



Turun yliopisto
University of Turku

MUUTTUVAT OLOSUHTEET LIIKESOPIMUKSISSA

Yritysjuridiikan pro gradu -tutkielma

Laatija:

Anna-Erika Pesonen 75026

Ohjaaja:

professori OTT Raimo Immonen

2.10.2012

Turku



Turun kauppakorkeakoulu • Turku School of Economics

SISÄLLYS

SISÄLLYS	III
LÄHTEET	V
LYHENTEET	X
1 JOHDANTO	1
1.1 Tutkielman lähtökohdat	1
1.2 Tutkimuskysymys, aiheen rajaus ja metodiikka	3
1.3 Tutkielman rakenne ja keskeinen lähdeaineisto	6
2 LIIKESOPIMUS	7
2.1 Sopimus ja sen synty	7
2.2 Liikesopimuksen erityislaatuisuus	9
2.3 Sopimusoikeudellisia periaatteita	13
2.3.1 Sopimusvapaus	13
2.3.2 Sopimuksen sitovuus	16
2.3.3 Lojaliteettiperiaate	20
3 OLOSUHDEMUUTOKSET	27
3.1 Aluksi	27
3.2 Erilaisia käsityksiä olosuhdemuutoksista	29
3.2.1 Pistekäsitys	29
3.2.2 Prosessikäsitys	30
3.3 Lainmuutos	31
3.4 Muutokset osapuolen identiteetissä	33
3.5 Osapuolen sopimusrikkomus	35
3.6 Force majeure	36
4 MUUTTUVIIN OLOSUHTEISIIN VARAUTUMINEN ETUKÄTEEN	39
4.1 Aluksi	39
4.2 Ennakoiva oikeusajattelu ja sopimushallinta	40
4.3 Sopimusehdot	44
4.3.1 Hardship-ehdot	46
4.3.2 Uudelleenneuvottelu	48
4.3.3 Boilerplate-ehdot	50
4.4 Välityslauseke	52

4.5	Sopimukset oikeudenkäynnin varalta	53
5	MUUTTUNEISIIN OLOSUHTEISIIN REAGOINTI SOPIMUSSUHTEEN AIKANA JA JÄLKEEN	56
5.1	Aluksi	56
5.2	Täydentäminen ja tulkinta.....	57
5.2.1	Tulkintaperiaatteet	60
5.2.2	Tulkinta-aineisto	61
5.3	Muuttaminen	62
5.4	Irtisanominen ja purkaminen.....	63
5.5	Riidanratkaisu	65
5.5.1	Yleistä	65
5.5.2	Sovittelu	67
5.5.3	Välimiesmenettely	69
5.5.4	Oikeudenkäynti	71
6	LOPPUPÄÄTELMIÄ	73

KUVIOT

Kuvio 1.	Sopimushallinnan käsite	44
Kuvio 2.	Tulkintalähteiden hierarkia	57

TAULUKOT

Taulukko 1.	Erilaisten sopimusten ja sitoumusten sitovuuden toteutuminen.....	18
Taulukko 2.	Sääntöjen mukaisen välimiesmenettelyn ja nopeutetun välimiesmenettelyn erot	71

LÄHTEET

I Kirjallisuus ja artikkelit

- Annola, Vesa (2003) *Sopimuksen dynaamisuus. Talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta*. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, yksityisoikeuden julkaisusarja A:107, Vaasa.
- Annola, Vesa (2007) Sadan vuoden kaksinaisuus. Sopimuskäsityksen avautumisen arviointia. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta*, s. 51–65. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, juhlaulkaisut n:o 18, Turku.
- Annola, Vesa (2011) Sopimustulkinnan subjektiivisuus ja objektiivisuus. Teoksessa Hyttinen, Tatu – Weckström, Katja (toim.): *Turun yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta 50 vuotta*, s. 175–190. Turku.
- Ervasti, Kaijus (2009) Lisiä keskusteluun sovittelusta ja vaihtoehtoisesta konfliktinratkaisusta. Teoksessa Lindfors, Heidi – Korkea-aho, Emilia – Turunen, Santtu (toim.): *Kovia aikoja: riitoja ja maksukyvyttömyyttä. Juhlakirja Risto Koulu 60 vuotta*, s. 19–43. Edita, Helsinki.
- Haapio, Helena (2000) *Preventiivinen juridiikka ja ennakoiva sopimustoiminta: Liikesopimusriitojen ratkaisu tärkeää – yrityksille riitojen torjuminen tärkeämpää*. Oikeustieto 5/2000, s. 18–22.
- Haapio, Helena (2007) *An Ounce of Prevention... – Proactive Legal Care for Corporate Contracting Success*. JFT 1/2007, s. 39–68.
- Haavisto, Vaula (2005) Yhteistoiminnan uudet muodot liikesuhteissa – haaste sopimusoikeudelle. Teoksessa Pohjonen, Soile (toim.): *Ex ante – ennakoiva oikeus*, s. 118–139. Talentum, Vaajakoski.
- Hemmo, Mika (2003) *Sopimusoikeus II*. Toinen, uudistettu painos. Talentum, Jyväskylä.
- Hemmo, Mika (2005) *Sopimusoikeus III*. Talentum, Jyväskylä.
- Hemmo, Mika (2007) *Sopimusoikeus I*. Toinen, uudistettu painos. Talentum, Hämeenlinna.
- Hirvi, Harri (1994) Lojalisuus pankkisuhteissa. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Lojaliteettiperiaate: Oikeusperiaatteet ja oikeuskäytäntö -tutkimusprojekti*, s. 25–53. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, kokoomateosten sarja C:19, Turku.

- Husa, Jaakko (1995) *Julkisoikeudellinen tutkimus. Tutkimus julkisoikeudessa harjoitettavan oikeusdogmatiikan metodologiasta*. Finnpublishers Oy, Jyväskylä.
- Karhu, Juha (2004) *Muuttuvat olosuhteet ja sopimuksen sitovuus*. Lakimies 7–8/2004, s. 1449–1463.
- Keskitalo, Petri (2000) *From Assumptions to Risk Management. An analysis of risk management for changing circumstances in commercial contracts, especially in the Nordic countries. The theory of contractual risk management and the default norms of risk allocation*. Lakimiesliiton kustannus, Jyväskylä.
- Keskitalo, Petri (2002) Sopimuksellisen riskienhallinnan teoria ja sen toimintamallit. Teoksessa Pohjonen, Soile (toim.): *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*, s. 241–273. WSOY Lakitieto, Vantaa.
- Koulu, Risto (2006) *Kaupallisten riitojen sovittelu*. Edita, Helsinki.
- Koulu, Risto (2009) *Sopimukset oikeudenkäynnin varalta*. Edita, Helsinki.
- Kurkela, Matti S. (2003) *Kumppanuussopimukset elinkaarimallissa. Rakentaminen, rahoittaminen ja palvelutuotanto*. Rakennusteollisuuden kustannus RTK Oy, Jyväskylä.
- Lappalainen, Juha (2012) Siviilijutun käsittely. Teoksessa Frände, Dan – Havansi, Erkki – Helenius, Dan – Koulu, Risto – Lappalainen, Juha – Lindfors, Heidi – Niemi, Johanna – Rautio, Jaakko – Virolainen, Jyrki: *Prosessioikeus*, s. 963–1034. Neljäs, uudistettu painos. Sanoma Pro Oy, Helsinki.
- Lehtinen, Tuomas (2006) *Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi*. Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen julkaisuja, A-sarja n:o 276, Vammala.
- Lehtinen, Tuomas (2007) Liikesopimus osoituksena asiantuntijoiden tahdosta – mutta ei sopimuskumppanien tahdosta? Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta*, s. 143–169. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, juhlaulkaisut n:o 18, Turku.
- Liebkind, Anina (2010) Boilerplate-klausuler i Finland. *Codex 70 år – Festskrift*, s. 158–169. Helsinki.
- Linna, Tuula (1987) *Ulosottorealisoinnista de lege ferenda*. Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen julkaisuja, A-sarja n:o 175, Vammala.
- Macneil, Ian R. (1980) *The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relations*. Yale University, Binghamton.

- Mickwitz, Erik (1994) Lojaliteettivaatimus kuluttajasuhteissa. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Lojaliteettiperiaate: Oikeusperiaatteet ja oikeuskäytäntö - tutkimusprojekti*, s. 17–24. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, kokoomateosten sarja C:19, Turku.
- Mähönen, Jukka (2000) Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*, s. 109–143. WSOY Lakitieto, Vantaa.
- Niemi, Johanna (2012) Valitus hovioikeuteen. Teoksessa Frände, Dan – Havansi, Erkki – Helenius, Dan – Koulu, Risto – Lappalainen, Juha – Lindfors, Heidi – Niemi, Johanna – Rautio, Jaakko – Virolainen, Jyrki: *Prosessioikeus*, s. 1127–1168. Neljäs, uudistettu painos. Sanoma Pro Oy, Helsinki.
- Norros, Olli (2008) *Sopimusperusteiset muotovaatimukset*. Lakimies 2/2008, s. 183–211.
- Nystén-Haarala, Soili (2002) Kaukoviisas ennakoiva oikeusajattelu ja jälkiviisas tuomioistuinjuridiikka. Teoksessa Pohjonen, Soile (toim.): *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*, s. 141–188. WSOY Lakitieto, Vantaa.
- Pohjonen, Soile (2005a) (toim.) *Ex ante – ennakoiva oikeus*. Talentum, Vaajakoski.
- Pohjonen, Soile (2005b) Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Teoksessa Turunen, Santtu (toim.): *Conflict Management – Riidanratkaisun uusi maailma*, s. 317–347. Edita, Helsinki.
- Pöyhönen, Juha (1988) *Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu*. Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen julkaisuja, A-sarja n:o 179, Vammala.
- Pöyhönen, Juha (2003) *Uusi varallisuus oikeus*. Toinen painos. Saarijärvi.
- Rudanko, Matti (2005) Ennakoiva näkökulma kauppaoikeudessa. Teoksessa Pohjonen, Soile (toim.): *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*, s. 189–211. WSOY Lakitieto, Vantaa.
- Saarnilehto, Ari (2009) *Sopimusoikeuden perusteet*. 7., uudistettu painos. Talentum, Helsinki.
- Saarnilehto, Ari (2010) *Sopimusehtojen selkeys ja vastuun hallinta*. Oikeustieto 4/2010, s. 15–16.
- Tieva, Antti (2006) *Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset*. Defensor Legis 2/2006, s. 240–251.
- Tieva, Antti (2008) *Reagoivan sopimuksen idea sopimusteknisenä lähtökohtana*. Lakimies 3/2008, s. 433–453.

- Tieva, Antti (2009a) *Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset*. Defensor Legis 1/2009, s. 112–127.
- Tieva, Antti (2009b) *Kiinteistö- ja rakennusalan pitkäkestoiset liikesopimukset*. Lakimies 6/2009, s. 934–955.
- Tolonen, Hannu (2000) Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*, s. 55–89. WSOY Lakitieto, Vantaa.
- Tykkyläinen, Juha (2008) *Sopimus ja olosuhteet – kolme käsitystä*. Pro gradu - tutkielma. Lapin yliopisto.
- Violainen, Jyrki (2012) Prosessioikeus oikeudenalana. Teoksessa Frände, Dan – Havansi, Erkki – Helenius, Dan – Koulu, Risto – Lappalainen, Juha – Lindfors, Heidi – Niemi, Johanna – Rautio, Jaakko – Violainen, Jyrki: *Prosessioikeus*, s. 41–55. Neljäs, uudistettu painos. Sanoma Pro Oy, Helsinki.
- Wilhemsson, Thomas (2000) *Ole Landon kydyssä kohti eurooppalaista sopimusoikeutta*. Defensor Legis 3/2000, s. 440–451.
- Wilkman, Nina (2011) *Behövs material adverse change – klausuler i finländska avtal?* JFT 6/2011, s. 804–830.
- Ämmälä, Tuula (1994) Lojaliteettiperiaatteesta eräiden sopimustyyppien yhteydessä. Teoksessa Saarnilehto, Ari (toim.): *Lojaliteettiperiaatteesta. Vastapuolen huomioonottaminen eri oikeudenaloilla*, s. 3–50. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, muut kokoomateokset n:o 3, Turku.

II Virallislähteet

- PeVL 21/2004 vp: *Perustuslakivaliokunnan lausunto. Hallituksen esitys vapaaehtoisten eläkevakuutusten tuloverotusta koskevien säännöksiä uudistamiseksi*.
- HE 80/2004 vp: *Hallituksen esitys vapaaehtoisten eläkevakuutusten tuloverotusta koskevien säännöksiä uudistamiseksi*.

III Internet-lähteet

Keskuskauppakamari (2012) *Keskuskauppakamarin välityslautakunnan nopeutettua välimiesmenettelyä koskevat säännöt.*

http://arbitration.fi/fi/files/FCC_nopeutettu_saannot.pdf

Haettu 18.9.2012.

Keskuskauppakamari (2012) *Välimiesmenettely.*

<http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely>

Haettu 18.9.2012.

RIL Sovittelu (2012) www.rilsovittelu.fi Haettu 5.9.2012.

Siro, Krista (2012) *Uudelleenneuvotteluuehto.*

<http://www.llr.fi/index.php?page=898d68512b8f027d33f51a5211fefc1>

Haettu 28.8.2012.

Suomen Asianajajaliiton sovintomenettely (2012)

<http://www.asianajajaliitto.fi/files/31/Sovintomenettely-esite.pdf>

Haettu 18.9.2012.

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2004)

<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2004/integralversionprinciples2004-e.pdf>

Haettu 2.10.2012.

IV Oikeustapaukset

Helsingin HO S 06/3030

KKO 1951 II 43

KKO 1982 II 141

KKO 1984 II 181

KKO 1991:182

KKO 1992:50

KKO 1993:130

KKO 2000:102

KKO 2010:69

LYHENTEET

DF	Defensor Legis (aikakauskirja)
HE	hallituksen esitys Eduskunnalle
HO	hovioikeus
ICC	International Chamber of Commerce
JFT	Juridiska Föreningens tidskrift (aikakauskirja)
KilpRajL	laki kilpailunrajoituksista, kumottu (27.5.1992/480)
KKO	korkein oikeus
KL	kauppalaki (27.3.1987/355)
KSL	kuluttajansuojalaki (20.1.1978/38)
LuottolaitosL	laki luottolaitostoiminnasta (9.2.2007/121)
MAC	Material Adverse Change
OikTL	laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista, oikeustoimilaki (13.6.1929/228)
OK	oikeudenkäymiskaari (1.1.1734/4)
OYL	osakeyhtiölaki (21.7.2006/624)
PECL	Principles of European Contract Law
PeVL	perustuslakivaliokunnan lausunto
RIL	Suomen Rakennusinsinöörien Liitto
SähkömarkkinaL	sähkömarkkinalaki (17.3.1995/386)
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law
VakSopL	vakuutus sopimuslaki (28.6.1994/543)
VML	laki välimiesmenettelystä (23.10.1992/967)
vp	valtiopäivät
YSE	rakennusurakan yleiset sopimusehdot
ään.	äänestysratkaisu

1 JOHDANTO

1.1 Tutkielman lähtökohdat

Sopimusoikeudellinen kenttä on yhä moninaisempi. Sopimuksia solmitaan joka päivä ja kaikkialla. Sopimukset voivat olla tarkan kirjallisia, ylimalkaisia suullisia tai hyväksytyjä *konkludenttisia* ja osapuolina voivat olla niin pelkät kuluttajat kuin elinkeinonharjoittajatkin – sekä koti- että ulkomailla. Sopimukset voivat olla kertaluontoisia tai ne voivat olla hyvin pitkäkestoisia kestopimuksia. Ne voidaan laatia vakimuotoisiksi tai täysin yksilöllisiin tarpeisiin vastaten. Sopimuksilla voidaan myös perustaa yksi- tai kaksipuolisia velvoitteita tai sopimus voidaan laatia kolmannen hyväksi. Yhtä kaikki, sopimusoikeudessa ei voida operoida yhtenäisellä sopimus-käsitteellä tai kiinteällä teorialla. Eri sopimukseen sovellettavia normeja on runsaasti riippuen sopimustyyppiä ja olosuhteista, sillä sopimusoikeudellinen lainsäädäntö on pääsääntöisesti sopimustyyppiä koskevaa.¹

Liiketoiminnassa sopimukset ovat lähes poikkeuksetta kirjallisia ja niillä pyritään saamaan aikaan tehokasta ja kannattavaa liiketoimintaa. Aina kaikki ei kuitenkaan mene sovitusti, sillä kaikkia riskejä ei voida tehokkaasti poistaa juridisin tai liiketoiminnallisin keinoin². Eteen voi tulla jopa täysin odottamattomia ja ennakoimattomia tilanteita. Muuttuviin tilanteisiin voi varautua joko etukäteisesti tai sopimussuhteen aikana. Olosuhdemuutokset voivat olla sopimuksen pätevyyden kannalta merkittäviä ja ne voivat johtaa jopa sopimuksen päättämiseen ja siten aiheuttaa myös sopimuksen jälkeiseen aikaan liittyviä vaikutuksia.

Paitsi sopimusoikeus myös koko yritysmaailma elää jatkuvassa turbulenssissa. Yritysten yhä dynaamisempi ja kansainvälisempi toimintaympäristö heijastuu väistämättä myös yrityksen sopimukseen ja toimintastrategioihin. Toisaalta haasteita tuovat myös maailman erilaiset mullistukset, kuten rahoituksen saamisen vaikeus, raaka-aineiden hinnannousu ja talouspolitiikka ylipäänsä, ympäristökatastrofit, valtion

¹ *Hemmo* 2007 s. 28; *Saarnilehto* 2009 s. 8–9. Eräs esimerkki sopimuksesta kolmannen hyväksi on työehtosopimus, joka työehtosopimuslain ja työsopimuslain säännösten nojalla sitoo muitakin kuin sopimuksen osapuolia.

² *Lehtinen* 2006 s. 92. *Lehtinen* huomauttaa perustellusti, että edes kattavat vakuutukset eivät voi poistaa liiketoiminnan riskejä kokonaan, sillä velvoitteiden rajaaminen vaikeuttaa voitollista liiketoimintaa sivukulujen noustessa korkeiksi.

toimenpiteet ja sodat. Ongelma ei kuitenkaan ole uusi, sillä muuttuneiden olosuhteiden problematiikka on sopimusoikeudellinen ikuisuusongelma. Jo roomalaisesta oikeudesta lähtien lähtökohtana on ollut, että olosuhteiden muutos on poikkeuksellista ja voi näin ollen vain harvoin oikeuttaa sopimuksen ehtojen yksipuoliseen muuttamiseen tuomioistuimessa. Poikkeuksina puuttumattomuuteen voidaan kohtuuskysymysten osalta pitää oikeustoimilain (OikTL, 13.6.1929/228) 36 §:n sovittelusäännöstä sekä sovittelumahdollisuutta.³

Sopimusoikeudessa on tapana puhua muuttuneista olosuhteista, eikä niinkään muuttuvista olosuhteista. Ilmaisuihin ”muuttuneet olosuhteet” antaa vaikutelman jostakin tunnistetusta ja sisällöltään selkeästä asiantilasta. Olosuhteet ovat tällöin selvillä ja niiden odottamaton muutos on tunnistettu – tai ainakin tunnistettavissa. Samalla perinteiseen ilmaisuun sisältyy hiljaisesti edellytettynä ajatus selkeästä tapahtumien järjestyksestä, jonka mukaan ensin on tehty sopimus, sitten olosuhteet ovat muuttuneet ja lopulta on harkittavana kysymys siitä, pitääkö olosuhteiden muuttumiselle antaa merkitystä sopimuksen mukaisia oikeuksia ja velvoitteita toteutettaessa.⁴

Puhe muuttuneista olosuhteista on yhteensopiva sen ajatuksen kanssa, että sopimus tulee juridiselta ulottuvuudeltaan ikään kuin kerralla valmiiksi sopimuspuolten kirjatessa onnistuneet sopimusneuvottelut sopimusasiakirjaksi.⁵ Asia ei useinkaan ole näin mustavalkoinen, sillä olosuhteet voivat olla *muuttuvia* tai jo *muuttuneita*. Molempia muutoksen tyyppisiä liikesopimuksissa kannattaa tutkia, sillä kattava esitys mahdollisista sopimussuhteen dilemmeista auttaa toimimaan liikesuhteissa ja yritysmailmassa. Puuttumatta sen tarkemmin sanojen semantiikkaan todettakoon, että tässä tutkielmassa olosuhteiden muutosta tarkastellaan sekä tulevaisuudessa muuttuvina että jo muuttuneina. On siis syytä pitää mielessä sanojen merkitysero, koska sillä voi olla sopimuksen kannalta suurikin merkitys.⁶

Tarve varautua ja reagoida olosuhdemuutoksiin on ilmeinen, sillä liiketoimintasuhteiden muutokset asettavat omanlaiset haasteensa sopimusten solmimiselle ja koko sopimussuhteelle. Voidaan sanoa, että dynaamisen

³ *Nystén-Haarala* 2002 s. 148. Ks. sopimusoikeuden eurooppalaistumisesta ja kansainvälistymisestä esim. *Wilhelmsson* 2000 ja *Annola* 2007.

⁴ *Karhu* 2004 s. 1449.

⁵ *Karhu* 2004 s. 1449.

⁶ Ks. olosuhdemuutoksista ja niiden semantiikasta tarkemmin esim. *Keskitalo* 2000 s. 13–23.

sopimusympäristön johdosta sopimusten staattisuus – eli sitovuus – korostuu. Toisaalta usein esitetään myös, että markkinoiden jousto vaatisi sopimusten joustavuutta. Tarkoituksenmukaisinta lienee laatia sopimus joustavaehtoiseksi, mutta kuitenkin staattiseksi.⁷ Eräänlaista joustavuutta edellytetään näin ollen sekä sopimusympäristöltä että sopimukselta itseltään.

Dynaaminen sopimusympäristö vaikuttaa osaltaan myös juristien tehtäväkentän laatuun ja laajuuteen. *Nystén-Haarala* toteaaakin sopimusoikeudellisen kentän muutoksesta aiheellisesti, että juridiikka ja eritoten sopimusjuridiikka ei enää edusta perinteistä sopimusoikeutta, joka mielletään ennen muuta tuomioistuinjuridiikkana. Hänen mukaansa tällainen kritiikki on kuitenkin tarkoitettu rakentavaksi, sillä juristin taitoja täytyy myös laajentaa tuomioistuinprosessin ulkopuolelle.⁸

Lienee kiistatonta, että pitkä ja kallis riita-asian käsittely tuomioistuimissa erimielisyyksistä, joihin ei ole varauduttu etukäteen, voi vaikuttaa liiketoimintaan merkittävästi – eikä pelkästään taloudellisella tasolla. Tutkielmassa korostetaan näin ollen varsin ajankohtaista ajatusta *ennakollisesta juridiikasta* ja kannustetaan ongelmien ennaltaehkäisyyn jälkikäteisen intervention sijasta.

1.2 Tutkimuskysymys, aiheen rajausta ja metodiikka

Tutkielmassa käsitellään *liikesopimuksissa* ilmeneviä muuttuvia ja muuttuneita olosuhteita sekä niihin reagoimista. Tutkielman ulkopuolelle on siten rajattu kuluttajasopimukset⁹, jotka ovat elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välisiä sopimuksia.

⁷ *Lehtinen* 2006 s. 102. Vrt. *Annola* 2003. *Annola* puhuu ympäristön dynaamisuuden sijasta sopimusten dynaamisuudesta. Ks. myös *Tykkyläinen* 2008. *Tykkyläinen* on pro gradu -tutkielmassaan erottanut liikesopimuksen ja dynaamisen sopimuksen erillisiksi sopimustiteeteiksi, sillä hän katsoo teorioiden esittävän erilaiset näkökulmat sopimuksen joustavuuteen. Erottelu on kuitenkin jossain määrin keinotekoinen, sillä sopimuksista ei välttämättä ole löydettävissä tietyn teorian mukaisia piirteitä, vaan ne ovat ennemminkin *hybridejä*.

⁸ Ks. lisää *Nystén-Haarala* 2002 s. 143–150.

⁹ Kuluttajasopimusten ja -markkinoiden vastakohtana voidaan pitää yritysopimuksia ja -markkinoita. Rajan yksilö- ja yritysmarkkinoiden välille muodostaa vähittäismyyntiporras. Jos vähittäismyyntiporras tekee sopimuksen kuluttajien kanssa tai kuluttajien välillä, kysymys on kuluttajamarkkinoista. Kuluttajamarkkinoiden ulkopuolelle jäävät markkinat ovat kokonaisuudessaan yritysmarkkinoita. Ks. *Lehtinen* 2006 s. 62.

On kuitenkin pidettävä mielessä, että tutkielmassa esitetyt muuttuvat olosuhteet voivat koskea kaikenlaisia sopimuksia. Siten tiukkojen rajojen asettaminen sopimusten ja muuttuvien olosuhteiden määrittelyssä on tarpeetonta. Myöskään yksityiskohtaisille sopimustyyppijaotteluille liikesopimusten kategoriassa ei anneta erityistä merkitystä, joskin tutkielman ulkopuolelle on tietoisesti jätetty esimerkiksi valuuttatermiinit sekä vakuutus sopimukset, sillä ne on omilla erityislaeillaan säädelty.

Tutkielman tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

- 1) Millaisia muuttuvia olosuhteita liikesopimuksissa voi ilmetä?
- 2) Miten muuttuviin olosuhteisiin voidaan puuttua ennakkollisesti?
- 3) Miten muuttuneisiin olosuhteisiin on mahdollista reagoida sopimussuhteen aikana?
- 4) Miten muuttuneita olosuhteita voidaan käsitellä jälkikäteisesti?

Tarkoituksena on pohtia, kannattaako olosuhteiden muuttuessa olla ennemminkin kaukoviisas vai jälkiviisas – vai pelkästään viisas. Elämässä ja sopimussuhteissa ennakointi on luonnollisesti kannattavaa ja melko tyypillistäkin, mutta kristallipalloon kurkistaminen ja tulevaisuuden näkeminen lienee mahdotonta. Näin ollen tutkielmassa esitellään lisäksi jälkiviisaan sopijan toimintamahdollisuuksia. Toisaalta korostetaan myös joustavuutta; toimiva sopimussuhde ei välttämättä tarvitse toimiakseen kattavaa etu- ja jälkikäteisten keinojen arsenaalia, sillä joskus myös neuvottelutaito ja sopeutuvuus johtavat yllättävän pitkälle.

Sopimussuhteen elinkaari voidaan jakaa informointivaiheeseen, neuvotteluvaiheeseen, sopimuksen solmimisvaiheeseen, sopimuksen suoritusvaiheeseen sekä sopimuksen päättymisvaiheeseen. Vaiheet eivät kuitenkaan ole täsmällisen kronologisesti toisiaan seuraavia. Esimerkiksi sopimuksen sisältöön vaikuttavaa aineistoa saattaa syntyä vielä sopimuksen solmimisen jälkeenkin.¹⁰ Tutkielmassa relevantit sopimusvaiheet ovat neuvotteluvaihe, suoritusvaihe sekä sopimuksen päättymisen jälkeinen aika.

Aihetta lähestytään *oikeusdogmaattisen* eli lainopillisen metodin kautta. Oikeustieteellisessä tutkimuksessa perinteinen oikeusdogmatiikka on keskittynyt

¹⁰ Annola 2003 s. 29.

systematisoimaan ja tulkitsemaan voimassaolevaa oikeutta. Oikeusdogmatiikka tutkii oikeusnormeja eristettyinä, tietyllä alueella ja tietyssä aikana voimassa olevina normeina. Lainopillisen tutkimuksen ensisijaisena tavoitteena on nähty olevan käytännön tarpeen tyydyttäminen ja oikeusnormien soveltamisessa esiintyvissä ongelmissa auttaminen.¹¹

Oikeusdogmatiikka tuottaa systematisointiehdotuksia ja tulkintasuosituksia oikeudellisille toimijoille ja tavallisille kansalaisille. Metodin eräänä lähtökohtina ja ihanteina on mainittu *systemaattisuus* ja *legalismi*. Systemaattisuuden tavoitteen mukaan oikeuden tulisi olla normatiivinen kokonaisuus, joka on sisäisesti rationaalinen ja looginen. Legalismi taas ilmenee arvosidonnaisten asioiden ja oikeuden erottamisena toisistaan. Näin ollen esimerkiksi politiikka tulisi erottaa oikeudesta. Legalismia ei kuitenkaan pidä sekoittaa lainmukaisiin päätöksiin ja tuomioihin, sillä legalismi on ennen kaikkea ideologia, joka sisältää arvoarvostelmia.¹²

Huomionarvoista on, että tutkimuskysymyksiä ei käsitellä pelkästään voimassaolevan lainsäädännön avulla, vaan myös *ongelmakeskeisesti* tarkastelemalla oikeuskäytäntöä ja liike-elämän sopimuskäytäntöjä. Käytännön ongelmien kautta pyritään systematisoimaan liikesopimukseen liittyviä olosuhdemuutoksia ja niihin reagoimista. Oikeuskäytäntöä hyödynnettäessä voidaan saada tärkeitä eväitä tulevaisuudessa solmittaviin liikesopimuksiin. Siten yhtäältä parannetaan sopimusosapuolten turvaa ja toisaalta myös kustannustehokkuutta. Ongelmakeskeinen tutkimusote ei kuitenkaan tarkoita oikeusdogmatiikan hylkäämistä: *Linna* huomauttaakin aiheellisesti oikeusdogmaattisen tutkimuksen voivan olla ongelma-keskeistä.¹³

¹¹ *Husa* 1995 s. 134. Ks. oikeusdogmaattisen metodin kritiikistä mts. 141–142.

¹² *Husa* 1995 s. 135, 137. Mainitut tavoitteet voidaan kuitenkin kyseenalaistaa, sillä kaiken kattavaa systemaattisuutta on hyvin vaikea saavuttaa; oikeustiede ja yhteiskunta ovat väistämättä kytköksissä toisiinsa. Toisaalta legalismin tavoitteessakin on omat hankaluutensa, koska arvosidonnaisia käsityksiä ei kyetä koskaan kokonaan kätkemään kehittyneenkään lakitekniikan varjoon. Ks. mts. 136, 139.

¹³ *Linna* 1987 s. 9.

1.3 Tutkielman rakenne ja keskeinen lähdeaineisto

Tutkielmassa käydään ensin läpi yleisiä liikesopimussuhteisiin liittyviä asioita, kuten perusterminologiaa, sopimuksen syntyä sekä relevantteja sopimusoikeudellisia periaatteita. Tutkielmassa selvitetään siis ensinnäkin, mitä liikesopimukset ovat. Tämän jälkeen selvitetään muuttuneiden olosuhteiden kirjo. Tarkoituksena on yksilöidä olosuhteita, joilla on juridista ja taloudellista relevanssia sopimuksen kohteena oleville yrityksille.

Keskeisimmät tutkimuskysymykset ovat, millaisia muuttujia sopimussuhteessa voi olla ja miten niihin voi varautua ennakolta esimerkiksi sopimusehdoin. Tutkielmassa käsitellään myös sopimussuhteen aikana ja jälkeen käytettäviä reagointikeinoja kuten sopimuksen tulkintaa, täydentämistä ja muuttamista. Ensin käsitellään ennakolliset varautumiskeinot, jonka jälkeen siirrytään jälkikäteiseen kontrolliin. Tutkielmassa esitellään lyhyesti myös mahdolliseen sopimusriita-asiaan liittyvää proseduuria.

Tutkielman perustermistöä käsiteltäessä lähteinä ovat ennen muuta sopimusoikeudelliset perusteokset ja oppikirjat. Kattavia perusteoksia ja kirjasarjoja ovat kirjoittaneet esimerkiksi *Ari Saarnilehto* ja *Mika Hemmo*. Mitä syvemmälle aiheeseen mennään, sitä enemmän käytetään lähteinä artikkeleita ja muita lyhyempiä kirjoituksia erilaisista oikeustieteellisistä julkaisuista. Tutkielmassa hyödynnetään muun muassa *Antti Tievan*, *Juha Karhun* (ent. *Pöyhönen*), *Vesa Annolan* ja *Tuomas Lehtisen* julkaisuja. Oikeustapauksissa suurin painoarvo annetaan korkeimman oikeuden (KKO) prejudikaattiratkaisuille sekä niiden tulkinta-aineistolle. Soveltuvin osin hyödynnetään lisäksi hallituksen esityksiä.

Käytettävät lähteet oikeustapauksineen ovat pääosin kotimaisia. Toisaalta tukea tutkielmaan saadaan tarkastelemalla liikesopimusten muuttuvia olosuhteita myös eurooppalaisessa kontekstissa. Eräs merkittävimmistä kansainvälisistä lähteistä on UNIDROIT-instituutin (*International Institute for the Unification of Private Law*) periaateluettelo, joka koskee kansainvälisiä kaupallisia liikesopimuksia ja niihin sovellettavia yleisiä periaatteita.

2 LIIKESOPIMUS

2.1 Sopimus ja sen synty

Sopimusten syntytavat, niiden perustamat velvoitteet ja niiden yhteiskunnalliset kontekstit ovat käytännössä niin monenlaisia, että kaiken kattavaa sopimuksen käsitettä on hyvin vaikea löytää. Sopimus on yhteisnimitys joukolle kahden osapuolen välillä vaikuttavia yksityisoikeudellisiin määräämistoimin perustettuja velvollisuuksia ja oikeuksia. Sopimus perustuu useimmiten osapuolten tietoiisiin sitoutumistoimiin, joilla he nimenomaisesti haluavat saattaa voimaan sopimuksen mukaiset velvoitteet.¹⁴

Sanaa ”sopimus” käytetään ainakin kolmessa eri merkityksessä. Se voi ensinnäkin tarkoittaa sopimuksen tekemistä eli sitä, että sopijapuolet tulevat oikeudellisesti sidotuiksi tehtyyn sopimukseen. Toiseksi se voi tarkoittaa sopijapuolten suhteen sisältöä, jolloin se on yhteisnimitys sopimusosapuolten välisille velvoitteille ja oikeuksille. Kolmanneksi sopimus viittaa varsinaiseen asiakirjaan, joka sisältää sopimuksen ehdot.¹⁵

Sopimuksen synty ja sitovuus perustuu ennen kaikkea oikeustoimilain 1.1 §:ään, jonka mukaan ”tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen tarjoukseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa – –”. Oikeustoimilaki koskee nimensä mukaisesti vain varallisuus oikeudellisia oikeustoimia. Useimmilla aloilla – kuten perheoikeudessa – ei kuitenkaan ole sopimuksen tekemistä koskevia yleisiä säännöksiä, joten oikeustoimilain säännöksillä on suuri käytännön merkitys myös varallisuus oikeuden ulkopuolella.¹⁶

Oikeustoimilaissa sopimus nähdään tarjouksen ja hyväksyvän vastauksen yhtymisen tuloksena. Tällöin puhutaan ns. tarjous–vastaus-mekanismista, joka tosin nyky-yhteiskunnassa ei yksinkertaisuutensa vuoksi tarjoa riittävää perustaa sopimuksen syntykysymyksen arvioinnille.¹⁷ Puhuminen pelkästään kahdesta tahdonilmaisesta on perustellumpaa kuin tarjouksen ja vastauksen nimenomainen maininta, sillä sopimus voi

¹⁴ Hemmo 2007 s. 13.

¹⁵ Saarnilehto 2009 s. 4.

¹⁶ Saarnilehto 2009 s. 39.

¹⁷ Hemmo 2007 s. 96–97. Ks. Tarjous–vastaus-mekanismista tarkemmin esim. Hemmo 2007 s. 100–104. Ks. mekanismin kritiikistä esim. Lehtinen 2006 s. 124–126.

syntyä muutoinkin kuin oikeustoimilaissa esitetyllä tavalla. Toisaalta on mahdollista, että sopimuksesta ei ole löydettävissä tahdonilmaisuja, jolloin sopimuksen määrittely vaikeutuu entisestään.¹⁸

Oikeustoimeen lukeutuvat ainakin *tahto, tahdonilmaisuus* sekä *tarkoitus tulla toisen tietoon*. Tahto on välttämätön oikeustoimen syntymiselle. Jos henkilö pakotetaan tahdonilmaisuun, kyseessä ei faktisesti ole oikeustoimi. Tahto voidaan ilmaista monin eri tavoin. Esimerkiksi päännökyys tai vaikeneminen voidaan katsoa tahdonilmaisuiksi.¹⁹

Oikeustoimi edellyttää sellaista tahdonilmaisuuta, joka kohdistuu toiseen henkilöön. Tahdonilmaisun vastaanottajaa ei kuitenkaan tarvitse nimetä, sillä se voi kohdistua epämääräisestikin ilmoitettuun henkilöön tai henkilöjoukkoon. Erilaisten tahdonilmaistusten oikeusvaikutusten alkaminen riippuu eri tosiasioista. Ilmaisuteorian mukaan tahdonilmaisun antaminen sellaisenaan riittää oikeusvaikutusten syntymiseen. Lisäksi oikeustoimelle on olennaista, että tahto on tarkoitettu tulemaan vastaanottajan tietoon.²⁰

Oikeustoimilaki on sopimukseen liittyvä yleissäännös, joka sääntelee vapaamuotoisten *konsensuaalisopimusten* tekemistä. Näin ollen ulkopuolelle rajautuvat muun muassa määrämuotoiset sopimukset sekä reaaliosopimukset. Konsensuaalisopimus tulee voimaan tahdonilmaistusten muodosta riippumatta silloin, kun asianosaiset ovat yksimielisiä. Suurin osa sopimuksista lukeutuu konsensuaalisopimusten ryhmään.²¹ Sopimuksen tekemistä on oikeustoimilain 1 § 2 momentissa rajoitettu toteamalla, että luvun säännöksiä sovelletaan vain, mikäli tarjouksesta tai vastauksesta tai kauppa- tai muusta tavasta ei muuta johdu.

Määrämuotoisessa sopimuksessa tahdonilmaisuus täytyy tehdä säädetyssä muodossa ja reaaliosopimuksessa edellytetään suoritusta. Muussa lainsäädännössä on lähinnä muotovaatimusten kaltaisia erityisnormeja sekä määräyksiä sopimuksen päättämävaiheeseen liittyvistä tiedonantovelvollisuuksista.²²

Sopimuksen osapuolena voi olla joko yksityinen ihminen eli luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Oikeushenkilöllä tarkoitetaan henkilön tai varallisuuden ympärille

¹⁸ Saarnilehto 2009 s. 3.

¹⁹ Saarnilehto 2009 s. 14, 17.

²⁰ Saarnilehto 2009 s. 14, 19.

²¹ Saarnilehto 2009 s. 36.

²² Hemmo 2007 s. 13, 96–97, 100; Saarnilehto 2009 s. 39.

koottua yhteisöä, kuten osakeyhtiötä tai osuuskuntaa. Sopimusosapuolista käytetään yhteisenä nimityksenä *oikeussubjektia*. Oikeussubjektilla täytyy olla oma tahto ja tahdon toteuttamiseksi erilaisia oikeuksia ja velvollisuuksia.²³

Luonnollinen henkilö voi ilmaista oikeudellisesti sitovan tahdonilmaisun itse, valtuutetun, edunvalvojan tai muun laillisen edustajan välityksellä. Oikeushenkilö on oikeussubjektina aina fiktio. Näin ollen yhteisö tarvitsee aina edustajan tahdonilmaisua muodostettaessa. Edustajan asema voi perustua lakiin, organisaation sääntöihin tai oikeustoimilain mukaiseen valtuutukseen.²⁴

Sitovan tahdonilmaisun edellytyksenä on myös, että luonnollinen henkilö, edustaja tai oikeushenkilö on *oikeustoimikelpoinen*. Luonnollinen henkilö saavuttaa Suomessa oikeustoimikelpoisuuden täytettyään 18 vuotta. Oikeushenkilön osalta oikeustoimikelpoisuus syntyy oikeuskelpoisuuden syntyessä eli kun yritys, yhdistys tai yhteisö rekisteröidään.²⁵

2.2 Liikesopimuksen erityislaatuisuus

Liikesopimus määritellään *perussopimukseksi*, joka liittyy liiketoimintaan ja jolla tavoitellaan taloudellista hyötyä. Liikesopimukset ovat yritysten välisiä ja siten henkilöneutraaleja. Henkilöneutraalius tarkoittaa, että liikesopimuksissa ei ole perinteisesti annettu merkitystä luonnollisiin henkilöihin tyypillisesti liittyviin ominaisuuksiin, kuten terveyteen, koulutukseen tai varallisuuden määrään.²⁶

Liikesopimuksessa osapuolena ovat *elinkeinonharjoittajat*. Elinkeinonharjoittaja määritellään vuonna 2011 kumotussa kilpailunrajoituslain (KilpRajL, 27.5.1992/480) 3 §:n 1 momentissa seuraavalla tavalla:

Elinkeinonharjoittajalla tarkoitetaan tässä laissa luonnollista henkilöä tai yksityistä tai julkista oikeushenkilöä, joka ammattimaisesti pitää kaupan, ostaa, myy tai muutoin vastiketta vastaan hankkii tai luovuttaa tavaroita tai palveluksia (hyödyke).

²³ Saarnilehto 2009 s. 24.

²⁴ Saarnilehto 2009 s. 25.

²⁵ Saarnilehto 2009 s. 26–27; Hemmo 2007 s. 332–336.

²⁶ Lehtinen 2006 s. 90–92.

Suomessa yritysmarkkinoilla toimivien katsotaan olevan lähtökohtaisesti ammattimaisia ja ammattitaitoisia. Elinkeinonharjoittajalla voidaan kuitenkin tarkoittaa myös yksityishenkilöä, jolla ei välttämättä ole ammattitaitoa. Yritysmarkkinat tulisivat selkeästi rajata ammattimaisten elinkeinonharjoittajien ja asiantuntijoiden väliseen vuorovaikutukseen. Liikesopimuksella tarkoitetaan siis kahden – tai useamman – *juridisen* henkilön solmimia sopimuksia, joilla on taloudellista merkitystä. Liikesopimusten tarkoituksena on toteuttaa vaihdantaa ja jakaa liiketoimintaan liittyviä riskejä.²⁷

Liikesopimukset voidaan jaotella kahteen pääryhmään: kansallisiin liikesopimuksiin ja kansainvälisiin liikesopimuksiin. Käsitys liikesopimuksista vaihtelee lisäksi tarkastelijan ja tarkasteltavan liikesopimustyyppin mukaan.²⁸

Liikesopimukset laaditaan yleensä pitkäkestoisiksi. Pitkäkestoiset liike-elämän sopimukset, kuten kumppanuussopimukset, ovat usein hyvin yksilöllisiä ja monisyisiä sopimusjärjestelyjä, jotka vaativat perusteellista juridista suunnittelua ja valmistelua. Tässä mielessä ne poikkeavat kertaluonteisista sopimuksista, jotka eivät useinkaan vaadi yksilöllistä ja monimutkaista suunnittelua. Esimerkkinä kertaluonteisista sopimuksista käyvät massavaihdantaan soveltuvat vakiosopimukset, jotka eivät edellytä erityisiä suunnittelu-, neuvottelu- tai valmistelutoimenpiteitä.²⁹

Sopimusoikeudellisessa tarkastelussa liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset poikkeavat lukuisin eri tavoin kertaluonteisista sopimuksista. Pitkäkestoisissa sopimuksissa merkittävään osaan nousevat esimerkiksi sopimusvalmistelu sopimusneuvotteluineen, räätälöivät sopimusehdot, riskit ja riskienhallinta, erimielisyyksien ratkaisumekanismit sekä eri oikeusperiaatteet. Pitkäkestoisten sopimusten osalta eri oikeusperiaatteilla on omat funktionsa ja painoarvonsa.³⁰

”Me käymme kauppaa, emme tee sopimuksia” -tyyppinen ajattelu on liike-elämässä varsin yleinen. Suullisia sitoumuksia, kirjeitä, sähköposteja, tilauksia ja tarjouksia ei mielletä sopimuksiksi tai edes sopimuksen osiksi. Silloinkin, kun varsinaisia sopimusnimisiä asiakirjoja tehdään, ne mielletään erillisiksi juridisiksi asiakirjoiksi, joiden

²⁷ Lehtinen 2006 s. 63, 90–92.

²⁸ Lehtinen 2006 s. 91. Liikesopimukset voivat siis olla myös kansainvälisiä. Tutkielmassa annetaan jonkin verran huomiota kansainvälisille sopimuksille, vaikka pääpaino onkin kansallisissa liikesopimuksissa.

²⁹ Tieva 2006 s. 243–244.

³⁰ Tieva 2006 s. 246.

tehtävä on oikeudellisiin riskeihin varautuminen. Vastaavasti sopimuksen kohteena olevasta toiminnasta sovitaan erilaisissa suunnitelmissa, jotka saattavat olla sopimuksen liitteinä. Käsitys sopimustoiminnasta vastaakin usein pelkkää sopimusasiakirjan laatimista, vaikka eritoten liike-elämässä sopimustoimintaan liittyy monia muitakin toiminnan elementtejä.³¹

Pitkäkestoisissa sopimuksissa osapuolten yhteistoiminta nousee merkittäväksi, sillä liikesuhteet perustuvat yhä enenevässä määrin yhteistoiminnallisiin verkostoihin, joille on ominaista perinteisten organisaatorajojen ylittäminen ja monipolviset yhteistyösuhteet. Sopimuksissa painottuvat hierarkian ja kontrollin sijasta kiinteä ja pitkäkestoinen yhteistyö sekä aiempaa moniäänisempi vuorovaikutus ja dialogi yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi.³²

Henkilöneutraalius johtaa liikesopimuksessa siihen, että heikompaa osapuolta ei varsinaisesti suojata. Oikeastaan liikesopimussuhteessa ei edes ole heikkoja tai vahvoja osapuolia, sillä lähtökohtana jo sopimusneuvotteluissa on, että osapuolet ovat tasavertaisessa asemassa. Sopimuskumppanit ovat ”heikkoja” tai ”vahvoja” ainoastaan sopimuksen ulkopuolella. Näin ollen myöskään kohtuusperiaatteelle ei tule antaa liian suurta merkitystä, koska liikesopimus perustuu liberalistisen sopimusajattelun mukaisesti oletukseen järkevästä toimijasta.³³

Elinkeinoelämän sopimusoikeudessa osapuolten tosiasiallinen tasavertaisuus toteutuu varsin usein. Yrityksiltä nimittäin voidaan edellyttää asiantuntemusta alallaan ja tarpeen vaatiessa oikeudellisten palveluiden käyttöä. Tämä onkin eräs merkittävimmistä eroista kuluttajasopimuksen ja liikesopimuksen välillä. Lisäksi riskielementti on huomattavasti voimakkaampi kuin kuluttajasopimuksissa.³⁴

³¹ Pohjonen 2005b s. 327.

³² Haavisto 2005 s. 118; Tieva 2009b s. 949. Macneilin mukaan kysymyksessä on klassisesta sopimusoikeudesta poikkeava näkökulma, jota hän kutsuu nimellä *Relational Contract Law* (sopimussuhteiden näkökulma). Siinä sopimuksia tarkastellaan yhteistyöverkkoina ja -suhteina. Ks. Macneil 1980. Ks. myös Annola 2007 s. 51–57 ja Nystén-Haarala 2002 s. 150–153.

³³ Tykkyläinen 2008 s. 32–33; Lehtinen 2006 s. 251. Myös Ämmälä on implisiittisesti tullut samaan lopputulokseen todetessaan, että ”jos sopijapuolet eivät ole keskenään tasavertaisia, sopijapuolen on – määrätyissä tilanteissa otettava huomioon häntä heikomman vastapuolen edut”. Ks. Ämmälä 1994 s. 8.

³⁴ Hemmo 2007 s. 31; Wilkman 2011 s. 825. Kuluttajasopimusten ja liikesopimusten eräänlaisen välimuodon muodostavat sopimukset, joissa pienyrittäjä on sopimussuhteessa vahvemmassa asemassa olevan yrityksen kanssa.

Kuten kuluttaja- myös liikesopimukset perustuvat pääsääntöisesti sopimus- ja muotovapauteen. Kirjallinen muoto on liikesopimuksissa kuitenkin hyvin yleinen ja se onkin muodostunut välttämättömäksi käytännön sanelemaksi pääsäännöksi. Usein kirjallinen muotosidonnaisuus on kirjattu jopa erilliseksi sopimusehdoksi. Kirjallisuuspakosta voi olla kuitenkin hyötyä, sillä se helpottaa liikesopimukseen kohdistuvaa viranomaisvalvontaa.³⁵

Liikesopimus on *staattinen* instituutio. Toisaalta oikeustieteessä korostetaan myös sopimusten dynaamisuutta. Tarkasteltaessa sopimuksen staattisuutta tai dynaamisuutta unohdetaan kuitenkin liityntä markkinoiden staattisuuteen tai dynaamisuuteen. Dynaamiset markkinat eivät nimittäin edellytä dynaamista sopimusta. *Lehtinen* toteaa, että asia on ennemminkin päinvastoin: dynaamiset markkinat tarvitsevat staattisia sopimuksia. Hänen teesinsä onkin, että ”staattisilla markkinoilla voidaan käyttää dynaamisuutta eli kuluttajasopimuksia voidaan arvioida dynaamisesti. Toimiakseen tasapainoisesti dynaamiset yritysmarkkinat puolestaan tarvitsevat erittäin staattista sopimuskäsitystä”.³⁶

Liikesopimusten funktiona on toteuttaa vaihdantaa ja jakaa liiketoiminnan riskejä. Liiketoiminta – ja varsinkin kansainvälinen liiketoiminta – sisältää aina riskejä, joita ei juridisin tai liiketoiminnallisin keinoin voi tehokkaasti poistaa. *Lehtinen* jaottelee kansainväliseen kauppaan liittyviä riskejä, jotka tosin soveltuvat kansalliseenkin liiketoimintaan. Riskejä ovat muun muassa

1. tavaraan kohdistuvat riskit,
2. tavaran ominaisuuksiin liittyvät riskit,
3. maksuun liittyvät riskit ja
4. muut riskit.³⁷

On kuitenkin huomattava, että erityislaatuisuudestaan huolimatta liikesopimukseen soveltuvat yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet. On siis hyvä pyrkiä siihen, että myös liikesopimuksissa modernin ja sopimusteknisesti monimutkaisen kuoren alta

³⁵ *Lehtinen* 2006 s. 92–94.

³⁶ *Lehtinen* 2006 s. 104–105.

³⁷ *Lehtinen* 2006 s. 92.

löydetäisiin perinteinen juridinen sopimuskonsepti. *Lehtinen* korostaa, että liikesopimussuhteet ovat sopimusoikeudellisilta periaatteiltaan konservatiivisia ja yksinkertaisia. Hänen mukaansa käsitykset liikesopimuksista ovat tarpeettomasti kätkeytyneet ”magian verhon” taakse, vaikka esimerkiksi kansainvälisen kaupan sopimukset perustuvat yhä ”vanhan sopimusmallin” peruskäsitteistön varaan.³⁸

2.3 Sopimusoikeudellisia periaatteita

2.3.1 Sopimusvapaus

Sopimusvapaus on yksi keskeisimmistä vaihdantajärjestelmän kulmakivistä länsimaisissa, liberaaleissa yhteiskunnissa. Sääntelyn juuret ovat yhtäältä markkinamekanismin sääntelytarpeessa ja toisaalta tiettyjen reaalisten perusmahdollisuuksien ja perusoikeuksien takaamisessa jokaiselle kansalaiselle. Sopimusvapaus on tiiviissä yhteydessä myös muihin taloudellista toimintaa koskeviin vapauksiin, kuten elinkeino- ja yhdistymisvapauteen. Vapauden ajatus on kytköksissä oletukseen yksilöiden kyvystä hoitaa itse asiansa ja siten saavuttaa edullisia tuloksia sekä itsensä että yhteiskunnan kannalta.³⁹

Liberalistinen ajattelutapa on jossain määrin murentunut asemaltaan epätasa-arvoisten sopimuspuolten välillä, sillä huomiota on ryhdytty kiinnittämään sopimuspuolten tosiasialliseen asemaan tiettyjen abstraktien oletusten sijasta. Liberaalia ihmiskäsitystä pidetäänkin virheellisenä, koska sääntelemätön vaihdanta voisi toimia ainoastaan silloin, kun kaikki markkinoilla toimivat olisivat tasavertaisia tietojensa, taloudellisten voimavarojensa sekä tarjoamiensa hyödykkeiden suhteen. Toisaalta taustalla on myös muutos yhteiskunnan roolia ja kansalaisten taloudellista suojaa koskevilla käsityksillä.⁴⁰

Aiemmin sopimusvapaus määriteltiin valinnan vapautena tai kykynä oman tahdon muodostamiseen ja käyttämiseen. Nykyisin sopimusvapautta tarkastellaan ennen muuta riskinjaon näkökulmasta. Ajatuksena on siis jakaa riskit yhteisen tavoitteen

³⁸ *Lehtinen* 2006 s. 90–91.

³⁹ *Hemmo* 2007 s. 70–71; *Tolonen* 2000 s. 77, 89.

⁴⁰ *Hemmo* 2007 s. 70–71.

saavuttamisessa. Tällöin sopimusvapaus tarkoittaa sopijapuolen mahdollisuutta ottaa haluamansa sopimusriski.⁴¹

Liikesopimuksissa sopimusvapautta voitaneen korostaa melko riskittömästi, sillä lähtökohtana liikesopimuksissa on, että toimijat ovat keskenään melko tasavertaisia. Tasavertaisuus ilmenee eritoten tiedollisena ja jossain määrin myös taloudellisena tasavertaisuutena, joka sallii melko vapaan sopimuskäytännön. Mitä heikommassa asemassa toinen sopimusosapuoli on, sitä vahvemmin sopimusvapauteen pyritään puuttumaan.⁴²

Sopimusvapauteen lukeutuu useita erilaisia vapauksia, kuten

- 1) päätätäv vapaus eli vapaus tehdä ja olla tekemättä sopimuksia,
- 2) valinnanvapaus eli vapaus valita sopimuskumppaninsa,
- 3) sisältövapaus eli vapaus määrätä itse, minkälaisin ehdoin sopimus tehdään,
- 4) muotovapaus eli vapaus itse määrätä, missä muodossa tai järjestyksessä sopimus tehdään,
- 5) tyyppivapaus eli vapaus valita tehtävän sopimuksen tyyppi,
- 6) purkamisvapaus eli vapaus laillisin keinoin vetäytyä sopimussuhteesta ja olla jatkamatta sitä ja
- 7) vapaus sopia noudatettavasta laista ja riitojen ratkaisusta.⁴³

Sopimusvapauden olennaisimmaksi elementiksi katsotaan usein *sisältövapaus*. Tavallisin syy sisältövapauden rajoittamiseen on pyrkimys heikomman suojan tehostamiseen. Sopimuksen sisältöön ei esimerkiksi elinkeinoelämän sopimussuhteissa erityisen usein puututa, sillä sopimusvapaus liikesopimuksissa on hyvin vahva pääsääntö. Yritysten välisten sopimusten osalta on lisäksi huomattava, että valtaosa sopimustyypeistä on kokonaan vailla lakiin perustuvaa sääntelyä ja siten sopimusoikeuden yleisten periaatteiden varassa. Poikkeuksina mainittakoon esimerkiksi

⁴¹ Saarnilehto 2009 s. 37; Tolonen 2000 s. 81. Ks. myös Pöyhönen 1988 s. 266–270.

⁴² Saarnilehto 2009 s. 37–38.

⁴³ Saarnilehto 2009 s. 37–38.

eräät kuljetusoikeudelliset säännökset ja vakuutusopimuslaki (VakSopL, 28.6.1994/543).⁴⁴

Sopimusvapaudesta seuraa, että sopijapuolilla on halutessaan oikeus sopia keskinäisten tahdonilmaisujensa muotovaatimukset, jos sopimus ei kuulu tiettyjen määräemuotovaatimusten piiriin. Sopijapuolet voivat esimerkiksi neuvotteluvaiheessa sopia, että pääsopimuksesta tulee sitova vasta molempien osapuolten allekirjoitettua sopimusasiakirjan. Toisaalta voidaan sopia myös, että kaikki ilmoitukset mahdollisista suoritusvirheistä on tehtävä kirjallisesti. Tämäntyyppisten muotovaatimusten käyttö on käytännön sopimustoiminnassa melko yleistä. Amerikkalaisperäisten sopimusmallien ja -käytäntöjen yleistyminen lisää muotovaatimusten käyttöä entisestään.⁴⁵

Useimmiten sopimus syntyy osapuolten yhteistyön tuloksena vapaaehtoisuuden pohjalta. Sopimusvapauden osa-alueet eivät kuitenkaan ole ehdottomia, sillä vapautta on voitu rajoittaa muun muassa sovittelumahdollisuuksin sekä oikeustoimen pätevyyden edellytysten osalta.⁴⁶

Liikesopimuksissa sopimusvapauden vasta-argumenteiksi on nimetty vilpillinen toiminta, ylivoimainen este, pakottava lainsäädäntö ja *ordre public* -sääntö.⁴⁷ Sopimusvapautta rajoittaa lisäksi *sopimuspakko*. Sopimusta suunnittelevat voivat velvoittautua tekemään sopimuksen keskenään esimerkiksi esisopimuksen perusteella. Pakko sopimukseen voi perustua myös monopoliasemaan tai julkisoikeudelliseen asemaan. Julkiset laitokset ovat velvollisia tekemään sopimuksen sellaisen henkilön kanssa, joka tarjoaa säädetyn vastasuorituksen. Myöskään apteekki, posti, liikennevakuutuksia myöntävä yhtiö, taksi, liikennelaitos tai alkoholiliike ei voi kieltäytyä tekemästä sopimusta maksuhaluisen ostajan kanssa, joka täyttää sopimuksen vaatimat edellytykset.⁴⁸

Sopimuspakon vallitessa osapuolen on solmittava sopimus jokaisen sellaisen sopimuksen tekemistä haluavan henkilön kanssa, joka suostuu tavanomaisiin sopimusehtoihin ja jonka kanssa tehtävään oikeustoimeen ei liity riskejä, joiden perusteella sopimuksesta voi legitimitä kieltäytyä. Esimerkiksi sopimuskumppanin epävarma maksukyky voi olla sellainen riski, jonka perusteella sopimuksesta voi

⁴⁴ Hemmo 2007 s. 72–73.

⁴⁵ Norros 2008 s. 183.

⁴⁶ Saarnilehto 2009 s. 7, 38.

⁴⁷ Lehtinen 2006 s. 110.

⁴⁸ Saarnilehto 2009 s. 56–57.

kieltäytyä. Sopimuspakosta ei ole yleisiä säännöksiä; täsmällinen sisältö ja elinkeinonharjoittajan kieltäytymisperusteet vaihtelevatkin riippuen sopimustyyppistä ja normipohjasta.⁴⁹

Sopimuspakosta ja oikeudesta valita asiakkaita säännellään muun muassa laissa luottolaitostoiminnasta (LuottolaitosL, 9.2.2007/121). Kyseisen lain 8 luvun 134 §:ssä säädetään, että ”talletuspankki saa kieltäytyä tavanomaisen talletustilin avaamisesta ja tilin käyttöön tarkoitettua välineen myöntämisestä taikka maksupalvelua koskevan toimeksiannon hoitamisesta ETA-valtiossa laillisesti oleskelevälle luonnolliselle henkilölle vain, jos kieltäytymiselle on painava peruste. Perusteen tulee liittyä asiakkaaseen tai hänen aiempaan käyttäytymiseensä taikka siihen, ettei asiakassuhteelle ilmeisesti ole todellista tarvetta. Kieltäytymisen peruste on ilmoitettava asiakkaalle”.

2.3.2 *Sopimuksen sitovuus*

Sopimuksen sitovuuden ajatus – latinan kielellä *pacta sunt servanda* – on sopimusoikeuden klassinen perusta. Sen mukaan toimijat voivat keskinäisillä päätöksillään velvoittautua siten, että syntyneet sopimusvelvoitteet pannaan viime kädessä täytäntöön tuomioistuinlaitoksen ja ulosottokoneiston avulla.

Oikeudellisen pätevyyden merkityksessä sitovuus tarkoittaa sopimuksen sisällön mukaisia oikeusvaikutuksia. Sopimuksen sitovuus on sopimusoikeudellisista periaatteista merkittävin, koska sopimusoikeuden normeilla on vakiinnuttava, koordinoiva ja yleisesti vaihdannan varmuutta luova tehtävä, jonka avulla on mahdollista ennakoida toisen sopijapuolen käyttäytymistä.⁵⁰

Sitovuus ei kuitenkaan ole absoluuttista, sillä sopimus menettää merkityksensä aina silloin, kun pakottava lainsäädäntö poikkeaa osapuolten päättämistä ehdoista. Sitovuuteen voidaan puuttua myös erilaisin kriteerein, jotka ovat joko sopimuksen syntytapaan tai sen sisältöön liittyviä. Toisaalta sopimuksen suoritusta koskevat olosuhteet voivat myös muuttua poikkeuksellisella tavalla ulkoisen syyn, kuten sodan, luonnonkatastrofin, maksuliikenteen keskeytymisen tai muun sellaisen syyn johdosta,

⁴⁹ Hemmo 2007 s. 77–78.

⁵⁰ Hemmo 2007 s. 49; Tolonen 2000 s. 70.

joka tekee suorituksen mahdottomaksi. Tällaista kutsutaan *ylivoimaiseksi esteeksi* tai *force majeure* -tilanteeksi.⁵¹

Liike-elämässä sopimuksen sitovuus ei sinänsä riipu siitä, nimetäänkö oikeustoimi yksipuoliseksi vai kaksipuoliseksi sitoumukseksi. Kummassakin tapauksessa on annettu lupaus siitä, että liikekumppani tekee jotain sovittua ja täyttää velvoitteensa. Yksipuolinen tahdonilmaisu on sitovuudeltaan kuitenkin huomattavasti vahvempi kuin kaksipuolinen sopimusvelvoite, koska yksipuolisen sitoumuksen antajan katsotaan harkinnan tavanomaista huolellisemmin yksipuolisen sitoumuksen antamista.⁵²

Liike-elämässä sopimuksen yksi- tai kaksipuolisuus ei siis tosiasiallisesti vaikuta sopimussuhteeseen erityisen paljon, sillä osapuolten katsotaan joka tapauksessa olevan hyvin tasavahvassa suhteessa. Ero muodostuukin merkittävämmäksi esimerkiksi kuluttajakaupassa, jossa yksityinen kuluttaja saa automaattisesti vastapuolena olevaa elinkeinonharjoittajaa heikomman aseman ja siten häntä myös pyritään suojaamaan esimerkiksi yksipuolisen sopimuksen asettamilta kohtuuttomilta velvoitteilta.

Sopimuksen sitovuudella tarkoitetaan, että sopimuksen rikkojaa uhkaavat haitallisina pidettävät seuraamukset, kuten oikeudelliset sanktiot. Sitovuus merkitsee myös sitä, että sopimuksen rikkojaa vastaan voidaan ryhtyä toimenpiteisiin hänen taivuttamiseksi. Esimerkiksi oikeuslaitos on tällöin käytettävissä, jos vastapuoli ei täytä sopimustaan. Sopijapuolen on kuitenkin tehtävä päätös viranomaisten käyttämisestä, sillä sopimusrikkomusasioissa viranomainen ei yleensä ryhdy toimenpiteisiin viran puolesta, *ex officio*, vaan ainoastaan osapuolten pyynnöstä. On myös huomattava, että viranomaisten käyttäminen sopimusrikkomusasioissa ei ole erityisen nopea, käytännöllinen tai edullinenkaan keino. Usein onkin parempi neuvotella asiasta uudelleen tuomioistuimessa riitelyn sijasta.⁵³

Vaikka esimerkiksi sovittelusäännökset osaltaan kaventavat sopijapuolten yksityisautonomiata, sopimusten sitovuudessa on jatkuvasti tärkeä argumentatiivinen lähtökohta. Näin ollen esimerkiksi väittämis- ja perustelemistaakka on sillä osapuolella, jonka mielestä sopimusehtojen velvoittavuudesta tulisi poiketa.⁵⁴

⁵¹ Hemmo 2007 s. 49; Tolonen 2000 s. 70. Ylivoimaiseen esteeseen palataan jäljempänä tutkielmassa.

⁵² Lehtinen 2006 s. 96.

⁵³ Saarnilehto 2009 s. 5.

⁵⁴ Hemmo 2007 s. 49.

Sopimuksen sitovuus korostuu erityisesti liikesuhteissa, vaikka kuluttajasuhteissakin sitovuus on vallitseva lähtökohta. Liikesopimuksissa sitovuutta on korostettu niin sanotulla *rigor commercialis* -käsitteellä. Sen mukaan sopimuksissa on erityisen huolellisesti noudatettava sopimuksen ehtoja. Rigor commercialis onkin eräänlainen vahvennettu *pacta sunt servanda* -periaate.⁵⁵

	Sitovuusperiaate	Sitovuuden toteutuminen
Tavallinen sopimus	Pacta sunt servanda	Normaali sitovuus
Liikesopimus	Rigor commercialis	Ankara sitovuus
Liikesopimukseen liittyvä yksipuolinen sitoumus	Rigor commercialis	Erittäin ankara sitovuus
Kuluttajasopimus	Pacta sunt servanda	Lähtökohtaisesti aina kuluttajaystävällinen ja tämän vuoksi normaalia hieman heikompi sitovuus

Taulukko 1. Erilaisten sopimusten ja sitoumusten sitovuuden toteutuminen⁵⁶

Normiperusteinen – ennen kaikkea oikeustoimilakiin perustuva – sopimuksen sitovuus voi oikeustoimilain lisäksi perustua myös seuraamusnormeihin, jotka liittävät sopimusrikkomukseen esimerkiksi luontoissuorituspakon tai vahingonkorvausvastuun. Lisäksi sopimuksen sitovuus ilmenee oikeuskäytännöstä, tahto- ja luottamusteorioista sekä yhteiskunnallisista arvoista.⁵⁷

Tapauksessa KKO 2000:102 (ään.) korkein oikeus katsoi, että asunto-osakeyhtiön koko osakekantaa koskevan kaupan peruunnuttua ostajasta johtuvasta syystä myyjällä oli oikeus käsirahaakin suurempaan vahingonkorvaukseen. Ratkaisulla on selkeästi korostettu liikekumppaneiden luottamuksensuojaa ja esisopimukseen perustuvia perusteltuja odotuksia varsinaisesta sopimussuhteesta.

⁵⁵ Lehtinen 2006 s. 96–97.

⁵⁶ Lehtinen 2006 s. 97.

⁵⁷ Hemmo 2007 s. 14–15.

Perusteluissaan KKO totesi seuraavaa:

”Nyt ei kuitenkaan ole kysymys tavanomaisesta, asuntokauppalain 3 luvussa säänneltyihin tapauksiin verrattavasta asuntokaupasta. Kysymys on ollut liiketoimesta, jossa tarjouksen tehneen osakeyhtiön toimialana on ollut muun muassa sijoitusyhtiötoiminta, asunto-osakkeiden osto ja myynti sekä rakennustyöt ja jossa kaupan kohteena on ollut kahden rakentamattoman asunto-osakeyhtiön osakekannat kokonaisuudessaan.

Näissä olosuhteissa Korkein oikeus pitää perusteltuna arvioida ostotarjouksen tehneen mutta kaupanteosta vetäytyneen osapuolen vahingonkorvausvastuuta liike-elämässä yleisesti noudatettavien oikeussäännösten nojalla. – – Vaikka osakeyhtiön ostotarjouksessa on määräys, jonka mukaan käsiraha jää myyjälle, jos kauppaa ei synny ostajasta johtuvasta syystä, tästä ei vielä voida päätellä osapuolten tarkoittaneen, että osakeyhtiöllä olisi mainittu vetäytymisoikeus tai että käsiraha olisi kaikissa tilanteissa tarkoitettu kattamaan myyjän koko vahingon.”

Liikesopimuksissa tahdonilmaisut ja sopimuskumppanien konsensus ilmenevät eräänlaisena ”sopijapuolten lakina”, josta käytetään termiä *lex contractus*. Liiketoiminnassa sopimuksen sitovuus ilmeneekin ennen muuta sopimuskumppaneiden sopimuksesta, eikä niinkään kansallisen lain säännöksistä. Tietysti kansallinen laki velvoittaa sopimuksen osapuolia yleisvelvoittavuusominaisuutensa johdosta, mutta liikesopimuskumppanit eivät yleensä halua rajoittaa kauppaa ja vaihdannan intressejä lailla. Yleensä sopimukset laaditaankin sopimusvapauden puitteissa mahdollisimman vapaasti ja osapuolten intressit tapauskohtaisesti huomioon ottaen, vaikka toimintaa sinänsä ohjailisi jokin säädetty laki. *Lehtisen* mukaan ”liikesopimuksen osapuolet haluavat usein olla ’lain ulkopuolella’”.⁵⁸

⁵⁸ *Lehtinen* 2006 s. 97.

2.3.3 *Lojaliteettiperiaate*

Lojaliteettivelvollisuus tai -periaate perustuu ajatukseen sopimuskumppanin tärkeiden intressien huomioon ottamisesta. Lojaliteettivelvollisuus perustaa velvollisuuksia muun muassa tietynlaisten huomautusten tekemiseen ja pidättyvyyteen toisen kannalta ankarien oikeuskeinojen käyttämisestä. Lojaliteetin synonyyminä puhutaan usein luottamuksen tai ”hyvän uskon” (good faith) vaatimuksesta. Sopimuspuoli ei luottamusvaatimuksen mukaan saa esimerkiksi pyrkiä hyötymään yllättävästä tilanteesta opportunistisesti tai muutenkaan yksipuolisesti ajaa omia etujaan toisen osapuolen kustannuksella.⁵⁹

Lojaliteettivelvollisuus tarkoittaa velvollisuutta ottaa vastapuolen edut huomioon ilman, että sopimuksesta aiheutuvat omat oikeudet vaarantuvat kohtuuttomasti. Lojaliteettivelvollisuudessa korostuvat sopimuksen yhteistoimintaluonne, sopimusosapuolten yhdenvertaisuus sekä tiedollinen tasavertaisuus. Lojaliteettivelvollisuuden rikkominen katsotaan rajoitetusti sopimusrikkomukseksi, joskus myös petokseksi.⁶⁰

Lojaliteettivelvollisuus ei ole erillinen oikeudellinen ilmiö. Sitä ei näin ollen voi erottaa muista sitä lähellä olevista periaatteista. Toisaalta on myös mahdollista katsoa periaatteen olevan osa muita, johtavia oikeusperiaatteita, kuten kunniallisuutta ja hyvän tavan vastaisuutta. Lisäksi lojaliteettivelvollisuutta voidaan pitää yleisnimityksenä erilaisille velvollisuuksille, joita sopijapuolella on vastapuolta kohtaan. Velvollisuus ilmenee eri tilanteissa ja eri sopimustyyppien osalta jonkin verran toisistaan poikkeavalla tavalla, kuten oikeustoimilain 33 §:n kunnianvastaiset ja arvottomat oikeustoimet kieltävässä säännöksessä, tiedonanto- ja ilmoitusvelvollisuutena, myötävaikutusvelvollisuutena, uskollisuusvelvollisuutena ja reklamaatiovelvollisuutena. Myös yleisemmät avoimuuden, rehellisyyden ja joviaalisuuden vaatimukset ilmentävät osaltaan lojaliteettiperiaatetta.⁶¹

Lojaliteettivelvollisuuden kanssa samansuuntainen periaate on oikeuksien väärinkäytön kieltö. Periaate voi saada merkitystä esimerkiksi silloin, kun jonkin menettelyn tarkoituksena on toisen shikaaninomainen vahingoittaminen tai kun

⁵⁹ *Hemmo* 2007 s. 53–54; *Ämmälä* 1994 s. 3; *Mähönen* 2000 s. 130. Lojaliteettivelvollisuutta täytyy noudattaa myös sopimuksia tulkittaessa.

⁶⁰ *Mähönen* 2000 s. 129.

⁶¹ *Ämmälä* 1994 s. 8–9; *Mähönen* 2000 s. 131.

näennäisesti sallitulla toimenpiteellä pyritään moitittavaan tavoitteeseen. *Shikaanilla* tarkoitetaan menettelyä, jossa pyritään toisen osapuolen vahingoittamiseen ilman, että oikeuden käyttämiseen olisi omaa intressiä.⁶²

Sopimuksen tekemiseen johtaneet vaikuttimet ovat usein itsekkäät, sillä osapuolet solmivat sopimuksen saavuttaakseen tarvitsemiensa asioita. Sopimusten tekeminen voi olla yhteisöille jopa elinkeinon harjoittamista. Tällöin sopimuksen tekemisen motiivina ei yleensä ensisijaisesti ole vastapuolen edun huomioon ottaminen. Tällaisissa tapauksissa mitään korostunutta velvollisuutta vastapuolen huomioimiseen ei usein edes ole. Jossain määrin vastapuolen edut kuitenkin täytyy ottaa huomioon, vaikka liike-elämässä on keskenään tasavertaisten elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa pidetty hyväksyttävänä menettelytapoja, jotka suorastaan hipovat hyvän tavan tai lainvastaisuuden rajoja. Kuluttajasopimuksissa hyvän tavan tai lainvastaisuus kuitenkin rajoittaa sopimusvapautta.⁶³

Lojaliteettivelvollisuuden vahvuus on sopimustyyppiäkohtaista. Toisaalta velvollisuudessa on myös aste-eroja. Erityisen korostunut lojaliteettivelvollisuus on osapuolten välistä luottamussuhdetta edellyttävissä sopimuksissa sekä pitkäaikaisissa sopimuksissa, jotka edellyttävät henkilökohtaista suhdetta ja yhteistyötä. Tällaisia ovat esimerkiksi työsopimus, yhteistyösopimus, eräät yhtiösopimukset sekä edustusopimus. Mitä pitkäaikaisempi sopimus on kyseessä, sitä korostuneemmaksi luottamus nousee. Toisaalta lyhytaikainenkin sopimus voi edellyttää vahvaa luottamussuhdetta ja yhteistoimintaa. Esimerkiksi toimeksiantosopimuksissa lojaliteettivelvollisuutta pidetään tärkeänä toimeksiantosopimuksen kestosta riippumatta.⁶⁴

Lojaliteettivelvollisuuden sisältöön ja tulkintaan voivat sopimustyyppin lisäksi vaikuttaa myös oikeustaloustieteelliset käsitteet *taloudellisesta rationaalisuudesta* sekä *soveliaasta vastuunkantajasta*. Taloudellinen rationaalisuus voi olla taustalla pohdittaessa muun muassa tiedonanto- ja tarkastusvelvollisuuksien laajuutta, huolellisuusarviointia sekä sopimuksen päättämistä. Soveliaaseen vastuunkantajaan tukeutuvassa argumentoinnissa pohditaan, kumpi osapuoli on kulloisenkin sopimukseen liittyvän riskin osalta vastuunkantajana. Vastausta voidaan tällöin etsiä vertaamalla osapuolten käytössä olevia toimintamahdollisuuksia, joilla he voivat esimerkiksi estää

⁶² Hemmo 2007 s. 56.

⁶³ Ämmälä 1994 s. 6–7. Ks. lojaliteettivelvollisuudesta kuluttajasuhteissa esim. Mickwitz 1994 s. 17–24.

⁶⁴ Ämmälä 1994 s. 18–19.

sopimusriskin realisoitumisen tai ohjata siitä aiheutuvan vahingon vakuutuksesta korvattavaksi.⁶⁵

Kun sopimussuhteessa on yhteisen hankkeen piirteitä ja kyseessä on pitkäkestoinen sopimus tai muu yhteistoimintasopimus⁶⁶, osapuolten toisiinsa kohdistamat odotukset sopimuskumppanin intressien huomioon ottamisen ja toiminnan yleisen hyvän tavan mukaisuuden osalta ovat normaalia korkeammalla. Edellytykset sopimussuhteen irtisanomiseen ja purkamiseen voivat rajoittua lojaliteettivelvollisuuden nojalla, sillä keistosopimukseen saattaa liittyä merkittäviä taloudellisia arvoja. Jos kysymyksessä on yksittäinen transaktio, lojaliteettivaatimukset eivät etenäkään erilaisten joustavuuteen ja sopimushäiriöiden selvittämiseen liittyvän yhteistoiminnan suhteen voine olla yhtä laajoja kuin yhteistoimintasuhteessa.⁶⁷

Lojaliteettivelvollisuuden käyttöalan laajuus riippuu myös osapuolten intressiristiriidasta tarkasteltavana olevassa kysymyksessä. Esimerkiksi tiedonantovelvollisuuden kaltaisten velvoitteiden kohdalla intressiristiriitaa ei useinkaan ole. Sen sijaan tilanne on toinen otettaessa kantaa velkojan käytössä oleviin oikeuskeinoihin sopimusrikkomustilanteessa tai osapuolten oikeudessa päättää keistosopimus. Tällöin lievempien oikeuskeinojen priorisointi tai sopimuksen päättämismvapauden rajoittaminen voisivat olennaisesti rajoittaa osapuolten oikeutta tavoitella omaa etuaan tyydyttävää kokonaisratkaisua. Jälkimmäisessä tilanteessa lojaliteettiperusteinen toimintavapauden rajoittaminen olisi olennaisesti radikaalimpi toimenpide.⁶⁸

Liike-elämän pitkäkestoisten kumppanuussopimusten toimivuuden kannalta on erittäin tärkeää, että sopimusosapuolet luottavat toisiinsa. Sopimussuhteen on oltava vuorovaikutuksellinen ja osapuolilla on omien erityisten tavoitteidensa lisäksi oltava ainakin yksi yhteinen tavoite. Osapuolten keskinäinen henkilöllinen suhde on niin ikään

⁶⁵ Hemmo 2007 s. 57–58

⁶⁶ Ks. Ämmälä 1994 s. 23, jossa yhteistoimintasopimus rinnastetaan käsitteenä franchising-sopimukseen. Rinnastus on kuitenkin osittain puutteellinen, koska yhteistoimintasopimus voi liittyä muihinkin sopimustyyppisiin kuin pelkkään franchising-toimintaan. Yhteistoimintasopimusta voidaan pitää liiketoimintasopimuksen eräänä osa-alueena. Yhteistoimintasopimuksessa edellytetään kuitenkin tiiviimpää yhteistyötä ja luottamusta kuin liikesopimuksessa, sillä esimerkiksi franchising-toiminta perustuu edustukseen ja toisen luoman tavaramerkin käyttämiseen.

⁶⁷ Hemmo 2007 s. 53–54.

⁶⁸ Hemmo 2007 s. 54.

tärkeä, sillä sopimussuhde toimii hyvin, mikäli osapuolten suhde on avoin ja ennakkoluuloton.⁶⁹

Luottamus on ilmiönä hyvin moniulotteinen. Luottamus liittyy paitsi ihmisten henkilökohtaisiin suhteisiin myös yritysten toimintaan. Luottamukseen liitettävät ulottuvuudet ovat peräisin muista tieteistä kuin oikeus- tai kauppatieteistä. *Relational contracting* -oppi on korostanut luottamuksen sopimusoikeudellista merkitystä. Luottamus onkin noussut erääksi tärkeäksi liiketoiminnan mahdollistavaksi edellytykseksi. Yrityksen toimintaympäristöön liittyvät potentiaaliset muutokset ja epävarmuudet sekä liikesuhteiden määrän lisääntyminen ja monimutkaistuminen ovat tekijöitä, jotka edellyttävät toimijoilta yhä enemmän luottamusta.⁷⁰

Tieva huomauttaa, että lojaliteettivelvollisuutta ja luottamusta ei voi täysin rinnastaa, vaikka ne ovatkin lähi-ilmiöitä ja täydentävät toisiaan. Hänen mukaansa ”lojaliteettivelvollisuuden vaikutus voidaan konkreettisesti määritellä ajallisesti eri vaiheisiin pitkäkestoisen sopimussuhteen osalta. Näin ei välttämättä ole luottamusperiaatteen kanssa. Luottamusperiaatteen yleisyys voi heikentää sen sopimusoikeudellista argumentaatioarvoa ja velvoittavuutta”. Hänen mielestään voidaankin väittää, että sopimusoikeudellisesti lojaliteettivelvollisuus on velvoittavuudeltaan ja argumenttina vahvempi kuin luottamusperiaate. Toisaalta lojaliteettivelvollisuutta voidaan myös pitää luottamuksen juridisenä ilmenemismuotona.⁷¹

Lojaliteettivelvollisuus ilmenee eri tavoin sopimusten eri vaiheissa. Velvollisuus onkin jaettu sopimuksen syntymistä edeltävään neuvottelulojaliteettiin ja sopimuksen syntymisen jälkeiseen täyttämisojaliteettiin. Sopimuksen laatu voi niin ikään vaikuttaa lojaliteettivelvollisuuden sisältöön. Esimerkiksi henkilökohtaiseen tai pitkäkestoiseen yhteistyöhön ja yhteistoimintaan perustuvat kumppanuussopimukset korostavat eräänlaista ankaraa lojaliteettivelvollisuutta.⁷²

Lojaliteettivelvollisuuden merkitystä ennen sopimuksen syntymistä ilmentää ennakkopäätös KKO 1984 II 181 (ään.). Tapaus kuvaa lojaliteettivelvollisuuden merkitystä sopimuksen valmisteluvaiheessa. Tapauksessa oli kysymys rakennushankkeen sopimusneuvottelujen katkeamisesta. Neuvotteluosapuolena ollut

⁶⁹ *Tieva* 2006 s. 240; *Tieva* 2009b s. 949–951.

⁷⁰ *Tieva* 2006 s. 241, 249.

⁷¹ *Tieva* 2006 s. 249–250.

⁷² *Mähönen* 2000 s. 131, 135. Ks. myös *Rudanko* 2002 s. 197–201.

kommandiittiyhtiö oli toisesta osapuolesta riippumattomasta syystä katkaissut neuvottelut vastapuolen kanssa. Näin tehdessään kommandiittiyhtiö oli korkeimman oikeuden mukaan menetellyt pitkälle edenneissä sopimusneuvotteluissa vaadittavan luottamuksen ja hyvän tavan vastaisesti. Asiassa päädyttiin siis toteamaan, että jo sopimusta neuvoteltaessa osapuolten velvollisuutena on huolehtia, että merkittävistä asioista keskustellaan ja päätetään avoimesti osapuolten kesken.⁷³

Tapauksessa KKO 1993:130 on linjattu lojaliteettivelvollisuuden ja tiedonantovelvollisuuden rajanvetoa. Tapauksessa rakennuttaja oli sopimusneuvottelujen aikana tehnyt alkuperäisiin rakennussuunnitelmiin muutoksia, jotka urakoitsijan tietämättä johtivat siihen, ettei rakennushanke toteutettuna täyttänyt sille suunnittelussa asetettuja tavoitteita. Kun urakoitsija oli huomauttamatta asiasta rakennuttajalle sitoutunut työurakkaan kokonaisvastuurakentamisen mukaisin ehdoin, urakoitsija oli vastuussa rakennuttajalle laiminlyönnistään aiheutuneista vahingoista. Korkein oikeus katsoi, että vaikka sopimusehdot koskivat urakoitsijan suoritusajasta vastuuta, siinä määrättyä huomautuksentekovelvollisuutta oli ”niin sanotun lojaliteettiperiaatteen mukaisesti noudatettava myös jo sopimusta valmisteltaessa”⁷⁴.

Sopimuksen solmimisvaiheessa lojaliteettivelvollisuus merkitsee, että osapuolten on otettava tietyssä määrin ja tietyllä tavoin myös sopimuskomppaninsa etu huomioon. Sopimuksella määritellään yhteisen toiminnan päämäärä, jolloin on huomioitava ja suojattava molempien osapuolten edut ja oikeudet. Osapuolten intressejä ei tule nähdä vain vastakkaisina ja kilpailevina, vaan osapuolilla on aktiivinen tiedonantovelvollisuus sopimuksen sisältöön ja sen arviointiin vaikuttavista seikoista. Lojaalisuusnäkökulma on moraalisääntö, joka korostaa osapuolten välillä vallitsevaa luottamussuhdetta ja avoimuutta.⁷⁵

Tyypillisiä tilanteita, joissa lojaliteetti aktualisoituu sopimusta täytettäessä, ovat pitkäkestoiset sopimukset, kuten luvakesopimukset, urakkasopimukset ja yhteisyritykset. Varsinaisia täyttämislöjaliteettia koskevia ennakkotapauksia ei ole, vaikka lojaliteettivelvollisuuden onkin nähty epäsuorasti ilmenevän lukuisista ratkaisuista.⁷⁶

⁷³ *Tieva* 2006 s. 246, alav. 28.

⁷⁴ *Mähönen* 2000 s. 136.

⁷⁵ *Hirvi* 1994 s. 26.

⁷⁶ *Mähönen* 2000 s. 137.

Lehtisen mukaan lojaalin toiminnan ja sopimuslojaliteetin merkitys korostuu yritysmarkkinoilla ja liikesopimuksissa. Yritysmarkkinoilla osapuolilla onkin ainakin jonkinasteinen lojaliteettivelvollisuus toista sopijakumppania kohtaan. Tavallaan lojaalisuus on yritysmarkkinoiden toimivuuden tae. Hän esittää kuvitteellisen teollisuusprojektin rahoitusesimerkin, jossa ainoalta rahoittajalta loppuvat sopimuksen mukaiset velvoitteet rahoittaa projektia. Projektinomistaja ilmoittaa, että lisärahoituksen tarve olisi viisi miljoonaa euroa. Mikäli rahoitusta ei saada, koko projekti kaatuu. Mikäli rahoittaja on jo mukana esimerkiksi 300 miljoonan euron rahoitusosuudella, hänellä on *Lehtisen* mukaan jonkinasteinen *lojaalisuuspakko* lisärahoituksen järjestämiseen.⁷⁷

Tykkyläinen huomauttaa aiheellisesti, että *Lehtisen* esittämässä skenaariossa luotetaan liikesopimuksen ja sopimusverkon osapuolten *haluun* toimia lojaalisti. Tällöin jää avoimeksi, kuinka ja kenen toimesta lojaalisuus tai kohtuullisuus arvioidaan osapuolten ollessa asiasta erimielisiä ja mitkä ovat seuraukset näiden rikkomisesta. Vaikuttaa siis siltä, että lojaalisuudesta liikesopimuksessa ja sopimusverkossa ei ole ennakoimattoman olosuhdemuutoksen aiheuttamien ongelmien korjausmekanismiksi. Lojaliteettiperiaatteen merkitys olosuhteiden muutoksen kannalta rajoittuu ainoastaan jonkinlaiseksi tosiasialliseksi, taloudellisesta kannattavuuslaskelmasta johtuvaksi velvoitteeksi.⁷⁸

Liike-elämän pitkäkestoisten sopimusten ja sopimussuhteiden osalta myös sopimussuhteen päättymisellä on erilaisia oikeudellisia vaikutuksia. Lojaliteettivelvollisuus voi sopimuksen päättymisen jälkeen ilmetä muun muassa velvollisuutena olla aiheuttamatta entiselle sopimuskumppanille haittaa paljastamalla sopimussuhteen aikana salassa pidettäviä tai myöhemmin tietoon tulleita tietoja tai muutoin toimimalla vastoin entisen sopimuskumppanin etua.⁷⁹

Sopimushäiriötilanteessa lojaliteettivelvollisuus edellyttää osapuolilta pidättäytymistä keinottelusta toisen osapuolen kustannuksella. Esimerkiksi velkojan tulee velallisen sopimusrikkomuksesta huolimatta ottaa huomioon myös velallisen ja vakuudenantajan asema ja ilmoitusvelvollisuuden nojalla ilmoittaa tulevasta

⁷⁷ *Lehtinen* 2006 s. 78–79, 212.

⁷⁸ *Tykkyläinen* 2008 s. 39–40.

⁷⁹ *Tieva* 2006 s. 248.

kohtuullisista toimenpiteistä. Lojaliteettivelvollisuus ilmenee myös hyvään pankkitapaan kuuluvana hyvänä perintätapana.⁸⁰

⁸⁰ *Hirvi* 1994 s. 27.

3 OLOSUHDEMUUTOKSET

3.1 Aluksi

Sopimuksen pitkäaikaisuus aiheuttaa erityisiä ongelmia sopimusten laadinnalle. Olosuhteet voivat muuttua ennakoimattomasti siten, että selvää riskinjakoa ei ole edes tehty. Sopimusongelmien ennalta-arvattavuus vähenee mitä pidempään sopimussuhde kestää. Teknisesti vaikeimmin ratkaistavia ovat ennakoimattomat, olennaiset, pysyvät tai pitkävaikutteiset olosuhteiden muutokset, jotka vaikuttavat merkittävästi alkuperäiseen kustannusrakenteeseen tai tulonmuodostukseen. Tällöin sopimusten muokkaaminen vastaamaan uutta tilannetta saattaa olla perusteltua ja oikeutettuaakin. Muutoksia varten kannattaa myös luoda ”varaventiileitä” siltä varalta, että ne aiheuttavat riitaa sopimussuhteessa.⁸¹

Olosuhdemuutoksen yksinkertaisin muoto on markkinamuutos eli esimerkiksi kustannusten kasvaminen tai toisen osapuolen sopimuksesta saaman hyödyn väheneminen. Toisaalta myös lainsäädännön muutos on olosuhdemuutos, joka voi vaikuttaa sopimukseen; muun muassa arvonlisäverolainsäädännön säätäminen ja sen tulkintakäytännöt ovat aiheuttaneet monia sopimusoikeudellisesti ongelmallisia tilanteita.⁸²

Sopimuksella on voitu perustaa sellainen pitkäaikainen yhteistoimintasuhde, jossa sopimuksen päättämistä seuraavat tapahtumat voivat johtaa siihen, että alkuperäinen sopimussisältö osoittautuu epätarkoituksenmukaiseksi. Lisäksi sopimuksen täyttämiseen vaikuttavat olosuhteet voivat muuttua siten, että sopimusta ei voida toteuttaa, suoritukset ovat muuttuneet epäsuhtaisiksi tai että sopimuksen tekeminen on jopa täysin mahdotonta. Sopimukseen vetoaminen on saattanut myös muuttua hyvän liiketavan vastaiseksi. Niin ikään kohtuusnäkökohdat voivat puoltaa sopimuksen muuttamista.⁸³

Olosuhdemuutosten vaikutus on olennainen ja toimenpiteitä vaativa silloin, kun muutos vaikeuttaa toisen osapuolen velvoitteiden täyttämistä tai muuttaa alkuperäistä

⁸¹ Kurkela 2003 s. 41.

⁸² Hemmo 2005 s. 135–136.

⁸³ Hemmo 2003 s. 3; Saarnilehto 2009 s. 181. Muissa maissa muuttuneisiin olosuhteisiin viitataan esimerkiksi termein *Frustration of Purpose*, *Wegfall der Geschäftsgrundlage* ja *Imprévision*.

suoritusvelvollisuuksien tasapainoa. Tällaisia muutoksia ovat ulkopuoliset suoritusesteet, sopimusosapuolen taloudellisen tilan heikentyminen tai sopimukseen vaikuttava lainsäädäntöuudistus. Toisaalta myös muutoksen taustalla piilevä syy voi vaikuttaa siihen, missä määrin muutos lopulta vaikuttaa sopimussuhteeseen. Yleisessä taloudellisessa tilanteessa tapahtuvat muutokset ovat kuitenkin lähtökohtaisesti kunkin toimijan itsensä kannettavaksi jääviä normaaleja riskejä.⁸⁴

Olosuhdemuutosten problematiikka tiivistyy ennen kaikkea kysymykseen siitä, kuuluuko muutos toisen osapuolen sopimuksella kannattavakseen ottamien riskien piiriin vai onko käsillä odottamaton jälkipäätös tapahtuma, jonka vuoksi sopimuksen sovittelu, raukeaminen tai irtisanominen tulee kyseeseen.⁸⁵

Peruseriaatteena on, että sopimukset on pidettävä myös silloin, kun olosuhteet muuttuvat. Liikesopimussuhteissa lähtökohtana onkin, että osapuolet kantavat riskit mahdollisista heitä koskettavista muutoksista. Mikäli sopimus ei osoittaudukaan osapuolille tarkoituksenmukaiseksi, ei sopimussitovuus saa vaarantua. Pääsäännöstä on myös poikkeuksia: Tapauksessa KKO 2010:69 (ään.) korkein oikeus totesi, että liikekumppanilla on oikeus irtisanoa sopimussuhde kilpailuolosuhteiden olennaisen muuttumisen johdosta. Koska osapuolet olivat sitoutuneet pitkäaikaiseen sopimukseen, heidän on myös kohtuudella varauduttava olosuhdemuutoksia koskeviin riskeihin. Yleensä osapuolet kantavat riskit yhdessä, mutta jos olosuhteet muuttuvat toiselle osapuolelle epäedullisiksi, täytyy tällä olla mahdollisuus vapautua sopimusvastuista – varsinkin kun sopimus perustui yksipuolisesti laadittuihin vakioehtoihin. Tuomioistuin katsoi myös, että irtisanominen ei ollut kohtuuton pitkästä irtisanomisajasta johtuen.⁸⁶

Muuttuneiden olosuhteiden vaikutus otetaan huomioon arvioimalla sopimusta *kokonaisuutena*. Konfliktitapauksissa osapuolet voivat kuitenkin vedota myös sopimuksen sanamuotoon tai sopimuksen keskeisiin tarkoituksiin. Konfliktit johtuvat usein siitä, että muuttuvia olosuhteita ei ole otettu lainkaan huomioon. Kysymys voi olla

⁸⁴ *Hemmo* 2003 s. 26.

⁸⁵ *Hemmo* 2005 s. 135–136. Huomionarvoista on, että olosuhdemuutos voi olla myös *positiivinen* ja siten tuottaa molemmille tai toiselle osapuolelle esimerkiksi odottamattoman suurta etua. Tällaisissakin tilanteissa ongelmaksi tosin saattavat muodostua muun muassa voitonjakoon liittyvät kysymykset.

⁸⁶ *Wilkman* 2011 s. 821.

myös sellaisesta laadintavaiheen intressien reuna-alueelle sijoittuvasta ongelmasta, jota ei ole ollut tarkoituksenmukaista ottaa neuvotteluissa perusteellisesti käsiteltäväksi.⁸⁷

Olosuhdemuutosten vaikutukset voivat olla hyvinkin erilaisia. Olosuhdemuutos voi esimerkiksi

- 1) lakkauttaa velallisen luontoissuoritusvelvollisuuden,
- 2) poistaa vahingonkorvausvastuun tietyin edellytyksin,
- 3) lakkauttaa koko sopimuksen voimassaolon tai
- 4) vaikuttaa sopimuksen sisältöön ja johtaa sopimuksen muuttamiseen.⁸⁸

Olosuhdemuutoksia, niiden seurauksia ja tapoja reagoida niihin on lukuisia. Olosuhdemuutoksia käsiteltäessä on myös otettava huomioon erilaiset olosuhdemuutoksiin liittyvät näkökulmat, kuten pistekäsitys ja prosessikäsitys. Niiden avulla voidaan kartoittaa olosuhdemuutosten vaikutusaluetta ja toisaalta tulkita sopimuksen sisältöä.

3.2 Erilaisia käsityksiä olosuhdemuutoksista

3.2.1 Pistekäsitys

Juha Karhun esittämän *pistekäsityksen* mukaisesti sopimus vetää tarkan rajan sisäisten ja ulkoisten seikkojen välillä. Sopimukseen liittyvät olosuhteet ovat tyypillisiä sopimuksen ulkoisia asioita. Ulkoiset asiat tulevat osaksi sopimusta vain varsinaisen sopimuksen välittämänä. Sopimuksen pistekäsityksen luonnollinen pääsääntö on, että sopimusenulkoisilla olosuhteilla ja niiden mahdollisella muutoksella ei ole vaikutusta sopimukseen ja sen sisäiseen puoleen – siis sopimuksen synnyttämiin oikeuksiin ja

⁸⁷ *Hemmo* 2005 s. 136; *Saarnilehto* 2009 s. 182.

⁸⁸ *Hemmo* 2003 s. 27.

velvollisuuksiin. Sopimuksen sitovuus toteutuu ilman, että sopimusvelvoitteiden pätevyyttä arvioitaisiin suhteessa joihinkin ulkoisiin seikkoihin.⁸⁹

Ulkoisen olosuhteen mainitseminen sopimuksessa on juridiselta merkitykseltään erilaisessa asemassa kuin jonkin velvollisuuden tai oikeuden asettaminen. Ulkoiset seikat jäävätkin usein taustaksi, jolla *voi* olla merkitystä oikeuksien ja velvollisuuksien tulkinnassa. Sen sijaan sopimuksella asetettu velvollisuus on sinänsä voimassa riippumatta ulkoisista taustaseikoista. Perinteinen sopimusoppi on ilmaissut tämän korostamalla sitä, että sopimuksenteon motiiveilla ei sinänsä ole merkitystä sopimuksen sitovuudelle.⁹⁰

Karhu myöntää pistekäsityksensä olevan hieman pulmallinen, sillä muuttuvat olosuhteet vaikuttavat sopimukseen ja sen sitovuuteen. Faktisesti sopimuksenulkoiset ja -sisäiset seikat lomittuvat toisiinsa ja sopimusvelvoitteiden sisältö muuttuu samassakin sopimussuhteessa jatkuvasti, vaikka sopimusasiakirja olisi muuttumaton. Tämä johtuu siitä, että sopimusta sääntelyvälineenä pidetään joustavana. Tällainen mukautuvuus voi kuitenkin olla uhka ennakoitavuudelle.⁹¹

3.2.2 *Prosessikäsitys*

Joustavan eli dynaamisen sopimuksen idea perustuu sopimuksen *prosessikäsitykselle*. Prosessikäsitys on vaihtoehto – ja vastakohta – pistekäsitykselle. Pistekäsitys viittaa oikeuksien ja velvollisuuksien tarkkarajaisuuteen. Prosessikäsitys taas pyrkii löytämään tavan, jolla varallisuuden alue voidaan jäsentää etukäteen oikeudellisesti vetoamatta omistus-, sopimus- tai vahingonkorvausnormistoon. Prosessikäsitys tarkoittaa oikeudellisten perusteiden varaan rakennettua hahmotusta ja argumentaatiota, jossa esimerkiksi sopimus-käsite ei ole itsenäisesti merkitsevä.⁹²

Sopimuksen prosessikäsityksen mukaan sopimus muuttuu jatkuvasti ajallisessa, henkilöllisessä ja asiallisessa ulottuvuudessa. Sopimuksessa on vahvemman ja

⁸⁹ *Karhu* 2004 s. 1450. Kyseessä on siis *staattinen sopimuskäsitys*. Ks. määrittelystä lisää esim. *Lehtinen* 2006 s. 101–102; *Annola* 2003 s. 30–32; *Hemmo* 2005 s. 137. *Karhu* on luonnostellut pistekäsitystään jo vuonna 1988 ilmestyneessä väitöskirjassaan. Ks. *Pöyhönen* 1988 esim. s. 211–214.

⁹⁰ *Karhu* 2004 s. 1450.

⁹¹ *Karhu* 2004 s. 1450–1451.

⁹² *Pöyhönen* 2003 s. 144–146.

heikomman sitovuuden alueita. Vahvemmin sitovia alueita ovat sopimuksenteon perustaan liittyvät asiat. Sopimuksenteon perusta koostuu osittain ulkoisista olosuhteista, kuten sopimuksenteon olennaisista edellytyksistä ja keskeisestä lainsäädännöstä ja osittain sovituista asioista eli sopimusehdoista. Vahvuuserot ilmenevät sopimuspuolten ja muiden tahojen luottamuksen asteina.⁹³

Osalla odotuksista on pätevämmät perusteet ja niihin kiinnittyvät sopimusehdot ovat siksi sitovampia. Yhteiskunta on ihmisten välistä jatkuvaa vuorovaikutusta ja siksi myös odotuksia muodostuu jatkuvasti. Sopimusta rakennetaan niiden vastavuoroisten perusteltujen odotusten varaan, joita osapuolilla on toistensa toiminnasta. Osa odotuksista pohjautuu esimerkiksi markkinoiden toimintaa sääntelevään markkina- ja kilpailulainsäädäntöön.⁹⁴

3.3 Lainmuutos

Sopimussisällön muuttuminen on noussut esille suoritusvelvollisuuksiin vaikuttavan uuden veron relevanssia pohdittaessa. Tilanne on aktualisoitunut liikevaihto- ja arvonnäisäveron muutosten yhteydessä tapauksissa, joissa osapuolten välillä on kestosopimus ja siinä toistuville suorituksille on vahvistettu kiinteä hinta. Kiinteähintaisen sopimuksen voimassaoloaikana suoritukselle asetettava kulutusvero tai sen muutos vaikuttaa väistämättä sopimustasapainoon: jos alkuperäinen hinta pysyy voimassa, sopimus saattaisi käydä verollisen palvelun tarjoajan kannalta epäedulliseksi, mikäli veroa ei voida vyöryttää eteenpäin.⁹⁵

Eräs muuttuva olosuhde voi siis olla sopimuksen kattamaan toimintaan sovellettavan lainsäädännön muutos. Konkreettinen esimerkki sopimuksen sitovuuden arvioinnista muuttuvissa olosuhteissa on perustuslakivaliokunnan lausunto koskien säännöksiä vapaaehtoisten eläkevakuutusten tuloverotuksesta. Uudistuksen tarkoituksena on siirtää verovelvollisen itselleen tai puolisolleen ottaman vapaaehtoisen yksilöllisen eläkevakuutuksen verotus pääomatuloverotuksen piiriin. Vakuutusmaksut vähennetään siten pääomatulosta ja vakuutuksen perusteella maksettava eläke verotetaan

⁹³ *Karhu* 2004 s. 1452.

⁹⁴ *Karhu* 2004 s. 1452.

⁹⁵ *Hemmo* 2003 s. 27–28.

pääomatulona. Vakuutusmaksujen vähennyskelpoisuuden edellytyksenä oleva 60 vuoden eläkeikä ehdotetaan korotettavaksi 62 vuoteen.⁹⁶

Kiinnostus lakimuutoksessa kohdistuu ennen kaikkea kysymykseen sopimussuhteiden pysyvyyden takaamisesta omaisuudensuojan näkökulmasta. Olennaisin muutos yksilön näkökulmasta on, että pääomatulomalliin siirtyminen vähentää kannustimia säästää ennen aikaista eläkkeelle siirtymistä varten. Tämä johtuu sekä progressiovaikutuksen että lykkäysedun vähentymisestä. Perusteluna muutoksen hyväksyttävyydelle on luottamuksensuoja eli *perusteltujen odotusten* suojaaminen. Suojan taso määräytyy luottamuksensuojaa koskevien tarkempien näkökohtien varassa. Toisaalta on huomattava, että muutos perustuu myös laajaan konsensukseen sekä painavaan yhteiskunnalliseen tarpeeseen.⁹⁷

Lainmuutoksen vaikutus sopimusosapuoliin riippuu monesta asiasta. Merkittävin aspekti arvioinnissa lienee perustellut odotukset sopimuksen sisällöstä. Toisaalta arviointiin vaikuttaa myös osapuolten asema; vakuutuksenottajat yksityishenkilöinä saavat varsin vahvan suojan. Myös perusoikeuslottuvuus vaikuttaa arviointiin. Lainmuutoksen kohteena olevissa eläkejärjestelyissä kyse on laajasti ymmärrettynä perusoikeudesta sosiaaliturvaan. On kuitenkin huomattava, että eläkesäästäminen perustuu yksityisoikeudellisiin sopimuksiin.⁹⁸ Liikesopimusten osapuolilla on lähtökohtaisesti tasavahva asema ja laaja tietopohja. Siten lainmuutokset eivät välttämättä aiheuta samanlaisia syvälleikäviä ongelmia liikesopimussuhteisiin.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa KKO 1991:182 (ään.) kyse oli kaupungin ja kiinteistöyhtiön välisestä määräaikaisesta kaukolämpösopimuksesta. Vaikka liikevaihtoveron palauttamisesta annetun lain (532/63, kumottu) 8 §:stä ilmenevää sääntöä sovitun hinnan korottamisesta tai alentamisesta muuttuneen veron määrän mukaan voitiin soveltaa oikeusohjeena myös muihin kuin sanotun lain soveltamisalaan suoranaisesti kuuluviin tapauksiin, kaupungilla ei ollut energiaverotuksen muutoksen

⁹⁶ PeVL 21/2004 vp s. 1–2. Ks. myös HE 80/2004 vp.

⁹⁷ PeVL 21/2004 vp s. 3; *Karhu* 2004 s. 1456–1458, 1461, 1463. Ks. perustelluista odotuksista lisää esim. *Annola* 2007 s. 57–59.

⁹⁸ *Karhu* 2004 s. 1461.

johdosta oikeutta hinnan korottamiseen välittömästi. Syynä tähän oli, että kaupungin ja yhtiön välillä oli sovittu muunlaisesta hinnantarkistuksen tavasta.⁹⁹

Samassa sopimuksessa oli lisäksi sovittu polttoaineiden hintoihin ja niiden muutoksiin sidotusta energiamaksusta ja sopimus on uusittavissa viiden vuoden väliajoin. Yhtiön katsottiin näin ollen voineen luottaa siihen, ettei sovittua hintaa koroteta vastoin sopimuksen määräyksiä sopimuskauden aikana. KKO:n vähemmistö olisi ollut valmis hyväksymään vastikkeen korottamisen kesken määräaikaisen sopimuskauden.

Kiinteähintaisissa ja määräaikaisissa sopimuksissa vastuu ja riski hinnanmuutoksista kuuluu siis myyjälle. Mikäli hinnanmuutoksiin on kuitenkin varauduttu selkein sopimusehdoin, vastuu siirtyy ostajalle. Jos hinnanmuutosehto sisällytetään sopimukseen, ehdon on oltava tarkasti määritelty. Liian avoimet ja epämääräiset ehdot voivat aiheuttaa ongelmia. Liian epämääräinen ehto voi jopa johtaa siihen, että sopimusta ei voida sen nojalla muuttaa ollenkaan.¹⁰⁰

3.4 Muutokset osapuolen identiteetissä

Joskus sopimusosapuolen oikeushenkilörakenteessa tai omistuksessa voi tapahtua sellaisia muutoksia, joilla on merkitystä sopimuksen kannalta. Sopimuksen jatkuvuuden varmistamiseksi on tärkeä huolehtia siitä, että esimerkiksi yritysjärjestely ei saa aikaan tilannetta, jossa sopimuksen siirtyminen uudelle yritykselle edellyttäisi sopimuskumppanin suostumusta. Suostumuksen saamatta jättäminen saattaisi tällöin aiheuttaa olennaista haittaa järjestelyille tai sopimuskumppani voisi pyrkiä käyttämään tilannetta hyväkseen asettamalla suostumukselle erityisiä vaatimuksia.¹⁰¹

Olennaisin taustakysymys yhtiöoikeudellisissa muutoksissa on, tapahtuuko niissä vastapuolen suostumusta edellyttävä sopimuksen – tai oikeastaan sopimusvelvoitteen –

⁹⁹ Liikevaihtoveron alkuaikoina lakeihin otettiin nimenomainen säännös siitä, että verovelvollinen sai lisätä aikaisemmin tehdyn sopimuksen perusteella perimäänsä hintaan veroa vastaavan hinnanlisän, vaikka asiasta ei olisikaan sovittu. Uudemmassa verolainsäädännössä asiaa ei kuitenkaan ole säännelty. Ks. *Hemmo* 2003 s. 28.

¹⁰⁰ *Saarnilehto* 2009 s. 180.

¹⁰¹ *Hemmo* 2005 s. 148–149.

siirto vai onko kyseessä sellainen yhteisöoikeudellinen seuraanto, jossa sopimus pysyy automaattisesti voimassa, ellei sopimusehdosta muuta johdu.¹⁰²

Osakeyhtiömuotoisessa yrityksessä tapahtuvia identiteettimuutoksia voivat olla esimerkiksi sulautuminen, jakautuminen sekä olennainen omistus pohjan muutos. Sulautumisessa sopimuspuoli yhdistyy toisen osakeyhtiön kanssa uudeksi yhtiöksi, jolloin lopputuloksena on joko *kombinaatiofuusion* seurauksena syntynyt kokonaan uusi yhtiö tai *absorptiofuusio*, jossa toinen yhtiöistä jatkaa olemassaoloaan toisen sulautuessa siihen. Sopimusoikeudellisesti sulautuminen on varsin yksinkertainen toimenpide, sillä sulautuvan yhtiön varat ja velat siirtyvät ilman selvitysmenettelyä vastaanottavaan yhtiöön. Jakautuminen tarkoittaa sulautumisen vastakohtaa: jakautuessaan yhtiö muuttuu kahdeksi ja alkuperäinen yhtiö purkaantuu. Jakautuminen on sopimusoikeudellisesti monimutkaisempi prosessi, koska jakautuvan yhtiön oikeuksien ja velvollisuuksien on siirryttävä jollekin toiselle subjektille. Osakeyhtiölaki (OYL, 21.7.2006/624) edellyttää jakautumissuunnitelmaa, jossa oikeuksien ja velvollisuuksien siirtyminen on yksilöitävä tarkasti.¹⁰³

Omistusmuutokset ovat niin ikään mahdollisia ja melko yleisiä muutoksia yritysmaailmassa. Niiden oikeudellinen arviointi on varsin yksinkertaista, sillä yhtiön omistuksessa tapahtuvat muutokset eivät ilman erityisiä sopimusehtoja vaikuta sopimuksen voimassaoloon tai ehtoihin. Mikäli sopimuskumppanin omistusrakenteen pysyvyys on olennainen asia, siitä voidaan ottaa sopimukseen erillinen ehto. Käytännössä sopimuksen voimassaolo kytketään omistukseen siten, että osapuolelle tarjotaan mahdollisuus sopimuksen voimassaoloehdoista riippumatta irtisanoa sopimus, jos sopimuskumppanin taholla tapahtuu olennainen omistajanvaihdos. Suurissa yrityksissä varsinaista omistajanvaihdosta tärkeämpi seikka on sopia esimerkiksi aliurakoitsijoiden pysyvyydestä ja niiden vaihtamiseen liittyvistä suostumusvaatimuksista, sillä ne ovat usein omistajamuutosta tärkeämpiä pyrittäessä välttämään haitallisia muutoksia.¹⁰⁴

Sopimusoikeudellisten sopimuksen siirtämistä koskevien periaatteiden mukaan sopimuspuolten oikeudet ja velvollisuudet on pidettävä erillään niiden erilaisen siirtokelpoisuuden vuoksi: Normaalisti osapuoli voi siirtää oikeutensa kolmannelle

¹⁰² Hemmo 2005 s. 149.

¹⁰³ Hemmo 2005 s. 150–152. Ks. myös osakeyhtiölain luvut 16 ja 17.

¹⁰⁴ Hemmo 2005 s. 155–156.

henkilölle ilman toisen osapuolen suostumusta. Vastaavasti velvollisuuksien siirron lähtökohtana on *siirtokiello*, jonka perusteella velvollisuuksia ei voi siirtää kolmannelle henkilölle, ellei toisin ole ennalta sovittu tai ellei sopimuskumppani tähän suostu.¹⁰⁵

3.5 Osapuolen sopimusrikkomus

Sopimuksen sitovuuden eräänä elementtinä on, että sopijapuolen on toimittava sopimuksen mukaisesti eli täytettävä sopimuksesta johtuvat velvollisuutensa. Hänen on esimerkiksi tehtävä sopimuksessa tarkoitettu suoritus sovittuna aikana ja sovitussa paikassa. Suoritushäiriöksi tai sopimusrikkomukseksi kutsutaan tilannetta, jossa sopimuksen tarkoittama suoritus ei jostain syystä toteudu. Suoritushäiriö ilmenee, kun verrataan toisiinsa sopimuksenmukaista suoritusta ja tehtyä suoritusta. Suoritus katsotaan virheelliseksi, jos se poikkeaa sovitusta suorituksesta vastaanottajalle epäedullisella tavalla.¹⁰⁶

Sopimus voidaan rikkoa usealla erilaisella tavalla ja rikkomismahdollisuudet varioivat sopimustyypeittäin. Molemminpuolisesti velvoittavassa sopimuksessa kumpi tahansa sopimusosapuolista voi jättää velvollisuutensa täyttämättä. Suoritushäiriöiden perustyyppit ovat *viivästys* ja *virhe*. Viivästyksessä suoritus aika on päättynyt, mutta tavaraa ei ole luovutettu. Viivästys ei edellytä syyllisyyttä, eikä vastapuolen tarvitse kehottaa sopimuskumppaniaan suoritukseen. Suorituksessa on virhe, jos luovutettava tavara ei ole sopimuksen mukainen. Virhe voi olla esimerkiksi laadullinen tai määrällinen. Jos määrää on tarkoitus myöhemmin täydentää, kysymys on viivästyksestä.¹⁰⁷

Sopimusrikkomuksen seuraamukset riippuvat muun muassa sopimustyyppistä, rikkomuksen laadusta ja sopijapuolen vaatimuksista. Sopimuksen rikkomisen ei yleensä vapauta vastapuolta sopimuksesta, sillä vastapuolella on suoritushäiriöstä huolimatta oikeus vaatia sopimuksenmukaista suoritusta eli luontoissuoritusta. Luontoissuoritus voidaan panna täytäntöön viranomaisen avulla, mutta tällöin se edellyttää täytäntöönpanokelpoista päätöstä. Toinen osapuoli voi myös vaatia virheen korjaamista tai uutta suoritusta ilman, että siitä aiheutuu hänelle kustannuksia. Myös vahinkojen

¹⁰⁵ *Hemmo* 2005 s. 149.

¹⁰⁶ *Saarnilehto* 2009 s. 185.

¹⁰⁷ *Saarnilehto* 2009 s. 185–186.

korvaaminen voi tulla kyseeseen. Vahingonkorvauksen tarkoituksena on saattaa vastapuoli taloudellisesti siihen asemaan, jossa hän olisi ollut sopimuksen tultua asianmukaisesti täytetyksi.¹⁰⁸

Sopimusrikkomuksesta voi seurata myös sopimuksen purkuoikeus, joka on yksipuolinen oikeustoimi. Purkamisen johdosta sopimuksen sitovuus lakkaa puolin ja toisin. Purkaminen kuitenkin edellyttää yleensä, että sopimusrikkomuksella on olennainen merkitys.¹⁰⁹

Sopimuskonflikti voi aiheutua myös silloin, jos sopimusosapuoli menettelee vilpillisesti tai muuten rikkoo velvoitteitaan tahallisesti. Pahimmillaan sopimuskumppani saattaa toimia jopa petollisesti tavoitellen sopimuksen mukaista suoritusta aikomuksenaan laiminlyödä omat velvollisuutensa. Joskus tavoitteena voi olla sellaisen tilanteen aikaansaaminen, jossa sopimussuhteen jatkuvuus on toiselle syystä tai toisesta epäedullista, jolloin osapuoli voi kiskontaa muistuttavalla tavalla vaatia esimerkiksi korkeaa hintaa sopimuksesta luopumisesta.¹¹⁰

Vilppiin liittyviä konfliktitilanteita on vaikea ehkäistä etukäteen. Niiden torjumiseksi ei olekaan muita keinoja kuin sopimuskumppanin huolellinen valinta ja aikaisemman sopimuskäyttäytymisen selvittäminen. Hyötyä saattaa olla myös korkeista sopimussakoista, vaikka niidenkin teho on yleensä rajallinen johtuen täytäntöönpanon kohteeksi joutuvan omaisuuden vähäisyydestä.¹¹¹

3.6 Force majeure

Ranskankielinen ilmaus *force majeure* tarkoittaa ylivoimaista estettä. Ylivoimaisen esteen käsite on hyvin vanha ja se esiintyi jo roomalaisessa oikeudessa. Ylivoimaiseksi esteeksi on perinteisesti katsottu sota tai siihen rinnastettava aseellinen konflikti, luonnonmullistus, yleisen liikenteen keskeytys sekä lainsäännös tai valtiovallan muu toimi, joka estää suorituksen. Ylivoimainen este on kuitenkin melko väljä käsite, joka vaatii aina täsmennystä kansallisen oikeuskulttuurin tasolla. Siksi force majeure sisältyy

¹⁰⁸ Saarnilehto 2009 s. 188–190.

¹⁰⁹ Saarnilehto 2009 s. 191.

¹¹⁰ Hemmo 2005 s. 41–42.

¹¹¹ Hemmo 2005 s. 42.

ei suoraan vastaa esimerkiksi common law -maissa ilmeneviä käsitteitä *Frustration*, *Impossibility of Performance* tai saksankielistä ilmausta *Unmöglichkeit*.

Lähtökohtaisesti olosuhteiden muutokset eivät vaikuta sopimukseen siinä määrin kuin ylivoimainen este. Ylivoimainen este nimittäin tekee suorituksen *mahdottomaksi*. Useimmat olosuhdemuutokset eivät kuitenkaan johda mahdottomuuteen, vaan ainoastaan olennaisesti muuttuneisiin toteuttamiskustannuksiin. Asiaa arvioitaessa merkittävä kysymys on, saadaanko aiheutunut haitta vyörytettyä myös muiden kannettavaksi.¹¹²

Kauppalaki (KL, 27.3.1987/355) tuntee kaksi viivästyksen perustapausta, jotka liittyvät ulkoiseen ja ennakoimattomaan syyhyn. Kauppalain 27 § ja 57 §:ssä säädetään myyjän ja ostajan velvollisuudesta vahingon korvaamiseen suorituksen viivästyessä. Myyjä tai ostaja voi vapautua velvollisuudesta, jos suoritus viivästyy sellaisen ulkoisen syyn johdosta, jota suorittava osapuoli ei ole voinut ennakoida tai välttää. Niitä ei kuitenkaan pysty suoraan samaistamaan force majeure -tilanteeseen.¹¹³

Kansainvälisessä UNIDROIT-periaatekokoelmassa ylivoimaisesta esteestä on säädetty seuraavalla tavalla:

Article 7.1.7 - (Force majeure)

- (1) Non-performance by a party is excused if that party proves that the non-performance was due to an impediment beyond its control and that it could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.
- (2) When the impediment is only temporary, the excuse shall have effect for such period as is reasonable having regard to the effect of the impediment on the performance of the contract.
- (3) The party who fails to perform must give notice to the other party of the impediment and its effect on its ability to perform. If the notice is not received by the other party within a reasonable time after the party who fails to perform knew or

¹¹² *Kurkela* 2003 s. 41.

¹¹³ *Tolonen* 2000 s. 70–71.

ought to have known of the impediment, it is liable for damages resulting from such non-receipt.

- (4) Nothing in this article prevents a party from exercising a right to terminate the contract or to withhold performance or request interest on money due.¹¹⁴

Useissa muissakin oikeuskulttuureissa tunnetaan *Act of God* -tyyppitilanne ja siitä seuraava suoritusmahdottomuus esimerkiksi yllättävän luonnontapahtuman johdosta. Kasvavassa määrin suorituksen mahdottomuutta on pyritty sulkemaan sopimusehdoin kokonaan pois tai ainakin rajoittamaan mahdollisuutta vedota force majeure -tyyppisiin tilanteisiin.¹¹⁵

Kansainvälisissä projektisopimuksissa sopimusehdot, joilla suljetaan suoritusesteet pois ja kuvataan sopimusehtojen ehdottomuutta ja ankaruutta olosuhteista riippumatta on ilmaistu lauseella ”come hell or high water”. Lienee kuitenkin selvää, että osa tällaisista ehdoista katsotaan mahdottomiksi, tyyppikohtuuttomiksi tai jopa mitättömiksi. Esimerkiksi ehto, jossa ”A korvaa ydinsodan aiheuttaman maailmanlopun tulipalossa aiheutuneet vahingot”, on täysin turha ja käytännössä myös mahdoton täyttää.¹¹⁶

Suomalainen oikeus tuntee myös termin *liikavaikeus* (hardship), joka on toinen suoritusvastuusta vapauttava tilanne. Esimerkiksi kauppalain 23 §:ssä säädetään, että ostaja ei voi vaatia suoritusta, jos sopimuksen täyttäminen edellyttäisi myyjältä uhrauksia, jotka ovat kohtuuttomia suhteessa ostajalle koituvaan etuun.¹¹⁷

¹¹⁴ UNIDROIT 2004 s. 206–207. Ylikansallisten kauppalakien välitön soveltaminen Suomen oikeuteen ei kuitenkaan ole mahdollista ilman erityisiä varauksia. Ks. esim. Tolonen 2000 s. 71. Sääntelyä ylivoimaisesta esteestä löytyy myös esimerkiksi rakennusalan yleisten sopimusehtojen (YSE) 20 §, 30 § ja 85 §:stä.

¹¹⁵ Lehtinen 2006 s. 111.

¹¹⁶ Lehtinen 2006 s. 111.

¹¹⁷ Tolonen 2000 s. 73. Liikavaikeuteen palataan jäljempänä tutkielmassa.

4 MUUTTUVIIN OLOSUHTEISIIN VARAUTUMINEN ETUKÄTEEN

4.1 Aluksi

Oikeudelliselle ajattelulle on ollut tyypillistä ”lopullisen ideaalin” toteuttaminen ja universaalien objektiivisuuden tavoittelu sekä *ex post* -tuomioistuinajattelu. Tieteellisten ajattelutapojen uudempaa traditiota edustaa kuitenkin dialoginen ja ennakkollinen ajattelutapa. Uudessa ajattelussa korostetaan vähemmälle huomiolle jääneitä piirteitä, kuten asioiden ja niiden kehityksen prosessinomaisuutta, tapauskohtaisuutta ja ihmisen toiminnan väistämätöntä subjektiivisuutta. Ennakoivassa oikeudessa ja sopimisessa lähtökohtana onkin *ex ante* -ajattelu, yhteistoiminta ja kommunikaatio.¹¹⁸

Klassisessa sopimuskäsityksessä sopimuksen joustavuus nähtiin epävarmuuden ilmentymänä. Tulevaisuutta koskeva epävarmuus poistettiin tekemällä sopimus joustamattomaksi. Sopimuskäsityksen muutoksen myötä joustavuus nähdään uudella tavalla: joustavuus tuo mahdollisuuden sopimussuhteen kehittymiseen ajan kuluessa ja olosuhteiden muuttuessa.¹¹⁹

Sopimusoikeuden uusimmat trendit ovat siis *ennakoitavuus* ja *joustavuus*. Jo sopimusneuvotteluvaiheesta lähtien pyritään ottamaan huomioon kaikki sellaiset mahdolliset muutokset, joilla voi olla vaikutusta sopimukseen. Ennakollinen varautuminen olosuhdemuutoksiin ja joustavuus olosuhteiden muuttuessa ovat usein jälkikäteistä toimimista taloudellisesti ja ajallisesti kannattavampia toimintatapoja. Etukäteinen sopiminen vähentää myös tulevaisuuteen kohdistuvaa epävarmuutta ja voi vaikuttaa jopa koko sopimuksen syntyyn.¹²⁰

¹¹⁸ Pohjonen 2005a s. 5. Ks. perinteisen sopimusoikeuden kritiikistä esim. Nystén-Haarala 2002 s. 143–150.

¹¹⁹ Annola 2007 s. 52.

¹²⁰ Ks. esim. Haapio 2007.

4.2 Ennakoiva oikeusajattelu ja sopimushallinta

Taaksepäin katsominen on juridiikassa varsin leimallista. Asioita on totuttu tarkastelemaan yksinomaan normien ja tuomioistuinratkaisujen näkökulmasta. Vähemmälle huomiolle on jäänyt se, mitä oikeusriidoista ratkaisuihin voidaan ottaa opiksi, jotta niissä tapahtunut ei toistuisi tai miten potentiaalisten riitojen syyt voitaisiin torjua ennakolta. *Preventiivinen lähestymistapa* soveltuu hyvin sekä yksityishenkilöiden että yritysten oikeudellisten asioiden hoitoon.¹²¹

Preventiivisiä aineksia on mukana perinteisessä suunnittelu- ja neuvontatoiminnassa, kuten verokonsultoinnissa ja kiinteistö- ja yritysjärjestelyihin liittyvissä asiantuntijapalveluissa. Preventiivinen lähestyminen ei sinällään ole uutta myöskään sopimusasioissa. Yritysten välisistä sopimuksista johtuvat riitaisuudet sovitaan varsin usein ratkaistavaksi välimies- tai sovintomenettelyissä. Preventiivisen juridiikan ajatusmaailma ei kuitenkaan jää tähän; riitojen ratkaisusta sopimisen lisäksi pyritään löytämään keinoja ja kehittämään ennakolta toimintatapoja ongelmien ja riitojen torjumiseksi ja niistä aiheutuvien ongelmien minimoimiseksi.¹²²

Prevention ja ennakoitavuuden merkitys on kasvamassa yritysten toiminnassa. Yritysten väliset verkostot on viime aikojen tieteellisessä keskustelussa ymmärretty yhä enenevässä määrin uudenaikaisena, aiemmasta poikkeavana tuotannon organisointimuotona. Käytännön sopimustoiminnan ymmärtämisen kannalta kaksi kehityskulkua ovat merkittäviä:

- 1) Sopimuksen kohde on muuttumassa aiempaa monimuotoisemmaksi. Esimerkiksi valmiista tuotteesta voidaan jalostaa myös palvelu tai innovaatio.
- 2) Yritystoimintaan kuuluvan kilpailun rinnalle on nousemassa yhteistyömuotoja, jotka ottavat lähtökohdakseen vastavuoroisen kumppanuuden sekä etujen yhdistämisen.¹²³

¹²¹ Haapio 2000 s. 18.

¹²² Haapio 2000 s. 18.

¹²³ Haavisto 2005 s. 123.

Liikesuhteissa ja liikesopimuksissa puhaltavat tuulet vaikuttavat siis väistämättä sopimuksiin. Usein yhteistyön ja sopimisen kohde on jatkuvassa liikkeessä ja altis uudelleenmuotoiluille, korjauksille, tarkistuksille ja kyseenalaistuksille. Verkostopohjainen yhteistyö asettaa niin ikään omat haasteensa sopimusprosessille, sillä uusien tuotteiden ja palveluiden luominen – siis innovointi – edellyttää strategisia yhteistyösuhteita.¹²⁴

Verkostojen sopimustoiminta on suuri haaste sopimustoiminnassa, sillä pelkästään taloudellisen toiminnan muutos johtaa siihen, että perinteisen sopimusoikeuden keskeiset lähtökohdat kyseenalaistetaan. Sopimusoikeudellisen ajattelun murrosta kuvaavat myös uudet ajatusmallit, joissa olosuhteiden muutos otetaan sopimusjuridiikan lähtökohtaiseksi peruselementiksi ja joissa sopimukset ymmärretään epätäydellisinä ja muuttuvina sen sijaan, että ne olisivat ennakolta sidottuja tai kaikkeen varautuvia. Ennakoiva sopiminen siirtää tarkastuksen painopisteen sopimuksen jälkikäteisestä arvioinnista sopimussyhteistyön suunnitteluun ja toteuttamiseen.¹²⁵

Sopimuksen ennakoitavuus tarkoittaa myös *reagoivaa sopimusta*. Reagoivan sopimukseen liittyy se, minkälaisilla sopimusteknisillä mekanismeilla sopimussuhteeseen saadaan joustavuutta. Tällaisia mekanismeja ovat muun muassa sopimusosapuolten yhteistyömenettelyt, uudelleenneuvottelut sekä erimielisyyksien ja riitojen ratkaisu. Olosuhteiden muuttuessa tai käytännön ongelmien ilmetessä tällaiset mekanismit reagoivat muuttuneeseen tilanteeseen tai olosuhteeseen siten, että sopimusosapuolet voivat jatkaa sopimussuhdettaan normaalisti. Reagoiva sopimus reagoi esimerkiksi muuttuvien tilanteiden vaatimalla tavalla ja antaa edellytykset joko jatkaa sopimussuhdetta tai ratkaista riidat joustavasti ja tehokkaasti hyödyntäen vaadittavia ammatillisia erityisosaamisalueita.¹²⁶

Sopimussuhdesuunnittelu on eräs ennakoivan sopimisen keskeinen väline. Liikkeenjohdon päätöksenteko edellyttää usein juridisten näkökulmien avaamista ja juridiikan mahdollisuuksien oivaltamista. Itsestään selvä lähtökohta on, että koko sopimuksen merkitys liiketoiminnallisen riskienhallinnan ja kalkyloinnin välineenä perustuu sopimusten sitovuuteen, jossa pakkotäytäntöönpanomahdollisuudella on merkittävä osa. Oikeustaloustieteellinen *tehokkaan sopimuksen teoria* antaa

¹²⁴ Haavisto 2005 s. 123–124.

¹²⁵ Haavisto 2005 s. 133.

¹²⁶ Tieva 2008 s. 434.

liikkeenjohdolle sopimussuunnittelun välineitä. Sopimus on tehokas, jos se siirtää varallisuus oikeuksia tehokkaaseen käyttöön minimaalisin transaktiokustannuksin tai jonka täyttämiskustannukset jäävät pienemmiksi kuin täyttämisestä saatava hyöty.¹²⁷

Ennakoiva sopimustoiminta voidaan integroida yrityksen liiketoimintaan systemaattisesti. Tällöin riskienhallinta otetaan osaksi yrityksen strategiaa ja operatiivisia käytäntöjä. *Keskitalo* on nimittänyt toimintamallia *sopimuksellisen riskienhallinnan teoriaksi*, joka koostuu kuudesta eri elementistä:

- 1) Sopimuksellisen riskienhallinnan tavoitteiden tunnistaminen
- 2) Riskien tunnistaminen
 - a. Liiketoimintaan ja transaktioon liittyvien riskien tunnistaminen
 - b. Transaktiota sääntelevien juridisten normien tunnistaminen
 - c. Juridisten normien luomien riskien tunnistaminen ja riskinjaon arviointi
- 3) Riskien arviointi
- 4) Riskien sopimuksellinen käsittely
 - a. Sopimuksellisten riskinhallintavälineiden tunnistaminen ja arvioiminen
 - b. Sopimuksellisten riskinhallintavälineiden toimintakyvyn ennustaminen ja kehittäminen
 - c. Sopimuksellinen riskien allokointi eli kohdentaminen
- 5) Sopimuksellisen riskinhallinnan seuranta ja kehittäminen
 - a. Juridisten normien ja niiden luomien riskinjaon muuttumisen seuranta
 - b. Sopimustoiminnan toimivuuden seuranta ja kehittäminen
- 6) Liiketoiminnan ja riskinhallinnan strategioiden kehittäminen¹²⁸

¹²⁷ *Rudanko* 2005 s. 205. Ks. myös *Nystén-Haarala* 2002 s. 153–158.

¹²⁸ *Keskitalo* 2002 s. 241–242.

Sopimussuhdesuunnittelussa määritellään sopimusvastuu, joka perustuu juridisiin sanktioihin. Sopimusvastuu tulisi mitoittaa niin, että siihen sisällytetään vastapuolen menettämä hyöty sopimusrikkomustilanteessa, muut sopimusrikkomuksen kustannukset ja jopa rikkomuksen ulkoisvaikutukset, kuten ympäristövaikutukset. Riskinhallintafunktio sisältää myös riskien jakamisen osapuolten kesken.¹²⁹

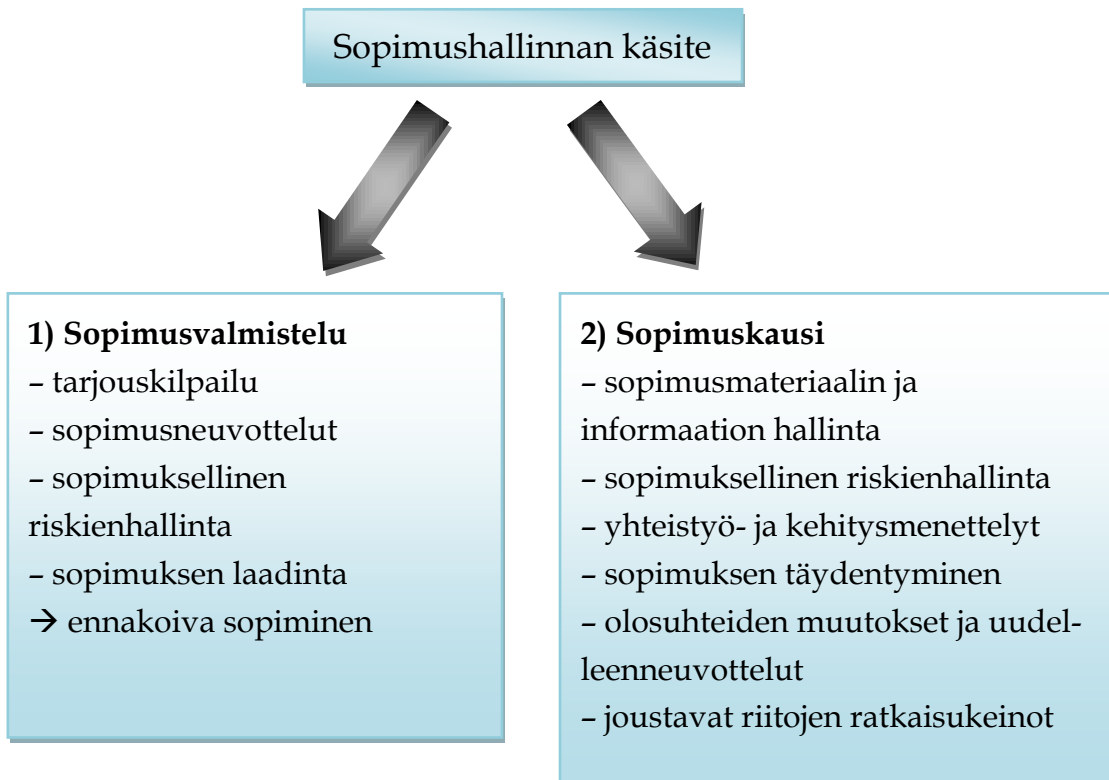
Sopimushallinta tarkoittaa yrityskohtaista toimintamallia liittyen yrityksen sopimustoiminnan kokonaisvaltaiseen järjestämiseen. Sopimushallinta on suuressa määrin operatiivista ja pragmaattista toimintaa. Toisaalta yritys, joka ottaa sopimushallinnan toimintamallin käyttöön, tekee osaltaan myös strategisia päätöksiä.¹³⁰

Tievan sopimushallinnan mallissa sopimushallinta hahmotetaan kronologisesti pitkäkestoisen liikesopimuksen muodossa, jossa sopimushallinta koskettaa sopimusoikeudellisesti eri osa-alueita sopimuksen valmistelusta sopimuskauteen ja edelleen sopimuksen päättymiseen saakka. Sopimushallinnan käsite jakautuu kahteen osa-alueeseen: sopimusvalmisteluun ja sopimuskauteen.¹³¹

¹²⁹ Rudanko 2005 s. 205–206. Oikeustaloustieteen termistö tarjoaa välineitä juridiseen riskienhallintaan. Taloustieteessä on tutkittu esimerkiksi *ihmisen riskiaversiota* eli riskien kaihtamistaipumusta. *Tehokkaan riskinkantajan teoriassa* taas kehitetään niitä kriteerejä, joilla saavutetaan riskien tehokas allokaatio osapuolten välillä. Ks. mts. 206 ja *Keskitalo* 2000 s 39–47.

¹³⁰ Tieva 2009a s. 112–113.

¹³¹ Tieva 2009a s. 113.



Kuvio 1. Sopimushallinnan käsite

4.3 Sopimusehdot

Sopimuksella pyritään määrätyn oikeusvaikutuksen saavuttamiseen. Oikeusvaikutus ei kuitenkaan aina synny oikeustoimen päättämisen yhteydessä. Sopimusosapuolet voivatkin liittää sopimukseen sivumääräyksen, jonka mukaan oikeusvaikutusten syntyminen riippuu jostain tulevaisuuden tapahtumasta. Mikäli tapahtuma on epävarma, kutsutaan sivumääräystä ehdoksi. Mikäli tapahtuma on varma, puhutaan tällöin aikamääräyksestä. Pääsääntönä on, että ehtojen käyttö on sallittu. Ehtojen käyttöä voi

kuitenkin rajoittaa laki, asian luonne taikka hyvän tavan vastainen tai laissa nimenomaisesti kielletty ehto.¹³²

Sopimukseen vaikuttavia muutoksia ovat esimerkiksi ennakoimattomuus ja voittamattomuus. Olosuhteiden muutoksen ollessa riittävän vaikutuksellinen ovat useat erilaiset oikeusvaikutukset mahdollisia. Olosuhdemuutoksiin voidaan pyrkiä varautumaan muun muassa sellaisin sopimusehdoin, joissa sopimuksen vahvistetaan muuttuvan olosuhdemuutoksen seurauksena.¹³³

Sopimusehdot sisältävät ennalta lukkoon lyödyn, *kiinteän muutosmekanismin*. Ehtojen etuna on, että muutoksen toteuttaminen pitäisi olla yksinkertaista muutostekijää koskevan tosiasiahavainnon ja sopimusehdon mekaanisen soveltamisen perusteella. Tällöin vältetään myös muutoksen toimeenpanoon liittyvä erimielisyys. Myöskään neuvotteluvoiman epätasapaino ei vaikuta siten, että vahvempi osapuoli pääsisi ohjaamaan sopimuksen tarkistamista.¹³⁴

Sopimusehdoilla sopimuksen oikeusvaikutukset asetetaan riippuviksi epävarmasta tulevaisuudentapahtumasta. Varsinaiset ehdot voidaan jakaa *lykkäviin* tai *purkaviin* ehtoihin. Lykkäävän ehdon myötä sopimuksen oikeusvaikutukset syntyvät tulevaisuudessa. Purkavassa ehdossa oikeusvaikutusten lakkaaminen riippuu epävarmasta tulevaisuuden tapahtumasta.

Ehdot on erotettava *epävarsinaisista ehdoista*, joita ovat

- a. ehdot, jotka kuuluvat sopimukseen lainmääräyksen johdosta,
- b. ehdot, joilla sopimuksen oikeusvaikutukset tehdään riippuvaisiksi nykyisestä tai menneestä tapahtumasta,
- c. välttämättömät ehdot sekä
- d. mahdottomat ehdot.¹³⁵

¹³² *Saarnilehto* 2009 s. 58, 60. Ks. *Wilkman* 2011, jossa *Wilkman* pohtii, tarvitaanko suomalaisiin sopimuksiin MAC-ehdoja (Material Adverse Change). Vapaasti suomennettuna termissä on kyse varautumisesta olennaisen haitan aiheuttavaan muutokseen. Kyseisillä ehdoilla varaudutaan erityisesti monissa angloamerikkalaisen oikeusperinteen maissa liikekumppaneiden välisiin olosuhdemuutoksiin esimerkiksi laina- ja rahoitussopimuksissa.

¹³³ *Hemmo* 2003 s. 26–27.

¹³⁴ *Hemmo* 2005 s. 138. Tyypillisin sopimusehto lienee *indeksiehto*, jolla pyritään säilyttämään rahassa maksettavan suorituksen arvo ostovoimaltaan sopimushetken mukaisena. Sen avulla siirretään riski rahan arvon alenemisesta osittain tai kokonaan velkojalta velalliselle. Ks. *Saarnilehto* 2009 s. 181.

¹³⁵ *Saarnilehto* 2009 s. 58–59.

Saarnilehto on painottanut, että erilaisten vastuunrajoitusten ja -vyörytysten sijasta merkittävin rooli sopimusvastuussa ovat sopimusehdot, joilla määritellään suoritusvelvollisuuden sisältö. Mikäli suoritusvelvollisuus on epäselvästi määritelty tai sen määrittelyyn ei ole kiinnitetty mitään huomiota, seurauksena voi helposti olla vastuu, jota toinen osapuoli pitää sopimuksen vastaisena ja yllättävänä.¹³⁶

Sopimusriita, jossa sopimuksenmukainen suoritus on jäänyt täysin epäselväksi, löytyy esimerkiksi Helsingin hovioikeuden (HO) ratkaisusta 19.5.2008, S 06/3030. Riita koski sopimuksen syntymistä ja sisältöä. IT-ohjelmiston tekijälle oli toimitettu hankesuunnitelma, jonka toteutuksessa ohjelmistoja tarvittiin. Asiasta oli laadittu sopimusluonnos, mutta sopimus ei tullut voimaan, sillä sopimusta ei ollut allekirjoitettu. Työtä oli ryhdytty tekemään ilman kirjallista sopimusta ja työstä oli maksettu laskujen perusteella 110 000 euroa. Sopimuksen velvoitteet jäivät väistämättä epäselviksi, sillä velvoitteista ei ollut sovittu täsmällisesti tai edes suullisesti. Arvioinnissa annettiin merkitystä näytetyille tapahtumille sekä lojaliteettiperiaatteen mukaiselle ilmoitusvelvollisuudelle.¹³⁷

Hovioikeus päätyi erilaiseen lopputulokseen kuin kärjäoikeus ja hylkäsi tilaajan maksunpalautusvaatimukset ja tuomitsi sen maksamaan ohjelmistoyritykselle maksamattomien laskujen määrän viivästyskorkeineen.¹³⁸

4.3.1 *Hardship-ehdot*

Sopimusten pitkäkestoisuuden ja kansainvälisyyden myötä sopimusoikeudelliset ongelmat erityisesti sopimusten suunnitteluvaiheessa ovat muuttuneet. Tällaisia ongelmia pyritään vähentämään laatimalla sopimukset riskinjaollisesti mahdollisimman tarkoituksenmukaisiksi ja siten *riskineutraaleiksi*, jolloin suuri osa mahdollisista riskeistä rajataan vastuunrajoitusehdoin tai muulla keinoin sopimuksen ulkopuolelle.¹³⁹

¹³⁶ *Saarnilehto* 2010 s. 15.

¹³⁷ *Saarnilehto* 2010 s. 15. Vrt. kuitenkin *Lehtinen* 2007 s. 149. *Lehtisen* mukaan liikesopimuksen tarkoitus voi käytännössä toteutua ja sopimus täyttyä vaikeuksista ilman kirjallista sopimustakin. Kirjallisen sopimuksen ehdoista on siis kyettävä erottamaan, päästäänkö sopimuksella sille asetettuihin tavoitteisiin. Sopimuksen tarkoitus ja laaditut ehdot saattavat törmätä varsinkin silloin, kun sopimus on jonkun muun kuin osapuolen laatima.

¹³⁸ *Saarnilehto* 2010 s. 16.

¹³⁹ *Lehtinen* 2006 s. 40.

Yksi keino on käyttää *hardship-ehtoja*. Hardship-ehdot ovat jälkikäteisten olosuhdemuutosten vaikutuksia korjaavia sopimusmääräyksiä, joilla määritellään esimerkiksi luontoissuoritus- tai vahingonkorvausvastuusta vapauttavia suoritusesteitä. Myös suoritusajan pidentäminen tai vetäytymisoikeus ovat mahdollisia sopimusehtoja. Liikavaikeuden yhteydessä määrätään usein sopimusehdon muodossa myös velvollisuudesta ryhtyä neuvottelemaan sopimuksesta uudelleen.¹⁴⁰

Keskeisimmät kansainvälisiä *hardship-ehtoja* koskevat säännökset löytyvät UNIDROIT-periaatteiden 6 luvun 2 jaksosta.¹⁴¹ Artiklan peruslähtökohta on, että suorituksen vaikeutuminen sinällään vapauttaa osapuolta velvoitteistaan.

”Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on hardship.”¹⁴²

Kyseiset periaatteet määrittävät liikavaikeuden siten, että toisen osapuolen on täytettävä velvollisuutensa liikavaikeusmääräyksistä huolimatta, vaikka sopimusvelvoitteiden täyttäminen muuttuukin toiselle osapuolelle työläämmäksi. Liikavaikeus on kysymyksessä, jos tapahtumien ilmeneminen muuttaa sopimuksen tasapainoa perustavanlaatuisesti joko sen vuoksi, että osapuolen saaman suorituksen arvo on vähentynyt, ja (a) tapahtumat ilmenevät tai tulevat haittaa kärsivän osapuolen tietoon vasta sopimuksen solmimisen jälkeen, (b) haittaa kärsivä osapuoli ei olisi sopimuksen tekohetkellä voinut kohtuudella ennakoida tapahtumia, (c) tapahtumat ovat haittaa kärsivän osapuolen vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolella ja (d) haittaa kärsivä osapuoli ei olettanut tapahtumien riskiä.¹⁴³

¹⁴⁰ *Hemmo* 2003 s. 30–31.

¹⁴¹ Nimenomaisia mainintoja *hardship*-ehdoista löytyy myös PECL-periaatekokoelmasta.

¹⁴² UNIDROIT 2004 s. 182–183.

¹⁴³ *Tieva* 2008 s. 441 alav. 25.

4.3.2 Uudelleenneuvotteluehto

Sopimukseen voidaan sisällyttää uudelleenneuvotteluehto, jolla varaudutaan osapuolten välisen suhteen muuttumiseen. Osapuolet voivat siis sopia neuvottelevansa sopimuksen muuttamisesta tietyissä tilanteissa. Uudelleenneuvottelussa ei tehdä varsinaisesti uutta sopimusta, vaan vanhan sopimuksen kehyksiin sovitaan uusi sopimus tarkoituksena jatkaa vanhaa sopimusta. Neuvottelutilanteen laukaiseva tosiseikka voidaan pyrkiä määrittelemään ennalta tai osapuolille voidaan antaa oikeus vaatia neuvottelujen käynnistämistä tarpeelliseksi katsomanaan ajankohtana. Uudelleenneuvotteluvelvollisuudesta voidaan sopia esimerkiksi sen varalta, että kustannustaso muuttuu.¹⁴⁴

Vaikka liikesopimuksia varmasti neuvotellaan uudelleen ilman siihen velvoittavia sopimusehtoja (*ad hoc renegotiation*), osapuolten on syytä varmistaa asemansa etukäteen laadittavalla, nimenomaisella uudelleenneuvotteluehdolla. Ehdolla on merkitystä kansainvälisissä sopimuksissa, sillä useissa oikeusjärjestyksissä ei tunneta uudelleenneuvotteluvelvollisuutta.¹⁴⁵

Sopimuksen tarkistamisneuvotteluja kutsutaan nimellä *renegotiations*. Neuvotteluehtoja laadittaessa kannattaa pohtia myös mahdollisten tuloksettomien neuvottelujen seurauksia. Neuvottelemisenhan sinällään ei takaa yksimielisyyttä, eikä myöskään velvoita suostumaan sopimuksen tarkistamiseen. Voi siis olla, että ennalta sovittu neuvotteluprosessi ei tarjoakaan ratkaisua syntyneeseen sopimusongelmaan.¹⁴⁶

Uudelleenneuvotteluehto saattaa siihen liittyvän umpikujan mahdollisuudesta huolimatta olla hyödyllinen niille, jotka haluavat lisätä sopimuksen joustavuutta. Käytännössä uudelleenneuvotteluun tulisi kuitenkin liittää sanktioita umpikujatilanteiden varalta. Myös sanktion laukaiseva tapahtuma on kirjattava selkeästi liikesopimukseen, jotta osapuolet pystyvät tehokkaasti vetoamaan sanktiomahdollisuuteen. Tuloksettomien neuvottelujen varalta sopimukseen voidaan

¹⁴⁴ Hemmo 2005 s. 141; Lehtinen 2006 s. 77. Kuluttajamarkkinoilla esiintyvät uudelleenneuvottelutilanteet poikkeavat yritysmarkkinoilla vallitsevista neuvottelutilanteista. Kuluttaja ja elinkeinonharjoittaja ovat vain harvoin tasapainoisessa neuvottelutilanteessa; kuluttajan neuvotteluasema kehittyy yleensä vasta silloin, kun hän on maksukyvytön tai kykenemätön täyttämään velvoitteitaan. Esimerkkinä tällaisesta tilanteesta on yksityishenkilön velkajärjestely. Ks. Lehtinen 2006 s. 78.

¹⁴⁵ Siro 2012.

¹⁴⁶ Hemmo 2005 s. 142.

kirjata myös maininta mahdollisuudesta sopimuksen välittömään päättämiseen tai asian luovuttamisesta ulkopuolisen tahon käsiteltäväksi.¹⁴⁷

UNIDROIT-periaatekokoelman 6.2.3 artiklassa uudelleenneuvotteluista säännellään seuraavalla tavalla:

- (1) In case of hardship the disadvantaged party is entitled to request renegotiations. The request shall be made without undue delay and shall indicate the grounds on which it is based.
- (2) The request for renegotiation does not itself entitle the disadvantaged party to withhold performance.
- (3) Upon failure to reach agreement within a reasonable time either party may resort to the court.
- (4) If the court finds hardship it may, if reasonable,
 - (a) terminate the contract at a date and on terms to be fixed;
 - or
 - (b) adapt the contract with a view to restoring its equilibrium.¹⁴⁸

Jos sopimukseen ei ole sisällytetty ehtoja siltä varalta, että neuvotteluissa ei saavuteta ratkaisua, sopimus pysyy tuloksettomien neuvottelujen jälkeen samansisältöisenä. Tällaisissa tapauksissa toinen sopijapuoli todennäköisesti pyrkisi edelleen sopimuksen muuttamiseen, jolloin käytännössä ainoa mahdollisuus Suomen oikeusjärjestelmän piirissä olisi ajaa kannetta oikeustoimilain 36 §:n sovittelusäännöksen perusteella. Yrityksen kannalta tuomioistuinkäsittely aiheuttaa prosessin pitkittymisen, lisäkustannuksia, voimavarojen menetystä sekä lisää sopijapuolten yhteistyöhaluttomuutta tulevaisuudessa. Lisäksi tuomioiden lopputuloksia on vaikea ennustaa, mikä nostanee kynnyistä vedota sovittelusäännökseen.¹⁴⁹

¹⁴⁷ *Hemmo* 2005 s. 143–144; *Siro* 2012. Uudelleenneuvottelu on erotettava valuuttakursseissa ilmenevistä tarkistus- tai eskalaatiolausekkeista, joissa hinnan tarkistus ei sinällään merkitse sopimuksen muuttamista. Kyseisten lausekkeiden osalta sopimuksen muutos perustuu alkuperäiseen sopimukseen.

¹⁴⁸ UNIDROIT 2004 s. 188.

¹⁴⁹ *Siro* 2012.

Osapuolten velvollisuus neuvotella sopimuksen ehdoista uudelleen olosuhteiden muututtua saattaa saada tulevaisuudessa lisämerkitystä ilman sopimukseen otettua ehtoakin. Eurooppalaisissa sopimusoikeuden yhtenäistämishankkeissa on otettu esille liikavaikeuden seurauksena velvollisuus neuvotella uudelleen sopimuksen ehdoista.¹⁵⁰

4.3.3 *Boilerplate-ehdot*

Angloamerikkalaisesta oikeusperinteestä nimensä saaneet *boilerplate-ehdot* ovat yleisluontoisia, lähinnä sopimuksen rakennetta tai sisältöä koskevia ehtoja. Koska ehdot on muotoiltu yleisiksi, ne voidaanakin liittää monenlaisiin sopimuksiin sellaisenaan. Kysymys siitä, millaisia ehtoja tähän kategoriaan sisällytetään, on harkinnanvarainen, mutta yleisesti boilerplate-ehdoiksi katsotaan muun muassa *whereas-lausumat* eli kuvaukset sopimuksen taustoista ja tavoitteista, osapuolten yksilöinti sekä keskeisten termien määrittelyt, oikeuksien luopumista koskevat *no waiver -ehdot*, osapätemättömyys- ja lainvalintaehdot sekä erilaiset kirjallisen muodon merkitystä korostavat ehdot.¹⁵¹

Liikesopimuksissa relevantteja *hardship*-tyyppisiä ehtoja ovat eritoten *integraatioehto*, *no waiver -ehto* sekä *severability-ehto*. Ensin mainitussa on kysymys ehdoista, joilla korostetaan sopimusasiakirjan merkitystä sopijapuolten välien sääntelyssä. Ehdolla saatetaan myös rajoittaa mahdollisuutta vedota sopimuksen ulkopuolisiin ehtoihin tai olosuhteisiin. Integraatioehdosta käytetään kansainvälisesti nimityksiä *integration clause*, *entire agreement clause* tai *merger clause*.¹⁵²

Integraatioehdon keskeisin merkitys on lähinnä suullista sopimista koskevien lausumien ja väitteiden torjumisessa. Siten se myös auttaa vahvistamaan rajaa valmisteluvaiheessa käytyjen neuvottelujen ja laadittujen neuvotteludokumenttien sekä lopullisen sopimuksen välillä. Muuttuvien olosuhteiden osalta ehdolla voi olla merkitystä silloin, jos toinen osapuoli vetoaa alan tapaan tai osapuolten aikaisemmin noudattamaan käytäntöön. Mikäli olosuhteet ovat muuttuneet ja osapuoli pitäytyy niin sanotuissa vanhoissa käytännöissä, voi ehdolla olla suurikin merkitys sopimuksen pätevyyden ja noudattamisen kannalta. Toisaalta yksinkertaiset muotoehdot eivät estä

¹⁵⁰ *Saarnilehto* 2009 s. 181.

¹⁵¹ *Hemmo* 2005 s. 333–354. Ks. myös *Liebkind* 2010 s. 158–160; *Kurkela* 2003 s. 77.

¹⁵² *Norros* 2008 s. 196.

mainittujen normilähteiden käyttöä, koska ainakin yleisen käytännön normivaikutus seuraa muusta kuin sen asemasta sopimukseen sisältyvänä elementtinä.¹⁵³

Integraatioehdon sanamuodolla on sen tulkinnassa keskeinen merkitys. Jos integraatioehdon sanamuoto on esimerkiksi, että ”tämä sopimus sääntelee sopijapuolten välistä sopimussuhdetta tyhjentävästi”, katsotaan esimerkiksi alan tavan tai aikaisemman käytännön jäävän integraatioehdon alle. Selkeyden vuoksi voi olla järkevää sulkea aiempi käytäntö ja kauppatapa nimenomaisestikin pois, jos tällaista ratkaisua pidetään sinänsä tarkoituksenmukaisena.¹⁵⁴

Oikeuksien luopumista koskeva no waiver -ehto pyrkii sulkemaan pois passiivisuuden kautta syntyvän oikeudenmenetyksen. Sopimusriidoissa ei nimittäin ole harvinaista väittää, että toinen osapuoli olisi hiljaisella hyväksymisellään luopunut vetoamasta toisen sopimuspuolen rikkomukseen tai toisen noudattaman sopimustulkinnan virheellisyyteen. Ehdon muotoilussa on tärkeä kiinnittää huomiota siihen, mitkä kaikki oikeudet pyritään pitämään voimassa. Ehdossa on myös hyvä käyttää melko laaja-alaista muotoilua, eikä rajoittua puhumaan esimerkiksi pelkästä sopimusrikkomuksesta.¹⁵⁵

No waiver -ehdon tyypillinen soveltamistilanne liittyy siihen, että osapuoli haluaa sopimuksen purkamista tai vahingonkorvausta koskevan vaatimuksensa perusteena vedota myös toisen osapuolen aikaisempiin rikkomuksiin, joihin ei kuitenkaan ole vedottu niiden tapahtumisajankohtana. Ehdossa voidaan mainita esimerkiksi, että ”osapuoli ei menetä oikeuttaan vedota toisen osapuolen sopimusrikkomukseen, sopimuksen oikeaan tulkintaan tai muuhun sopimuksesta seuraavaan oikeusvaikutukseen, ellei hän kirjallisesti ilmoita luopuvansa tällaisesta oikeudesta”.¹⁵⁶

¹⁵³ *Hemmo* 2005 s. 341–342; *Liebkind* 2010 s. 160.

¹⁵⁴ *Norros* 2008 s. 198.

¹⁵⁵ *Hemmo* 2005 s. 338–339; *Liebkind* 2010 s. 167.

¹⁵⁶ *Hemmo* 2005 s. 338.

Severability-ehto viittaa sopimuksen osittaiseen pätemättömyyteen. Ehto voi olla sisällöltään esimerkiksi seuraavanlainen:

“If any provision of this Agreement shall be deemed illegal, void, invalid or unenforceable, the legality, validity and enforceability of the remainder of this shall not be affected, and the legality, validity and enforceability of the whole of this Agreement shall not be affected.”¹⁵⁷

Suomalaisessa oikeudessa osittainen pätemättömyys johtaa yleensä siihen, että sopimus jää muilta osin osapuolia sitovaksi. Sopimuksen on kuitenkin muodostettava osapätemättömyydestä huolimatta täytäntöönpanokelpoinen ja taloudellisesti rationaalinen kokonaisuus. Osapätemättömyys voi johtaa siihen, että sopimusta on muilta osin muutettava tai täydennettävä. Tältä varalta sopimukseen voidaan ottaa lisäksi neuvottelulauseke, jolla osapuolet sitoutuvat muokkaamaan sopimusta, jotta sopimustasapaino pysyisi voimassa osapuolten tarkoittamalla tavalla.¹⁵⁸

4.4 Välityslauseke

Välimiesmenettely on laajasti käytetty riitojenratkaisukeino varsinkin elinkeinoelämän sopimusriidoissa. Taloudellisesti merkityksellisissä sopimuksissa välityslausekkeet ovat niin yleisiä, että tällaisen ehdon puuttuminen ja yleisen tuomioistuimen käyttäminen riidanratkaisussa on suorastaan poikkeuksellista.¹⁵⁹

Välimiesmenettelystä voidaan sopia ennen tai jälkeen riidan syntymisen. Välityslauseke kannattaa kuitenkin sisällyttää sopimukseen jo sen laatimisvaiheessa, ennen riitojen syntymistä. Muutoin on mahdollista, että sopimusosapuoli kieltäytyy

¹⁵⁷ *Liebkind* 2010 s. 165.

¹⁵⁸ *Hemmo* 2005 s. 349.

¹⁵⁹ *Hemmo* 2005 s. 371. Myös sovittelusta voidaan laatia riidanratkaisulausekkeiden tyyppisiä sovittelulausekkeita, jotka ovat sopimukseen sisällytetyjä määräyksiä siitä, miten sopimussuhteessa aktualisoituvat erimielisyydet ratkaistaan. Ks. tarkemmin *Koulu* 2006 s. 165–182. Varsinaiseen välimiesmenettelyyn palataan jäljempänä tutkielmassa.

myöhemmin asiaa koskevasta sopimuksesta. Välityslausekkeeseen kannattaa kirjata yksityiskohtaisesti menettelyn etenemisestä ja erityistarpeista.¹⁶⁰

Lausekkeessa voidaan sopia muun muassa välimiesten määrästä, välimiesten nimeämisprosessista ja toimivallan laajuudesta, välityssopimuksen laajuudesta ja sisällöstä, välitysinstituutin hyödyntämisestä sekä tuomion antamista koskevasta aikarajasta. Välitysinstituuttina voi toimia muun muassa Keskuskauppakamarin välityslautakunta sekä kansainvälisen kauppakamarin (ICC) välitystuomioistuin.¹⁶¹

Välityslausekkeitä voidaan jaotella sen mukaan, miten menettelyn kulkua säädellään sopimuksin. Kolme perustyyppiä ovat

- 1) *institutionaalinen välityslauseke*, jossa ohjaus perustuu institutionaalisiin sääntöihin,
- 2) *individuaalinen välityslauseke*, joka perustuu yksilölliseen ohjaukseen sekä
- 3) *legaalinen välityslauseke*, joka perustuu legaaliohjaukseen. Legaalinen välityslauseke on yleensä pelkistetty ja sisältää ainoastaan maininnan siitä, että riidat käsitellään välimiesmenettelyssä.¹⁶²

4.5 Sopimukset oikeudenkäynnin varalta

Konfliktiteoreettinen kiinnostus riidanratkaisulausekkeisiin sekä sopimusoikeudelliset trendit ovat nostaneet oikeudenkäyntilausekkeiden käyttötiheyttä ja painoarvoa. Merkitys tulee kasvamaan tulevaisuudessa. Yleistyvät neuvottelu- ja sovittelulausekkeet tuovat vanavedessään myös prosessioikeudellisia lausekkeitä, joilla pyritään varmistamaan tulevaisuudessa esiintyvien riitojen ratkaisukeinot.¹⁶³

Sopimuksilla oikeudenkäynnin varalta – eli oikeudenkäyntisopimuksilla – laajassa merkityksessä tarkoitetaan sellaista osapuolten sopimusta, jolla he poikkeavat valtiollisessa lainkäytössä käytettävästä oletustuomioistuimesta ja oletusoikeudenkäynnistä. Oletustuomioistuin on lakisääteinen eli asteellisesti, alueellisesti ja kansainvälisesti toimivaltainen tuomioistuin. Oletusoikeudenkäynti

¹⁶⁰ Hemmo 2005 s. 374.

¹⁶¹ Hemmo 2005 s. 374.

¹⁶² Koulu 2006 s. 169.

¹⁶³ Koulu 2009 s. 59.

vastaavasti on sellainen menettely, jossa asia käsiteltäisiin, ellei mitään sopimusta oikeudenkäynnistä olisi tehty. Oikeudenkäynti voi olla täysimittainen oikeudenkäynti tai prosessilain sallima muunnelma siitä. Summaarinen eli kirjallinen oikeudenkäynti on esimerkki muunnellusta prosessista.¹⁶⁴

Oikeudenkäyntisopimus voi olla itsenäinen sopimus, mutta maininta oikeudenkäynnistä voi sisältyä myös pääsopimukseen, jolloin kysymyksessä on sopimuksen oikeudenkäyntilauseke. Niille on tyypillistä, että aktuaalista riitaa ei sopimushetkellä vielä ole, vaan lausekkeessa sovitaan menettelystä ”vastaisen oikeudenkäynnin varalta”. Muodollisesti oikeudenkäyntilauseketta voi verrata välityslausekkeeseen.¹⁶⁵

Oikeudenkäyntisopimukset jakaantuvat kahteen pääryhmään: tuomioistuimen määrääviin *toimivaltasopimuksiin* ja oikeudenkäynnistä määrääviin lausekkeisiin eli *prosessisopimuksiin*. Toimivaltasopimukset on tapana jakaa edelleen kolmeen alaryhmään:

- 1) tuomioistuimen osoittaviin sopimuksiin (prorogaatio- tai forumsopimus),
- 2) oikeusastejärjestystä muuttaviin sopimuksiin sekä
- 3) lainkäyttömenettelyn valintaa ohjaaviin sopimuksiin.¹⁶⁶

Oikeudenkäyntimenettelyä ohjaavat prosessisopimukset suppeassa merkityksessään muodostavat toimivaltalausekkeiden ohella toisen oikeudenkäyntisopimusten pääryhmän. Niiden tarkoitus on muuttaa oikeudenkäynnin ulkoista kulkua lakisääteisestä menettelystä. Prosessisopimuksia ovat esimerkiksi tiedoksiantosopimukset, sopimukset oikeudenkäynnin kustannusten kohdistumisesta sekä asian käsittelyä ja todistelua rajoittavat sopimukset.¹⁶⁷

Oikeudenkäyntisopimuksia on kritisoitu. Esimerkiksi *Koulu* toteaa, että hyvinvointivaltiokehitys – jota oikeudenkäyntisopimukset osaltaan ilmentävät – uhkaa jopa virallisperiaatetta. Virallisperiaate taas on eräs vahvan prosessinjohdon ilmentymä. *Koulu* kysyykin, mikä on valtiollisen lainkäytön tulevaisuus, jos ja kun

¹⁶⁴ *Koulu* 2009 s. 20.

¹⁶⁵ *Koulu* 2009 s. 20.

¹⁶⁶ *Koulu* 2009 s. 20–21.

¹⁶⁷ *Koulu* 2009 s. 34–46.

oikeudenkäyntisopimukset laajalti hyväksytään ja asianosaiset pääsevät kontrolloimaan myös oikeudenkäyntiä. Hän korostaa, että täysin asianosaiskontrolloitu prosessi ei ole sama asia kuin *asianosaisohjautuva* prosessi, johon ehkä ennemmin kannattaisi pyrkiä.¹⁶⁸

¹⁶⁸ *Koulu* 2009 s. 246.

5 MUUTTUNEISIIN OLOSUHTEISIIN REAGOINTI SOPIMUSSUHTEEN AIKANA JA JÄLKEEN

5.1 Aluksi

Sopimuksen voimassaolon ja soveltamisen kannalta relevantit olosuhteet voivat muuttua myös sopimussuhteen aikana ilman, että niihin on pystytty, osattu tai haluttu etukäteen puuttua. Sopimuksen sisältöä voidaan tällöin esimerkiksi muuttaa tai täydentää siten, että se vastaa tarkoitustaan paremmin. Lisäksi sopimusta voidaan tarkentaa tulkinnalla. Näiden toimenpiteiden avulla sopimuksen sisältö voi muuttua osapuolille tarkoituksenmukaisemmaksi. Muuttamisesta, tulkinnasta, irtisanomisperusteista ja muista jälkikäteisistä reagointikeinoista voidaan kuitenkin sopia myös *etukäteen* esimerkiksi sopimusehtoja ja lausekkeita käyttämällä. Eräänlainen vastakkainasettelu etukäteis- ja jälkikäiskeinojen kanssa on siten tarpeetonta.

Olosuhteiden muuttuminen on usein haitta vain toiselle sopimusosapuolelle. Sopimuksen muuttamista koskeva problematiikka saattaaakin konkretisoitua silloin, kun muutostarve on yksipuolinen. Jos muutostarve ja -halu on molemminpuolinen ja asiasta ollaan yhtä mieltä, jo tehtyä sopimusta voidaan sopimusvapauden nimissä vapaasti muuttaa.¹⁶⁹ Mikäli muuttamisella ja tulkinnalla ei kuitenkaan päästä osapuolia tyydyttävään ratkaisuun ja asiasta syntyy erimielisyyksiä, erilaiset riidanratkaisumenetelmät voivat tulla kyseeseen.

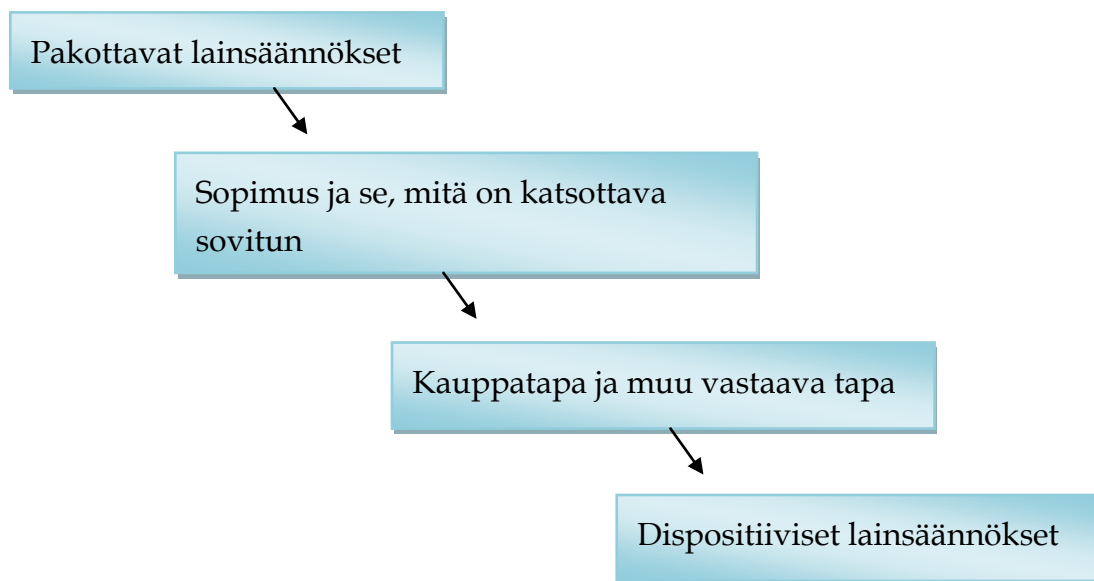
Erimielisyys voi eskaloitua jopa täysimittaiseksi riita-asiaksi. Useimmiten riita-asiat pyritään ratkaisemaan sovittelemalla tai – jos sopimuksessa on nimenomaisesti mainittu tai muuten sovitaan – esimerkiksi välimiesmenettelyn avulla. Asia siirtyy yleisen tuomioistuimen ratkaistavaksi, jos asiassa ei synny sovintoa tai jos sopimus sisältää ehdon oikeudenkäynnistä.

¹⁶⁹ *Hemmo* 2003 s. 4. Huomionarvoista kuitenkin on, että yhteisymmärrykseen perustuva sopimuksen muuttaminen voi aiheuttaa ongelmia, jos sopimus on osa laajempaa sopimusketjua tai se vaikuttaa toisen sopimusosapuolen ja sivullisen suhteeseen muutoin. Ks. mts. 4.

5.2 Täydentäminen ja tulkinta

Sopimuksen täydentämisen lähtökohtana on sopimustyyppi tai sopimusryhmä, jonka perusteella sopimussisältö vahvistetaan siltä osin kuin osapuolet eivät ole asiasta sopineet ja siltä osin kuin sopimuksessa on aukkoja. Täydentäminen tapahtuu lakiperusteisten normien tai tarkasteltavasta sopimuksesta erillisen osapuolten vahvistaman sopimusaineuksen tuella. Täydentämisessä onkin kysymys ennen kaikkea normatiivisesta problematiikasta: kun on todettu, ettei sopimuksesta löydy riittävää tukea tietyn oikeuskysymyksen ratkaisemiseksi, määritellään, millaisin lakiperusteisin normein tilannetta arvioidaan. Näin ollen ratkaisevaa on normien sisältö, eikä tosiasioiden selvittäminen.¹⁷⁰

Täydentävä aineisto on aina toissijaista suhteessa varsinaiseen sopimukseen. Sopimusta täydentävä aineisto voidaan asettaa arvojärjestykseen esimerkiksi seuraavanlaisesti:



Kuvio 2. Tulkintalähteiden hierarkia¹⁷¹

¹⁷⁰ Hemmo 2007 s. 657–659.

¹⁷¹ Saarnilehto 2009 s. 148.

Sopimuksen täydentäminen ei aina onnistu säädösten nojalla. Täydentävien säännösten määrä vaihtelee sopimustyypeittäin ja täydentävä materiaali on selvitettävä *in casu*. Oikeastaan säädetyn oikeuden kattavuus on varsin poikkeuksellista. Yleisten sopimustyyppien käyttö kuitenkin synnyttää runsaasti niin sanottua tavanomaista oikeutta, joka niin ikään voi täydentää sopimusta. Lisäksi vakiintunut kauppatala voidaan luokitella täydentäväksi aineistoksi. Kauppatalalla on merkitystä varsinkin liikesuhteissa.¹⁷²

Tulkinta eroaa melko paljon täydentämisestä. Tulkinnan tehtävänä on sopimussisällön vahvistaminen tarkasteltavana olevan sopimuksen yksilöllisen sisällön ja siihen liittyvien olosuhteiden perusteella tosiasiasuuntaisesti. Tulkinnassa päähuomio kohdistuu sopimuksessa käytettyihin ilmaisuihin, osapuolten neuvotteluihin ja muuhun tiedonvaihtoon, sopimuksen tarkoitukseen, markkinointiin sekä jossain määrin myös sopimuksen päättämisen jälkeiseen toimintaan. Tulkinnan kohteena on siis oikeusnormien sijasta *osapuolialoitteisesti* syntynyt materiaali.¹⁷³

Tulkinta perustuu yleensä osapuolten tahtoon ja sopimuksen tarkoitukseen. Tahdon suuri merkitys perustuu sopimusvapauteen. Kun sopijapuolilla on vapaus määrittää sopimuksen sisältö haluamallaan tavalla, myös sopimuksen tulkinnassa tulee pyrkiä osapuolten tahdon toteuttamiseen. Tulkinta on lisäksi osittain sopimustyyppisidonnaista ja siten reaalitilannesuuntautunutta. Sopimusoikeuden kansainvälistyessä myös muiden maiden tulkintaoppien sisältöön on syytä kiinnittää huomiota. Tulkintaoppien huomioiminen voi johtaa tulkintavälineiden monipuolistumiseen ja johdonmukaistumiseen ja jopa tulkintaoppien erojen poistumiseen.¹⁷⁴

Tulkinta voi olla *ulkoista* tai *sisäistä*. Sopimusta sisäisesti tulkittaessa sopimuskumppanit selvittävät sopimuksen sisällön ja ryhtyvät yhdessä tulkitsemaan sopimusta. Tätä voidaan kutsua myös *subjektiiviseksi tulkinnaksi*. Subjektiiivinen tulkintamenetelmä tarkoittaa, että tulkintamateriaaliksi sisällytetään sekä toisen osapuolen yksipuolisesti tuottamaa materiaalia että toisen sopijapuolen tulkintanäkökulmaa. Ulkoisessa – eli *objektiivisessä* – tulkinnassa sopimusta tulkitsee

¹⁷² Saarnilehto 2009 s. 147–148.

¹⁷³ Hemmo 2007 s. 657–658; Saarnilehto 2009 s. 149.

¹⁷⁴ Annola 2011 s. 175–176; Hemmo 2007 s. 578. Suomalaisessa lainsäädännössä on olemassa muutamia nimenomaisia tulkintasäännöksiä. Esimerkiksi kuluttajansuojalaissa (KSL, 20.1.1978/38) säännellään *kuluttajasopimukseen* sisältyvän epäselvän ehdon tulkinnasta. Myös oikeustoimilaki sisältää tulkinnassa apuna käytettäviä säännöksiä. Ks. Hemmo 2007 s. 577–578.

ulkopuolinen taho. Tulkintaa voidaankin sanoa tällaisessa tapauksessa aidoksi, sillä sopimusosapuolet eivät vaikuta tulkintaan. Objekttiivinen tulkintamenetelmä viittaa ulkopuolisen henkilön suorittaman operaation neutraaliuden ohella myös siihen, että tulkinta kohdistuu osapuolten yhteisesti tuottamaan materiaaliin.¹⁷⁵

Tulkintamenetelmiä valittaessa vaikuttaa ensinnäkin se, minkälainen rooli sopijapuolten tahdolla on sopimuksen oikeusvaikutusten määrittämisessä. Mitä suuremmaksi osapuolten tahdon merkitys kasvaa, sitä subjektiivisemmin sopimusta voidaan tulkita. Toiseksi tulkintamenetelmän valintaan vaikuttaa osapuolten vaihtuminen. Jos sopimuksen osapuolet on tarkoitettukin vaihtuviksi, se heikentää sopimuksen laatijoiden tahdon merkitystä tulkintavaiheessa. Kolmas keskeinen seikka on osapuolten tahdon ilmeneminen alkuperäisessä sopimuksessa. Mikäli sopimus ei ole laadittu yhteistyössä, sopimus ei luonnollisestikaan ilmennä osapuolten tahtoa samalla tavalla kuin yksilöllisesti ja yhdessä laadittu sopimus.¹⁷⁶

Muuttuneet olosuhteet voivat vaikuttaa sopimuksen tulkintaan. Muuttuneessa tilanteessa tulkintaratkaisut joudutaan tekemään sen perusteella, mitä voidaan ajatella osapuolten tarkoittaneen. Seurauksena voi olla esimerkiksi ehdon sovittelu vastaamaan muuttuneita olosuhteita.¹⁷⁷

Tapauksessa KKO 1951 II 43 (ään.) ostaja oli tilan kaupan yhteydessä sitoutunut suorittamaan ylimenevän osan myyjän perillisille siinä tapauksessa, että hän myisi tilan siitä maksamaansa hintaa korkeammasta hinnasta. Ostajan myytyä tilan lähes 50 vuotta myöhemmin oli otettava huomioon se, että rahaoloissa oli tapahtunut niin olennaisia muutoksia, ettei hintojen markkamääräisen erotuksen maksaminen ilmeisesti vastannut sitä tarkoitusta, mikä sopimuskumppaneilla ehdon asettaessaan oli ollut. Kun ehtoa ei voitu enää sanamuotonsa mukaan soveltaa eikä toisaalta jättää kokonaan huomioon ottamatta, ehtoa soviteltiin.

¹⁷⁵ Lehtinen 2006 s. 126; Annola 2011 s. 177–178; Saarnilehto 2009 s. 153–154.

¹⁷⁶ Annola 2011 s. 186–187. Sopimuksen muoto ei kuitenkaan vaikuta sopimuksen tulkintaan. Määrämuotoista sopimusta tulkitaan samoin kuin vapaamuotoistakin. Ks. esim. Saarnilehto 2009 s. 149.

¹⁷⁷ Saarnilehto 2009 s. 184.

5.2.1 Tulkintaperiaatteet

Sopimuksen tulkinnassa käytettävät periaatteet voidaan jakaa kahteen pääryhmään sen mukaan, millaista tulkinta-aineistoa niissä hyödynnetään. Ensimmäistä kutsutaan *osapuolisuuntautuneeksi tulkinnaksi*, jossa lähtökohtana on sopimusasiakirjan sanamuoto, muu sopimukseen liittyvä kirjallinen aineisto, osapuolten tarkoitus sekä heidän käyttäytymisensä. Toinen tulkintatapa on nimeltään *tavoitteellinen tulkinta*. Tavoitteellinen tulkinta on oikeuspoliittisesti väritynyttä ja sopimuksen sisältöä ohjaavaa tulkintaa, joka saattaa sisältää kannanottoja toivottavista sopimussisällöistä. Tavoitteellisen tulkinnan alaan voidaan lukea epäselvyyssäännön mukainen tulkinta, lakiperusteisia normeja vastaavia tuloksia priorisoiva tulkinta, minimisääntö, tavallisuussääntö, kohtuussääntö, pätevyyssääntö sekä suppea tulkinta.¹⁷⁸

Kohtuussääntö ei kuitenkaan soveltune liikesuhteisiin. Esimerkiksi *Lehtinen* toteaa väitöskirjassaan liikesuhteisiin viitaten, että ”sopimussuhteessa ei tarkalleen ottaen ole heikkoja tai vahvoja sopimuskumppaneita: ainoastaan sopimuksen ulkopuolella sopimuskumppanit ovat ’heikkoja tai vahvoja’”. *Tykkyläinen* tulkitsee tämän siten, että sopimusehtojen lisäksi lojaalisuus sopimuskumppania kohtaan näyttää ainoalta keinolta huomioida olosuhteiden yllättävät muutokset. Näkemys vaikuttaa hänen mukaansa varsin optimistiselta, sillä *Lehtinen* tuntuu liikesopimusmallissaan sulkevan pois mahdollisuuden, että yritysmarkkinoilla vahvempi osapuoli saattaisi käyttää asemaansa heikomman painostamiseen saavuttaakseen mahdollisimman edullisen neuvottelutuloksen.¹⁷⁹

Osapuolisuuntautunut tulkinta pyrkii jäljittämään disponointitoimista ja niihin verrattavasta aineistosta sen sisällön, jonka osapuolet ovat tarkoittaneet antaa sopimukselle. Oletuksena siis on, että tulkinta löytyy aineistosta. Mikäli piileviä tarkoituksia ei pystytä jäljittämään tai niitä ei esimerkiksi *dissenssin* vuoksi voida hyödyntää, ei osapuolisuuntautunut tulkinta johda hyvään tulokseen.¹⁸⁰

Tavoitteellinen tulkinta on toissijainen keino suhteessa osapuolisuuntautuneeseen tulkintaan. Tavoitteellinen tulkinta tulee kin kyseeseen, jos sopimuksen ulkoisesta muodosta tai osapuolten tarkoituksesta ei saada ratkaisua sopimussisältöä koskeviin

¹⁷⁸ *Hemmo* 2007 s. 602–603, 632–656.

¹⁷⁹ Ks. tarkemmin *Lehtinen* 2006 s. 251; *Tykkyläinen* 2008 s. 33.

¹⁸⁰ *Hemmo* 2007 s. 604.

dilemmoihin. Tällöin tulkinnassa pyritään nojautumaan ennen kaikkea lakiperusteiseen tulkintaan tai – jos sopimus on toisen osapuolen yksin laatima – epäselvyyssääntöön.¹⁸¹

Lakiperusteinen tulkinta voi perustua tahdonvaltaisiin tai pakottaviin normeihin. Pakottavien normien ollessa kyseessä, ei varsinaiselle tulkinnalle jää merkittävää sijaa. Tahdonvaltaiset normit tulevat tulkintavälineiksi, mikäli sopimusainesta ei ole tai siihen kuuluvat yksittäiset ehdot ovat pätemättömiä.¹⁸²

5.2.2 Tulkinta-aineisto

Tulkinnan kohteena on sopimusaineisto sellaisenaan. Epäselvyyksien poistamiseksi pyritäänkin nojautumaan ensisijaisesti sellaiseen aineistoon, joka liittyy tulkittavana olevan sopimuksen tekemiseen. Relevanttia sopimusaineistoa ovat esimerkiksi osapuolten väliset aikaisemmat toimet, sopimusneuvottelut, sopimuksen tekemisen aihe, olosuhteet sopimusta tehtäessä, sopimuksen sanamuoto, yleinen kielenkäyttö sekä ammattisanasto. Jos tällaista aineistoa ole saatavilla, tukeudutaan yleensä pelkkään sopimuksen sanamuotoon Toisaalta aineiston käyttöä rajoittaa sääntö, jonka mukaan sellaiseen seikkaan, jota joku ei tuntenut ja jota hänen ei olisi pitänytkaan tuntea, ei saa vedota tätä vastaan.¹⁸³

Sopimusosapuolet voivat halutessaan sopia käyttämänsä tulkintamateriaalin keskinäisen arvojärjestyksen. Arvojärjestyksestä on kuitenkin olemassa myös sopimustyyppikohtaisia ohjeita. Esimerkiksi rakennusurakan yleisen sopimusehtojen (YSE) 13 §:ssä määrätään, että kaupallisista asiakirjoista tärkeimpiä ovat ennen kaikkea urakkasopimus ja urakkaneuvottelupöytäkirja. Vastaavasti vähämerkityksisempiä ovat esimerkiksi tarjous sekä muutostöiden yksikköhintaluettelo. Teknisistä asiakirjoista tärkein aineisto koostuu työkohtaisista laatuvaatimuksista ja selostuksista sekä sopimuspiirustuksista.¹⁸⁴

Yleiset sopimusehdot on pääsääntöisesti laadittu perinteisellä juridisella logiikalla ja niiden pääpaino on vastuunrajoitusten tyyppisissä kysymyksissä, joissa tasapuolisille, muutostenhallintaa helpottaville menettelytavoille ei jää sijaa. Monet sopimusehdot ovat

¹⁸¹ Hemmo 2007 s. 632–633.

¹⁸² Hemmo 2007 s. 634–635.

¹⁸³ Saarnilehto 2009 s. 150.

¹⁸⁴ Ks. tarkemmin esim. Saarnilehto 2009 s. 150–151.

lisäksi vaikeita ja monimutkaisia käyttää ja joskus ne saatetaan ottaa osaksi sopimusta, vaikka niiden sisältöä ei tosiasiallisesti tunneta. Yleisiin sopimusehtoihin liittyy näin ollen niiden käyttökelpoisuudesta huolimatta myös ongelmia.¹⁸⁵

Niin ikään UNIDROIT-periaatekokoelma sisältää täsmennyksiä sopimuksen tulkinnassa käytettävästä aineistosta. Periaatekokoelman 4.3 artikla sisältää tulkintasääntöjä, joiden mukaan huomioon voidaan ottaa muun muassa sopimusneuvottelut, osapuolten aikaisemmin noudattamat käytännöt, osapuolten sopimuksen päättämisen jälkeinen käyttäytyminen, sopimuksen tarkoitus sekä kauppatapa.¹⁸⁶

Tulkinta-aineistoa voi myös sopimusperusteisesti rajoittaa samaan tapaan kuin käytettäessä erilaisia muotovaramia, kuten integraatiolausekkeita sekä ehtoja kirjallisesta muodosta. Tällöin ehdoilla pyritään etukäteen yksilöimään sopimustulkinnassa käytettävä materiaali ja välttämään tulkintaa ja tulkintamateriaalia koskevat erimielisyydet. Ehdot eivät kuitenkaan kokonaan poista mahdollisuutta tukeutua epäselvän sopimuskohdan tulkinnassa esimerkiksi sopimusneuvotteluista saataviin tietoihin.¹⁸⁷

5.3 Muuttaminen

Sopimussisällön muuttaminen on olosuhdemuutoksen mahdollinen – mutta ei kuitenkaan keskeisin – seuraus. Sopimuksen muuttaminen voi perustua ennakkollisesti laadittuihin ehtoihin. Sopimusta voidaan kuitenkin myös muuttaa ilman nimenomaisia sopimusmääräyksiä joko yhteisymmärryksessä tai yksipuolisesti.¹⁸⁸ Toisaalta muutosoikeus voi perustua myös lakiin, jolloin osapuolilla ei välttämättä ole sananvaltaa asiassa ja muutos tulee voimaan automaattisesti. Muutos voi olla myös *konkludenttinen*, jolloin sopimusosapuolet ovat hiljaisesti hyväksyneet alkuperäisestä sopimuksesta poikkeavan menettelyn.

Sopimuksen muuttamisessa ei todennäköisesti synny ongelmia, mikäli molemmat osapuolet ovat saavuttaneet yhteisymmärryksen sopimuksen uudesta sisällöstä.

¹⁸⁵ Pohjonen 2005b s. 339–340.

¹⁸⁶ UNIDROIT 2004 s. 121–123; Hemmo 2007 s. 583.

¹⁸⁷ Hemmo 2007 s. 599–601.

¹⁸⁸ Hemmo 2003 s. 27.

Yksipuolinen sopimuksen muutosoikeus sen sijaan on melko poikkeuksellinen tilanne, joka voi aiheuttaa ongelmia. Muutosoikeutta ei yleensä katsota olevan silloin, kun sopimuksessa ei nimenomaista muutosehtoa ole ollut. Esimerkiksi ratkaisussa KKO 1992:50 korkein oikeus katsoi, että luottolaitokset eivät yksipuolisesti voi nostaa korkoa varsinkaan, kun yksipuolisesta koronnosto-oikeudesta ei asiakkaille ollut lainaneuvotteluissa selvästi mainittu.¹⁸⁹

Yksipuolisen muuttamisen sallittavuus riippuu siis siitä, onko sopimuksessa ehto yksipuolisesta muuttamisesta. Lisäksi painoarvoa annetaan muutoksen olennaisuudelle. Pienehköt teknisluonteiset muutokset ovat helpommin hyväksyttävissä verrattuna suoritusasapainoon radikaalisti vaikuttaviin muutoksiin. Merkityksellisiä seikkoja ovat myös muutoksen taustalla olevat reaaliset syyt eli esimerkiksi se, olisiko muutostarve voitu ennakoida.¹⁹⁰

Jos sopimuksessa on nimenomainen ehto yksipuolisesta muutosoikeudesta, muuttuu ehto sallitummaksi. Tällöinkin on hyvä pitää mielessä, että rajoittamattomasta, yksipuolisesta muutosoikeudesta huolimatta sopimusmääräykset voivat olla toiselle osapuolelle niin yllättäviä ja ankaria, että OikTL:n 36 §:n sovittelu voi tulla kyseeseen. Osapuolta suojataan erityisesti silloin, jos hän on kuluttaja ja siten heikommassa asemassa toiseen osapuoleen nähden.¹⁹¹ Liikesopimuksissa on lähtökohtaisena oletuksena laajempi asiantuntemus ja tietopohja, joten sovittelukynnys on kuluttajasopimuksia korkeammalla.

5.4 Irtisanominen ja purkaminen

Toistaiseksi voimassa oleva sopimus voidaan saada lakkaamaan irtisanomisella tai purkamisella. Irtisanominen on tavanomaisempi tapa lopettaa sopimus, eikä se vaadi erityisiä syitä.

Irtisanominen on ainoastaan kestosopimuksia koskeva sopimuksen lakkauttamistapa. Irtisanominen ei ole – purkamisesta poiketen – toisen osapuolen sopimusrikkomukseen

¹⁸⁹ *Hemmo* 2003 s. 8. Ks. sopimuksen muuttamisesta EU-oikeudellisessa kontekstissa esim. *Wilhelmsson* 2000 s. 446–448.

¹⁹⁰ *Hemmo* 2003 s. 6. Eräisiin sopimuspakon alaisiin kestosopimuksiin on toisaalta varattu kohtuulliset mahdollisuudet päivittää sopimuksia yksipuolisin muutoksin. Ks. esim. sähkömarkkinalaki (SähkömarkkinaL, 17.3.1995/386).

¹⁹¹ *Hemmo* 2003 s. 13–14.

liittyvä oikeussuojakeino, vaan sen tarkoituksena on ainoastaan lakkauttaa sopimussuhde silloin, kun sopimus ei ole enää sopimusosapuolten kannalta tarkoituksenmukainen. Toisaalta irtisanominen on mahdollinen myös silloin, kun sopimusrikkomus on tapahtunut ja toinen osapuoli kokee yhteistoimintamahdollisuuksien tästä syystä heikenneen. Sopimusrikkomus ei kuitenkaan sinänsä vahvista irtisanomisoikeutta.¹⁹²

Sopimusosapuoli voi pääsääntöisesti sanoa sopimuksen irti haluamanaan ajankohtana vapaamuotoisesti. Tällöin sopimus pysyy voimassa vielä irtisanomisajan. Lisäksi irtisanominen on yleensä sallittua toisen osapuolen yksipuolisella päätöksellä. Eräissä toistaiseksi voimassa olevissa sopimuksissa on kuitenkin lakiperusteisia irtisanomisvapauden rajoituksia, jotka voivat kohdistua sekä irtisanomisperusteisiin että irtisanomisaikaan.¹⁹³

Liikesopimusten osalta irtisanomisen ajankohta ei välttämättä määräydy irtisanomisvapauden puitteissa. Erityisesti liikesopimukseen luottaen tehdyt investoinnit ja niiden suojaaminen korostavat sopimuksen voimassapitämistarvetta. Toisaalta investointiin ryhtyneen osapuolen on luonnollisesti täytynyt tunnistaa irtisanomisvapauden liittyvä riski, vaikka tämä ei kokonaan estäkään irtisanomissuojan käyttöä.¹⁹⁴

Sopimuksen purkamisella on sopimustyyppikohtaisia eroja ja rajoituksia. Purkamisen perusedellytyksenä on kuitenkin *olennainen sopimusrikkomus*. Tuottamuksella tai sen puuttumisella ei ole välitöntä merkitystä, vaikka rikkomuksen moitittavuus voidaankin ottaa kokonaisarviointissa huomioon. Koska purkaminen on melko radikaali oikeuskeino, purkamismahdollisuutta voidaan rajoittaa sitomalla se vaikeasti täyttyviin edellytyksiin tai sääntelemällä purkamisen toteuttamistapaa. Rajoituksia purkamisvapauden on asetettu varsinkin sellaisille sopimuksille, joiden purkaminen kohdistuu yksityishenkilön arkielämän kannalta tärkeisiin intresseihin.¹⁹⁵

Purkamiselle ei ole asetettu kiinteää aikarajaa, joskin tietyt lait sisältävät säännöksiä purkamisajankohdasta. Sopimusrikkomus voi esimerkiksi edellyttää reklamaatiota ennen purkamisen suorittamista. Edellytyksenä voi olla myös varoituksen antaminen,

¹⁹² Hemmo 2003 s. 350, 376.

¹⁹³ Hemmo 2003 s. 377–378, 395–396.

¹⁹⁴ Hemmo 2003 s. 385.

¹⁹⁵ Hemmo 2003 s. 350, 352–353. Ks. olennaisuuden määrittelystä esim. mts. 355–361.

jolloin purkaminen väistämättä lykkääntyy toimenpiteen jälkeiseen aikaan ja saattaa jopa tulla aiheettomaksi, mikäli ennakoitu sopimusrikkomus ei realisoidukaan.¹⁹⁶

Purkaminen voidaan suorittaa vapaamuotoisesti. Mikäli purkamisen edellytykset täyttyvät, sopimus päättyy purkamishetkellä. Purkaminen lakkauttaa sopimusvelvoitteet ja toisaalta perustaa osapuolille velvollisuuden palauttaa jo tehdyt suoritukset. Mikäli suorituksia ei ole ehditty tehdä, on purkautuminen varsin yksinkertainen toimenpide. Kestosopimuksissa velvoitteita on usein saatettu täyttää. Purkaminen ei kuitenkaan vaikuta purkamishetkeä edeltävään aikaan, sillä tehdyt suoritukset jäävät voimaan. Pitkäaikaisissa sopimuksissa purkaminen kohdistuu näin ollen purkamisen jälkeiseen aikaan.¹⁹⁷

Purkamisesta voidaan ottaa sopimukseen nimenomainen ehto, jonka mukaan tietty myöhempi tapahtumainkulku antaa erityisperusteisen oikeuden sopimuksen purkamiseen. Purkavaa ehtoa käytetään tilanteissa, joissa sopimuksen tarkoittaman hankkeen toteutuminen edellyttää viranomaislupaa tai joissa taloudellisen ympäristön nopeat muutokset voivat tehdä sopimuksen epätarkoituksenmukaiseksi. Purkavaan ehtoon perustuva oikeustoimen raukeaminen ei liity sopimusrikkomukseen, sillä raukeamisen edellytyksenä ovat ehdossa määritellyt seikat.¹⁹⁸

5.5 Riidanratkaisu

5.5.1 Yleistä

Pitkän sopimussuhteen aikana osapuolten välille voi syntyä myös erityyppisiä erimielisyys- ja riitatilanteita. Tällaisissa pienemmissä tai isommissa erimielisyystilanteissa nousevat merkittäviksi kysymyksiksi keinot ja mekanismit, joilla tilanteita ja ongelmia voidaan ratkaista.¹⁹⁹

¹⁹⁶ Hemmo 2003 s. 353–355.

¹⁹⁷ Hemmo 2003 s. 364–365.

¹⁹⁸ Hemmo 2003 s. 370–371.

¹⁹⁹ Tieva 2008 s. 444. Sanoja ”riita” ja ”konflikti” käytetään tässä tutkielmassa synonyymeinä. Sanoilla on kuitenkin esimerkiksi sovitteluun liittyvässä terminologiassa merkityseroja. Ks. Koulu 2006 s. 62–65.

Tyypillisimpiä syitä erimielisyyksille ovat sopimuksen epäselvä tai monitulkintainen muotoilu, olosuhteiden muuttuminen, viivästys- ja laatuongelmat sekä tilanteet, joita ei ole osattu ottaa huomioon sopimusta laadittaessa. Riitaherkkyyteen saattavat vaikuttaa myös suhdanteiden vaihtelut, organisaatioiden välille syntynyt jännite sekä sovinnon tekemiseen liittyvät ongelmat.²⁰⁰

Aineellinen sopimusoikeus ja sopimusoikeudellisten konfliktien selvittäminen luokitellaan yleensä erillisiksi asioiksi. Konfliktien selvittäminen lukeutuukin ennen muuta prosessioikeuteen. Toisaalta tämä on luonnollista, jos riidan kohteena ovat sopimusriitaa koskevat oikeudenkäyntimenettelyn yksityiskohdat. Sopimusoikeuden merkitystä ei kuitenkaan pidä unohtaa: hyväkään sopimus ei ole sopimusosapuolen kannalta edullinen, ellei kiistatilanteissa ei ole mahdollisuutta vedota prosessuaalisiin oikeuksiin.²⁰¹

Sopimuserimielisyyksien ratkaisukeinoja on useita. Ensisijaisena keinona pidetään neuvotteluja, joilla pyritään saavuttamaan sovinto. Pyrkimystä sovintoon voidaan tehostaa käyttämällä ulkopuolista sovittelijaa, jolla voi olla joko *ad hoc* -pohjainen tehtävä tai jonkin sovintomenettelyä ohjaavan instituutin hallinnoima sovintoon tähtäävä konfliktinratkaisuintressi.²⁰²

Varsinkin liike-elämän toimijat haluavat usein välttää julkisia yleisiä tuomioistuimia. Yleiset tuomioistuimet nähdään huonoina vaihtoehtoina, koska asioiden käsittely niissä on hidasta, toimintatavat ovat jäykkiä ja käsittelyjen julkisuus voi tuoda mukanaan osapuolille turhaa ylimääräistä haittaa. Sopimussuhteen jatkumisen kannalta yleisten tuomioistuinten toiminta ei myöskään välttämättä tähtää riittävästi tulevaisuuteen, vaan ratkaisumenettelyä ohjaa ennemminkin retrospektiivinen ote.²⁰³

Ellei yhteisymmärrystä neuvotteluista huolimatta saavuteta, seuraavana vaiheena voi olla riidanratkaisuelimeen turvautuminen. Edullisin ja epäformaalein riidanratkaisuelin on suositusluontoisia ratkaisuja antava instanssi. Tällaisia elimiä on perustettu paitsi kuluttajansuojapäämäärien edistämiseksi myös elinkeinoelämään itsesääntelytarkoituksessa. Jos riita edellyttää täytäntöönpanokelpoista ratkaisua, on osapuolten syytä kääntyä yleisen tuomioistuimen tai välimiesoikeuden puoleen.²⁰⁴

²⁰⁰ Hemmo 2005 s. 355–356.

²⁰¹ Hemmo 2005 s. 359.

²⁰² Hemmo 2005 s. 360.

²⁰³ Tieva 2008 s. 444.

²⁰⁴ Hemmo 2005 s. 360.

5.5.2 *Sovittelu*

Sovittelu on eräs keskeisimmistä vaihtoehtoisista konfliktinratkaisumenetelmistä. Sovittelua voidaan harjoittaa tuomioistuimessa tai sen ulkopuolella ja sovittelija voi olla tuomari, erillinen sovittelija tai usean jäsenen sovintolautakunta. Sovinto voi perustua vapaaehtoisuuteen, mutta toisaalta se voi olla myös välttämätön välivaihe ennen tuomioistuinmenettelyä.²⁰⁵

Sovittelusta säädelään useissa erityislaeissa, mutta sovittelusta on olemassa myös yleissäännös. Muun muassa huoneenvuokralaki (10.2.1961/82) ja työsopimuslaki (30.4.1970/320) sisältävät omat säännöksensä. Yleinen sovittelusääntö sisältyy oikeustoimilain 36 §:ään. Sovittelusäännön tavoitteena on poistaa sopimuskumppaneiden erilaisista lähtökohdista aiheutuneet kohtuuttomuudet. Sen nojalla voidaan puuttua sekä ennalta arvattaviin että satunnaisiin sopimussuhteen epäkohtiin. Sovittelusääntö sopii myös tilanteisiin, joissa olosuhteiden muuttumisen johdosta sopimuksen kirjaimellinen noudattaminen johtaisi kohtuuttomuuteen.²⁰⁶

Eräs keskeinen muuttuneisiin olosuhteisiin liittyvä ja sovittelua koskeva oikeustapaus on niin sanottu maitojauhetapaus, jonka korkein oikeus (KKO) ratkaisi vuonna 1982. Tapauksessa KKO 1982 II 141 maitojauheen myyjä oli sitoutunut toimittamaan maitojauhetta 3,50 markan kilohintaan, mutta raaka-ainekustannusten noustua valtiovallan toimenpiteiden johdosta yllättäen 1,82 markasta 4,17 markkaan kilolta, hän kieltäytyi toimittamasta osaa sovitusta erästä. Koska sopimuksen hintaehdon soveltaminen oli tällaisissa olosuhteissa ilmeisen kohtuutonta ja olosuhteet olivat muuttuneet ennakoimattomalla tavalla, ostajan kateoston perusteella tekemää vahingonkorvausvaatimusta soviteltiin oikeustoimilain 36 §:n nojalla.

Sovittelu voidaan antaa tiettyihin aloihin tai asioihin erikoistuneen elimen käsiteltäväksi. Esimerkiksi rakennusalan riitoja sovitteluun on perustettu Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry:n yhteyteen erillinen RIL Sovittelu Oy. RIL Sovittelu Oy on rakennusriitojen ja urakkaerimielisyyksien hallintaan keskittynyt yritys, joka tarjoaa vaihtoehdon kysymyksissä, joiden ratkaisemiseen tarvitaan perusteellista

²⁰⁵ *Ervasti* 2009 s. 30.

²⁰⁶ *Saarnilehto* 2009 s. 167–169.

rakennusalan ja -juridiikan tuntemusta. Pyrkimyksenä on auttaa rakennusprosesseissa syntyvien erimielisyyksien ratkaisemisessa ja ennaltaehkäisemisessä.²⁰⁷

Niin ikään Suomen Asianajajaliitto tarjoaa puolueetonta ja vapaaehtoista sovittelua, jolla pyritään saavuttamaan sovinto kolmannen tahon avustuksella. Osapuolet voivat sopia sovittelijana toimivasta asianajajasta. Kaikki sovittelukoulutuksen käyneet asianajajat voivat toimia sovittelijana. Osapuolten yhteisestä pyynnöstä Suomen Asianajajaliitto voi myös ehdottaa tiettyä asianajajaa sovittelijaksi.²⁰⁸

Sovittelija ei voi antaa sitovia määräyksiä tai ratkaisuja, eikä neuvoa osapuolia oikeudellisesti. Sovittelumenettely päättyy näin ollen tuomion sijasta sovintoon. Toisaalta sovittelu voi päättyä myös sovittelijan ilmoitukseen siitä, että sovintomenettelyn jatkaminen ei ole aiheellista. Myös asianosainen voi kirjallisesti ilmoittaa sovittelijalle, mikäli ei halua jatkaa sovittelua. Neuvotteluja käydään ensin yhdessä ja sen jälkeen erikseen. Yhteis- ja erillisistuntoja voidaan järjestää tarpeen vaatiessa useampiakin. Sovintosopimuksen sisältö on osapuolten vapaasti määriteltävissä, joten menettely on hyvin joustavaa ja toisaalta myös luottamuksellista, sillä sovittelija on velvollinen pitämään salassa kaiken, mitä hän on saanut sovintomenettelyn aikana tietää osapuolista ja heidän oloistaan.²⁰⁹

Sovittelumenettelyn etuna on mainittu muun muassa, että sillä voidaan saavuttaa riidassa osapuolten käytännön intressejä palveleva ratkaisu, johon tuomioistuin ei voisi osapuolia velvoittaa. Lisäksi sovintomenettely perustuu luottamukseen ja on tuomioistuin- ja välimiesmenettelyä selvästi edullisempi. Menettelyllä voidaan myös turvata tärkeiden henkilö- ja liikesuhteiden jatkuvuus.²¹⁰

²⁰⁷ Ks. lisää www.rilsovittelu.fi. Ks. sovittelulautakunnista myös esim. *Hemmo* 2005 s. 368–371.

²⁰⁸ <http://www.asianajajaliitto.fi/files/31/Sovintomenettely-esite.pdf> s. 1–3.

²⁰⁹ <http://www.asianajajaliitto.fi/files/31/Sovintomenettely-esite.pdf> s. 1–4.

²¹⁰ <http://www.asianajajaliitto.fi/files/31/Sovintomenettely-esite.pdf> s. 4.

5.5.3 Välimesmenettely

Välimesmenettely on varsin yleisesti käytetty vaihtoehto yleisessä tuomioistuimessa tapahtuvalle riidanratkaisulle.

Välimesmenettelyn edut ovat moninaiset. Etuina on mainittu muun muassa:

- 1) *Nopeus*. Välimesmenettelyssä lopullinen tuomio saadaan usein nopeammin kuin yleisessä tuomioistuimessa. Tämä johtuu välitystuomion muutoksenhakukelvottomuudesta sekä menettelyn epämuodollisuudesta.
- 2) *Joustavuus*. Prosessi voidaan monilta osin räätälöidä asianosaisten toivomusten ja asian laadun mukaiseksi.
- 3) *Asiantuntemus*. Välimesmenettely tarjoaa mahdollisuuden valita tuomareiksi käsiteltävän alan erityisasiantuntijoita. Välimiehen ei tarvitse olla lakimies, vaan usein tehtävään valitaan tietyn alan asiantuntija.
- 4) *Mahdollisuus vaikuttaa kokoonpanoon*. Välimiehen voivat nimetä joko asianosaiset itse tai välitysinstituutti. Välimesmenettelylain (VML, 23.10.1992/967) pääsääntönä on, että kummatkin riidan osapuolet nimeävät yhtä monta jäsentä, jonka jälkeen jäsenet valitsevat puheenjohtajan.
- 5) *Salassapito*. Välimesmenettely ei ole miltään osin julkista, joten erillistä salassapitoa ei tarvitse pyytää. Näin ollen koko riita ja sen osapuolet pysyvät julkisuudelta salassa, mikä voi olla asianosaisille hyvin tärkeää.²¹¹

Kustannuserot välimesmenettelyn ja tuomioistuimessa käytävän käsittelyn välillä ovat kiistanalaiset. Välimesmenettelyssä osapuolet joutuvat vastaamaan itse välimiesten palkkioista. Toisaalta välimesmenettelyn käytöllä vältetään mahdolliset ylempien oikeusasteiden vaatimat kustannukset, jotka voivat nousta korkeiksi käsittelyn pitkittyessä. Välimiesten palkkioista on olemassa ohjepalkkiotaulukoita, jotka antavat suuntaviivat palkkion määrälle.²¹²

²¹¹ *Hemmo* 2005 s. 371–373. Keskuskauppakamari mainitsee kuudentena etuna myös lopullisuuden, sillä käytännössä välitystuomio voidaan kumota vain karkean menettelyvirheen vuoksi, mikä on harvinaista. Ks. <http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/>.

²¹² *Hemmo* 2005 s. 373.

Keskuskaupakamarissa toimii välityslautakunta, jonka tarkoituksena on hallinnoida sääntöjensä mukaisia välimiesmenettelyjä sekä nimetä välimiehiä ja sovittelijoita. Lautakunta nimeää välimiehiä sekä kotimaisiin että kansainvälisiin välimiesmenettelyihin.²¹³

Välimiesmenettely voidaan toimittaa ensinnäkin niin sanotussa normaalissa menettelyssä. Menettely etenee siten, että hakemuksen jälkeen vastaajaa kuullaan hakemuksen johdosta. Vastaajalla on kaksi viikkoa aikaa antaa kirjallinen lausuma hakemuksesta. Tämän jälkeen lausuma annetaan tiedoksi hakijalle. Lausuntojen antamisen jälkeen kolmihenkinen välimiesoikeus nimetään ja asia käsitellään välimiesoikeudellisessa menettelyssä. Menettelyn lopuksi annetaan tuomio, joka on annettava vuoden kuluessa siitä, kun välityslautakunta on toimittanut asiakirjat välimiesoikeudelle.²¹⁴

Välimiesmenettely voidaan poikkeuksellisesti käydä myös nopeutettuna. Välitustuomio on tällöin annettava kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun lautakunta on lähettänyt tapauksen asiakirjat välimiehelle. Riidan ratkaisee vain yksi välimies. Myös kirjelmien määrää ja pituutta on rajoitettu, jotta käsittely pysyisi nopeana ja edullisena.²¹⁵

²¹³ <http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/>.

²¹⁴ <http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/valimiesmenettelyn-kulku/>.

²¹⁵ http://arbitration.fi/fi/files/FCC_nopeutettu_saannot.pdf s. 6, 11.

	Sääntöjen mukainen välimiesmenettely	Nopeutettu välimiesmenettely
Välimiesten lukumäärä	1 tai 3 (ellei muusta ole sovittu)	1
Kirjelmät	Noudatettava välityssopimusta. Siltä osin, kun menettelystä ei ole sovittu, välimiesoikeus päättää menettelystä ottaen huomioon tasapuolisuuden ja joutuisuuden vaatimukset.	Lyhyet kirjelmät. Rajoitettu määrä. Lyhyt määräaika kirjelmien antamiselle.
Suullinen käsittely	Järjestetään yleensä.	Ainoastaan, jos asianosainen sitä pyytää ja välimies katsoo sen tarpeelliseksi.
Välitystuomion perustelut	Sisältää perustelut.	Ei perusteluita, ellei asianosainen ole sitä pyytänyt.
Välitystuomion määräaika	1 vuosi	3 kuukautta
Keskimääräinen kesto	10 kuukautta	3 kuukautta
Välimiesoikeuden palkkio	Ohjepalkkiot taulukon mukaan	Lähtökohtaisesti palkkiotaulukon minimipalkkio

Taulukko 2. Sääntöjen mukaisen välimiesmenettelyn ja nopeutetun välimiesmenettelyn erot²¹⁶

5.5.4 Oikeudenkäynti

Jos riita-asiassa ei päästä sovintoon tai asia halutaan muutoin käsitellä yleisessä tuomioistuimessa, asia laitetaan vireille *siviiliprosessina*. Siviiliprosessissa käsitellään yksityisoikeudellisista oikeussuhteista johtuvia riitaisuuksia. Siviiliprosessille on

²¹⁶ <http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/nopeutettu-valimiesmenettely/>.

ominaista, että vireilletulo riippuu vain asianosaisista ja edellyttää siten asianosaisten kannetta. Siviiliprosessia koskevat tärkeimmät säännökset sisältyvät oikeudenkäymiskaareen (OK, 1.1.1734/4).²¹⁷

Oikeudenkäymiskaaren 5 luvun 1 ja 2 §:t sisältävät säännökset riita-asian kanteesta ja sen sisällöstä. Kanne laitetaan vireille kirjallisella haastehakemuksella. Haastehakemuksessa tulee kattavasti, täsmällisesti ja loogisesti selvittää vaatimukset, seikat, joihin vaatimus perustuu, esitettävät todisteet, oikeudenkäyntikulujen korvaamisvaatimukset sekä tuomioistuimen toimivaltaisuus, mikäli se ei haastehakemuksesta muutoin ilmene. Vastapuolelle annetaan tämän jälkeen mahdollisuus kirjalliseen vastaukseen.²¹⁸

Kun kirjalliset vastaukset on annettu, eikä tarvetta lisäkirjelmille ilmene, asia etenee suulliseen valmisteluistuntoon. Valmistelun tarkoituksena on luoda edellytykset asian keskitetylle ja yhtäjaksoiselle pääkäsittelylle. Toisaalta valmistelussa kartoitetaan myös mahdollisuutta päästä sovintoon. Valmistelun jälkeen on vuorossa oikeudenkäymiskaaren 6 luvussa säännelty pääkäsittely, joka sisältää alkukeskustelun, todistelun ja loppukeskustelun. Pääkäsittelyn jälkeen annetaan tuomio.²¹⁹

Lainvoiman saaneesta tuomiosta ei voi valittaa, mutta ennen valitusajan umpeutumista ratkaisuun tyytymätön osapuoli voi valittaa hovioikeuteen ja hakea muutosta ratkaisuun. Valittajan ensimmäinen toimenpide valitusprosessissa on tyytymättömyyden ilmaisu kärjäoikeudelle. Valittaminen saattaa edellyttää myös jatkokäsittelylupaa. Valituksen kohteena on ratkaisun lopputulos ja muutosta voivat hakea käsittelyssä asianosaisen asemassa olevat henkilöt. Lähtökohtana on, että valittaa saa vain sellaisesta päätöksestä, joka on valittajalle vastainen.²²⁰

²¹⁷ Virolainen 2012 s. 61.

²¹⁸ Ks. myös Lappalainen 2012 s. 965, 974.

²¹⁹ Lappalainen 2012 s. 979, 985, 1009.

²²⁰ Niemi 2012 s. 1133–1136, 1146–1147.

6 LOPPUPÄÄTELMIÄ

Muuttuvien olosuhteiden kirjo on laaja ja pitää sisällään hyvin monenlaisia tilanteita. Olosuhdemuutosten tyhjentävä luettelointi onkin mahdotonta, sillä sopimuksen kannalta relevantteja olosuhdemuutoksia lienee yhtä paljon kuin sopimuksiakin. Myös sopimusten solmimisympäristö ja sopimuksen laatu ovat olennaisia seikkoja olosuhdemuutoksia tutkittaessa.

Liike-elämän sopimukset laajoine sopimusverkostoineen on lähes poikkeuksetta tarkoitettu pitkäaikaisiksi. Näin ollen eteen tulevat ongelmat ovat usein sidoksissa ajan kulumiseen; ajan kuluessa sekä sopimusympäristö että sopimus itsessään voivat muuttua. Tällöin korostuu sopimuksen reagoitakyvyn ohella myös osapuolten yhteistoiminta, kompromissikyky ja neuvottelutaidot.

Liikesopimussuhteissa tyypillisiä olosuhdemuutoksia ovat erilaiset lainmuutokset ja osapuolen oikeudelliseen identiteettiin vaikuttavat muutokset, kuten fuusiot ja omistajanvaihdokset. Toisaalta myös yllättävät, koko maailmassa myllertävät – ennen kaikkea taloudelliset – muutokset voivat olla merkittäviä yksittäisenkin sopimuksen kannalta. Pääsääntönä lienee, että yleensä muutokset ovat ennemminkin osapuolesta riippumattomia kuin puhtaasti toisesta osapuolesta johtuvia. Voiton tavoittelu sopimustoiminnassa saattaa kuitenkin lisätä myös petollisten toimijoiden osuutta, vaikka erehdyttäminen ja petollisuus ovatkin suhteellisen marginaalista toimintaa. Sopimuslojaliteetin merkittävä asema vaikuttaa sopimussuhteisiin niitä vahvistaen ja siten osaltaan luo turvaa sopimustoimintaan.

Sopimusvapaus ja -oikeus takaavat laajat mahdollisuudet varautua olosuhdemuutoksiin. Nykyinen sopimusoikeudellinen trendi painottaa ennakoitavuuden, joustavuuden ja dynaamisuuden merkitystä. Sopimuksen prosessikäsitys ilmentää niin ikään tällaista ajattelutapaa. Ennakoivalla sopimisella ja reagoivilla sopimuksilla pyritään paitsi ehkäisemään riskejä kokonaan myös varautumaan muutosten aiheuttamiin ongelmiin esimerkiksi sopimalla riidanratkaisukeinoista ja tavoista reagoida sopimussuhteen muutoksiin. Sopimukseen sisällytettävät ehdot ja riidanratkaisulausekkeet voidaan laatia monipuoliseksi keinovalikoimaksi, jolla sopimuksen täyttäminen turvataan mahdollisimman pitkäksi aikaa.

Kaikkeen ei kuitenkaan voi – eikä tarvitsekaan – varautua. Muutoksiin voidaan reagoida tehokkaasti myös sopimussuhteen aikana ja sen jälkeen, jos menettelystä ei ole syystä tai toisesta ennalta sovittu. Tällöin sopimusta voidaan täydentää, tulkita uudella

tavalla tai muuttaa. Sopimusta täydennettäessä johtoa haetaan voimassaolevista normeista, kun taas tulkinnassa sopimusaukot pyritään täydentämään osapuoli- ja tarkoitussuuntautuneesti. Toisaalta sopimus voidaan myös irtisanoa tai jopa purkaa, jos sitä on rikottu olennaisesti ja edellytykset sopimussuhteen jatkumiselle lakkaavat.

Konfliktitilanteessa riidanratkaisijaksi voi tulla esimerkiksi välimies, sovittelija tai tuomari. Luonnollisesti osapuolet voivat halujensa ja kykyjensä puitteissa pyrkiä sovintoon myös ilman ulkopuolista apua. Liikesopimuksissa intressinä on hyvin usein salassapito ja ehdoton luottamuksellisuus, joten riidanratkaisun halutaan tapahtuvan matalalla profiililla. Välimiesmenettely ja sovittelu antavat liike-elämän toimijoille keinot ratkaista sopimusoikeudellisia riitoja sujuvasti ja suurelta yleisöltä salassa.

Sopimusoikeus – ja viime kädessä myös prosessioikeus – tarjoaa kattavan toimintapaletin liikesopimussuhteiden hoitoon. Keinojen monipuolisuus kertoo, että olosuhteiden muutoksia ei tarvitse pelätä, mutta niihin kannattaa suhtautua asian vaatimalla vakavuudella joko kaukaa tai läheltä viisaasti – tai viimeistään jälkiviisaasti.