

**VAASAN YLIOPISTO
KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA
TALOUSOIKEUDEN YKSIKKÖ**

Eeva Nippala

SOPIMUSKUMPPANI JA SOPIMUKSEN OSAPUOLIASETELMA

Talusoikeuden
Pro gradu -tutkielma
Yritysjuridiikan linja

VAASA 2013

SISÄLLYSLUETTELO

TIIVISTELMÄ	5
1. JOHDANTO	7
1.1 Tutkimuskohteen kuvaus	7
1.2 Tutkimusongelma	10
1.3 Tutkimuksen lähdeaineisto	11
1.4 Tutkimuksen rakenne	13
2. SOPIMUSKÄSITYKSEN MUUTOS SOPIMUSKUMPPANIN MERKITYKSEN KOROSTAJANA	15
2.1 Yleistä muutoksesta	15
2.2 Muutoksen taustoja	16
2.3 Sitovuuden ajallisen murtumisen merkitys sopimuskumppanin kannalta	19
2.4 Sisällön joustavuuden merkitys sopimuskumppanin kannalta	22
2.5 Kahdenvälisyyden murtumisen merkitys sopimuskumppanin kannalta	24
3. SOPIMUKSEN OSAPUOLIASETELMAAN VAIKUTTAVAT PERIAATTEET	26
3.1 Yleisesti periaatteista	26
3.2 Vapaus luo vastuuta myös sopimussuhteissa	27
3.3 Sopimuksen sitovuuden periaate huolellisen valinnan korostajana	28
3.4 Lojaliteettiperiaate vaatii tasapainoa ja tiedollista tasavertaisuutta	30
3.5 Kohtuusperiaate mahdollistaa todellisemman tasa-arvoisuuden	32
3.6 Heikomman suoja osapuolten ulkoisen tasapainon korostajana	34
3.7 Vilpitön mieli suojaa luottamusta	37
3.8 Epäselyssä sääntöjen merkitys osapuoliasetelman arvioinnissa	38

4. SOPIMUSKUMPPANIN OMINAISUUKSIEN VAIKUTUS SOPIMUKSEN OSAPUOLIASETELMAAN	42
4.1 Osapuolten ominaisuuksien merkityksellisyyden taustalla	42
4.2 Sopimuskumppanin koon vaikutus sopimustoimintaan ja osapuoliasetelmaan	43
4.2.1 Yleisesti yrityksen koosta	43
4.2.2 Koon merkitys sopimusoikeudessa	43
4.2.3 Osapuolen koon muutoksen merkitys sopimuksessa	46
4.2.4 Muita huomioita koon merkityksestä	47
4.3 Kumppanin markkinavoima	47
4.3.1 Markkinavoiman merkitys sopimusoikeudessa	47
4.3.2 Markkinavoiman vaikutus osapuoliasetelmaan	48
4.4 Kumppanin toimiala	51
4.4.1 Yleistä toimialan vaikutuksesta	51
4.4.2 Kauppatapa ja sen vaikutus	52
4.4.3 Asiantuntemus ja sopimussisältö	54
4.5 Sopimuskumppanin kotimaa	57
4.5.1 Ulkomainen kumppani ja sopimusoikeus	57
4.5.2 Äidinkielen ja sopimuskielen vaikutus osapuoliasetelmaan	58
4.5.2 Kulttuurierojen vaikutus osapuoliasetelmaan	60
5. JOHTOPÄÄTÖKSET	63
LÄHDELUETTELO	66
OIKEUSTAPAUSSLUETTELO	72

VAASAN YLIOPISTO**Kauppatieteellinen tiedekunta**

Tekijä:	Eeva Nippala	
Tutkielman nimi:	Sopimuskumppani ja sopimuksen osapuoliasetelma	
Ohjaaja:	Vesa Annola	
Tutkinto:	Kauppatieteiden maisteri	
Oppiaine:	Talusoikeus	
Linja:	Yritysjuridiikka	
Aloitusvuosi:	2007	
Valmistumisvuosi:	2013	Sivumäärä: 72

TIIVISTELMÄ

Sopimusoikeus oikeudenalana on hyvin periaateorientoitunut. Sitä ohjaavaa pakottavaa lainsäädäntöä on sekä Suomessa että kansainvälisesti varsin niukasti. Periaatteiden avulla tuleekin ratkaistavaksi useimmiten myös liikesopimusten puitteissa syntyneitä riitaisuuksia. Nykyaikainen sopimuskäsitys sekä modernit sopimusteoriat ovat entisestään korostaneet paitsi periaatteiden myös osapuolten henkilöiden merkitystä sopimuksissa, sillä periaatteet eivät näytä ilmenevän samalla tavoin kaikissa sopimussuhteissa.

Tutkielmassa on tutkittu sopimuskumppanien ja niiden keskinäisen voimasuhteen, osapuoliasetelman, vaikutusta sopimukseen ja sopimusperiaatteiden ilmenemiseen erilaisten erilaisissa liikesopimussuhteissa. Tutkielman tarkoituksena oli jäsentää voimassaolevaa sopimusoikeuden tilaa asettaen sopimusosapuolet lähtökohdaksi. Lähdemateriaalina on käytetty pääasiassa oikeuskirjallisuutta sekä ennakkotapauksia.

Tutkielmassa havaittiin osapuolten eri ominaisuuksien vaikuttavan periaatteiden ilmenemisherkkyysiin, ja siten myös mahdollisesti sopimuksen lopputulokseen. Eri ominaisuuksina tutkittiin kokoa, markkinavoimaa, toimialaa sekä kotimaata. Osalla sopimuskumppanien ominaisuuksista on suora merkitys osapuolten ulkopuolelta havaittavaan voimasuhteeseen sopimuksessa, ja sen seurauksena tietyt periaatteet näyttivät tulevan helpommin sovellettavaksi riitaisuuksien ilmetessä.

Pelkkä osapuoliasetelma ei kuitenkaan sinällään näytä määrittävän tulkintatilanteessa tulkinnan lopputulosta. Huomioitavaksi tekijäksi nousee myös osapuolten toiminta koko sopimussuhteen aikana. Näin osapuoliasetelman sisältämältä riskiltä sopimuksen tulkinnassa on mahdollista myös suojautua tiedostamalla sopimussuhteessa vallitsevat voimasuhteet, ja toimimalla korostetun huolellisesti periaatteiden vaatimalla tavalla.

AVAINSANAT: sopimusoikeus, sopimuskumppani, osapuoliasetelma, sopimusperiaate, heikomman suoja

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuskohteen kuvaus

Vapaan markkinatalouden mukainen liiketoiminta perustuu yritysten välisille sopimuksille ja sopimusverkoille. Yritykset solmivat muun muassa tuotanto-, yhteistyö- ja jakelusopimuksia parhaiten tarkoitukseen sopivan kumppanin kanssa, mikäli sopimusneuvotteluissa päästään yhteisymmärrykseen molempia riittävästi tyydyttävästä ratkaisusta. Vapaan markkinatalouden ajatus markkinoiden itseohjautuvuudesta ja tasapainosta voidaan nähdä heijastuvan pitkälti myös suomalaisessa sopimusoikeudessa. Suomalaisessa sopimusoikeudessa valtion interventionistiset toimenpiteet rajoittuvat liikesopimusten kohdalla pääasiassa tilanteisiin, joissa yritykset voisivat sopimuksin vahingoittaa tervettä kilpailua markkinoilla.

Kuluttajasopimusten kohdalla pelkästä markkinalähtöisyydestä on kuitenkin haluttu Suomessa merkittävämmän poiketa. Lainsäädännössä on tietoisesti haluttu omaksua suurempi rooli heikomman osapuolen, kuluttajan, suojaamiseksi. Kuluttajasopimuksissa sopimuksen osapuoliasetelma onkin lähtökohtaisesti varsin epätasapainoinen. Esimerkiksi halutessaan avata pankkitilin, kuluttajan todellinen vaikuttamisen mahdollisuus rajoittuu lähinnä valittavaan pankkiin ja palveluiden laajuuteen. Lainsäädännössä kuluttajansuojan tarkoituksena on tasapainottaa tilannetta turvaamalla kuluttajan asema ja luomalla vastuuta myös palvelun tai tuotteen tarjoajalle.

Edellä kuluttaja- ja liikesopimusten kautta kuvatus kaltaisen jatkuva tasapainottelu markkinalähtöisen tehokkuuden ja solidaarisuuteen perustuvien valtion väliintulojen, kuten juuri kuluttajansuojan, välillä on Wilhelmssonin mukaan luonteenomaista hyvinvointivaltiolle.¹ Markkinoiden halutaan toimivan tehokkaasti, mutta tehokkuutta ei kuitenkaan haluta toteuttaa yksilön edun kustannuksella. Wilhelmsson itse käyttää esimerkkinä tästä tasapainottelusta pyrkimyksen markkinalähtöiseen sopimusoikeuteen

¹ Wilhelmsson 2008: 172

ja samalla voimakkaasti uudelleen jakavaan sosiaaliturva- ja verolainsäädäntöön². Nähdäkseni samankaltainen tasapainottelu toteutuu pienemmässä mittakaavassa myös sopimusoikeuden sisällä, esimerkiksi juuri laissa säädeltyjen kuluttajasopimusten ja sääntelemättömien liikesopimusten kohdalla.

Pakottavan lainsäädännön vähyydestä huolimatta, liikesopimukset eivät kuitenkaan ole sopimusoikeudellinen vastine villille lännelle, joiden puitteissa voitaisiin toimia miten tahansa. Sopimusoikeus oikeudenalana on hyvin periaateorientoitunut, ja pitkälti periaatteiden valossa tulkitaan myös sopimusten puitteissa syntyneitä riitaisuuksia. Tutkiessani liikesopimusten riitaisuuksia huomasin, että toisinaan Wilhelmssonin hyvinvointivaltiollisen tasapainottelun näkökulma voidaan ulottaa jopa yksittäisten riitaisten liikesopimusten tulkintaan asti, kun oikeuden tai välimiesten on arvioitava sopimusehdon tulkintakysymystä³. Tällöin tulee pohdittavaksi, onko liikesopimuksia koskevissa riidoissa ja niiden ratkaisuisa syytä oikeustaloustieteellistä näkökantaa noudattaen asettaa markkinatehokkuus etusijalle, vai onko toisinaan parempi tehdä markkinatehokkuuden kannalta huonompi, mutta solidaarisuuden kannalta oikeudenmukaisempi päätös? Ja missä tapauksissa sitten markkinatehokkuuden kannalta huonompi ratkaisu tulee tehdä?

Teoksessaan *Social civilrätt* Wilhelmsson on käsitellyt henkilön statuksen vaikutusta sopimuksissa yksityishenkilöiden välillä.⁴ Samanlainen statusvaikutus on nähtävissä myös liikesopimusten yhteydessä niiden osapuoliasetelmaa tarkasteltaessa. Lisäksi osapuoliasetelman tarkastelu näyttäisi olevan yhteydessä ja tarjoavan ratkaisun ongelmaan markkinatehokkuuden ja solidaarisuuden painottumisesta silloin, kun ratkaistaan riitaisia liikesopimuksia. Iän ja yhteiskunnallisen aseman sijaan esimerkiksi markkinavoima ja toimiala voidaan nähdä osapuoliasetelmaa mahdollisesti eriarvostavina tekijöinä. Korkein oikeus ei tähän mennessä ole erikseen käyttänyt osapuoliasetelmaa perusteluna ratkaisulleen, mutta sen vaikutus voidaan silti nähdä erinäisissä ratkaisuisa.

2 Wilhelmsson 2008: 172

3 Ks. Esim. KKO 2010/69, KKO 1996/27

4 Ks. Wilhelmsson 1987

Modernit sopimusoikeuden teorit ja sopimuskäsitykset ovat osaltaan olleet viemässä sopimusoikeutta kohti yhä sosiaalisempia muotoja nostaen solidaarisuuden, altruismin ja kuluttaja-hyvinvointivaltiollisuuden perinteisen sopimusoikeuden vapauden, individualismin ja markkinasuuntautuneisuuden kilpailijoiksi. Modernin sopimusoikeuden painopisteet ovat siirtyneet sisältöneutraaliudesta kohti sisällöllisyyttä, staattisuudesta kohti dynaamisuutta, vastakkainasettelusta kohti yhteistoimintaa, atomistisuudesta kohti kollektiivisuutta ja abstraktisuudesta kohti henkilösidonaisuutta.⁵ Myös näiden uusien piirteiden avulla voidaan tunnistaa tilanteita, joissa markkinalähtöisyydestä kannattaa poiketa heikomman hyväksi. Toisaalta samanaikaisesti uudistunutta sopimustodellisuutta systematisoivat sopimusteorit ja -käsitykset ovat luoneet myös tarvetta tunnistaa kyseisiä tilanteita entistä enemmän.

Osapuoliaselman tarkastelu lähentelee myös ennakoivaa oikeusajattelua. Yritysten kannalta sopimuskumppanin huolellinen arviointi ja näin myös tehtävän sopimuksen osapuoliaselman huomioiminen voisi toimia myös sopimuksen riskinhallinnan keinona, sillä sopimuskumppanin ja osapuoliaselman vaikutus sopimusperiaatteiden ilmenemiseen sopimussuhteessa voi aiheuttaa riskin sopimuksen ennakoimattomasta lopputuloksesta. Nykyään huomio sopimussuunnittelussa tavataan kiinnittää lähinnä sopimuksen sisältöön. Yritys voi kuitenkin solmia kaksi täysin saman sisältöistä joustavaa sopimusta kahden hyvin erilaisen kumppanin kanssa, mutta näiden sopimusten lopputulos voi muodostua erilaisiksi moderneista joustavista sopimusrakenteista johtuen.⁶

Osapuoliaselmaan liittyvien tekijöiden tunnistaminen sopimussuhteessa ja niiden proaktiivinen huomioiminen läpi koko sopimuksen elinkaaren voivatkin auttaa yritystä tekemään sopimussuhteessa oikeita päätöksiä. Osapuoliaselman avulla voi olla mahdollista esimerkiksi arvioida, mitä ja kuinka tiukkoja ehtoja sopimukseen voidaan ottaa, mitä ehtoja on syytä kirjata tarkasti ja mitä voidaan jättää aukollisemmiksi ja tulkinnanvaraisemmiksi. Osapuoliaselmassa on pitkälti kyse osapuolten voimasuhteesta sopimuksessa, ja näin ollen osapuoliaselman ajatus liittyy läheisesti

5 Wilhelmsson 1993: 23–26

6 Vuorijoki 2007: 21

heikomman suojaan.

Riskinhallinta-ajatuksen kannalta on kuitenkin varsin ongelmallista, että kaikkien epätasapainoisen osapuoliasetelman sisältävien tapausten ratkaisut eivät ainakaan ensisilmäyksellä näytä olevan linjassa keskenään. Esimerkiksi ratkaisussa 1996/27 korkein oikeus (myöhemmin KKO) ratkaisi sopimusriidan epätasapainoisesta osapuoliasetelmasta (konserni vastaan pienyrittäjä) huolimatta pienemmän ja heikomman osapuolen haitaksi. Sen sijaan kokolailla samankaltaisen osapuoliasetelman omaavassa tapauksessa 2010/69 KKO päätti riidan heikomman osapuolen eduksi.

1.2 Tutkimusongelma

Tutkielmani tarkoituksena on selvittää, mitkä tekijät vaikuttavat sopimuksen osapuoliasetelmaan ja sen huomioimiseen sopimussuhteissa ja -riidoissa. Pyrin tunnistamaan niitä periaatteita ja sopimuskumppanien ominaisuuksia, jotka osapuoliasetelman kannalta ovat olennaisia ja mahdollisesti lisäävät osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa. Tämän kautta voidaan myös ymmärtää tapoja, joilla osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa voidaan osapuolten omalla toiminnalla vähentää, ja näin suojautua sen sisältämältä riskiltä. Tutkielmassa pyrin vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä sopimusoikeudelliset ilmiöt ovat sopimuskumppanin merkityksen ja osapuoliasetelman vaikutuksen taustalla?
- Mitkä tekijät muodostavat ja korostavat sopimuksen osapuoliasetelmaa?
- Millä tavalla yritykset voivat pyrkiä lieventämään osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa niin, ettei se riidanratkaisussa saisi juurikaan merkitystä?

Aiempi liikesopimuksia koskeva sopimusoikeudellinen tutkimus Suomessa on perinteisesti keskittynyt tarkastelemaan sopimuksen sisällön ja sopimusoikeudellisten normien tulkintaa. Sopimuskumppanin ja osapuoliasetelman näkökulmasta liikesopimuksia sen sijaan on tutkittu hyvin vähän. Tutkielman tarkoituksena ei ole

niinkään tarjota syvällisiä tulkintakannanottoja yksittäisiin säännöksiin tai oikeudellisiin ongelmiin. Tarkoituksena on enemmänkin jäsentää voimassa olevaa oikeudentilaa ilmiön kannalta. Oikeustieteellisessä tutkimuksessa tällainen systematisointi kuitenkin liittyy läheisesti tulkintatehtävään. Säännösten systematisointi on samalla myös niiden tulkintaa, kun ne systematisoimalla liitetään tiettyyn tulkintakontekstiin⁷.

Tutkielma rajautuu hyvin luonnollisesti koskemaan liike-elämän sopimuksia. Kuluttajasopimusten osalta tiukka lainsäädäntö tasapainottaa kuluttajan asemaa sopimussuhteessa, eikä niiden huomioiminen siten ole tutkielman kannalta mielekäästä. Liikesopimusten osalta huomio kiinnittyy erityisesti pitkäkestoisiin yhteistyösopimuksiin, joissa osapuoliasetelma ja sopimuksen päämäärä näyttäisivät saavan lyhytkestoisia sopimuksia useammin merkitystä. Pitkäkestoisten sopimusten osalla modernit sopimusteoriat ovat toimivampia ja tiettyjen sopimusoikeudellisten periaatteiden (esimerkiksi lojaliteettiperiaate) merkitys on korostuneempi verrattuna lyhytkestoisiin sopimuksiin. Nämä seikat puolestaan lisäävät osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa.

1.3 Tutkimuksen lähdeaineisto

Lainsäädäntö on oikeustieteellisen tutkimuksen peruslähdeaineistoa. Sopimusoikeutta koskevan niukan lainsäädännön vuoksi ja oikeudenalan periaatekeskeisyydestä johtuen itse lainsäädännön ja lakipykälien merkitys tutkielman kannalta on melko vähäinen. Lain sisällöstä merkityksellisimmäksi nousee laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista, ja erityisesti lain 36 pykälä, sovittelusääntö. Pykälässä säädetään kohtuuttoman ehdon sovittamisesta, ja määrätään kohtuuttomuutta arvioitaessa huomioitavaksi myös muun muassa osapuolten asema. Sovittelusääntöä sovelletaan liikesopimuksiin kuitenkin verraten harvoin, useimmiten riitaisuudet koskevat muunlaisia tulkintaongelmia.

Sopimusoikeudessa periaatteet ovat usein avainasemassa sopimuksen sisällön

⁷ Helsingin yliopiston avoin yliopisto 2013

tulkinnassa. Osapuoliasetelman tarkastelu ei poikkea tästä periaateorientoituneisuudesta. Sopimusoikeudelliset periaatteet paitsi mahdollistavat osapuoliasetelman merkityksen sopimussuhteessa, myös mahdollisesti korostavat tai vähentävät sitä, sillä periaatteet ilmenevät eri tavoin erilaisten osapuoliasetelmien suhteen. Tutkielmassa olen pyrkinyt esittämään periaatteet osapuoliasetelmalle relevantilla tavalla. Tapaoikeudella on sopimusoikeudessa edelleen keskeinen merkitys.⁸ Erityisesti kauppatapa oikeuslähteenä on osapuoliasetelman kannalta kiinnostava ilmiö.

Lähdemateriaalina tutkielmassani käytän oikeuskirjallisuutta ja erityisesti sopimusoikeudellisia perusteoksia. Tutkielma pohjaa vahvasti aiempaan sopimusoikeudelliseen tutkimukseen, jota on esitelty käyttämissäni lähdeoteoksissa. Aiempien tutkimusten valossa voidaan hahmottaa olemassa oleva teoreettinen todellisuus, jota pyrin jäsentämään asettaen lähtökohdaksi sopimuksen osapuoliasetelman. Wilhelmssonin ajatukset hyvinvointivaltiollisesta sopimusoikeudesta sekä sosiaalisesta aspektista sopimusoikeudessa ovat toimineet tärkeinä katalyytteinä ajatuksille ja koko näkökulmalle tutkielmassani. Perusteoksista erityisesti Hemmon Sopimusoikeus I ja III tuovat esille niitä tärkeitä sopimusoikeuden peruslähtökohtia, johon osapuoliasetelmaa voidaan pyrkiä suhteuttamaan.

Prejudikaateilla ohjataan lainkäytön yhteneväisyyttä. Korkeimman oikeuden ennakkoratkaisut ovat myös tämän tutkielman kannalta olennaisia lähteitä. Niiden kautta voidaan tarkastella oikeuden nykytilan lisäksi myös sitä, mihin suuntaan oikeutta Suomessa ollaan haluttu viemään. Tutkielmani kannalta hedelmällisimpiä ennakkotapauksia ovat ne, joissa ratkaisu on syntynyt äänestyspäätöksellä. Niiden erityinen anti tutkielmalle on sen osoittaminen, että kummankin osapuolten toimintaa ja intressejä on mahdollista täysin pätevästi argumentoiden puolustaa ja että ratkaisun lopputulos on lopulta painotuskysymys. Tämä painottuminen taas voidaan nähdä osoituksena osapuoliasetelman vaikutuksesta sopimussuhteissa. Tapausten analysoinnin kautta voidaan myös pyrkiä havaitsemaan, miten osapuoliasetelmaa voidaan pyrkiä sopimussuhteessa omaehtoisesti tasapainottamaan ja siten sen merkitystä vähentämään. Merkityksen väheneminen on keino hallita osapuoliasetelmaan liittyvää riskiä. Koska

⁸ Tolonen 2003: 145

korkein oikeus ei nimenomaisesti ole ratkaisuihissaan maininnut osapuoliasetelmaan perusteluna, sisältää tapausten tutkiminen myös tietynlaisen tulkintatehtävän.

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkielmani ensimmäisessä pääluvussa, luvussa kaksi, käsittelen sopimuskäsityksen muutosta, ja sen vaikutusta sopimuskumppanin henkilön ja osapuoliasetelman merkityksen korostumiseen sopimussuhteissa. Modernin sopimusoikeuden katsotaan kehittyneen kohti yhä sosiaalisempia muotoja⁹, ja uudet sopimusteorian ovat osaltaan näin muodostaneet osapuoliasetelman merkityksellisyyden syntymisen. Muutaman modernin sopimusteorian kautta avaan sopimuskumppanin vaikutusta sopimuksen ajalliseen sitovuuteen ja sisällön muodostumiseen. Käsittelen myös sopimuksen kahdenvälisyyden murtumisen merkitystä sopimuskumppanin valinnan kannalta. Tätä kautta voidaan ymmärtää periaatteiden suuri merkitys osapuoliasetelman muodostumisen kannalta. Muutaman oikeustapauksen kautta voidaan konkretisoida uusien teorioiden suhde nykyiseen oikeudentilaan.

Erityisen tärkeän kokonaisuuden tutkielmassa muodostavat yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet, joita käsittelen tutkielmani toisessa pääluvussa. Periaatteet muodostavat sen kehyksen, jonka kautta sopimusta tulkitaan ja jonka avulla sopimus voidaan sopia täydentyväksi. Myös täydentymisen tarve voidaan havaita periaatteiden avulla. Tästä syystä niiden tunteminen on hyvin olennaista paitsi sopimusta laadittaessa myös osapuoliasetelmaan arvioitaessa. Luvussa kolme pyrin hahmottamaan aiheeni kannalta olennaisten periaatteiden sisältöä ja niiden merkitystä osapuoliasetelman muodostumisessa ja tulkinnassa. Muutaman tunnetun ennakkotapauksen kautta voidaan hahmottaa osapuoliasetelman relevanttius periaatteen soveltamisen ja ratkaisun lopputuloksen kannalta.

Neljännessä luvussa kiinnitän huomion osapuolten ominaisuuksiin. Ominaisuudet ovat periaatteiden ohella ja niiden kautta vaikuttavimmat tekijät osapuoliasetelman

⁹ Wilhelmsson 1993: 23

muodostumisessa. Osapuolten ominaisuudet vaikuttavat periaatteiden ilmenemisherkkyyteen ja niiden soveltamiseen. Neljännessä luvussa pyrin nivomaan yhteen periaatteiden ja ominaisuuksien suhdetta paitsi teorian, myös muutamien ennakkotapauksien kautta. Käytän osin jo muualla tutkielmassa esiteltyjä tapauksia, joiden erityispiirteitä pyrin tässä luvussa tuomaan esille juuri osapuolten ominaisuuksien kannalta.

Viidennen luvun olen varannut tutkielman yhteenvedolle. Tarkoituksena on koota tärkeimmät löydökseni ja johtopäätökseni sopimuksen osapuoliasetelmasta ja siitä, kuinka voi olla mahdollista suojautua osapuoliasetelman vaikutuksilta.

2. SOPIMUSKÄSITYKSEN MUUTOS SOPIMUSKUMPPANIN MERKITYKSEN KOROSTAJANA

2.1 Yleistä muutoksesta

Nykyaikaisten sopimusten laajuus ja kompleksisuus, sekä yritysten toimintaympäristön jatkuva, toisinaan nopeatempoinen muutos, on aiheuttanut painetta perinteisen sopimuskäsityksen muutokselle. Perinteisen sopimuskäsityksen rinnalle onkin noussut uusia sopimuskäsityksiä ja -teorioita, jotka soveltuvat paremmin nyky-yhteiskunnan ja nykyisen elinkeinoelämän tarpeisiin. Yleisesti voidaan huomioda, että uudet sopimuskäsityksen painottavat sopimuksen sisällöllisyyttä, dynaamisuutta, yhteistoimintaa, kollektiivisuutta sekä henkilösidonaisuutta¹⁰.

Sisällöllisyydellä sopimusoikeuden painopisteenä tarkoitetaan, että sopimuksen sitovuutta arvioitaessa kiinnitetään huomio pelkän sopimuksen tekohetken aikaisten tapahtumien arvioimisen sijaan myös sopimuksen sisältöön.¹¹ Esimerkiksi kohtuusperiaate voi olosuhteiden muutoksen seurauksena rajoittaa sitä, mitä liikesopimuksissa voidaan sisällön puolesta pitää sitovana. Dynaamisuus painopisteenä huomioi myös sopimuksen tekohetken sijaan koko sopimussuhteen aikaisia tapahtumia sekä muutoksia olosuhteissa ja osapuolten tarpeissa.¹² Pitkissä kompleksisissa liikesopimuksissa sopimuksen mukauttaminen sopimuskauden aikana voi olla välttämätöntä, jolloin huomion kiinnittäminen lähtökohtaisesti sopimuksen tekohetkeen sopimusta tulkittaessa ja arvioitaessa voisi kummankin osapuolen kannalta muodostua tehottomaksi ja tarkoituksettomaksi.

Yhteistoiminnan painottuminen korostaa sopimussuhteessa nimenomaan sopimuksen yhteisen päämäärän tavoittamista ja siihen pyrkivän toiminnan yhteistä luonnetta. Perinteinen käsitys sen sijaan näkee sopimusosapuolet vastakkaiset intressit omaavina

10 Wilhelmsson 1993: 26

11 Wilhelmsson 1993: 24

12 Wilhelmsson 1993: 24–25

tahoina.¹³ Osapuolten omat henkilökohtaiset intressit ovat edelleenkin relevantteja ja vaikuttavat yhteistoimintaan, mutta monimutkaisten sopimusjärjestelyjen päämäärän saavuttaminen vaatii myös entistä enemmän yhteistoimintaa pelkän oman edun turvaamisen sijaan. Kollektivoitumisella sopimusoikeudessa tarkoitetaan huomion siirtymistä kaksiasiainosaissuhteesta laajempaan yhteyteen.¹⁴ Tällä voidaan tarkoittaa esimerkiksi monia sitovia työehtosopimuksia, mutta toisaalta myös sopimuksen tiukan kahdenvälisyyden murtumista.

Henkilösidonnaisuuden painottaminen avaa nykyiset sopimukset enemmän riippuvaisiksi sopimuskumppanina olevasta todellisesta henkilöstä. Perinteisesti sopimusoikeuden toimijoina on nähty juridisen roolin omaavia abstrakteja henkilöitä, joiden ominaisuuksilla sinällään ei ole merkitystä.¹⁵ Moderni sopimusoikeus yhä enemmän käsittää konkreettisesti sen, kuka ja millaisia ominaisuuksia omaava henkilö abstraktin roolin taustalla on. Sopimusosapuolten konkreettiset henkilökohtaiset ominaisuudet ovat myös edellytyksenä osapuoliasetelman merkityksellisyydelle sopimussuhteessa, ja osapuoliasetelman taustalla.

2.2 Muutoksen taustoja

Perinteisen pistekäsityksen ja staattisen näkemyksen mukaan sopimus vetää rajan sisäisten ja ulkoisten seikkojen välille. Kun sopimus on saatu solmittua, sen määrittämät oikeudet ja velvoitteet ovat täysin voimassa sopimuksen päättymiseen asti, jolloin ne täysin lakkaavat. Ulkoisilla seikoilla tai niiden muutoksella ei perinteisen sopimuksen pistekäsityksen mukaan nähdä olevan merkitystä sopimuksen sisältöön tai sen sitovuuteen.¹⁶ Sopimuksesta on suljettu pois sopimuksen ulkopuoliset henkilöt, ja aika on pyritty vangitsemaan sopimusosapuolten tahtojen avulla sopimushetkellä vallinneen mukaiseksi.¹⁷ Olosuhteiden muutoksen merkityksestä jatkunut pohdinta oli kuitenkin

13 Wilhelmsson 1993: 25

14 Wilhelmsson 1993: 25

15 Wilhelmsson 1993: 25

16 Karhu 2004: 1449–1450

17 Annola 2007: 51

osoituksena tarpeesta joustavammalle sopimuskäsitykselle.¹⁸

Sopimuskäsitys onkin ollut muutoksessa viimeisen sadan vuoden, ja erityisesti viimeisten vuosikymmenien aikana. Ajatus sopimuksen tiukasta kahdenvälisyydestä ja irrallisuudesta ympäristöön ja olosuhteisiin on osin murtunut, ja sopimus on käsitysten muuttuessa eri tavoin ympäristölleen avoimempi.¹⁹ Perinteisen pistekäsityksen rinnalle on noussut malleja sopimuksen prosessinomaisuudesta, sopimuksesta avoimena systeeminä sekä dynaamisesta ja reagoivasta sopimuksesta.²⁰ Ennakoivan oikeuden näkökulma sopimusoikeuteen on tuonut vahvasti mukaan käytännöllisemmän lähestymistavan sopimustoimintaan korostaen sopimussuunnittelua ja sopimuksen merkitystä yritysten välisen yhteistyön työkaluna. Ylipäänsä perinteinen sopimustoiminnan osapuolten vastakkaisuus on nykyisten näkemysten mukaan hälvenemässä ja näkemykset korostavat enemmän osapuolten yhteistoimintaa sopimussuhteessa.²¹ Vielä muitakin uusia sopimusteorioita korostetummin yhteistoimintaa ja sopimuksen päämäärän täyttymistä vaatii malli suhdesopimuksista (relational contracting).²²

Ajatus korostetummasta yhteistyöstä läpi sopimuksen elinkaaren sisältää odotuksen aiempaa korostetummasta lojaalisuudesta ja toisen auttamisesta. Osapuoliasetelman kannalta se merkitsee osaltaan vahvemman kumppanin suurempaa vastuuta heikommasta. Perinteisen sopimuksen pistekäsityksen mukaisesti esimerkiksi urakatilauksen tilaaja-toimittaja -suhteessa toimittaja toimittaa tilaajalle juuri sen mitä tilaaja on tilannut. Yhteistyönäkömyksen mukaan toimittajalla on asiantuntijana myös vastuu ilmoittaa tilaajalle, mikäli tilattu tuote tai palvelu ei selvästi sovellu tilaajan tarkoitukseen²³.

Moderneja sopimusteorioita kohtaan on esitetty myös kritiikkiä. Lehtinen näkee uudet sopimusteoriat ja -mallit tarpeettomina liikesuhteissa, ja kritisoi joustavampien

18 Karhu 2004: 1451

19 Ks. Aiheesta Annola 2007.

20 Ks. Lyhyesti eri sopimuskäsityksistä esim. Tieva 2008

21 Rudanko 1998b: 77

22 Rudanko 1998b: 87

23 Ks. KKO 1995/171

käsitysten kehittäjiä. Hän näkee liikesopimukset eräänä konservatiivisimmista sopimuksista, ja hänen mukaansa sopimusten paisuminen on nimenomaan yritysten pyrkimys laatia itse sopimuksista mahdollisimman staattisia seurauksena siitä, että sopimuskäsitys on muuttunut joustavammaksi.²⁴

Lehtisen näkemys on ristiriidassa useiden muiden tutkijoiden havaitsemaan käytännön sopimustoimintaan liikesuhteissa. Käytännössä on havaittu, että sopimusosapuolet pyrkivät usein tarkoituksellisesti sopimaan asiasta löyhästi ja epäselvästi erinäisistä syistä johtuen.²⁵ Jos pyrkimystä staattisuuteen kuitenkin ilmenee, voi se johtua osapuolten keskinäisen luottamuksen puutteesta²⁶ tai epävarmuudesta sopimuksen täydentymisen lopputuloksesta.

Haluttaessa hallita tai lisätä joustavan sopimuksen täydentymisen ennakoitavuutta, pelkkään sopimuksen sisältöön keskittyminen ei ole avain onneen. Yritys voi periaatteessa solmia kaksi täysin samansisältöistä joustavaa sopimusta kahden hyvin erilaisen kumppanin kanssa, ja näiden sopimusten lopputulos voi samasta sisällöstä huolimatta muodostua erilaisiksi.²⁷ Kun sopimuksen suunnittelu- ja tekovaiheessa huomioidaan sisällön lisäksi sopimuskumppanin henkilö ja taustatekijät, ja niiden kautta tulevan sopimuksen osapuoliasetelma, voidaan lisätä joustavammankin sopimuksen ennakoitavuutta. Kiinnittämällä huomio sopimuksen osapuoliasetelmaan voidaan pyrkiä vähentämään periaatteiden ilmenemisherkkyttä esimerkiksi pyrkimällä toimimaan sopimusneuvotteluiden ja koko sopimussuhteen aikana mahdollisimman lojaalisti, tai lieventämällä tiettyjä sopimusehtoja, jotka voitaisiin tulkita heikomman osapuolen kannalta liian ankariksi. Toisaalta tärkeää on myös pyrkiä muotoilemaan potentiaalisesti riskiset ehdot mahdollisimman yksiselitteisesti, kuten missä tahansa muussakin sopimuksessa tulisi tehdä.

24 Lehtinen 2006: 105

25 Ks. Annola 2003: 5, Juurikkala 2009: 56

26 Juurikkala 2009: 56

27 Vuorijoku 2007: 21

2.3 Sitovuuden ajallisen murtumisen merkitys sopimuskumppanin kannalta

Sopimuksen prosessikäsitys mahdollistaa sopimuksen sitovuuden näkemisen vaiheittain kehittyvänä. Samanlainen ajatus voidaan nähdä liittyvän myös dynaamiseen sopimukseen. Sopimuksen sidonnaisuus ei pistekäsityksen tapaan ala ja lopu tarkkarajaisena kokonaisuutena pisteestä pisteeseen, vaan sopimuksen eri velvoitteet voivat sitoa eripituisina jaksoina eri hetkistä alkaen ja eri hetkiin päättyen.²⁸ Pisimpään voimassaolevat velvoitteet voivat velvoittaa toimimaan tietyllä tavalla vielä paljon pääsopimuksen päättymisenkin jälkeen. Tällaisia velvoitteita ovat esimerkiksi yrityskaupan yhteydessä sovittu kilpailukiello- ja salassapitosopimus.²⁹ Esimerkiksi lojaliteettiperiaate voi velvoittaa osapuolia toimimaan tai olemaan toimimatta tietyllä tavalla sopimuksen päättymisen jälkeen ilman erikseen laadittua sopimustakin.

Sopimuskumppanin henkilö voi vaikuttaa siihen, kuinka sitovuus sopimuksessa muodostuu. Yksinkertaisimmillaan tämä on nähtävissä kansainvälisessä kaupassa jo tarjous-vastaus -mallin perusteella. Jo lähetetty tarjous sitoo pohjoismaissa lähettäjäänsä, mutta kansainvälisesti tarjouksen peruuttamismahdollisuus voi olla laajempi, ja tällöin sitovuus syntyy vasta, kun tarjous hyväksytään³⁰.

Myös se, onko tarjouksen vastaanottaja julkinen vai yksityinen taho voi aiheuttaa eroja tarjouksen ja vastauksen sitovuuden muodostumisessa ja sopimuksen syntymisessä. Macaulayn tekemässä tutkimuksessa 1960-luvulla havaittiin muun muassa, että liikemiehet hoitivat sopimusongelmat useimmiten neuvottelemalla sen sijaan, että olisivat kääntyneet sopimusoikeuden sääntöjen ja asiantuntijoiden puoleen³¹. Esimerkiksi laillisesti sitova tilaus tai tarjous voidaan usein peruuttaa, sillä vastapuoli toivoo usein liikesuhteen vielä jatkuvan eikä halua hankaloittaa tilannetta turvautumalla voimakeinoihin. Kuitenkin julkista tahoja sääntelevän lainsäädännön vuoksi mahdollisuudet eivät välttämättä ole julkiselle taholle tehdyn tarjouksen kanssa samanlaiset.

28 Annola 2003: 96

29 Hemmo 2005: 321–329

30 Hemmo 2003: 100

31 Nystén-Haarala, 2002: 150

KKO:n ratkaisussa 2008/57 kyse oli tarjouksen sitovuudesta julkista hankintaa tarkoittaneen tarjouskilpailun voittaneen tarjouksen kohdalla:

Pyödettyään yritysiltä tarjoukset linja-autojen vuorokausihuoltotöistä sekä perussiivouksesta ja sisäkattojen ja penkkien pesusta, kaupunki päätti hyväksyä A:n tarjouksen. Ennen hankintapäätöstä kaupunki oli kiinnittänyt A:n huomiota A:n hinnoitteluperusteisiin. A ilmoitti hankintapäätöksen jälkeen, että tarjouksen hinnastoa laadittaessa oli erehdyksestä tapahtunut laskentavirhe. Tarjous oli määräävästi vaikuttanut kaupungin toimintaan sen hyväksytyä A:n tarjouksen, eikä A voinut enää vetäytyä tarjouksesta sanotun ajankohdan jälkeen. Kaupungin ei myöskään katsottu pitäneen tietää A:n erehdyksestä.

Tapauksessa tarjous todennäköisesti olisi katsottu sitovaksi tuomioistuimessa, vaikka tarjous olisi tehty muulle kuin julkiselle taholle. Aiheelle relevantin tapauksesta tekee kuitenkin se, että todelliset mahdollisuudet perua tarjous tai muuttaa sitä sen hyväksymisen jälkeen, olisivat todennäköisesti olleet suuremmat, mikäli tarjouksen vastaanottajana olisi ollut yksityinen yritys. Oikeusprosessin hitauden, hinnan ja vaivalloisuuden sekä liikesuhteen jatkuvuuteen ja omaan julkiseen kuvaan liittyvien tekijöiden vuoksi yksityiset tahot olisivat todennäköisesti nähneet kannattavampana neuvotella tarjouksesta uudelleen ilman tuomioistuimen ottamista mukaan kiistan selvittämiseen. Kaupungilla sen sijaan oli osittain myös velvollisuus julkisia hankintoja koskevan lain ja kaupungin laatimien omien sääntöjen perusteella riitauttaa erimielisyys. Näin voidaan katsoa kaupungin luonteen julkisen sektorin edustajana todellisuudessa vaikuttaneen tarjouksen sitovuuteen ja sopimuksen ja vahingonkorvauksen syntymiseen.

Sitovuuden syntyminen voi olla yhteydessä myös esimerkiksi edustusvaltakysymyksiin, jolloin sopimuskumppanin koko voi olla sitovuuden kannalta merkityksellinen tekijä. Pääsäännön mukaan valtuutetun ylittäessä kelpoisuutensa, sopimus ei tule päämiestä

sitovaksi edes silloin, kun vastapuoli on tehnyt sopimuksen vilpittömässä mielessä³². Pienempien yritysten kohdalla ongelmaa tuskin ilmenee, sillä toimitusjohtaja on usein läsnä tärkeissä sopimistilanteissa. Suuremmissa yhtiöissä edustajat kuitenkin toimivat usein asemavaltuutuksen nojalla, ja asemavaltuutetun toimivallan laajuutta on neuvottelukumppanin vaikea arvioida.

Toimivaltaa voi kuitenkin arvioida asemavaltuutetun aseman alalla yleisesti tuottavan kelpoisuuden laajuuden mukaan. Neuvottelukumppanin vilpitön mieli saa tällöin suojaa, jos valtuuttaja on määrännyt toimivallan tavallista suppeammaksi, ja toimivalta ylittyy.³³ Jos toimivalta kuitenkin ulkoisestikin arvioiden ylittyy, tulee pääsopimus sitovaksi vasta myöhemmin, jos valtuuttaja sen hyväksyy. Muita velvoitteita sen sijaan voi tulla voimaan jo pelkän edustajan hyväksymisen kautta.

Sopimuskumppanin edustusvaltakysymyksen aiheuttamasta sitomattomuudesta oli kyse KKO:n ratkaisussa 2011/21:

Kaupan keskusliikkeenä toimineen osakeyhtiön aluepäällikkö oli neuvotellut perustettavaa yhtiötä edustaneiden A:n ja B:n kanssa sanotun yhtiön toimimisesta viiden vuoden ajan keskusliikkeen kauppiaana. Aluepäällikön sekä A:n ja B:n päästyä yksimielisyyteen sopimuksen sisällöstä A ja B olivat allekirjoittaneet keskusliikkeen toimesta laaditun yhteistyösopimuksen. Keskusliikkeen puolesta sopimusta ei ollut allekirjoitettu. Aluepäälliköllä ei sopimuksen luonne huomioon ottaen katsottu olleen asemaan perustuvaa kelpoisuutta tehdä keskusliikkeen puolesta kauppapaikkaa koskevaa sopimusta, eikä keskusliikettä sitovaa sopimusta ollut syntynyt.

Kyseisessä tapauksessa A ja B olisivat voineet välttyä vahingolta, joka ehti aiheutua heidän tekemistään valmisteluista uutta yhteistyösopimusta varten, jos he olisivat tarkemmin huomioineet sopimuskumppanin henkilön tilanteessa. Kun kumppanina oli suuri yritys, olisi ollut aihetta olettaa, ettei aluepäällikön hyväksyntä vielä ollut

32 Saarnilehto 2009: 94

33 Hemmo 2003: 504–505

yrittäjien lopullinen päätös. Investointien ja järjestelyiden aloittamista olisi tullut lykätä siihen asti, kunnes valtuudet omaava taho ilmoittaa sopimuksen hylkäämisestä tai hyväksymisestä, jolloin vahingolta olisi välttytty. Aiemmin tekemänsä samanlaisen sopimuksen perusteella heidän olisi pitänyt tuntea keskusliikkeen käytäntö, ja tietää, ettei vielä aluepäällikkö yksin neuvotteluissa saavutetusta yksimielisyydestä huolimatta ollut kelpoinen tekemään näin mittavaa sopimusta, vaan sopimus piti tulla hyväksytyksi vielä ylemmältä taholta.

Sitovuuden lakkaaminenkin voi olla seurausta sopimusosapuolten henkilöistä ja niiden toimintaympäristöistä. Pääsopimuksen sitovuuden muuttuminen tai osittainen lakkaaminen voi olla seurausta esimerkiksi muuttuneista olosuhteista johtuen sovitellun sopimuksen muuttumisesta³⁴. Sovittelussa huomioitavaksi tulevat yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet, joiden kautta sopimuskumppanin henkilö voi vaikuttaa myös sopimuksen sitovuuteen. Jo mainittu lojaliteettiperiaatteen mukainen toiminta pääsopimuksen päättymisen jälkeen myös voi ilmetä eri tavalla erivahvuisten sopimuskumppanien välillä, ja muodostaa näin hiukan erilaisia toimintavelvollisuuksia sopimussuhteen jälkeenkin sopimuskumppanista riippuen.

2.4 Sisällön joustavuuden merkitys sopimuskumppanin kannalta

Sopimuksen tiukan staattisuuden murtuminen sisällön kannalta merkitsee mahdollisuutta solmia sopimus alun perinkin aukolliseksi ja myöhemmin täydentyväksi tai ehdoiltaan muuttuvaksi.³⁵ Kun sopimus on jätetty jonkin kohdan osalta avoimeksi tai määrätty täydentymään, on täydentymisen oltava kohtuullisissa määrin ennakoitavaa, jotta sopimusta voitaisiin edelleen pitää sitovana. Staattisuuden murtuminen sopimuskäsityksessä nostaa sisällön kannalta sopimusperiaatteet korostetumpaan asemaan. Dynaamisessa sopimuksessa periaatteet voivat toimia sekä täydentymisen tarpeen ilmentäjinä että erityisesti täydentymisen apuvälineinä.³⁶

34 Saarnilehto 2009: 182

35 Tieva 2008: 435

36 Annola 2003: 87–90

Periaatteiden korostuneen merkityksen kautta myös sopimuskumppanien keskinäinen suhde korostuu. Osapuolten keskinäinen suhde voi vaikuttaa periaatteiden ilmenemisherkkyteen. Keskinäisellä suhteella ei tarkoiteta tässä sopimusosapuolten sopimuksella perustamaa oikeussuhdetta, vaan sopimuksen kontekstin, osapuolten ominaisuuksien ja taustatekijöiden aiheuttamaa voimasuhdetta, osapuoliasetelmaa. Eri periaatteet ja normit voivat tulla eritavoin huomioonotettavaksi riippuen siitä, minkälainen osapuoliasetelma sopimussuhteessa on, eli minkälaiset sopimuskumppanit sopimusta ovat rakentamassa. Sopimuksen täydentymisen tarpeen havaitseminen ja täydentymisen lopputulos voi siis riippua osin siitä, onko sopimuskumppani esimerkiksi markkina-arvoltaan tasavertainen tai onko sen toimiala sama kuin omalla yrityksellä. Jopa tulkinta siitä, onko sopimusehto epämääräinen ja tulkinnanvarainen vai tarkoituksellisesti joustavaksi jätetty, voi riippua osapuoliasetelmasta.³⁷

Periaatteiden ilmenemisherkkyydellä on olennainen merkitys dynaamisen sopimuksen laadintavaiheessa esimerkiksi arvioitaessa sitä, mitä kysymyksiä sopimuksessa voidaan turvallisesti jättää avoimeksi tai myöhemmin täydentyviksi ja mitä tulisi pyrkiä määrittelemään tarkemmin. Vaikka muodolliset periaatteet ovat perusluonteeltaan staattisia³⁸, niiden ilmentymisherkkyys erilaisten sopimuskumppanien välillä voi vaihdella. Esimerkiksi raja siitä, mikä on katsottava kohtuulliseksi, riippuu sopimuskumppanista ja kumppanin reaalista mahdollisuuksista toteuttaa vaatetta.

Reagoivan sopimuksen idea mahdollistaa joustavuuden sopimuksessa pääasiassa kolmen eri sopimusteknisen osa-alueen kautta. Sopimusta ei pyritä varsinaisesti jättämään aukolliseksi, vaan sopimuksen reagoimismahdollisuus muodostuu sopimuksessa tarkasti määriteltyjen keinojen avulla. Näitä keinoja ovat yhteistyömenettely, olosuhdemuutos sekä vaihtoehtoiset riidanratkaisukeinot. Vaihtoehtoisen riidanratkaisun tarkoituksena on vakavamman konfliktin jälkeen pystyä jatkamaan yhteistyötä.³⁹

Samalla tavoin kuin dynaamisessakin sopimuksessa, sopimuskumppanin henkilön

37 Ks. KKO 2010/69 käsittely tutkielman sivulla 50–52

38 Annola 2003: 90

39 Tieva 2008

merkitys nousee tärkeäksi reagoivassa sopimuksessa sopimusperiaatteiden kautta. Erityisesti olosuhteiden muutoksen seurauksena tapahtuva sopimuksen uudelleen neuvottelu vaatii myös sopimusperiaatteiden huomioimista. Toisaalta olosuhteidenmuutokseen varautuminen jo sinällään kiinnittää myös huomion sopimuskumppanin henkilöön. Toiset toimialat ja kotivaltiot voivat olla alttiimpia esimerkiksi alaa kontrolloivan lainsäädännön muutokselle, joka taas voi vaikuttaa radikaalisti sopimussuhteeseen.

Reagoivan sopimuksen mallissa riitatilanteessa on ulkopuolinen taho mukana tulkitsemassa sopimusta ja pyrkimässä auttamaan sovinnon syntymisessä. Tällöin osapuolten ulkoisesti havaittava voimasuhde voi nousta erityisen merkitykselliseksi tekijäksi. Osapuoliasetelman tasapainottamiseen pyrkivät toimet sopimussuhteen aikana voivat myös muodostua ratkaiseviksi sopimuksen tulkinnan ja ongelman ratkaisun suhteen.

2.5 Kahdenvälisyyden murtumisen merkitys sopimuskumppanin kannalta

Sopimuksen tiukan kahdenvälisyyden lieventyminen⁴⁰ voi johtaa tilanteeseen, jossa sopimuskumppanin omat sopimussuhteet tulevat merkityksellisiksi ja huomiota vaativiksi seikoiksi kumppania valittaessa ja sopimusta laadittaessa. Sopimuksen rajojen madaltuminen voi aiheuttaa sopimuksenkaltaisen vastuun ilman varsinaista sopimussuhdetta⁴¹. Tällainen tilanne voi muodostua yksinkertaisena esimerkkinä sopimusketjussa, jossa valmistajalta loppukuluttajalle on useita välikäsiä. Valmistajan valmistaessa kuluttajatuotteita, on kuluttajalla oikeus kääntyä ongelmien ilmetessä suoraan valmistajan puoleen, vaikka varsinainen myyjä olisikin ollut täysin muu taho. Myös puhtaasti liikesopimusketjuissa vaateen osoittaminen sopimuskumppanin kumppanille voi olla mahdollista. Yritysten mahdollisuutta hypätä sopimusportaan yli on käsitellyt Hemmo⁴².

40 Annola 2007: 51

41 Annola 2003: 97

42 Hemmo 1998: 253–292

Avoimen systeemin sopimuskäsityksen mukaan sopimus nähdään ympäristönsä kanssa vuorovaikutuksessa olevana systeeminä. Sopimussuhteessa voidaan joutua huomioimaan myös ulkopuoliset intressit, jotka voivat olla johtamassa jommankumman osapuolen edunmukaiseen lopputulokseen tai jotka voivat olla yhtäläisen edullisia tai haitallisia kummallekin osapuolelle. Ulkopuolisia intressejä voi ilmetä esimerkiksi yleisellä kansantaloudellisella, sosiaalisella tai ympäristöllisellä tasolla.⁴³ Avoimen systeemin sopimuskäsitys korostaa näin sopimuskumppanin toimintaympäristön merkitystä ja sen huomioimista sopimuskumppanin valinnassa ja sopimusta laadittaessa, koska sillä voi olla vaikutusta sopimuksen sisältöön. Näin toimijan viehättävyys sopimuskumppanina voi olla myös riippuvainen sen toimintaympäristöstä. Lisäksi osapuoliasetelman huomioiminen voidaan nähdä myös sosiaalisen tason intressin huomioimisena.

43 Rudanko 1998a: 48–49

3. SOPIMUKSEN OSAPUOLIASETELMAAN VAIKUTTAVAT PERIAATTEET

3.1 Yleisesti periaatteista

Periaatteet voidaan nähdä mittapuuna, joiden avulla arvioidaan positiivisen oikeuden sääntöjen sitovuutta. Periaatteen vastainen toimi voi siis aiheuttaa säännön pätemättömyyden. Ne on myös nähty eräänlaisina toimintastandardeina, joille ei ole ominaista säännöille tyypillinen joko/tai-luonne. Ne ovat karkeita toimintaohjeita, joita voidaan tilanteesta riippuen noudattaa enemmän tai vähemmän.⁴⁴ Sopimusoikeus nojaa vahvasti joukolle periaatteita, jotka myös heijastelevat sopimukseen liittyvään normistoon. Vaikka keskeiset sopimusoikeudelliset periaatteet ovat merkittävältä osin maailmanlaajuisia⁴⁵, kansainvälisesti tarkasteltuna kaikissa oikeuskulttuureissa periaatteita ei hyväksytä oikeuslähteiksi, vaan ratkaisujen olisi perustuttava kirjoitettuihin normeihin. Normien puuttuessa periaatteet on kuitenkin joka tapauksessa otettava avuksi, kun ratkaisu pitää antaa.⁴⁶

Koko osapuoliasetelman merkitys sopimussuhteessa voidaan nähdä karkeasti heikomman suojana, joka on myös yksi sopimusoikeuden periaatteista. Yksin heikomman suoja periaatteena ei kuitenkaan pysty kattamaan kaikkia niitä aspekteja, joista osapuoliasetelmassa on kyse. Heikkomuus osapuoliasetelmassa voi näyttäytyä esimerkiksi tiedollisena, ja perinteisesti tarkasteltuna heikomman suoja periaatteena ei tällaista sisältöä ole saanut. Seuraavaksi käsiteltyillä periaatteilla on roolinsa osapuoliasetelman toteutumisessa ja sitä arvioitaessa. Myös sen ohjaaminen, kuinka sopimussuhteessa tulisi toimia, jotta osapuoliasetelman merkitys jäisi mahdollisimman pieneksi, on pitkälti periaatteiden varassa. Tästä johtuen osapuoliasetelman sisältämältä riskiltä suojautumisessa nämä sopimusperiaatteet ovat avainasemassa.

44 Aarnio 1988: 79

45 Kurkela 2010: 3

46 Ämmälä 2007: 469

3.2 Vapaus luo vastuuta myös sopimussuhteissa

Sopimusvapaus on sopimusoikeuden keskeinen lähtökohta, ja sopimusvapauteen viitataan myös Suomen lainsäädännössä.⁴⁷ Sopimusvapaudella voidaan tarkoittaa useita eri asioita. Suomessa asiaa ensimmäisenä käsitellyt Muukkonen on jakanut sopimusvapauden kuuteen eri alakohtaan: Päätäntävapauteen (vapaus päättää tekeekö sopimuksen vai jättääkö sen tekemättä), sopimuskumppanin valitsemisvapauteen, tyyppivapauteen, muuhun sisältövapauteen, muotovapauteen ja purkuvapauteen.⁴⁸ Myöhemmin mm. Strömholm ja Hemmo ovat ryhmitelleet sopimusvapauden ulottuvuuksia hieman eritavoin.⁴⁹

Sopimusvapauteen ja sen eri ulottuvuuksiin on säädetty useita poikkeuksia. Esimerkiksi muotovapaus ei läheskään aina ole pätevä, ja sisältövapauteenkin on säädetty useita poikkeuksia⁵⁰. Liikesopimuksissa, jota koskevaa pakottavaa normistoa kuitenkin on vähän, kaikki sopimusvapauden ulottuvuudet kuitenkin useimmiten pitävät arvonsa. Sopimusvapauden merkitys liikesopimuksille onkin Lehtisen mukaan määräävä ja merkittäväin sopimusoikeudellinen periaate erityisesti kansainvälisissä liikesopimuksissa.⁵¹ Tällöin sopimusvapauteen liittyy paitsi vapaus tehdä tai olla tekemättä sopimus, päättää kenen kanssa sen tekee ja millä ehdoin, myös vapaus valita esimerkiksi sopimukseen sovellettava laki tai sopimuskieli.

Sopimuskumppanin henkilön merkityksen kannalta sopimusvapauden periaate on perustavanlaatuinen. Sopimusvapaus mahdollistaa valinnanvapauden sopimuskumppanin suhteen sekä sopimuskumppanin ominaisuuksien huomioimisen sopimuksessa sisältövapauden kautta. Yrityksen monopoliasema markkinoilla tuo kuitenkin olennaisen rajoituksen sopimuskumppanin valinnan vapauteen. Monopoliasemassa toimivilla yrityksillä on lähtökohtaisesti sopimuspakko. Näitä yrityksiä on kuitenkin markkinoilla verraten vähän, joten niiden tarkastelu voidaan tässä pitkälti sivuuttaa.

47 Ks. Esimerkiksi laki 355/1987

48 Hemmo 2003: 75, viittaa Muukkoseen 1956: 601–612

49 Annola viittaa Strömholmiin 1987: 533–536 ja Hemmoon 1997: 62

50 Annola 2003: 76

51 Lehtinen 2006: 9

Sopimusvapauden ja osapuoliasetelman yhteyttä voidaan kuitenkin tarkastella esimerkiksi juuri monopoliaseman kautta. Myös asuntokauppalaki ja kuluttajansuojalaki, ja osin myös työsopimuslaki tarjoavat hyviä vertailupohjia sopimusvapauden ja osapuoliasetelman tarkasteluun. Yhteistä kaikille edellä mainituille laeille on niiden osapuoliasetelmaa ulkoisesti säätelevä luonne. Osapuolten voimasuhdetta pyritään hallitsemaan ulkoakäsin asettamalla tiettyjä vähimmäisvaatimuksia heikomman osapuolen hyväksi.

Kun sopimusvapautta on rajoitettu, osapuoliasetelma on jo lainsäädännössä huomioitu heikomman hyväksi. Tämä taas paradoksaalisesti vähentää osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa. Itse sopimuksessa voidaan tällöin osapuoliasetelman aktiivisen huomioimisen sijaan pääsääntöisesti pyrkiä vain aktiivisesti huomioimaan laki ja toimimaan sen edellyttämällä ja lainsäätäjän ulkoa määrittämällä tavalla. Tällöin myöskään osapuolten itsensä tehtäväksi ei niinkään jää sopimuksen voimasuhteen arviointi, eikä osapuoliasetelman merkityksen vähentämiseksi tarvitse huomioida lain lisäksi muita tekijöitä. Laaja sopimusvapaus taas vastaavasti korostaa osapuoliasetelman huomioinnin merkitystä. Kun lain suoma tuki ja ohjelinjat puuttuvat, osapuolten itsensä vastuulle jää toimiminen sillä tavalla, että osapuolten voimasuhde ei riitatilanteessa pääsisi vaikuttamaan sopimuksen tulkintaan.

3.3 Sopimuksen sitovuuden periaate huolellisen valinnan korostajana

Sopimuksen sitovuus on joskus kuvattu sopimusvapauden kääntöpuolena, mutta Pöyhösen mukaan se ei suinkaan sitä ole. Hän määrittää sopimussitovuuden koko sopimussysteemin ylläpitämisen mielekkyyden elinehdoksi.⁵² Erityisesti liikesopimusten kannalta sopimussitovuus on vahva periaate.⁵³ Saarnilehto myös näkee osapuolten sitomisen oikeussuhteeseen sopimuksen tärkeimmäksi tehtäväksi.⁵⁴ Tietynlainen sitovuus onkin sopimuksen ennakoitavuuden kannalta välttämätöntä.

52 Pöyhönen 1988: 88

53 Hemmo 2005: 49

54 Saarnilehto 2005: 4

Sitovuuden periaatteen perusteella sopimusosapuolet ovat sopimuksen syntymisen johdosta velvoittautuneet toisiaan kohtaan niin, että ääritapauksessa sopimusvelvoitteet voidaan panna täytäntöön tuomioistuinlaitoksen tai ulosottoinstituution avulla.⁵⁵ Louis M. Brown on todennut osuvasti: ”When you sign the dotted line, you obligate yourself, before you sign you have a freedom of choice not available later”.⁵⁶ Lausahdus sisältää kehotuksen harkitsemaan tarkkaan, millaisiin velvoitteisiin ja kenen kanssa vapaaehtoisesti itsensä sitoo.

Sopimussitovuuskaan ei tosin ole absoluuttista. Pakottavan lainsäädännön vastaiset sopimukset eivät pääsääntöisesti ole päteviä.⁵⁷ Myös niin kutsuttu ylivoimainen este tai liika vaikeus (hardship) voi johtaa suoritusvastuusta vapautumiseen.⁵⁸ Aina velvoitteet eivät myöskään sido siinä muodossa, kun ne on alun perin laadittu tai ajateltu, vaan sopimuksia voidaan pyrkiä sovittelemaan huomattavan epätasapainon ilmetessä. Liikesopimuksissa sovittelukynnys on kuitenkin korkea ja sopimussitovuuden periaatetta korostaa vielä rigor commercialis -periaate, jonka mukaan liikekumppanien tulee tiukasti noudattaa sopimusta ja sen ehtoja⁵⁹. Laaja sopimusvapaus siis johtaa toisaalta ankaraan sopimussitovuuteen.

Sopimussitovuus merkitsee sopimuskumppanin ja sopimuksen osapuoliasetelman kannalta kahta asiaa: ensinnäkin on huomioitava Brownin kommentista kuultava ajatus siitä kenen suhteen haluaa velvoittautua sopimuksen keinoin. Kun sopimus on solmittu, pääsääntöisesti siitä tulee silloin sitova, vieläpä mahdollisesti ankarasti sitova. Toisekseen on myös pyrittävä huomioimaan sopimuskumppanin henkilöstä aiheutuvat seikat, jotka voivat johtaa sopimuksen sitomattomuuteen, sitovuuden muodostumiseen tai sisällön sovitteluun. Jo aiemmin on tarkasteltu sopimuskumppanista aiheutuvaa sopimuksen sitovuuden muodostumista sopimuksen sitovuuden ajallisen murtumisen merkityksen yhteydessä luvussa 2.3.

Osapuoliasetelma ei pääsääntöisesti vaikuta suoraan sopimuksen sitovuuteen

55 Hemmo 2003: 49

56 Siedel & Haapio lainaavat Brownia, Siedel & Haapio 2011: 109

57 Hemmo 2005: 49

58 Tolonen 2000: 73

59 Lehtinen 2006: 9

liikesopimuksissa, sillä osapuoliasetelma on merkityksellinen lähinnä sopimuksen tulkintatilanteissa. Tulkinnan kautta osapuoliasetelma saattaa kuitenkin vaikuttaa jonkin ehdon sisältöön ja näin ollen siltä osin sopimuksen faktuaaliseen sitovuuteen. Tätä vaikutusta käsitellään seuraavissa jaksoissa, sekä luvussa 4.

3.4 Lojaliteettiperiaate vaatii tasapainoa ja tiedollista tasavertaisuutta

Sopimusoikeuden tärkeisiin periaatteisiin niin Suomessa kuin kansainvälisestikin kuuluu nykyään lojaliteettiperiaate. Se on ollut yleinen keskustelunaihe Suomen sopimusoikeudessa 1970-luvulta lähtien, ja ilmeni ensi kerran Suomen oikeuskäytännössä vuonna 1993.⁶⁰ Kansainvälisesti sopimusoikeuden eurooppalaisissa periaatteissa on mainittu vaatimus hyvälle uskolle ja reilulle kaupankäynnille (good faith and fair dealing), joka vastaa sisällöltään suomalaista lojaliteettivelvollisuutta.⁶¹ Viimevuosina lojaliteettivelvollisuuden merkitys on kasvanut. Merkityksen kasvu voidaan nähdä sopimuksen yhteistoiminnallisen luonteen korostumisena ylipäänsä sopimusoikeudessa, ja tätä kautta sopimuksen luonteen muuttumisena.⁶²

Lojaliteettivelvollisuudella tarkoitetaan velvollisuutta ottaa vastapuolen edut kohtuudella huomioon ilman, että sopimuksesta aiheutuvat omat edut kohtuuttomasti vaarantuvat. Se korostaa sopimuksen yhteistoiminnallista luonnetta ja sopimusosapuolten tasavertaisuutta ja ennen kaikkea tiedollista tasapainoa. Sen merkitys korostuu erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa: mitä enemmän sopimussuhde edellyttää sopimusosapuolten yhteistoimintaa, sitä ankarammin lojaliteettivelvollisuutta tulee arvioida. Myös sopimussuhteen henkilökohtaisuus on otettu huomioon arvioitaessa lojaliteettivelvollisuuden ankaruutta.⁶³

Lojaliteettivelvollisuudella on yhtymäkohtia moniin muihin periaatteisiin. Näitä ovat muun muassa tiedonantovelvollisuus, velvollisuus noudattaa hyvää tapaa

60 Hemmo 2003: 53

61 Mähönen 2000: 143

62 Annola 2003: 83

63 Mähönen 2000: 129–130

liiketoiminnassa sekä myötävaikutus velvollisuus. Lojaliteetin on kuitenkin katsottu olevan näistä irrallinen periaate, joka sisältää vielä jotain enemmän. Se täyttää aukon, jossa sopimusosapuolelta voidaan vaatia toisen etujen huomioonottamista ilman, että sitä voisi yhdistää muihin velvoitteisiin. Lojaliteettivelvollisuuden nojalla voidaan esimerkiksi vaatia sopimusosapuolta toimimaan siten, että sopimuksesta ei koidu toiselle osapuolelle vahinkoa, tai jos vahinko tapahtuu, toimia siten, että se rajoittuu mahdollisimman pieneksi.⁶⁴

Lojaliteettivelvollisuus on saanut myös kritiikkiä puoleensa. Pohjonen väläyttää sen ehkä olevankin ulkopuolelta (tuomioistuimelta) jälkikäteen tuleva piilovelvollisuus, joka saattaa paradoksaalisesti itse asiassa vähentää lojaalisuutta ja luottamusta sopimussuhteessa ja jäykistää sopimuskulttuuria. Se ei kannusta sopimuskumppaneita yhteistyöhön, vaan sopimaan tiukoista rajoista omille velvollisuuksille, jotta voidaan osoittaa, ettei sopimuksessa mitään muuta edellytetty. Pohjosen mukaan yhteistyössä osapuolten tulisi voida uskaltaa myöntää virheitään ja etsiä yhdessä ratkaisua ongelmiin, mutta vastuiden sanktioiminen johtaakin pyrkimykseen minimoida oma vastuu sen sijaan, että vastuu kannettaisiin yhdessä.⁶⁵ Toisaalta taas voitaisiin ajatella omien virheiden esiintuomisen nimenomaisesti sisältyvän lojaliteettivelvollisuuteen, erityisesti tilanteessa jossa molempien etujen mukaista olisi etsiä ratkaisua ongelmaan yhdessä.

Sopimuskumppanin henkilö ja kumppanien keskinäinen voimasuhde vaikuttavat myös lojaliteettiperiaatteen ilmenemiseen. Lojaliteettiperiaatteen korostama tasavertaisuuden ja tiedollisen tasapainon vaatimus sopimussuhteessa voi ilmetä eritavalla erilaisten sopimuskumppanien kanssa, mikä vaikuttaa sopimuskumppanin henkilön merkitykseen ja osapuoliasetelmaan sopimussuhteessa. Merkitykselliseksi tekijäksi nousee esimerkiksi toisen osapuolen asiantuntijuus. Lojaliteettiperiaate edellyttää lojaalisuutta myös tasavertaisen osapuoliasetelman ollessa kyseessä, eikä näin ollen toimi pelkästään heikomman suojan ominaisuudessa. Kuitenkin vastuun muodostuminen toiselle osapuolelle lojaliteettiin vedoten vaatii nähdäkseni sitä, että osapuoliasetelma ei tältä osin ole tasavertainen, sillä omaa erehdystä ei tulisi pääsääntöisesti voida lukea toisen osapuolen vastuulle.

64 Mähönen 2000: 132–135

65 Pohjonen 2005: 334–335

KKO:n ratkaisussa 1993/130, jossa oikeus perusti päätöksensä ensimmäisen kerran juuri lojaliteettiperiaatteeseen, oli kyse syvälaiturin rakennusurakasta.

Rakennuttaja oli sopimusneuvottelujen aikana tehnyt alkuperäisiin rakennussuunnitelmiin muutoksia, jotka urakoitsijan tietien johtivat siihen, ettei rakennushanke toteutettuna täyttänyt sille suunnittelussa asetettuja tavoitteita laatuvaatimusten puolesta. Kun urakoitsija huomauttamatta tästä vajavaisuudesta rakennuttajalle oli sitoutunut työurakkaan kokonaisvastuurakentamisen mukaisin ehdoin, urakoitsija oli vastuussa rakennuttajalle laiminlyönnistään aiheutuneista vahingoista.

Yksi ratkaisevista tekijöistä tapauksessa oli toisen osapuolen asiantuntijuus ja todellinen tietotaso verrattuna toiseen osapuoleen. KKO lausui, että rakennussuunnitelmiin tehtyjen muutosten merkityksen ymmärtäminen hankkeen lopputuloksen kannalta ei edellyttänyt erityistä asiantuntemusta aiheesta. Kuitenkin se tosiasia että rakennuttaja selvästi ei ollut ymmärtänyt muutosten olennaisesti vaikuttavan koko syvälaiturin kestävyys, aiheutti sen, että KKO katsoi, että urakoitsijoiden olisi tullut ottaa suunnitelmiin tehtyjen muutosten vaikutus kestävyys puheeksi neuvotteluissa. Osapuoliasetelman kannalta KKO ei vedonnutkaan siis toisen asiantuntijuuden puutteeseen, vaan toisen asiantuntijuuteen. Asiantuntijana urakoitsijan olisi tullut ymmärtää rakennuttajan tiedonpuute, ja huomauttaa asiasta.

3.5 Kohtuusperiaate mahdollistaa todellisemman tasa-arvoisuuden

Sopimusoikeuden kohtuusperiaatteen on joskus ajateltu myös olevan sopimusvapauden sijaan pohjoismaisen sopimusoikeuden perussäännöksenä.⁶⁶ Sopimusvapauden lailla, myös kohtuusperiaate on myös kirjattu lakiin oikeustoimilain 36§:n indispositiivisena säännöksenä: ”Jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovitella tai jättää se huomioon ottamatta.

66 Annola viittaa Grönholmiin, Annola 2003: 76

Kohtuuttomuutta arvosteltaessa on otettava huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, oikeustointa tehtäessä ja sen jälkeen vallinneet olosuhteet sekä muut seikat.⁶⁷ Kohtuusperiaate on merkittävä myös kansainvälisessä sopimusoikeudessa, ja sitä on pidetty yhtenä Contract for the International Sales of Goodsin⁶⁸, CISG:n, rakentavana periaatteena.⁶⁹

Liikesopimuksissa sopimusosapuoliin kuitenkin liittyy lähtökohtaisesti tasavertaisuuden ja rationaalisuuden oletama, joka nostaa sovittelukynnyksen korkeaksi. Näin ollen kohtuullisuuskysymyksen merkitys liikesopimusten kannalta jää sopimusvapautta huomattavasti pienemmäksi.⁷⁰ Sen soveltumista liikesopimusten arviointiin ylipäänsä on kritisoinut Suomessa mm. Lehtinen⁷¹.

Lakiin kirjatussa sovittelusäännössä on nimenomaan mainittu kohtuutta arvioitaessa huomioon otettaviksi osapuolten asema ja oikeustoimen koko sisältö. Osapuolen asemalla voidaan tarkoittaa yksityishenkilöiden ollessa kyseessä esimerkiksi taloudellista tai yhteiskunnallista asemaa⁷². Liikesuhteissa osapuolten asemaa ei perinteisesti ole käytetty ratkaisuperusteluna, mutta sen vaikutus on nähtävissä KKO:n ratkaisuisissa. Sovittelusäännön asemaa pakottavana lainsäädännön pykälänä ei tulisi muutenkaan jättää huomiotta. Liikesuhteissa osapuolten asemana voidaan huomioida toimiala, asiantuntija-asema, markkinaosuus tai toimijan koko.

Kohtuusperiaatteen tarkoituksena on yleensä nähty sopimusosapuolten todellisen tasavertaisuuden korostaminen. Sen tarkoituksena ei ole niinkään puuttua sopimusvapauteen kuin lähinnä täsmentää sopimuksen sisältöä.⁷³ Sisällön täsmentäminen kuitenkin tosiasiallisesti muuttaa sopimuksen soviteltavan ehdon sitovuutta. Kohtuusperiaate ja oikeustoimilain 36§ ovat tulleet oikeuskäytännössä kysymykseen esimerkiksi olosuhteiden muutoksesta aiheutuneen kohtuuttomuuden seurauksena. Niihin on vedottu myös usein osapuoliasetelman epätasavertaisuudesta johtuen.

67 Laki 228/1929

68 Ks. tutkielman s. 57–58

69 Ämmälä 2007: 474

70 Mononen 2004: 1383

71 Lehtinen 2006: 7

72 Wilhemsson 1987

73 Mähönen 2000: 111

Vaikka kohtuusperiaatteen soveltaminen kohdistuuikin sopimuksen sisältöön ehtoja sovittamalla, eikä sopimuskumppania voida ajatuksen kiehtovuudesta huolimatta sovittella, osapuoliasetelmalla on olennainen merkitys siihen, mitä voidaan kohtuullisena pitää. Kohtuusperiaate on vahvasti sidoksissa sopimusneuvottelujen vaiheeseen ja neuvotteluvoimaan, sillä suuren neuvotteluvoiman omaava voi saada sopimukseen läpi sellaisia ehtoja, joita myöhemmin voidaan pitää kohtuuttomina. Sovittelun tarve kohtuuttomuuteen vedoten voi ilmetä myös olosuhteiden muutoksesta johtuen.

3.6 Heikomman suoja osapuolten ulkoisen tasapainon korostajana

Tasavertaisuuden olettamasta huolimatta, sopimussuhteissa osapuolella ei aina ole mahdollisuutta tehdä tasapuolista sopimusta liikesopimustenkaan piirissä. Tästä syystä heikomman osapuolen suojaamista on pidetty tarpeellisena⁷⁴. Heikomman suoja on vakiintunut yhdeksi sopimusperiaatteista. Sen avulla pyritään palauttamaan sopimusosapuolten yhdenvertaisuus.⁷⁵

Heikkomuus sopimussuhteessa voi esiintyä taloudellisena, juridisena tai sosiaalisena epäsuhtana.⁷⁶ Liikesopimuksissa juridista ja sosiaalista ulottuvuutta ei liene syytä tarkastella, mutta näiden sijaan tarkastelun kohteiksi voidaan ottaa tiedollinen heikkomuus ja markkina-asehasta aiheutuva heikkomuus. Sopimusosapuolen heikkouden tulee ilmetä heikkomuutena suhteessa toiseen sopimusosapuoleen, kun objektiivista heikkoutta yrityksille ei ole mahdollista määrittää.⁷⁷

Heikomman suojan periaate liikesopimusten kohdalla on kiistanalainen, ja Lehtinen on kyseenalaistanut koko periaatteen olemassaolon oikeutuksen.⁷⁸ Hän korostaa sopimusosapuolten tasavertaisuuden olettamaa korostaen, että sopimus on osapuolten itselleen sopivaksi määrittelemä tasapainotila. Sopimusosapuolten ei hänen mukaansa tarvitse olla keskenään tasavertaisia, jotta sopimus olisi tasapainossa. Hän esittää myös,

74 Ämmälä 2000: 98

75 Ämmälä 2000: 99

76 Ämmälä 2000: 98

77 Lehtinen 2006: 242

78 Lehtinen 2006: 236–261

että itse sopimus on aina tasapainossa luonteestaan johtuen, ja että tarkasteltaessa kumppanien heikkomuutta tulisikin ensin pyrkiä vahvistamaan sopimuksen sisältö ja pätevyys. Vasta tarkoituksen selvittyä voidaan arvioida, onko heikomman suojaamiseen tarvetta.⁷⁹

Lehtinen toteaa, että sopimusriidan ilmetessä perusargumentaation lisäksi vaatimuksen perusteena esitetään vain varmuuden vuoksi väite, että vaatimuksen esittäjän tulisi saada toista sopimusosapuolta parempaa kohtelua heikkomuuden vuoksi.⁸⁰ Toisaalta taas Pohjonen näkee voimaepätasapainon liike-elämä todellisuutena, ja myöntää heikomman osapuolen usein joutuvan taipumaan itselleen epäedullisiin sopimusehtoihin.⁸¹ Heikkomuus on otettu huomioon myös UNIDROITIN⁸² periaatteissa.

Koko osapuoliasetelman voidaan nähdä liittyvän heikomman suojaan. Heikomman suoja voidaan nähdä osapuoliasetelman kannalta tietynlaisena yläkäsitteenä, jonka tarkoitusta muut periaatteet alakäsitteinä auttavat jäsentämään ja palvelemaan. Lehtisen kritiikki heikomman suojaa kohtaan ei kaikesta huolimatta ole suoraan ristiriidassa osapuoliasetelman kanssa. Myös osapuoliasetelman näkökulmasta hyvin olennaista on selvittää sopimuksen tarkoitus, jotta voidaan arvioida osapuoliasetelman merkitystä sopimuksessa. Lisäksi sopimuskumppanien faktuaalinen toiminta sopimussuhteen aikana voi oleellisesti vaikuttaa siihen, voidaanko katsoa sopimuksen tulkintatilanteessa tarpeelliseksi suojata näennäisesti heikompaa osapuolta.

Perinteisesti ajatellen heikkous suhteessa mahdolliseen sopimuskumppaniin voi ilmetä suurempana tarpeena saada sopimus juuri kyseisen kumppanin kanssa aikaan, jolloin ollaan alttiimpia suostumaan ankarampiin ehtoihin. Se voi ilmetä myös todellisen mahdollisuuden puutteena vaikuttaa sopimuksen ehtoihin. Sopimukseen ryhtymistä pohdittaessa tulee kuitenkin muistaa, että heikkomuuteen vetoaminen harvoin tuottaa tulosta. Tavallaan kyse on sopimuskumppanien kannalta kaksipiippuisesta periaatteesta, jolta täytyy varmuuden vuoksi suojautua, mutta jonka varaan ei toisaalta voida laskea.

79 Lehtinen 2006: 65, 241

80 Lehtinen 2006: 242

81 Pohjonen 2005: 333

82 Ks. tutkielman s. 57–58

KKO:n ratkaisussa 1996/27 kysymys oli OikTL 36§ soveltamisesta franchising-sopimuksessa olleeseen välimieslausekkeeseen:

R-Kioski -ketjun franchising-yrittäjä pyrki vetoamaan OikTL 36§:n sovittelusääntöön, koska piti franchising-sopimuksessa ollutta välityslauseketta kohtuuttomana. Yrittäjä oli sopimusta tehtäessä ollut heikommassa asemassa kuin osapuoli, eikä sanojensa mukaan ollut ymmärtänyt välityslausekkeen soveltamisen johtavan kohtuuttomuuteen siinä tapauksessa, että hänellä ei olisi taloudellisia mahdollisuuksia saattaa vaatimuksiaan ratkaistavaksi välimiesoikeudessa. Korkein oikeus myönsi perusteluissaan franchising-yrittäjän heikkomuuden ja piti todennäköisenä, ettei yrittäjällä ollut todellista mahdollisuutta vaikuttaa sopimuksen sisältöön. Yrittäjällä oli kuitenkin ollut riittävästi aikaa tutustua sopimukseen ennen sen hyväksymistä, ja tänä aikana hänellä oli myös ollut käytettävissään oikeudellista asiantuntija-apua sopimuksesta päättäessään. Lisäksi franchising-yrittäjä oli ollut sopimusta neuvotellessaan taloudellisesti riippumaton Rautakirja Oy:stä. Välimieslauseke jäi tapauksessa voimaan.

Tapauksessa osapuoliasetelma ei saanut merkitystä sopimusriidassa. Vaikka KKO totesi yrittäjän olleen heikommassa asemassa Rautakirja Oy:öön nähden, Rautakirja Oy:n sopimusneuvottelujen aikaiset toimet, jollaisia olivat sopimukseen tutustumiseen annettu riittävä aika sekä asiantuntija-avun tarjoaminen sopimukseen tutustuttaessa vähensivät Rautakirja Oy:n kannalta onnistuneesti osapuoliasetelman merkitystä sopimussuhteessa. Lisäksi huomiota sai lain edellytyksen mukaisesti sopimusta tehtäessä vallinneet olosuhteet, joksi tässä voitiin katsoa yrittäjän taloudellinen riippumattomuus Rautakirja Oy:stä sopimuksentekohetkellä. Näiden tekijöiden vuoksi KKO katsoi, ettei kyseisessä tapauksessa ollut tarvetta enää enempää suojata sopimussuhteen heikompaa osapuolta.

3.7 Vilpitön mieli suojaa luottamusta

Vilpittömällä mielellä tarkoitetaan suomalaisessa oikeuskirjallisuudessa tietynlaista tiedonpuutetta. Henkilö ei tiennyt, eikä hänen edes olisi pitänyt tietää jotakin myöhemmin ilmennyttä seikkaa, jolta henkilöä tiedon puutteesta johtuen nyt suojataan. Lehtinen myös erottaa vilpittömän mielen käsitteestä erilleen vilpittömän mielen, tiedonpuutteen, ja vilpittömän toiminnan, joka on rehellistä, vailla vilppiä olevaa toimintaa. Vilpittömyys on hänen mukaansa oikeussubjektin sisäinen tietoisuuden aste, oikeussubjektin ajatus jostain seikasta. Rehellisyys taas on osa oikeussubjektin muihin kohdistuvaa ulkoista ilmaisua ja toimintaa.⁸³

Vilpittömän mielen ja toiminnan vaatimus ja suoja ovat länsimaisen velvoiteoikeuden peruspiireita. Näiden on katsottu muodostavan tavoiteltavan perustan sopimuksille.⁸⁴ Kansainvälisiin normikokoelmiin on myös sisällytetty vilpittömän mielen vaatimus. Näissä termeinä vilpittömälle mielelle on käytetty ”good faith” ja ”honesty in fact”.⁸⁵

Vilpittömän mielen käsite voidaan nähdä ulkopuolisena kannustuksena avoimeen, rehelliseen ja huomioonottavaan sopimussuhteeseen. Sen merkitys sopimuksen osapuoliasetelman suhteen voi nousta esille tilanteissa, joissa tiedollisesti heikommalle osapuolelle ei selvitetä riittävästi sellaisia sopimukseen vaikuttavia asioita, joita tämän ei voida vaatia esimerkiksi toimialastaan ja siihen liittyen ammattitaidostaan johtuen tietävän. Vilpitön mieli voi olla sopimuskumppanin kannalta merkityksellinen myös edellä luvussa 2.2 käsitellyssä sitovuuden muodostumisessa.

Vilpittömään mieleen vetoaminen liikesopimuksissa on ollut jokseenkin harvinaista oikeuskäytännössä. Lisäksi sen merkityksellisyyttä voi vähentää se, että lojaliteettiperiaate voidaan osaltaan nähdä myös tietynlaisena laajenuksena vilpittömän mielen periaatteeseen. Lojaliteettikin edellyttää avointa ja rehellistä kanssakäymistä sopimussuhteessa, ja vaatii toista osapuolta huomauttamaan kohdista, jotka ovat selvästi jääneet huomiotta siitakin huolimatta, että toisen osapuolen olisikin tullut ne

83 Lehtinen 2006: 177

84 Lehtinen 1995: 57

85 Kurkela 2010: 91

ymmärtää⁸⁶. Siinä missä lojaliteettiperiaatteen merkitys sopimusoikeudellisena periaatteena on viime vuosina kasvanut ja sen asema osapuoliasetelman kannalta on merkittävä, vilpittömän mielen periaatteen merkitys taas jäänee liikesopimusten ja niiden osapuoliasetelman kannalta pieneksi.

3.8 Epäselvyyssäännön merkitys osapuoliasetelman arvioinnissa

Epäselvyyssääntö on ainoa lakiin kirjattu tulkintasääntö, mutta sekin on kirjoitettu kuluttajansuojalakiin⁸⁷, eikä sen soveltaminen liikesopimusten tulkinnassa näin ollen johdu laista. Se on kuitenkin vakiintunut tulkintaperiaatteeksi myös liikesopimusten tulkinnassa.⁸⁸ Sen merkitys sopimusten tulkinnassa on vähitellen kohonnut tärkeäksi, ja siihen on vedottu myös tavoin, jotka antavat ymmärtää sen kuuluvan tulkinnan lähtökohtia kuvaaviin yleisiin periaatteisiin.⁸⁹ Se on otettu myös osaksi UNIDROITin periaatteita.⁹⁰

Epäselvyyssäännön mukaan epäselviä sopimusehtoja on tulkittava niiden laatijan vahingoksi.⁹¹ Käytännössä tämä tulee useimmiten huomioon otavaksi vakiosopimusten kohdalla, joissa toisella sopimusosapuolella ei käytännössä ole mahdollisuutta vaikuttaa sopimusehtoihin. Myös yksilöllisten sopimusten kohdalla sääntö voi tulla sovellettavaksi, jos sopimuksen ehdot ovat yksin toisen osapuolen laatimat. Epäselvyyssäännön mukainen tulkinta voidaan laajentaa koskemaan myös muuta yksipuolisesti laadittua sopimusmateriaalia, jota käytetään tulkinta-aineistona, kuten esimerkiksi markkinointiaineistoa tai sopimuksen valmisteluasiakirjoja.⁹²

Epäselvyyssäännön käyttäminen edellyttää sopimusehdoissa ilmenevää epäselvyyttä, josta sopimusosapuolilla on eri näkemys. Tyypillinen epäselvyytilanne on sopimusehdon kielellinen epätarkkuus. Epäselvyys voi kuitenkin aiheutua myös

86 Ks. KKO 1993/130

87 Pönkä 2008: 71

88 Ks. Esim. KKO 1995/171, KKO 2008/53, KKO 2010/69

89 Ks. Esim. Annola 2010: 6

90 Hemmo 1997b: 63

91 Määttä 2005: 217

92 Hemmo 1997b: 65

esimerkiksi luettavuutta haittaavasta seikasta, kuten hankalasti luettavasti ulkoasusta.⁹³

Sopimuksen laatijalla on paras, ja ehkä jopa ainoa, mahdollisuus vaikuttaa sopimusehtojen selkeyteen, joten epäselvyyssäännön olemassaolo on perusteltu. Sen, jolla on suurin mahdollisuus vaikuttaa asiaan, tulee myös kantaa riski asiasta.⁹⁴ Epäselvyyssäännön merkitys on sopimusosapuolten kannalta oleellinen, erityisesti tilanteessa, jossa itse toimintaan sopimuksen laativana osapuolena. Myös haluttaessa sisällyttää sopimukseen joustavia elementtejä, olisi nämä pyrittävä muotoilemaan siten, ettei niitä myöhemmin voitaisi tulkita epäselvyyksinä sopimusehdoissa.

Epäselvyyssääntökin linkittyy heikomman suojaan, ja sopimuksen osapuoliasetelma voi hyvin oleellisesti vaikuttaa epäselvyyssäännön soveltamisherkkyyteen. Kun osapuoliasetelman nähdään olevan tasapainoinen, jopa muutoin epäselväksi tulkittavan ehdon saatetaan katsoa olevan tarkoituksella joustavaksi jätetty, eikä epäselvyyssäännön soveltamiselle nähdä tarvetta⁹⁵. Kurkela on kyseenalaistanut koko epäselvyyssäännön sovellettavuuden tasapainoisen osapuoliasetelman sisältämiin sopimussuhteisiin. Hän nostaa esiin sopimuksen laatijan aktiivisen roolin sopimussuhteessa, ja kysyy, miksi aktiivista osapuolta pitäisi epäselvyytilanteessa rangaista tulkitsemalla sopimusta tätä vastaan. Kurkelan mukaan myös sopimuksen lukijan tulisi olla aktiivinen, ja korjata sopimuksessa olevat virheet ja epäselvyydet, tai vaihtoehtoisesti jos lukijaosapuoli näin tee, sen tulisi kantaa riski passiivisuudestaan.⁹⁶

KKO:n ratkaisussa 2008/53 kyse oli yrityksen oikeudesta irtisanoa rahoitusleasingsopimus:

Kampaamoliikeketju oli hankkinut rahoitusleasingsopimuksella käyttöönsä kassajärjestelmän. Rahoitusyhtiö oli ostanut järjestelmän, ja vuokrannut sen kampaamoliikeketjun käyttöön sopimuksen ehtojen mukaisesti. Ehdot olivat rahoitusyhtiön laatimat vakiosopimusehdot,

93 Hemmo 1997b: 66

94 Määttä 2005: 217

95 Ks. Esim. KKO 2010/69 vähemmistön perustelut

96 Kurkela 2010: 214

joiden pyrkimyksenä oli alalla käytössä olevien sopimusten yleisen luonteen mukaan rajoittaa vuokralleantajan vastuuta sekä turvata vuokralleantajan saatavien vuokratulojen saaminen muu muassa rajoittamalla vuokralleottajan irtisanomisoikeutta. Laitteiston käyttöönoton jälkeen siinä oli ilmennyt käyttö- ja toimintahäiriöitä, joiden johdosta kampaamoliikeketju irtisanoi sopimuksen. Rahoitusyhtiö piti irtisanomista sopimusehtojen vastaisena, ja vetosi myös alan kauppatapaan. KKO tutki tapauksen ja päätti, että irtisanominen oli pätevä ehdon epäselvyydestä ja sen tulkintaan sovelletusta epäselvyyssäännöstä johtuen.

Rahoitusyhtiön kannalta tappiollisesti päättynyt tapaus osoittaa jälleen osapuoliaselman merkityksen sopimussuhteessa, ja sen vaikutuksen myös epäselvyyssäännön soveltamiseen, vaikka KKO ei sitä nimenomaisesti perusteluissaan mainitse. Osapuolina tapauksessa olivat monikansallinen rahoitusyhtiö ja noin 50 henkeä työllistävä kampaamoketju⁹⁷. Sopimus oli rahoitusleasingalan sopimus ja sisälsi alalle tyypillisen sopimusehdon, joka tosin oli jokseenkin epäselvästi muotoiltu. Kampaamoliikeketjun ei näytetty tuntevan alan käytäntöjä, ja toimialan kauppataivan sijaan kyseisen sopimuksen kohdalla päädyttiin soveltamaan epäselvyyssääntöä.

Ratkaisu syntyi äänestyspäätöksellä, ja osapuoliaselman kannalta tapauksen kohdalla kiinnostavaa onkin kiinnittää huomio myös eriävän mielipiteen jättäneiden KKO:n jäsenten perusteluihin. Eriävän mielipiteen perusteluissa jäsenet nimenomaan näkivät riittaisen ehdon tyypillisenä rahoitusleasingsopimuksen ehtona, joskin vaikealukuisena ja huonosti jäseneltynä. Siitä heidän mielestään kuitenkin riittävällä selvyydellä kävi ilmi vuokralleottajalle ehdot, eikä niitä voinut pitää alalla yllättävinä tai kohtuuttomina.

Sekä KKO:n lainvoimaisen ratkaisun että eriävän mielipiteen jättäneiden KKO:n jäsenten kannoille löytyy pätevät perustelut. Voidaankin ajatella, että mikäli osapuoliasetelma olisi ollut hivenen erilainen, vähemmistö olisi helposti voinut kääntyä enemmistöksi. Jos esimerkiksi vuokralleottaja kampaamoalan sijaan olisi toiminut

97 Taloussanomien 2012

lähempänä rahoitusala tai jos se olisi ollut suuryritys, jonka palveluksessa olisi ollut laaja-alaisemmin myös rahoitusalan osaajia, olisi ratkaisun ollut perustellumpaa kääntyä hävinneen mielipiteen kannalle. Toisaalta myös mikäli rahoitusyhtiö olisi ehdon epäselvyydestä huolimatta onnistunut sopimusneuvottelujen aikana selventämään vakioehdon sisällön tai toiminut muutoin sopimussuhteen aikana lojaalisti, esimerkiksi neuvontaa tarjoamalla, olisi osapuoliasetelmasta johtuvan epätasapainon voitu katsoa vähenevän. Tällöin vähemmistön kanta mielestäni olisi voinut olla perustellumpi.

4. SOPIMUSKUMPPANIN OMINAISUUKSIEN VAIKUTUS SOPIMUKSEN OSAPUOLIASETELMAAN

4.1 Osapuolten ominaisuuksien merkityksellisyyden taustalla

Nykyaikainen sopimusoikeus sisältää yhä enemmän sosiaalisia piirteitä. Yhtenä sosiaalisuuden ilmentymänä on jo edellä mainittu sopimuksen henkilökohtaisuus. Perinteisen sopimusoikeuden osapuolet ovat olleet abstrakteja juridisia toimijoita kuten myyjiä, ostajia, velkojia ja velallisia. Näiden roolien taustalla olevien todellisten henkilöiden ominaisuuksilla ei perinteisessä sopimusoikeudessa ole ollut merkitystä. Moderni sopimusoikeus kuitenkin yhä enemmän tunnistaa abstraktin toimijan taustalla olevat sopimuskumppanien reaaliset ominaisuudet.⁹⁸ Näin jo sopimusoikeuden kehittymisen kautta osapuolten todelliset henkilöt ja henkilöiden todelliset ominaisuudet saavat sopimuksissa enemmän merkitystä.

Lisäksi keskeinen näkökulma sopimukseen myös liike-elämässä on se, että sopimusten on oltava kohtuullisia. Kohtuullisuus mittarina taas edellyttää, että sopimuksen muodostamien velvoitteiden sisältöä on voitava arvioida muutenkin kuin sopimuksen itsensä perusteella.⁹⁹ Tämä vaatimus kiinnittää huomion sopimuksen olosuhteisiin ja myös sopimuksen osapuolten ominaisuuksiin. Sopimuksen osapuolten henkilöiden ominaisuudet muodostavat osapuoliasetelman, jota periaatteiden kautta voidaan arvioida. Tietty ominaisuudet voivat perusmuodossaan esimerkiksi herkentää tai heikentää tiettyjen sopimusoikeudellisten periaatteiden ilmenemistä sopimussuhteessa. Osin ominaisuuksien vaikutus on kuitenkin tilannesidonnaista, ja niiden huomioimiseen osapuoliasetelman kannalta sopimussuhteessa on omalla toiminnallaan mahdollista vaikuttaa.

Tarkasteltavia tutkielman kannalta kiinnostavia sopimuksen osapuolten ominaisuuksia ovat tässä koko, markkina-asema, toimiala sekä kotimaa. Ominaisuuksien ja periaatteiden yhteys on osin noussut esille jo periaatteita käsittelevässä luvussa. Tässä

98 Wilhelmsson 1993: 25

99 Annola 2007: 55

luvussa pyrin pureutumaan tarkemmin tähän havaittuun yhteyteen juuri osapuolten ominaisuuksien kautta.

4.2 Sopimuskumppanin koon vaikutus sopimustoimintaan ja osapuoliasetelmaan

4.2.1 Yleisesti yrityksen koosta

Yrityksen kokoa mitataan yleisimmin liikevaihdolla, taseen loppusummalla ja henkilöstön määrällä. Yrityksen koko vaikuttaa monella tavalla liiketoimintaan niin liiketoiminnan volyymin kuin hallinnollistenkin tekijöiden kautta. Pienimpiä yrittäjiä esimerkiksi pyritään kannustamaan ja tukemaan erilaisin keinoin, jotka näkyvät myös lainsäädännössä. Osa laeista huomioi pienyrittäjät lieventämällä esimerkiksi raportointivelvollisuutta kaikista pienimpien yritysten kohdalla¹⁰⁰. Suurempien yritysten kohdalla lievennyksiä sen sijaan ei ole, ja julkisesti listattujen yritysten kohdalla raportointi on päinvastoin erityisen säädeltyä ja tiukkaa.

Mitä suuremmasta ja kansainvälisemmästä yrityksestä on kysymys, sitä enemmän sillä on erilaisia velvoitteita ja myös yhteiskunnallista vastuuta. Lisäksi suuryrityksille goodwill-arvon merkitys on yrityksen laajemman tunnettavuuden johdosta suurempi. Näin voidaan nähdä liiketoiminnan kasvaessa myös siihen liittyvien riskien lisääntyvän. Tällöin tarve myös muille kuin yrityksen ydinosoamisen kannalta tärkeille ammattilaisille kasvaa. Kun yrityksessä toimii esimerkiksi ammattijohtajia, sekä viestinnän, juridiikan ja rahoitusalan ammattilaisia, sen todellinen tietotaso on monelta osin suurempi kuin pelkkä toimialan vaatima osaaminen tai pienten omistaja-yrittäjä vetoisten yritysten tietotaso.

4.2.2 Koon merkitys sopimusoikeudessa

Sopimusoikeudessa liikesopimusten kannalta laissa pienten ja suurten yritysten välisillä ei lähtökohtaisesti huomioida eroja tai lievennyksiä pienempien yritysten hyväksi tai

100 Määttä 2011: s. 79–81

suurempien taakaksi. Yritysten välisiin liikesopimuksiin vaikuttavaa indispositiivista lainsäädäntöä on Suomessa ylipäänsä niukalti. Suoraan sopimukseen vaikuttavana, sopimuksen tekemistä ja pätemättömyyttä koskeva yleislaki, laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista, voidaan tältä osin mainita. Laissa ei kuitenkaan ole kovinkaan tarkkoja säännöksiä sopimuksista ja osa lain pykälistä on lisäksi dispositiivisia. Yleiset säännöksen sopimusten sovittelusta ja pätevyydestä ovat kuitenkin osoittautuneet oikeuskäytännössä tärkeiksi säännöksiksi liikesopimustenkin kannalta¹⁰¹. Näiden kohdalla sopimuskumppanin koko voi tulla välillisesti merkitykselliseksi osapuoliasetelman kannalta. Tämä on seurausta sopimusoikeuden vahvasta periaateorientoituneisuudesta, ja sovittelu ja pätevyys tulevatkin usein arvioiduksi juuri periaatteiden kautta ja niihin heijastaen.

Yleinen lähtökohta sopimusoikeudessa on etenkin liikesuhteiden kohdalla kuitenkin osapuolten tasa-arvoisuuden oletama¹⁰², joka myös kumpuaa yleisistä sopimusoikeudellisista periaatteista. Olettama jo sinällään arvottaa kumppanit tasa-arvoisiksi ilman erityisiä liennytyksiä toiselle koosta riippumatta. Myös osapuolten rationaalisuuden oletama¹⁰³ viittaa suuntaan, jossa koon vaikutuksen sopimussuhteeseen tulisi rajoittua vain poikkeuksellisiin tilanteisiin. Esimerkiksi suoritusvelvollisuuden kohtuullistamista ei tulisi perustella pelkällä sopimuskumppanien kokoerolla, eikä näin oikeuskäytännössä näyttäisikään olleen toimittu.

Osapuoliasetelman kannalta sopimuskumppanien huomattava kokoero voi kuitenkin olla huomioonotettava tekijä kahdella tavalla. Ensinnäkin heikomman suojan periaatteena on tunnustettu ulottuvan pienyritysten ja suuryritysten suhteeseen erityisesti silloin, kun sopimussuhteessa korostuu sopimusosapuolen henkilökohtainen merkitys¹⁰⁴. Analogiaa ajatukselle voidaan hakea esimerkiksi vakuutus sopimuslaista, jonka säädöksistä ei voida poiketa kuluttajien tai kuluttajaan rinnastettavien elinkeinonharjoittajien vahingoksi. Pakottavuussäännöstä voidaan soveltaa osin myös

101 Ks. Esimerkiksi KKO 1982 II:141

102 Mononen 2004: 1383

103 Mononen 2004: 1383

104 Annola 2010: 6

pienyrittäjiin.¹⁰⁵ Näin sopimussuhteen muodostuessa suuryrityksen ja pienyrityksen välille, voidaan tasa-arvoisuuden olettamasta poiketa. Analogiaa näissä tapauksissa voidaan hakea myös kuluttajaoikeuden ja työoikeuden kautta¹⁰⁶. Pelkkä huomattava kokoero ei kuitenkaan tähän riitä, vaan vaatimukseksi on asetettu toisen osapuolen pienyrittäjäasema.

Samalla tavoin toimialaa ja todellista asiantuntemusta arvioitaessa yrityksen koko voi saada merkitystä. Edellä kuvatun tavoin suuryritysten käytössä olevien eri alojen asiantuntijoiden ja ammattilaisten myötä sopimusosapuolten tilanne suurten kokoerojen ollessa kyseessä ei todellisuudessa välttämättä ole tasa-arvoinen, ja se tulisi huomioida myös sopimusta myöhemmin arvioitaessa. Tämä huomioimisen tarve kuitenkin rajoittuu niihin tilanteisiin, joissa suuremmalla yrityksellä myös todellisuudessa on käytössään omaa toimialaansa suurempi asiantuntemus, joten vaikka se onkin seurausta yrityksen koosta, se linkittyy myös huomattavalla tavalla yrityksen asiantuntemukseen. Mikäli esimerkiksi epäselvyyssäännön yhteydessä luvussa 3.8 käsitellyssä KKO:n ratkaisussa 2010/58 kampaamoliikeketju olisi ollut suurempi kooltaan ja sen käytössä olisi ollut rahoitusalan ammattilainen, olisi ratkaisu tapauksessa perustellusti voinut kääntyä toiselle kannalle.

Kurkela toteaa eräänlaiseksi kvalifioiduksi tiedon tasoksi sen, mitä olisi pitänyt tietää. Hän huomauttaa kyseenomaisen tiedon tason huomioimisen voivan olla relevantti silloin, kun tieto on organisaatiossa, mutta ei kaikkien hallussa.¹⁰⁷ Tällaiseen ajatukseen voidaan pohjata myös ajatus osapuolen koosta johtuvasta omaa toimialaa suuremmasta todellisesta asiantuntemuksesta. On kuitenkin huomattava, että esimerkiksi tuotantotyöntekijän satunnainen oppineisuus ei aiheuttane sitä, että tiedon voidaan katsoa olleen organisaatiossa. Tieto lienee enemmän sidottu työntekijän organisaatiossa omaavaan asemaan, esimerkiksi rahoitusjohtajan tai lakimiehen rooliin.

105 Määttä 2005: 328

106 Annola 2010: 6

107 Kurkela 2010: 124

4.2.3 Osapuolen koon muutoksen merkitys sopimuksessa

Pitkäkestoisissa sopimussuhteissa osapuolen koon muutos sopimussuhteen aikana voisi olla syy uudelleenneuvotteluihin, jos koon muutos olennaisesti heikentäisi osapuolen kykyä toimia sopimuksen edellyttämällä tavalla ja aiheuttaisi esimerkiksi sopimuksen velvoitteiden muuttumisen kohtuuttomiksi osapuolen kannalta. Koon olennainen muutos voi olla seurausta toimintaympäristön olosuhteiden muutoksesta, jota ei sopimusta solmittaessa välttämättä voida kohtuudella ennakoida. Seurauksena osapuolen liikevaihto on muuttunut, mikä taas voi laukaista tarpeen henkilöstön irtisanomisille. Kuitenkin niin suuret muutokset yrityksen koossa, että ne aiheuttaisivat sopimuksen ehtojen suoranaista kohtuuttomuutta, lienevät käytännössä varsin epätodennäköisiä ja harvinaisia.

Pitkien liikesopimusten korostunut lojaliteettivelvollisuus toista sopimusosapuolta kohtaan voisi kohtuuttomuutta helpommin aiheuttaa velvollisuuden uudelleenneuvotteluihin, mikäli sopimusehdon täyttäminen on toisen osapuolen kohdalla selvästi vaikeutunut tai muuttunut epäedulliseksi esimerkiksi henkilöstön vähyydestä johtuen. Toisaalta tämäkin tilanne on nähtävä erittäin poikkeuksellisena, sillä voimassaolevat sopimukset tulisi joka tapauksessa ottaa huomioon suunniteltaessa henkilöstön vähennyksiä. Tilanteessa, jossa voimassaolevan sopimuksen tuotot eivät riitä kattamaan kuluja, on todennäköisesti alun alkaenkin tehty huono ja liian epäedullinen sopimus. Yrityksen huonot päätökset taas eivät pääsääntöisesti ole syy uudelleenneuvotteluille saati sovitteluille.

Sopimusoikeuden tilasta tai koon muutoksen vaikutuksesta osapuoliasetelmaan ei siis välttämättä johdu velvollisuutta uudelleen neuvotella sopimusta. Se ei tarkoita kuitenkaan, etteikö se sopimuksen päämäärän ja liikesuhteen jatkumisen kannalta usein olisi hyödyllistä. Mitä kompleksisemmasta henkilösidonmaisemmasta yhteistyösuhteesta on kyse, sitä enemmän painoarvoa lojaliteetilla ja sopimuksen päämääränsaavuttamisella on myös tuomioistuimessa¹⁰⁸. Samaan tapaan voidaan ajatella myös tuomioistuimen ulkopuolella. Sitä kannattavampaa lienee

108 Mähönen 2000: 129–130

vapaaehtoisestikin uudelleenneuvotella sopimuksia vaikeuksien kohdatessa.

4.2.4 Muita huomioita koon merkityksestä

Sopimusta solmittaessa osapuolen koko voi tulla huomioonotettavaksi myös teknisenä seikkana sopimuksen pätevyuden kannalta tarkasteltuna. Mitä suuremmasta toimijasta on kyse, sitä useamman portaan kautta päätökset tulevat tehtäviksi. Tällöin vastapuolen edustajan kelpoisuus tehdä sopimus tulisi varmistaa erityisellä huolella. Sopimuksen pätevyuden ja koon suhdetta tarkasteltiin myös luvussa 2.1 KKO:n tapauksen 2011/21 kautta.

4.3 Kumppanin markkinavoima

4.3.1 Markkinavoiman merkitys sopimusoikeudessa

Markkina-asema on niitä harvoja toimijan ominaisuuksia, joita edes osittain säädellään laissa toimijan sopimusten kannalta. Oikeustoimilaissa markkina-asemaa ei mainita, mutta kilpailunrajoituslaissa rajoitetaan muun muassa yritysten muodostamia kartelleja sekä määräävän markkina-aseman omaavien yritysten toimia. Lisäksi kilpailuviranomaisen velvollisuutena on tutkia fuusioita, joiden johdosta alan kilpailu voisi vääristyä. Kilpailunrajoituslaki voi rajoittaa joidenkin ehtojen käyttöä määräävän markkina-aseman omaavan yrityksen sopimuksissa ja vaikuttaa esimerkiksi sopimusten hinnoitteluun.¹⁰⁹

Suurimman osan yrityksistä ei tarvitse koko olemassa olonsa aikana juurikaan kiinnittää huomioita kilpailunrajoituslain kohtiin sopimussuhteissaan. Tämä johtuu siitä, että suurimman osan ei markkina-asemansa perusteella katsota olevan niin merkittävässä asemassa, että ne voisivat kilpailuun vahingollisesti vaikuttaa tai että niiden sulautuminen toiseen yritykseenkään vielä muodostaisi kilpailulle mahdollisesti vahingollista asemaa. Kyseisen lainsäädännön tunteminen on kuitenkin pienemmillekin

109 Kuoppamäki 2006: 153-236

yrittäjille hyödyllistä ja erityisesti suuremman markkinaosuuden omaaville erittäin tärkeää.

4.3.2 Markkinavoiman vaikutus osapuoliasetelmaan

Osapuolten markkina-asetelmat voivat vaikuttaa myös statustekijänä sopimussuhteessa. Näin markkina-asetelma voi vaikuttaa sopimussuhteeseen ja sen osapuoliasetelman kautta silloinkin, kun laki ei sääntele kumpaakaan osapuolta suoraan markkina-asetelmasta johtuen. Tällöin on kuitenkin täsmällisempää markkina-asetelman sijaan puhua markkinavoimasta. Periaatteiden osalta erityisen herkkiä markkinavoimaan reagoimaan ovat heikomman suoja ja kohtuusperiaate. Lisäksi sopimusvapauden periaatteeseen vaikuttaa markkina-asetelmaa koskevan lainsäädännön olemassaolo, ja sen mahdolliset sopimusvapautta rajoittavat säännökset.

Kurkela toteaa markkinavoiman voivan vääristää sopimustasapainoa ja voivan saada sopimusoikeudellista relevanssia sopimuksen arvioinnin ja tulkinnan kohdalla.¹¹⁰ Markkinavoiman merkitys osapuoliasetelman kannalta korostuu silloin, kun sopimuskumppanit ovat selkeästi eri asemassa sen suhteen. Tällöin markkinavoimaa voidaan nähdä tuottavan epätasapainoisen neuvotteluasetelman, jonka seurauksena vahvempi osapuoli voi saada neuvoteltua itselleen huomattavasti edullisemman sopimuksen ja sopimustasapaino todellisuudessa vääristyy. Lisäksi sopimuksesta ja toisen ylivallassa markkinavoiman kohdalla voi johtua, että toisen sopimuskumppanin pääasialliset tulot ovat täysin riippuvaisia kyseenomaisesta sopimuksesta, jolloin sopimuksen ei voida katsoa olevan tasapainossa.

Markkinavoimaan erityisesti voidaan yhdistää myös Pohjosen heikomman suoja puolustava argumentti, jossa hän toteaa yritysten voimaepätasapainon liike-elämän todellisuutena, ja heikomman usein joutuvan taipumaan itselleen epäedullisiin ehtoihin¹¹¹. Muiden osapuoliasetelmaan vaikuttavien ominaisuuksien tavoin, markkinavoiman merkitys sopimuksessa nousee pohdittavaksi lähinnä sopimuksen tulkintatilanteissa.

110 Kurkela 2010: 16

111 Pohjonen 2005: 333

Markkinavoiman voidaan nähdä saaneen merkitystä KKO:n ratkaisun 2010/69 lopputuloksen kannalta. Tapaus on sinällään myös suorastaan kiehtova yhdistelmä periaatteiden, osapuolten ominaisuuksien ja sopimuksen tarkoituksen pohdintaa. Samalla tapauksen ratkaisujen perustelut lainvoimaisen tuomion ja eriävän mielipiteen välillä kuvastavat erinomaisesti Wilhelmssonin ajatusta hyvinvointivaltiollisen sopimusoikeuden perusrivistä, jossa tasapainotellaan markkinatohokkuuden ja solidaarisuuteen perustuvan valtion väliintulon välillä¹¹².

Kyse ratkaisussa oli irtisanomisen pätevydestä ja sopimuksen irtisanomisehdon tulkinnasta:

Kommandiittiyhtiö oli tehnyt pitkäaikaiset yhteistoimintasopimukset Kesoil-huoltoaseman ja kahvilan pidosta Kesoil Oy:n kanssa. Sopimuksessa olleen ehdon mukaan Kesoililla oli oikeus irtisanoa sopimus vain, mikäli siihen oli pätevä syy, kuten toiminnan kannattamattomuus tai se, ettei sopimuksen tarkoitusta saavuteta. Kommandiittiyhtiön osalta irtisanomisoikeutta ei ollut rajoitettu. Myöhemmin Kesoil Oy:n toiminta siirtyi Neste Markkinointi Oy:lle, joka irtisanoi sopimukset vedoten markkinatilanteen muutoksesta johtuneeseen yhtiön ketjuliiketoiminnan uudelleenorganisointiin. Irtisanomisperusteen ei katsottu sisältyvän irtisanomislausekkeeseen, ja Neste Markkinointi Oy:n piti korvata kommandiittiyhtiölle aiheuttamansa vahinko.

Sopimuksessa oli rajoitettu irtisanomisoikeutta olennaisesti polttoaineyhtiön osalta. Ehto, kuten koko sopimuskin, oli kuitenkin yksipuolisesti polttoaineyhtiön laatima, jolloin mahdollisia epäselvyyksiä oli tulkittava polttoaineyhtiön vahingoksi. KKO mainitsee perusteluissaan liikesopimusten kannalta poikkeuksellisesti, ettei syytä ehtoa laentavaan tulkintaan ole myöskään siksi, että huoltoasemayrittäjää oli pidettävä sopimussuhteessa heikompana osapuolena. KKO ei mainitse erityisesti millä perusteella katsoo kommandiittiyhtiön heikommaksi, mutta pienyrittäjäaseman yhdessä

112 Wilhelmsson 2008: 172

huomattavan epätasapainoon markkinavoiman kanssa voidaan nähdä saaneen olennaisen merkityksen sen kannalta. Näiden tosiseikkojen valossa KKO:n ratkaisu vaikuttaakin perustellulta ja asianmukaiselta.

Huomionarvoisia ovat kuitenkin myös eriävän mielipiteen jättäneiden perustelut tapauksessa. Niissä yksipuolisesti laadittuja ehtoja ja pienyrittäjän heikkomuuttavivutataan vain ohimennen antamatta niille sen suurempaa painoarvoa. Sen sijaan todetaan, että kyseisen kaltaisissa sopimuksissa se, että irtisanomisehtoon on jätetty joustovaraa, on tarkoituksellista, eikä merkitse ehtojen epäselvyyttä. Huomio kiinnitetään myös polttoaineyhtiön pyrkimykseen irtisanoa sopimus mahdollisimman reilusti muun muassa pidentämällä irtisanomisaikaan normaalista puolesta vuodesta vuoden mittaiseksi. Irtisanomisajan todetaan eriävän mielipiteen perusteluissa tasapainottavan sopimusosapuolten etuja. Eriävän mielipiteen jättäneiden perusteluissa on luettavissa oikeustaloustieteellinen, markkinoiden tehokkuutta ja liiketoiminnan kannattavuuden ensisijaisuutta ajava näkökulma.

Tapauksessa voidaankin nähdä polttoaineyhtiön itse asiassa pyrkineen toimia liikesuhteessa niin, että osapuoliasetelman vaikutus olisi voinut siinä vähentyä. Polttoaineyhtiö oli esimerkiksi pyrkinyt sopimusta laatiessaan selvästi ottamaan huomioon oman markkinavoimansa suhteessa toisen osapuolen vastaavaan, ja heikentänyt oma-aloitteisesti asemaansa yhteistyösopimuksen irtisanomisen suhteen. Lisäksi irtisanomisen yhteydessä voidaan katsoa lojaliteettivelvollisuuden täyttyneen, kun kommandiittiyhtiölle oli annettu tavallista puolen vuoden irtisanomisaikaan pidempi, vuoden mittainen irtisanomisaika.

Irtisanomisvapautta on yleisesti kuitenkin katsottu olevan tarpeen rajoittaa irtisanomisen vastaanottavan tahon suojaksi erityisesti tilanteissa, joissa sopimuksen jatkuvuudella on erityinen merkitys kyseiselle sopijapuolelle.¹¹³ Kyseisessä tapauksessa kommandiittiyhtiön kaikki tulot olivat riippuvaisia polttoaineyhtiön kanssa tehdystä yhteistyösopimuksesta, ja sopimuksella voidaan nähdä olleen erityinen merkitys kommandiittiyhtiölle. Tämä näkökanta huomioonottaen voidaan todeta, että kyseisen

113 Hemmo 1997a: 48

kaltaisen osapuoliasetelman kohdalla edellä mainitut toimet eivät olleet riittäviä osapuolten voimasuhteen tasapainottamiseksi, ja näin myöskään irtisanominen ei ollut hyväksyttävä.

Mikäli sopimuksen osapuoliasetelma olisi lähtökohtaisesti ollut tasapainoisempi, olisi nähdäkseen ollut perusteltua kiinnittää huomiota tapauksen tosiseikkoihin eriävän mielipiteen jättäneiden KKO:n jäsenten tavalla. Tällöin oletus liikesopimusten tasapainosta olisi toteutunut eri tavalla, ja irtisanomislausekkeen tulkinnassa olisi voitu lähteä liikkeelle enemmän oikeustaloustieteellisestä näkökannasta.

Esimerkiksi liikehuoneiston vuokrasopimuksesta annetun lain mukaan vuokralaisella on irtisanomissuoja hieman samaan tapaan kuin kyseisessä tapauksessa kommandiittiyhtiöllä oli sopimuslausekkeesta johtuen. Liikehuoneiston vuokralain irtisanomissuojan mukaan tuomioistuimen on vuokralaisen vaatimuksesta julistettava irtisanominen tehottomaksi, mikäli sitä on vuokralaisen olosuhteet huomioonottaen pidettävä kohtuuttomana, eikä vuokranantajalla ole siihen hyväksyttävää syytä. Hyväksyttävänä syynä on pidetty vuokranantajan liiketaloudellista syytä¹¹⁴. Tähän tukeutuen voidaankin ajatella, että mikäli kyseessä olisi ollut tasapuolisempi osapuoliasetelma, polttoaineyhtiön liiketaloudelliset syyt olisi tullut huomoida, ja ratkaisun olisi tullut tapauksessa olla erilainen, erityisesti kun huomioidaan polttoaineyhtiön pyrkimys lojaaliin toimintaan.

4.4 Kumppanin toimiala

4.4.1 Yleistä toimialan vaikutuksesta

Sopimuskumppanin toimiala voi nousta merkitseväksi tekijäksi sopimuksen tulkinnassa ja täydentymisessä, ellei toimialaeroon osata varautua sopimusneuvottelujen vaiheessa riittävästi. Jo edellä sopimuskumppanin koon yhteydessä esimerkiksi asetetussa vakuutusolosuhteissa pakottavuussäännöstä pienyrittäjän hyväksi ei katsota voivan

114 Saarnilehto 2012: 359

soveltaa, mikäli pienyrittäjän toimiala liittyy läheisesti vakuutusalaan ja yrityksellä on alan erityisasiantuntemusta. Pakottavuus vakuutusopimussuhteessa toimii tiedoiltaan, taidoiltaan ja taloudelliselta edellytyksiltään selvästi heikomman osapuolen hyväksi.¹¹⁵ Samankaltainen ajattelu voidaan liittää liikesopimusten maailmaan. Toimialarajat ylittävissä sopimuksissa sen, joka tekee sopimuksen omalla toimialallaan, voidaan pääsääntöisesti katsoa olevan sopimussuhteessa tiedollisesti ja taidollisesti vahvempi osapuoli. Sopimuskumppanin pienen koon voidaan olettaa korostavan tiedonpuutetta toiselta toimialalta.

Oikeuskäytännössä voidaan nähdä muutamissakin ratkaisuissa osapuolten eri toimialojen saaneen tällä tavalla merkitystä ratkaisun perusteluissa. Tiedollisesti ja taidollisesti vahvemman asemasta näyttää johtuvan muun muassa erilainen huolenpito- ja tiedottamisvelvollisuus sopimuksen päämäärän kannalta tärkeiden asioiden ymmärtämisestä kuin tiedollisesti tasavertaisten kumppanien kohdalla. Tämä voi vaikuttaa sopimuksen tulkintaan.¹¹⁶

Mekanismina toimialan merkityksellisyyden taustalla osapuoliasetelman kannalta toimii erityinen asiantuntijuus tai toimialalla käytössä olevien yleisten sopimusehtojen sekä kauppatavan tuntemus. Niiden kautta sopimuksen mahdollisessa tulkinnassa voivat periaatteista erityisesti lojaliteettiperiaatteen ja vilpittömän mielen sekä epäselvyyssäännön asema vahvistua. Heikomman suojan tarpeellisuuteen toimialan, ja siihen liittyen tiedollisuuden ja taidollisuuden kannalta siinä tapauksessa, että sopimusta joudutaan tulkitsemaan, näyttäisi vaikuttavan osapuolten ja erityisesti vahvemman osapuolen toiminta sopimusneuvottelujen- ja suhteen aikana.

4.4.2 Kauppatapa ja sen vaikutus

Kauppatavalla tarkoitetaan alalla vallitsevaa yleistä käytäntöä. Sen sisältöä ovat alalla käyttöön vakiintuneet tavat ja sopimussisällöt. Tällaisia käytäntöjä voivat olla esimerkiksi joidenkin kustannusten tietynlainen jakaminen tai vastuiden määrittely tietyllä tavalla, tai tiettyjen vakioehtojen tai alan liiton määräysten liittäminen osaksi

¹¹⁵ Määttä 2005: 328

¹¹⁶ Ks. esim. KKO 2008/53 ja 1993/130

sopimusta. Vakioehdot eivät kuitenkaan ole sama asia kuin kauppatapa. Kauppatapa sitoo osapuolia pelkän olemassa olonsa perusteella kun taas vakioehdot tulevat sopimuksen osaksi siihen viittaamalla.¹¹⁷ Kauppatapa voi tulla huomioonotettavaksi esimerkiksi sopimusta täydentävänä aineistona tai jouduttaessa tulkitsemaan sopimusta. Se voi myös syrjäyttää jotkin lain säännökset.¹¹⁸ Kauppatastavasta voidaan erottaa osapuolten välinen aiempi sopimuskäytäntö, jolla on kuitenkin käytännössä sama vaikutus kuin kauppatavalla. Lisäksi osapuolten aiempi käytäntö, liiketapa, on useimmiten helpompi näyttää toteen kuin alalla vallitseva yleinen käytäntö.¹¹⁹

Osapuolten toimialan merkitys näkyy kauppatavan sovellettavuudessa sopimussuhteeseen. Sovellettavuus korostuu, kun molemmat osapuolet toimivat samalla toimialalla. Tällöin epäselvyyttä olemassa olevasta kauppatastavasta ei pitäisi kummallakaan osapuolella olla. Tietämättömyydelle kauppatastavasta ei ainakaan voida antaa suojaa, sillä kauppatapa voidaan nähdä selonottovelvollisuuden aiheuttavana tekijänä sopimussuhteessa¹²⁰. Erityisesti omalla toimialalla toimittaessa voidaan olettaa ja edellyttää ammattilaisen olevan perehtyneen alallaan voimassaoleviin velvoitteisiin ja käytäntöihin.

Kauppatastavasta johtuva selonottovelvollisuus voi koskea esimerkiksi alan vakioehtoja. Esimerkiksi Pohjoismaiden Speditööriliiton määräysten liittäminen sopimukseen kauppatavan nojalla on tehty pätevästi jo pelkällä viittauksella ehtoihin silloin, kun molempien alalla toimivien olisi ainakin pitänyt tietää näiden yleisesti käytettävien määräysten sisällöstä¹²¹. Myös muissa vakioehtojen sitovuutta kauppatavan perusteella arvioineiden oikeustapausten ratkaisujen perusteluissa on huomioitu se, ovatko sopimuksen osapuolet toimineet kumpikin samalla toimialalla¹²².

Eri toimialalla toimivan sopimusosapuolen kanssa tehtävässä sopimuksessa voidaan helpommin tulkita kauppatavan nojalla sopimukseen liitetyjä ehtoja toisella tavalla.

117 Eskelinen 2008: 11

118 Vuorijoki 2007: 193

119 Vuorijoki 2007: 193 ja vrt. vakioehtojen liittäminen sopimukseen normaalisti

120 Eskelinen 2008: 10

121 Eskelinen 2008: 11

122 Eskelinen 2008: 10-14

Tällöin vilpittömän mielen rooli ja epäselvyysääntö voivat nousta ratkaiseviksi tekijöiksi ehtoja tulkittaessa. Toimialalla käytössä oleva tyypillinen sopimusehto voidaan nähdä yllättävänä toisen osapuolen kannalta, jos sen merkitystä sopimuksessa ei ole osapuolelle riittävästi selvitetty. Jo edellä epäselvyysäännön yhteydessä käsitelty KKO:n ratkaisu 2008/53 osittain tukee tätä näkökulmaa. Kun sopimuskumppanina olleen kampaamoliikeketjun ei näytetty tunteneen rahoitusleasingosimuksissa yleisesti vallinnutta sopimuskäytäntöä, sen sijaan että rahoitusleasingalan kauppatapa olisi saanut merkitystä tapauksessa, sopimuksen tulkintaan sovellettiin epäselvyysääntöä.

Kauppatavaksi tulkittavalle käytännölle on oikeuskäytännössä asetettu ehdoiksi sekä yleinen hyväksyntä että kyseisen tavan yleinen noudattaminen. Nämä verrattain korkeat edellytykset yhdistettynä kauppatapaan vetoavan todistustaakkaan tekevät kauppatavasta jo samalla alalla toimivien sopimuksissa jokseenkin epävarman oikeuslähteen. Sopimusneuvottelujen aikana onkin syytä käydä läpi sekä omalla alalla toimivan että erityisesti eri alalla toimivan kanssa tulkinnanvaraiset seikat, jotta molemminpuolinen yhteisymmärrys voidaan saavuttaa ja riitaisuudet kysymyksistä eliminoida.

Sopimuskumppanin toimialasta johtuvan kauppatavan vaikutus sopimussuhteeseen lähenee nähdäkseni osittain luvussa 2.1 käsitellyn koon teknisen vaikutuksen kaltaista. Se voi vaikuttaa sekä suoraan sitovuuteen teknisenä seikkana että joissain tapauksissa osapuoliasetelman kautta sopimukseen ja sen ehtojen sitovuuteen.

4.4.3 Asiantuntemus ja sopimussisältö

Osapuolten asiantuntemuksen merkitys sopimussuhteessa on osapuoliasetelman kannalta pieni silloin, kun toimijat ovat saman alan edustajia. Tällöin kumpaakin osapuolta voidaan hyvällä syyllä pitää tasa-arvoisina tiedon suhteen, eikä esimerkiksi käytettävän ammattikielen selkiyttämiseen ole syytä. Ammattilaisena alalla toimiminen aiheuttaa samankaltaisen selonottovelvollisuuden kuin kauppatapa. Ammattilaiselta voidaan hyvällä syyllä odottaa alan uutisten, sääntöjen ja määräysten tuntemista. Kurkelan mukaan tasavertaisten osapuolten välisissä suhteissa asiantuntemuksen

puutteen, erehtymisen, ajattelemattomuuden tai huolimattomuuden ei tulisi pääsääntöisesti vähentää sopimuksen täytäntöönpanokelpoisuutta ja tehokkuutta¹²³. Tämä on perusteltua sopimuksen sitovuuden periaatteen ja sopimuksen ennalta-arvattavuuden ja siten sen mielekkyyden kannalta.

Asiantuntemuksen ja erityisen asiantuntijuuden rooli nousee sopimussuhteessa huomioitavaksi tekijäksi siis silloin, kun osapuolet edustavat eri toimialoja. Kun tarkastellaan sopimusten taloustieteellistä perustaa, voidaan todeta, että syynä vaihdannalle, joka taas edellyttää sopimuksia, niin liike- kuin kuluttajasopimuksissakin on yleensä tarve tukeutua toisen tahon ammattitaitoon ja resursseihin. Kun tukeudutaan toisen alan ammattilaisen apuun, on luonnollista, että ammattilaisen osaamista kohtaan syntyy luottamus. Kurkela on myös todennut tiedon epätasapainoon ja vilpittömään mieleen liittyen, että luottamus toista osapuolta kohtaan voi perustua siihen, että on vaikeaa tai lähes mahdotonta selvittää asioita muutoin kuin toisen osapuolen ilmoituksin ja tiedonannoin¹²⁴.

”Vaikea” ja ”lähes mahdoton” mittareina ovat varsin tulkinnanvaraisia käsitteitä, jotka nähdäkseni tulisi suhteuttaa käytössä oleviin resursseihin ja sopimuksen yleiseen tarkoitukseen. Rationaalisuuden periaatteeseen nojautuen esimerkiksi vakuutuksenantajalla ei ole tutkimisvelvollisuutta vakuutuksenottajan antamista tiedoista¹²⁵. Samaan käytännöllisyyteen ja kustannustehokkuuteen¹²⁶ vedoten voidaan ajatella toimialarajat ylittävissä sopimuksissa yleensä olevan vaikeaa ja lähes mahdotonta ja siksi tarpeetonta pyrkiä syvemmin perehtymään toisen toimialan ammattilaiselle tyypillisiin tietoihin. Näin oman alansa ulkopuolelle sopimuksen tekvän ja siten lähtökohtaisesti tiedollisesti heikomman luottamuksen suojaaminen kyseenomaisen kaltaisissa sopimuksissa on perusteltua.

Hyvän ja tehokkaan sopimussuhteen rakentamisessa tulisikin pyrkiä huomioimaan toisen osapuolen mahdollinen tiedonpuute ja luottamus omaa ammattitaitoa kohtaan,

123 Kurkela 2010: 24

124 Kurkela 2010: 95

125 Kurkela 2010: 95

126 Kurkela 2010: 95

jotta sopimuksen päämäärä saataisiin täytettyä mahdollisimman hyvin ja tehokkaasti tarpeita vastaavaksi. Samalla sopimuskumppanin tiedonpuutteen huomioivalla toiminnalla voidaan suojautua siitä aiheutuvalta sopimuskumppanin heikkomuudelta. Samanlainen ajatus voidaan nähdä myös oikeuskäytännössä ratkaisujen taustalla¹²⁷. On myös katsottu, että asiantuntijalla on sopimussuhteessa laaja tiedonantovelvollisuus, joka ulottuu myös sellaisiin seikkoihin, joita ei nimenomaisesti ole sopimuksessa mainittu, mutta joilla on taloudellista merkitystä toimeksiantajalle¹²⁸.

Jo edellä lojaliteettiperiaatteen yhteydessä käsitellyn KKO:n ratkaisun 1993/130 taustalla voidaan nähdä edellä mainitun kaltainen ajattelu ammattitaidon ja todellisen tiedontason vaikutuksesta. Urakoitsijan oman alansa ammattitaito verrattuna toimeksiantajan tietämättömyyteen sai painoarvoa ratkaisussa, ja urakoitsija tuomittiin korvauksiin. Kokonaisvastuurakentamisen yleisten sopimusehtojen suoritusajakaista huomautusvastuuta laajennettiin lojaliteettiperiaatteen nojalla koskemaan sopimuksen valmistelun aikaa. Hangon kaupungilta ei kaupungin hallinnollisena toimielimenä odotettu teknistä asiantuntemusta laiturinrakentamisesta, ja vastuu asiantuntemuksesta ja suorituksen laadusta, siten myös kaupungin tekemästä huonosta suunnitelman huomauttamisesta, jäi kokonaisvaltaisemmin urakoitsijalle.

Mikäli tapauksen osapuolet olisivat olleet saman alan toimijoita ja asiantuntijoita, urakoitsijan tuomitsemiselle maksamaan korvauksia toimeksiantajalle ei olisi nähdäkseen lojaliteettiperiaatteesta huolimatta ollut vahvoja perusteita. Tällöin urakoitsijallakin olisi ollut vastavuoroisesti syy luottaa toimeksiantajan asiantuntemukseen ja siten sen tekemiin muutoksiin rakennussuunnitelmassa, ja perustellumpi päätös olisi tällöin ollut jättää toimeksiantaja vastuuseen omasta huolimattomuudestaan. Tätä tukee myös edellä esitetty Kurkelan näkemys tasavertaisten kumppanien asiantuntemuksen puutteen, erehtymisen, ajattelemattomuuden ja huolimattomuuden vaikutuksesta sopimuksen täytäntöönpanokelpoisuuteen ja tehokkuuteen¹²⁹.

Vaikka samalla alalla toimivien ammattilaisten vastuuta ei liikesopimussuhteessa

127 Kts. Esim. KKO 1993/130, 1999/19 sekä 2007/72

128 Virtanen 2006: 15

129 Kurkela 2010: 95

tuomioistuimen taholta ole syytä laajentaa samaan tapaan kuin toimialarajojen ylitse toimivien, se ei kuitenkaan vähennä osapuolen tarvetta ongelmia sopimuksen lopputuloksen kannalta havaittaessa huomauttaa siitä sopimuskumppanille. Lojaliteettiperiaate pätee myös tasa-arvoisten sopimuskumppanien välillä tehtyihin sopimuksiin, vaikka korvausvastuun muodostumiseen se ei lienekään riittävä peruste. Lisäksi sopimuksen tehokkaan täyttymisen kannalta huomautuksen tekeminen voi olla joka tapauksessa tärkeää.

4.5 Sopimuskumppanin kotimaa

4.5.1 Ulkomainen kumppani ja sopimusoikeus

Ulkomaisen kumppanin kanssa tehty sopimus tuo jo edellä käsiteltyjen ominaisuuksien ohella kansainvälisen aspektin sopimussuhteeseen ja osapuoliasetelmaan. Kulttuurilliset, kielelliset, oikeuskäytännölliset ja lainsäädännölliset erot voivat tuoda sopimukseen lisäjännitettä, joka vaikuttaa myös osapuolten voimasuhteisiin. Sopimukseen neuvoteltavat ehdot käytettävästä laista ja tuomioistuimesta tai välimiesmenettelystä vaikuttavat sopimuksen tulkintatilanteessa olennaisesti siihen, kuinka sopimuksen muodostamien velvoitteiden sisältöä ja oikeellisuutta arvioidaan. Sen lisäksi ne voivat vaikuttaa siihen, huomioidaanko sopimuksen osapuoliasetelman vaikutusta sopimuksen tulkinnassa lainkaan.

Kansainvälinen sopimusoikeus on yhtenäistynyt globalisaation myötä merkittävästi. Kansainvälisen kaupan lingua francaksikin nimitetty Contract for the International Sales of Goods eli CISG, YK:n kansainvälinen kauppalaki, sääntelee enemmän kuin 2/3 maailmankaupasta.¹³⁰ Lisäksi sopimusoikeuden keskeiset periaatteet ovat merkittävältä osin maailmalaajuisia.¹³¹ Kansainvälistä ymmärtämistapaa sopimusperiaatteista ja niiden käytännönsoveltamisesta yhtenäistämään on lisäksi syntynyt kansainväliset kauppa- ja liikesopimuksiin sovellettavat säännöskokoelmat UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts ja Principles of European Contract Law.

¹³⁰ Sisula-Tulokas 2005: 426

¹³¹ Kurkela 2010: 3

Kumpaakin käytetään tuomioistuinten ja välimiesmenettelyjen päätöksen teossa, joten niiden käytännön merkitys kansainvälisessä sopimustoiminnassa on suuri.¹³² Kansainvälistyvää sopimusoikeutta dominoivat englannin kieli ja common law - oikeuden termit ja käsitteet. Common law'n ja suomalaisen sopimusoikeuden kaltaisen civil law'n erot osoittautuvat kuitenkin usein marginaalisiksi ja sopimustekniset ratkaisut ovat molemmissa usein samanlaisia.¹³³

Periaatteiden maailmanlaajuisuudesta ja lainsäädännön yhtenäistymisestä huolimatta tulkinta- ja painotuseroja eri maiden tuomioistuinten välillä saattaa kuitenkin ilmetä. Tämän tutkielman kannalta keskeisintä on pyrkiä selvittämään ulkomaisen sopimuskumppanin vaikutus sopimuksen osapuoliasetelmaan suomalaisen sopimusoikeuden ja oikeuskulttuurin valossa. Huomio tutkielmassa voidaan näin sopimuskumppanin kotimaan kohdalla keskittää pääasiassa siihen, miten kielelliset ja kulttuurilliset erot vaikuttavat sopimuksen osapuoliasetelmaan Suomessa.

4.5.2 Äidinkielen ja sopimuskielen vaikutus osapuoliasetelmaan

Sopimusvapaus takaa sopimussuhteessa sen, että osapuoltenväliseksi sopimuskieleksi voidaan sopia mikä tahansa kieli. Käytännössä eri äidinkielen omaavien sopimuskumppanien sopimukset tehdään joko toisen osapuolen äidinkielellä, jonka toinenkin osapuolista hallitsee, tai kummankin osaamalla yhteisellä kielellä, joka useimmiten on englanti. Käytetyn kielen ja sen täsmällisyyden merkitys on yksi sopimuksen avaintekijöistä: tehtiinpä sopimus kirjallisena tai suullisena, yhteinen kieli on edellytys siihen, että voidaan kommunikoida ja täsmentää nykyaikaisten kompleksisten vaihdantasopimusten sisältö.

Sopimuskielen vaikutus sopimuksen osapuoliasetelmaan voisi olla nähdäkseen samankaltainen asiantuntemuksen vaikutuksen kanssa. Osaltaan käytetty kieli ja kielitaito sisältävät samanlaisia ymmärtämisen elementtejä, joita asiantuntemuskin vaatii. Äidinkielenä sopimuskieltä puhuvan voidaan katsoa olevan kuin sopimuskielen asiantuntija, kun taas vierasta kieltä käyttävä on lähtökohtaisesti heikommassa asemassa

132 Ramberg 2009: 489

133 Kurkela 2010: 3

kielen suhteen. Kuitenkin se, että osapuolet voivat vapaasti sopia käytettävästä kielestä vähentää heti merkittävästi heikomman suojaamisen tarvetta kielikysymyksen kohdalla. Kielikysymyksen kohdalla voidaankin lähtökohtaisesti mukautua Lehtisen ajatukseen siitä, että sopimusosapuolten ei tarvitse olla keskenään tasaveroisia, jotta sopimus voisi olla tasapainossa¹³⁴.

Jotta voitaisiin antaa merkitystä kielelliselle heikkomuudelle sopimuksessa, tulisi ensin selvittää johtuuko muista tekijöistä niin, että kielellisesti heikompi osapuoli on sopimussuhteessa muutenkin heikompi ja joutunut siksi hyväksymään itselleen epäedullisen sopimuskielen. Nähdäkseni on kuitenkin poikkeuksellista, että siitäkään huolimatta kielellisesti heikompa osapuolta tulisi suojata. Liiketoimintaan, ja siten myös siihen liittyviin sopimuksiin, jo määritelmällisesti liittyy olennaisesti myös riski¹³⁵. Jokaisen liiketoimintaa harjoittavan tulisikin ymmärtää riski myös sopimuksessa, jonka kieltä ei mahdollisesti täysin ymmärrä.

Siinä tapauksessa, että sopimus kuitenkin siihen liittyvästä riskistä huolimatta kannattaa tehdä, on mahdollista palkata avukseen tulkkeja ja kielenkääntäjiä, joiden avulla sopimuksen kielestä johtuva asetelma saadaan tasapäistettyä riittävästi. Näin ollen sopimuskielen ei pääsääntöisesti tulisi voida vaikuttaa sopimuksen osapuoliasetelmaan, eikä sitä lähtökohtaisesti olisi tarpeen huomioida sopimuksen tulkinnassa. Kielellisen aseman huomioiminen nähdäkseni säilyttäisi kohtuuttoman suuren vastuun kielellisesti vahvemmalle kumppanille ja voisi jopa lisätä sopimuksen epävarmuutta, koska se voisi tarjota vieraalla kielellä sopimuksen tekevälle helpon ulospääsyn sopimussuhteesta.

Kielelle voitaisiin kuitenkin antaa merkitystä osapuoliasetelman kannalta sellaisessa tilanteessa, jossa voitaisiin katsoa KKO:n tapauksen 1993/130 perusteluja mukaillen, että toinen osapuoli oli jättänyt selvittämättä kumppanilleen jonkin olennaisen kielellisen seikan silloin, kun kielellisesti heikompi osapuoli ei selvästi ollut ymmärtänyt sen merkitystä. Tällaisessa tilanteessa voitaisiin tukeutua yleiseen lojaliteettivelvollisuuteen edelleen tapausta 1993/130 mukaillen. Toisaalta tällaista sopimusehtoa voitaisiin jopa jossain tilanteissa mahdollisesti pitää oikeustoimilain

134 Lehtinen 2006: 65, 241

135 KILA 1275/1994

33§:n nojalla pätemättömänä kunnian vastaisuudesta ja arvottomuudesta johtuen. Mahdollisuus kielellisesti heikomman suojaamiseen tulisi nähdäkseni kuitenkin olla vain silloin, kun kysymyksessä on sopimuksen kannalta olennainen seikka, ja kun voidaan osoittaa, että heikompi osapuoli on aktiivisesti pyrkinyt ymmärtämään vierasta kieltä, mutta erehtynyt. Lisäksi vahvemman osapuolen on pitänyt ymmärtää tämä erehdys ja siitä johtuva ymmärryksen puute ja tietoisesti jättää siitä huomauttamatta.

Sopimuksen neuvottelu- ja laatimisvaihe ovat avainasemassa kielellisiltäkin riskeiltä suojauduttaessa. Sopimuksen päämäärän saavuttamiseksi ja yhteisen edun mukaisesti kummankin osapuolen tulisi aktiivisesti pyrkiä varmistumaan siitä, että sopimuksen sisältö ja siihen liittyvät asiat on kummankin osalta ymmärretty samalla tavalla. Jälleen Kurkelaan ajatusta mukaillen, tasavahvojen kumppanien ei edelleenkään tulisi joutua vastuuseen toisen erehdyksestä¹³⁶. Osapuoliasetelman ollessa alkujaan epätasapainoinen, ja muutenkin vahvemman osapuolen käyttäessä sopimuskieltä äidinkielenään, erityistä huomiota tulisi kiinnittää sopimuskumppanin ymmärtämiseen, joskin vastuuseen joutumisen rajan toisen erehdyksestä johtuen tulisi tällöinkin olla korkealla.

4.5.2 Kulttuurierojen vaikutus osapuoliasetelmaan

Kulttuurilla tarkoitetaan laajassa merkityksessä tietyn ihmisryhmän tapaa elää ja käyttäytyä. Parhaiten toisistaan erottuvat kansalliset kulttuurit, mutta kulttuurieroja on myös etnisesti ja alueellisesti erilaisiin pienien ryhmien omaaviin ryhmäkulttuureihin asti¹³⁷. Ihminen voi tuntea kuuluvansa yhtä aikaa moneen kulttuuriin, ja kulttuurien rajat ovat häilyviä. Kieli vaikuttaa merkittävästi ihmisten maailmankuvaan ja siten myös kulttuuriin. Viestintä toisaalta ei koostu pelkästä kielestä, vaan viestien vastaanottamiseen ja ymmärtämiseen vaikuttavat myös non-verbaaliset tekijät, joita vastaanottaja tulkitsee oman kulttuurinsa avulla.¹³⁸

Kansainvälisessä liiketoiminnassa kulttuurien törmäämiseltä ei voida välttyä. Toisaalta

136 Kurkela 2010: 24

137 Varis 2011: 17

138 Varis 2011: 18–21

kansainvälisen yrityselämän voidaan nähdä muodostavan myös oman kulttuurinsa, joka ohjaa ihmisten toimintaa ja käyttäytymistä, sekä luo odotuksia toisten toimitavoista.¹³⁹ Näin voidaan ajatella, että kulttuurierojen vaikutus liike-elämässä on lopulta pienempi kuin siviilielämässä, sillä yrityselämän roolit ja kulttuuri syrjäyttävät osin liike-elämässä toimivien yksityisen henkilön.

Kansainvälisessä sopimustoiminnassa kulttuurierojen merkityksen voidaan ajatella painottuvan pitkälti sopimusneuvottelujen aikaan ja neuvottelijoiden kommunikaatioon ja viestien ymmärtämiseen. Kulttuurierot ylittävästä liikeviestinnästä on kirjoitettu paljon, ja kulttuurieroihin pyritään usein valmistautumaan huolella ennen tärkeitä sopimusneuvotteluja. Sopimukseen pääsemisen kannalta se voikin olla olennaista, ja mitä tärkeämmästä sopimuksesta on kyse, sitä huolellisemmin sen valmisteluihin ja aikaansaamiseen kannattaa valmistautua.

Sopimuksen osapuoliasetelman kannalta kulttuurieroilla ei kuitenkaan voi olla suurta merkitystä. Kulttuurierojen painottuminen sopimusneuvotteluiden aikaan merkitsee myös sitä, että kumpikin osapuolista kantaa vastuun omasta ymmärtämisestään itse: pääsääntöisesti neuvottelijat neuvottelevat omalla vastuullaan ja voivat perääntyä sopimuksesta vielä sopimusneuvottelujen vaiheessa¹⁴⁰. Lisäksi common law -oikeuskulttuurin painottuminen kansainvälisessä sopimustoiminnassa¹⁴¹ painottaa myös sopimuksen kirjoitetun muodon merkitystä. Näin ollen sopimusneuvottelujen aikaisten suullisten disponointien merkitys on vähäinen, mikäli niitä ei ole otettu myös kirjalliseen muotoon sopimuspaperille. Vielä vähemmän voidaan antaa merkitystä non-verbaalisille viesteille, jotka jäävät täysin toisen osapuolen tulkinnan varaan.

Osapuoliasetelma liittyy läheisesti heikomman suojaan, ja kulttuurierojen ollessa kyseessä on hankalaa ajatella kummankaan osapuolen olevan erityisesti vahvemman asemassa kulttuurin suhteen. Tämäkin puoltaa käsitystä siitä, että kulttuurieroilla ei tulisi olla merkitystä osapuoliasetelman suhteen. Lisäksi tasavertaisten sopimuskumppanien kohdalla voidaan jälleen toistaa Kurkelan näkemys siitä, että

139 Varis 2011

140 Vuorijoki 2007: 47

141 Kurkela 2010: 3

toisen osapuolen erehdyksen ei tulisi koitua toisen osapuolen kontolle¹⁴².

142 Kurkela 2010: 24

5. JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkielmassa tutkittiin sopimuskumppanin henkilön ja etenkin sopimuksen sisäisen osapuoliasetelman vaikutusta sopimuksen lopputulokseen liikesopimussuhteissa. Ilmiötä tutkittiin sopimuksissa ilmenneiden riitaisuuksien avulla, jotka ovat tilanteita, joissa osapuoliasetelman vaikutus sopimukseen aktualisoituu. Osapuoliasetelma voi aiheuttaa riskin sopimuksen lopputuloksen muuttumisesta ei-ennakoiduksi siinä tapauksessa, että riitaisuuksia sopimussuhteessa ilmenee. Tutkielmassa sivuttiin myös sitä, kuinka tältä riskiltä voidaan pyrkiä suojautumaan.

Tutkielmassa todettiin, että sopimuskumppanin henkilö voi käytännössä vaikuttaa sopimukseen ja sopimussuhteeseen joko teknisesti suoraan sopimuksen sitovuuteen liittyen tai tulkinnallisesti sopimuksen osapuoliasetelman kautta. Lisäksi tutkielmassa todettiin, että mikäli lainsäädännössä on jo koskettu osapuoliasetelmaan tehden säädöksiä heikomman hyväksi, se ei lain määräysten ulkopuolella enää saa merkitystä. Tällöin laki jo määrittää osapuoliasetelmasta johtuvat vähimmäisvaatimukset.

Suoraan sopimuksen sitovuuteen liittyen sopimuskumppanin koko voi nousta merkitykselliseksi edustus- ja toimivaltakysymysten kautta. Toisaalta todelliseen mahdollisuuteen peräytyä sopimuksesta vielä esimerkiksi tarjouskilpailun voittamisen jälkeen, ja siten sopimuksen käytännön sitovuuteen, voi vaikuttaa myös esimerkiksi se, onko sopimuskumppani julkisen sektorin taho vai yksityinen liikeyritys. Lisäksi sitovuuden osalta sopimuskumppanin toimiala voi nousta merkitykselliseksi kauppataivan sitovuuden kautta.

Sopimuksen osapuoliasetelman vaikutus sopimuksessa taas nousee esille tilanteissa, jotka vaativat sopimuksen tulkintaa. Tällainen tilanne aktualisoituu riitaisuuksia ilmetessä. Ajatuksena osapuoliasetelma linkittyy heikomman suojaan. Osapuoliasetelman merkityksen korostuminen sopimussuhteessa on seurausta sopimuskäsityksen muutoksesta ja sopimusoikeudellisten teorioiden painottumisen siirtymisestä kohti yhä sosiaalisempia muotoja. Tämän seurauksena muun muassa sopimusosapuolten todellisten henkilökohtaisten ominaisuuksien merkitys pelkkien

perinteisten sopimuksen juridisten roolien sijaan on kasvanut sopimusoikeudessa. Osapuolten todellisten henkilökohtaisten ominaisuuksien huomioiminen pakottaa huomioimaan myös sopimusosapuolten välillä vallitsevan voimasuhteen ja mahdollisen tiedollisen ja taidollisen, kokoon liittyvän tai markkinavoimasta aiheutuvan heikkomuuden.

Osapuoliasetelmassa on kyse tietynlaisesta osapuolten ominaisuuksien ja sopimusoikeudellisten periaatteiden muodostamasta vuorovaikutteisesta vyyhdestä. Sopimuskäsityksen muutos on tuonut perinteisen pistekäsityksen rinnalle sopimukseen myös joustavampia piirteitä. Tämä joustavuus korostaa sopimusperiaatteiden roolia sopimussuhteessa, sillä periaatteet usein ohjaavat sopimuksen täydentymistä. Sopimusperiaatteet taas ovat tiiviissä yhteydessä sopimusosapuolten henkilöiden ominaisuuksien kanssa. Tietyt osapuolten ominaisuudet voivat herkentää tiettyjen sopimusperiaatteiden ilmenemistä, mikä taas vastavuoroisesti korostaa kyseisen ominaisuuden merkitystä sopimussuhteessa. Lisäksi osapuolen ominaisuudet voivat vaikuttaa myös toisiinsa, esimerkiksi koon voidaan joskus katsoa korostavan asiantuntemattomuutta.

Korkeimman oikeuden ratkaisuista voidaan nähdä osapuoliasetelman myös todellisuudessa vaikuttavan riitatilanteissa sopimuksen tulkintaan. Osapuoliasetelman huomioimiseen kuitenkin näyttää lähtökohtaisesti vaikuttavan osapuolten sopimussuhteen ja erityisesti sopimusneuvottelujen aikana tekemät toimet. Osapuoliasetelma ei esimerkiksi saanut merkitystä tapauksessa, jossa pienyrittäjä riitautti välimieslausekkeen suuren ketjun kanssa. Ketjun sopimusneuvottelujen aikaiset toimet, kuten avun ja riittävän ajan antaminen sopimukseen tutustumiseen, tekivät osapuoliasetelmasta merkityksettömän tapauksessa.

Tapaus viittaa siihen, että samalla tavoin sopimusneuvottelujen aikaisella toiminnalla voidaan myös tietoisesti pyrkiä suojautumaan osapuoliasetelman vaikutukselta sopimussuhteessa, kuten esimerkiksi kyseisessä tapauksessa juuri toimialan asiantuntemuksen aiheuttamalta tiedollisen epätasapainon riskiltä. Varmistamalla se, että oman toimialansa ulkopuolelle sopimuksen tekevä sopimuskumppani on

ymmärtänyt sopimuksen kannalta oleelliset seikat, ja toimimalla näin korostetun huolellisesti ja lojaalisti, voidaan välttyä sopimuskumppanin tiedollisesta heikkomuudesta johtuvasta riskistä, joka voi johtaa ääritapauksessa korvausvelvollisuuteen. Varmistaminen kannattane hoitaa todennetusti selvittämällä dokumenttien ja teknisten seikkojen käytännön merkitys ennen sopimuksen täytäntöönpanon aloittamista.

Sopimuskumppanin kotimaalla ei näyttäisi olevan osapuoliasetelman kannalta suurta merkitystä. Kulttuurierojen vaikutusta ei lähtökohtaisesti tulisi huomioida lainkaan osapuoliasetelmaan vaikuttavana tekijänä. Lisäksi myöskään sopimuskielen ja osapuolten äidinkielen vaikutusta osapuolten voimasuhteen kannalta ei tulisi pääsääntöisesti huomioida. Sopimuskumppanin kotimaa voi kuitenkin vaikuttaa sopimussuhteeseen teknisenä seikkana koon ja kauppataavan tavoin muun muassa lainsäädännön ja kohdevaltion poliittisten olosuhteiden kautta.

Kuten jo aiemmin mainittiin, tutkielmassa todettiin, että julkisen sektorin tahon kanssa tehdyistä sopimuksista voi todellisuudessa olla vaikeampi päästä eroon verrattuna yksityisen sektorin tahon kanssa tehtyyn sopimukseen, sillä julkista puolta sääntelevien lakien vuoksi oikeushenkilöiden harkinnanvarainen neuvottelumahdollisuus voi olla. Näin sopimuksen sitovuuden voidaan nähdä olevan tiukempi julkisen sektorin tahon kanssa tehdyssä sopimuksessa. Julkisen sektorin tahon vaikutusta sopimuksen osapuoliasetelmaan muulla tavoin ei sen sijaan tutkielmassa tarkasteltu. Jatkotutkimusten kannalta varsin kiinnostavaa voisi kuitenkin olla tutkia laajemmin myös sitä, vaikuttaako julkisen sektorin luonne myös jollain muulla tavoin sopimuksen osapuoliasetelmaan.

LÄHDELUETTELO

Aarnio, Aulis (1988). *Laintulkinnan teoria*. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö. 315 s. ISBN 951-0-15493-8.

Annola, Vesa (2003). *Sopimuksen dynaamisuus: talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta*. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Yksityisoikeuden julkaisusarja A:107. 350 s. ISBN 951-29-2480-3.

Annola, Vesa (2007). Sadan vuoden kaksinaisuus. Sopimuskäsityksen avautumisen arviointia. Teoksessa *Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta 25.3.2007*. Saarnilehto, Ari, toim. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Sarjassa juhlaulkaisut A:18. 228 s. ISBN 978-951-29-3190-3.

Annola, Vesa (2010). *Yhteistoimintasopimuksen tulkinnan välineet*. Oikeustieto 6/2010: s. 4-8

Eskelinen, Krista (2008). *Yleisten sopimusehtojen sitovuus kauppatapana – oikeudellinen epävarmuus*. Oikeustieto 1/2008: s. 10-14.

Helsingin yliopiston avoin yliopisto (2013). *Perusasioita oikeustieteestä: Tutkimuksen eri tasojen teoreettinen aines* [online]. Helsinki: Helsingin yliopisto [siteerattu 30.1.2013]. Saatavana World Wide Webistä: <URL:<http://www.avoin.helsinki.fi/kurssit/oikjohd/materiaali/osa1.html>>

Hemmo, Mika (1997a). *Sopimusoikeus I*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 396 s. ISBN 951-640-965-2.

Hemmo, Mika (1997b). *Sopimusoikeus II*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 436 s. ISBN 951-640-972-5.

Hemmo, Mika (1998). *Sopimus ja delikti*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 396 s. ISBN 952-14-0072-2.

Hemmo, Mika (2003). *Sopimusoikeus I*. Helsinki: Talentum Media Oy. 684 s. ISBN 952-14-0530-9.

Hemmo, Mika (2005). *Sopimusoikeus III*. Helsinki: Talentum Media Oy. 404s. ISBN 952-14-0690-9.

Hemmo, Mika (2006). *Sopimusoikeuden yleiset opit ja kilpailuoikeus*. Lakimies 7-8/2006: s. 1134-1157.

Juurikkala, Oskari (2009). *Law and Social Norms in Contractual Relationships*. Helsinki Law Review 2009: s. 49-67.

Karhu, Juha (2004). *Muuttuvat olosuhteet ja sopimuksen sitovuus*. Lakimies 7-8/2004: s.1449-1463.

Koulu, Risto (2006). *Kaupallisten riitojen sovittelu*. Helsinki: Edita Prima Oy. ISBN 951-37-4715-8.

Kuoppamäki, Petri (2006). *Uusi kilpailuoikeus*. Helsinki: WSOYpro. 527 s. ISBN 951-0-31265-7.

Kurkela, Matti (2010). *Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet*. Helsinki: Edita Publishing Oy. 284 s. ISBN 951-37-4013-7.

Lehtinen, Tuomas (1995). Heikomman suojustomuudesta. Teoksessa *Heikomman suojusta: yksityisoikeudellisia kirjoituksia*. Saarnilehto, Ari, toim. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Sarjassa muut kokoomateokset B: 297 s. ISBN 951-29-0411-X.

Lehtinen, Tuomas (2006). *Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi*. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys. 403 s. ISBN 951-855-261-4.

Lehtinen, Tuomas (2007). Liikesopimus osoituksena asiantuntijoiden tahdosta – mutta ei sopimusosapuolien tahdosta?. Teoksessa *Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta 25.3.2007*. Saarnilehto, Ari, toim. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Sarjassa juhlaulkaisu A:18. 228 s. ISBN 978-951-29-3190-3.

Mononen, Marko (2004). *Onko sopimusoikeudessamme yhtenäistä vastuuperustetta?*. Lakimies 7-8/2004: s.1379-1397.

Mähönen, Jukka (2000). Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*: s.109-144. Saarnilehto, Ari, toim. Helsinki: Werner Söderström lakitieto Oy. 249 s. ISBN 951-670-030-6.

Määttä, Kalle (2005). *Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa*. Helsinki: Edita Publishing Oy. 611s. ISBN 951-37-3941-4.

Määttä, Kalle (2011). *Elinkeinotoiminnan sääntelystä Suomessa* [online]. Edilex 3/2011. Helsinki: Edita Publishing Oy [siteerattu 4.2.2013].

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

Pohjonen, Soile (2005). Ennakoivaa sopimista vaiko riidanratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Teoksessa *Conflict Management – Riidanratkaisun uusi maailma*. Turunen, Santtu, toim. Helsinki: Edita Publishing. 379 s. ISBN 951-37-4373-X.

Pönkä, Ville (2008). *Osakassopimuksen tavoitteet ja voimassaolon hallinta*. Helsinki: Edita Publishing Oy. 503 s. ISBN 978-951-37-5372-6.

Pöyhönen, Juha (1988). *Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu*.
Vammala: Suomalainen lakimiesyhdistys. ISBN: 951-855-102-2.

Ramberg, Jan (2009). *Unification of Commercial Law in Form and in Fact*. JFT 3-
4/2009: s. 485-491.

Rudanko, Matti (1998a). *Arvopaperimarkkinat ja siviilioikeus*. Helsinki: Lakimiesliiton
kustannus. 398 s. ISBN 952-14-0113-3.

Rudanko, Matti (1998b). *Kauppaoikeuden kehityssuuntauksia II. Kaupallisten
oikeussuhteiden teoria*. Lakimies 1/1998: s. 68-89.

Saarnilehto, Ari (2009). *Sopimusoikeuden perusteet. 7. Uudistettu painos*. Helsinki:
Talentum Media Oy. 209s. ISBN 978-952-14-1374-2.

Siedel, George & Helena Haapio (2011). *Proactive Law for Managers: a hidden source
of competitive advantage*. Farnham: Gower Publishing Limited. ISBN 978-1-4094-
0100-1.

Sisula-Tulokas, Lena (2005). Kansainvälistyvä sopimusoikeus. Teoksessa *Kaavoitus,
rakentaminen, varallisuus – juhla-julkaisu Vesa Majamaa*. s. 423-435. Lohi, Tapani,
toim. Helsinki: Edita Publishing Oy. 527 s. ISBN 951-37-4540-6.

Taloussanomat (2012). *Yrityshaku: Salon-West Hair Oy*. Helsinki: Sanoma News Oy
[siteerattu 13.11. 2012]. Saatavana World Wide Webistä: <URL:
<http://yritys.taloussanomat.fi/y/salon-west-hair-oy/espoo/0350005-1/>>

Tieva, Antti (2008). *Reagoivan sopimuksen idea sopimusteknisenä lähtökohtana*.
Lakimies 3/2008: s. 433-453.

Tolonen, Hannu (2000). Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*: s. 53-90. Saarnilehto, Ari, toim. Helsinki: Werner Söderström lakitieto Oy. 249 s. ISBN 951-670-030-6.

Varis, Markku (2011). Kulttuurit ja viestintä. Teoksessa *Kulttuurien välinen viestintä ja kasvatus*. s. 17-39. Varis, Markku, toim. Oulu: Oulun yliopisto. 194 s. ISBN 978-951-42-9468-6.

Virtanen, Jenny (2006). *Tiedonantovelvollisuudesta sopimussuhteessa*. Oikeustieto 4/2006. s. 15-17.

Vuorijoki, Jari (2007). *Yrityksen teknologia- ja yhteistyösopimukset*. Helsinki: Edita Publishing Oy. 212 s. ISBN 978-951-37-4877-7.

Wilhelmsson, Thomas (1987). *Social civilrätt: om behovsorienterade element i kontraktsrättens allmänna läror*. Helsinki: Juristförbundets förlag. 226 s. ISBN 951-640-323-9

Wilhelmsson, Thomas (1993). Sosiaalinen sopimusoikeus ja Euroopan integraatio. Teoksessa *Euroopan integraatio ja sosiaalinen sopimusoikeus*. s. 7-135. Wilhelmsson, Thomas & Katariina Kaukonen, toim. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 577 s. ISBN 951-640-685-8

Wilhelmsson, Thomas (2008). Hyvinvointivalttiollisuuden muodot sopimusoikeudessa. Teoksessa *Demokraattisen oikeuden ehdot*. s. 169-182. Hurri, Samuli, toim. Helsinki: Tutkijaliitto. 344 s. ISBN 978-952-5169-59-1.

Ämmälä, Tuula (2000). Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*: s. 97-109. Saarnilehto, Ari, toim. Helsinki: Werner Söderström lakitieto Oy. 249 s. ISBN 951-670-030-6.

Ämmälä, Tuula (2007). Kansainväliseen kauppaan sovellettavista periaatteista. Teoksessa *Sopimus, vastuu, velvoite. Juhlajulkaisu, Ari Saarnilehto 1947-21/11-2007*. Tuomisto, Jarmo, toim. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja: Sarjassa juhlaulkaisut A:20. 477 s. ISBN 978-951-29-3239-9.

OIKEUSTAPPAUSLUETTELO

KILA 1275/1994

KKO 1982 II:141

KKO 1995/171

KKO 1996/27

KKO 2008/53

KKO 2008/57

KKO 2010/69

KKO 2011/21