuksen synnyn sijaan tilanteeseen, jossa myyjä oli, kun ilmeni että äiti ei halukaan vapaaehtoisesti muuttaa pois kiinteistöltä. Näen, että myyjällä oli tällöin kaksi vaihtoehtoa. Ensimmäinen vaihtoehto oli äidin häätäminen virallisteitse. Toinen vaihtoehto olisi ollut äidille maksaminen, jotta tämä muuttaisi pois kiinteistöltä. Jos oletetaan että tapauksen kaikki toimijat olivat rationaalisia päätöksentekijöitä, niin oli myyjälle edullisempaa maksaa sopimussakkoa koko häätöprosessin ajalta, kuin maksaa äidille mitä tämä olisi vaatinut aikaisemmasta poismuutosta. Rationaalisena päätöksentekijänä myyjä valitsi häädön. Näin häädön oli pakko olla vaihtoehtoista myyjälle edullisempi. Tämä kuitenkin vaatii oletuksen, että myyjällä oli tosiasiallinen mahdollisuus valita näiden kahden vaihtoehdon välillä ja että kaikki tapauksen toimijat käyttäytyivät rationaalisen päätöksentekijän lailla.

Rationaalisen päätöksentekijän oletus johtaa seuraavanlaiseen tapahtumaketjuun. Myyjä tajusi tilanteensa ja laski kuinka kauan äidin häätäminen kestäisi ja kuinka suuri sopimussakko tulisi

maksettavaksi. Myyjä neuvotteli äidin kanssa rahasummasta, jolla äiti suostuisi muuttamaan pois kiinteistöltä. Myyjä tarjosi juuri sopimussakon alle jäävää summaa, jotta äidin ulos ostaminen pysyisi kannattavana. Äiti kieltäytyi noin 154 000 markasta, koska arvottaa noin vuoden mittaista ylimääräistä aikaa kiinteistöllä korkeammalle kuin tarjottua rahasummaa. Myyjä päätyy näin itselleen edullisimpaan ratkaisuun ja päättää häättää äidin kiinteistöltä virallisteitse.

Yltä voi ehkä havaita, että verrattuna aiempiin tapauksiin on tässä tapauksessa rationaalisen päätöksentekijän oletama hieman ongelmallisempi. Ongelma piilee siinä, että etenkin äiti ei erittäin suurella todennäköisyydellä toiminut rationaalisen päätöksentekijän lailla. Uskon, että äidin päätöksentekoon vaikutti vahvasti epärationaaliset syyt, eikä häntä olisi välttämättä saanut lähtemään kiinteistöltä vapaaehtoisesti millään summalla. Toisaalta voidaan myös kysyä, että vaikuttiko henkilökohtaiset syyt myyjien halukkuuteen tarjota äidille 154 000 markkaa vain vapaaehtoisesta poismuutosta? Näistä kysymyksistä huolimatta korkein oikeus katsoi, että myyjällä oli olemassa mahdollisuus saada äiti houkuteltua pois kiinteistöltä. Korkeimman oikeuden mukaan sovittelua vastaan puhui tämä mahdollisuus houkutella äiti lähtemään ja mahdollisuus minimoida sopimussakkoa.<sup>37</sup>

Käsitellään aluksi tapausta tehokkaan sopimusrikkomuksen näkökulmasta.

Kompensaatiokriteerin mukaan tulee priorisoida sitä asiatilaa, jossa kokonaisyöty on suurin. Täten pohdittavaksi tulee, että kummassa myyjän vaihtoehdoista seuraa suurempi kokonaisyöty? Tämän selvittämiseksi tulee arvioitavaksi äidin hyöty ja ostajan hyvinvointitappiot. Kuten aiemmin käsiteltiin äiti arvottaa asumisensa todella korkealle, ainakin yli 154 000:een markkaan. Taas ostajien osalta hyvinvointitappioiden tarkkaa määrää on haastavaa likvidoida tarkkaan summaan.

Näistä haasteista huolimatta korkein oikeus kuitenkin toteaa että ”Ilmeisesti korvaus myös ylittää ainakin jonkin verran sen todellisen vahingon, jonka ostaja on hallinnan siirtymisen viivästyisestä kärsinyt.” Olen korkeimman oikeuden kanssa tästä samaa mieltä, koska on äärimmäisen epätodennäköistä, että noin vuoden mittaisesta viivästyksestä voisi seurata 154

---

<sup>37</sup> Korkein oikeus toteaa perusteluiden kohdassa 7: “Myyjillä olisi lisäksi ollut omilla toimenpiteillään mahdollisuus rajoittaa korvauksen kasvamista. Sen lisäksi, että heillä on ollut mahdollisuus henkilökohtaisesti suostutella äitiään muuttamaan, he olisivat voineet rajoittaa korvauksen suurenemista antamalla ostajalle hänen pyytämänsä käräjäoikeuden lainvoimaa vailla olleen häätöpäätöksen täytäntöönpanemiseksi tarpeellisen vakuuden. Nämä seikat puhuvat sen puolesta, että viivästysehdon soveltaminen ei kuitenkaan johtaisi kohtuuttomuuteen. Seikat puhuvat siis sovittelua vastaan.”

000 markan edestä hyvinvointitappiota, kun kiinteistön kauppahinta oli vain 485 000 markkaa. Näinollen tapauksessa äiti arvottaa asumisen korkeammalle kuin ostajien hyvinvointitappiot ja täten oikeusjärjestyksen tulisi järjestää kannustimet siten, että myyjä rikkoo sopimusta ja luovuttaa kiinteistön vasta vuoden viiveellä.

Voidaan siis todeta että tapauksessa toteutettiin tehokas sopimusrikkomus, siitä huolimatta että ylikompensatorinen sopimussakko tuomittiin. Kuten jo aiemmin tässä työssä mainittiin, tehokkaiden sopimusrikkomusten määrän maksimoinnin kannalta optimaalinen sopimusrikkomuksen seuraus on positiivinen sopimusetu, koska sillä saadaan katettua suurin mahdollinen määrä “parempia tarjouksia”. Tässä yksittäistapauksessa sopimussakko ei ollut tehokkaan sopimusrikkomuksen esteenä, joten sinänsä tätä yksittäistä tapausta ei voi mielestäni kritisoida tehokkaan sopimusrikkomuksen kautta. Kritiikki kohdistuu siis ratkaisun mahdollisiin käyttäytymisvaikutuksiin prejudikaattina, ei itse varsinaiseen tapaukseen. Prejudikaatti voi johtaa siihen, että oikeussubjektit eivät tee kaikkia mahdollisia tehokkaita sopimusrikkomuksia, koska tietävät että eivät saa ylikompensatorista sopimussakkoa sovitteluksi tuomioistuimessa.

Palataan lopuksi vielä käsittelemään ratkaisun perusteita. Ratkaisussa sovittelua vastaan puhui myyjän mahdollisuudet vaikuttaa tilanteeseen ja sopimussakkoon, kun taas puolesta puhui sopimussakon ylikompensatorisuus. Edellisen ratkaisun tapaan korkein oikeus korosti sopimussakon painostusfunktiota ja pyrki ehkäisemään kauppiaan moraalikatoa. Täten voidaan todeta, että ehkäisemällä kauppiaan moraalikatoa synnytti korkein oikeus samalla ostajan moraalikatoa. Ostajan moraalikato syntyi, koska ostajalle syntyi kannustimet houkutella äitiä jäämään kiinteistölle. Kannustimet syntyivät, koska sopimussakko oli suurempi, kuin viivästymisen haitat.

### **4.3 Yhteenvetoa oikeuskäytännöstä**

Yhteenvetona voidaan todeta, että korkein oikeus pyrkii ratkaisemaan ylikompensatorisiin sopimussakkoihin liittyviä moraalikadon ongelmia painottamalla myyjän opportunistiseen toimintaan liittyviä argumentteja. Eli siis tilanteessa, jossa kannustin rikkomiseen olisi myyjällä vaikuttaisi siltä, että korkein oikeus priorisoi myyjän moraalikadon ratkaisemista ostajan moraalikatoon nähden. Tässä linjassa on kuitenkin mielestäni kaksi selkeää ongelmaa.

Ensimmäiseksi myyjän moraalikadon painottaminen tarkoittaa todennäköisesti joidenkin tehokkaiden sopimusrikkomusten estymistä. Toiseksi korkein oikeus sitoo sovittelun ainakin

osittain rikkojan toimintaan liittyviin argumentteihin, eikä pelkästään sopimuksen kannustimiin ja tarkoitukseen. Näin on mahdollista että sovittelun lopputulos riippuu toimenpiteiden järjestyksestä, ei laadusta. Tämä nostaa tehokkaaseen sopimusrikkomukseen liittyviä transaktiokustannuksia ja näin estää yhä enemmän tehokkaita sopimusrikkomuksia.

Argumentit puolesta ja vastaan ovat tasapainoilua kahden välillä. Toisella puolella vaakakupissa painaa ylikompensatoristen sopimussakkojen funktiot ja myyjän moraalikadon ongelmat, kun taas toisella puolella on tehokas sopimusrikkomus ja ostajan moraalikato. Sovittelu on kuitenkin joustava instituutio ja kykenee valitsemaan tapauskohtaisesti jommankumman puolen. Joustavuus korostuu, kun sitä verrataan yhdysvaltalaisessa kirjallisuudessa esiintyvään binääriseen valintaan sallimisen ja kieltämisen välillä. Esimerkiksi elinkeinonharjoittajalla säilyy mahdollisuus signalointifunktioon omissa kuluttajasopimuksissaan, koska KSL:n mukaista sovittelua ei tällöin voitaisi toteuttaa kuluttajan vahingoksi.

Sovittelua ja tehokkaita sopimusrikkomuksia olisi siis mahdollista lisätä yritysten välisissä sopimuksissa ilman, että kaikki signalointifunktion muodot katoaisivat. Kahden jälkimmäisen korkeimman oikeuden ratkaisun perusteella vaikuttaisi, että sovittelukynnys asettuu käytännössä todella korkealle. Tämä linjaus estää ainakin joitain tehokkaita sopimusrikkomuksia, vaikka käsitellyissä tapauksissa tehokas sopimusrikkomus toteutui. On mahdollista, että korkeimman oikeuden haluttomuus sovittaa näitä sopimussakkoja on haitallista taloudelle ja yhteiskunnan kokonaisytyöydelle. Tämä näkemys on päinvastainen, kuin mitä sovittelusta on usein esitetty, koska tyypillisesti liike-elämän ja vaihdannan intressissä on pidetty olevan oikeusvarmuus ja sopimusvapauden periaate.

## 5 Lopuksi

Haluan työn lopuksi vielä esittää joitakin työn aikana heränneitä ajatuksia ja pohdintoja. Päälimmäisenä työstä herää tunne, että kysymys, mihin pyritään vastaamaan, on todella vaikea. Mielestäni suomalaisella oikeusjärjestyksellä on sovittelun joustavuuden ansiosta keinot taloudellisesti tehokkaaseen ratkaisuun, mutta voimassa olevan oikeuden linjaa on mahdollista kritisoida ja näin myös perustella ylikompensatoristen sopimussakkojen sovittelun laajentamista. Tässä työssä esitetyt kritiikit kuitenkin pohjautuvat ajatusmalleille ja oletuksille, joihin on niin ikään mahdollista kohdistaa kritiikkiä. Kun tämän työn näkökulmaa ei ota annettuna ja alkaa pohtimaan vaihtoehtoisia lähestymistapoja, päästään melko nopeasti suurempien kysymysten äärelle.

Sopimusvapauden ja oikeusvarmuuden periaatteet eivät mielestäni aina ole talouden etu. Koen, että näkemys, joka asettaa nämä periaatteet aina talouden ja vaihdannan puolelle, sovittelua ja sen sosiaalisia päämääriä vastaan, on yhtä rajoittunut ja yksinkertaistava kuin tämän työn oikeustaloustieteellinen näkökulma. Todellisuudessa toimiva ja terve talous edellyttää kansalaisia, kuluttajia ja yrityksiä, jotka voivat luottaa siihen, että heitä ei tuomioistuimessa voida tuomita kohtuuttomiin seurauksiin. Toisaalta toimiva ja terve talous myös edellyttää, että samat tahot voivat luottaa siihen, että sovittu pitää.

Tätä dilemmaa ja kolmannen luvun kaaviossa olevaa ”peliä” voidaan mielestäni hahmottaa *instituutio*-käsitteen kautta. Vuoden 2024 taloustieteen nobelistien Daron Acemoglun ja James Robinsonin tutkimuksen keskeinen teema on inklusiiviset instituutiot maiden vaurauden takana.<sup>38</sup> Mielestäni sovittelu on mahdollista katsoa osaksi jotain tällaista suurempaa inklusiivista instituutiota. Sosiaaliset päämäärät ruokkivat taloudellisia päämääriä ja toisinpäin. Tämä laajempi näkökulma kuitenkin lisää edelleen ratkaistavan ongelman moniulotteisuutta. Parasta ratkaisua ei voidakaan enää määrittää yksinkertaisilla laskutoimituksilla.

Mielestäni näin voidaan todeta, että yhtä riidattomasti oikeaa ratkaisua ei vielä ole olemassa, eikä tällaista ratkaisua todennäköisesti ole lähiaikoina myöskään tulossa. Jos omaamme tämänlaisen kannan, jossa parasta vaihtoehtoa ei voida määrittää, voitaisiinko ajatella, että paras ratkaisu saadaan jonkinlaisen prosessin lopputuloksena. Näin keskeinen kysymys

---

<sup>38</sup> Tästä teemasta esimerkiksi Acemoglun ja Robinsonin teoksessa: *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (2012).

muuttuu parhaasta mahdollisesta vaihtoehdosta siihen, kuka tekee valinnan eri vaihtoehtojen välillä. Syntyykö optimaalinen sääntelyratkaisu lainsäätäjän vai tuomarin kynästä? Näin ympyrä sulkeutuu ja palataan työn alkuun, eli jakoon common-law:n ja civil-law:n välille. Tätä jakoa voidaan hahmottaa myös oikeusjärjestyksen sisällä vaihtoehtoisen termistön kautta.

Tuori hahmottaa tätä problematiikkaa lainsäätäjän tahdon (voluntas) ja tuomioistuimen järjen (ratio) kautta.<sup>39</sup> Tuorin kanta on, että oikeuden periaatteellistuminen on siirtänyt säädöspohjaisia järjestelmiä lähemmäksi common law -järjestelmiä.<sup>40</sup> Mielestäni kotimaisessa varallisuus oikeudessa sovittelu on se instituutio, johon tämä Tuorin kuvailema siirtymä parhaiten kiteytyy. Pöyhösen sanoin: *Sovittelu on sopimusoikeuden mikrokosmos*.<sup>41</sup> Mielestäni sovitteluun voi tapauksesta riippuen vaikuttaa kaikki sopimusoikeuden keskeiset periaatteet. Näin on mahdollista katsoa sovittelua lainsäädäntövallan delegointina tuomioistuimelle.<sup>42</sup> Onko kuitenkin mahdollista, että tällä vallan delegoimisella olisi luotu prosessi, jonka lopputulema olisi jonkinlainen ”optimivastaus” tämän työn vaikeaan ydinkysymykseen? Voidaanko siis oikeuden periaatteellistumisella saavuttaa joitakin common law-järjestelmiin tyypillisesti liitettyjä tehokkuushyötyjä?

---

<sup>39</sup> Ks. Tuori (2007).

<sup>40</sup> Tuori (2007) s.249-253.

<sup>41</sup> Pöyhönen (1988) s.365.

<sup>42</sup> Tämän näkemyksen esittää Määttä (1999) s.11-12.