

VAASAN YLIOPISTO
KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA
TALOUSOIKEUDEN OPPIAINE

Tuomas Hemmilä

LIIKETOIMINTAOSAAMISEN SUOJAAMINEN ALIHANKINTASUHTEESSA

Salassapidon ja kilpailukiellon välimaastossa

Talusoikeuden
pro gradu -tutkielma

Yritysjuridiikan linja

VAASA 2013

| | |
|--|-----------|
| SISÄLLYSLUETTELO | |
| TIIVISTELMÄ | sivu 5 |
| LYHENNELUETTELO | 7 |
| 1. JOHDANTO | 9 |
| 1.1. Tutkimuskohteen kuvaus | 9 |
| 1.2. Tutkimusongelma ja tutkielman rajaus | 12 |
| 1.3. Tutkielman rakenne | 14 |
| 1.4. Tutkielman lähdeaineisto | 15 |
| 2. ELINKEINONHARJOITTAJIEN VÄLISET SOPIMUKSET | 17 |
| 2.1. Sopimuksellisuuden lähtökohdat | 17 |
| 2.2. Alihankintaa koskeva liikesopimus | 24 |
| 3. SOPIMUKSEN VOIMASSAOLON VAIKUTUKSET | 31 |
| 3.1. Sopimuksen kesto | 31 |
| 3.2. Irtisanominen ja purkaminen | 33 |
| 3.3. Sopimussuhteen velvoitteiden kesto | 36 |
| 4. SOPIMUKSENVARAINEN SALASSAPITO | 38 |
| 4.1. Liikesalaisuuksien oikeudellinen suoja | 38 |
| 4.2. Salassapidosta sopiminen | 43 |
| 4.3. Salassapitovelvollisuuden rajat | 48 |
| 4.4. Sopimussakko salassapitosopimuksen ehtona | 52 |
| 5. KILPAILUKIELTOVELVOITE SOPIMUKSESSA | 55 |
| 5.1. Kilpailun rajoittamisen tavoitteet | 55 |
| 5.2. Kilpailunrajoituksen normatiivinen arviointi | 58 |
| 5.2.1. KilpL | 58 |
| 5.2.2. SEUT 101 artiklan soveltamisala | 62 |
| 5.3. Näkökulmia kilpailukieltovelvoitteeseen sopimusehtona | 73 |

| | |
|-----------------------|----|
| 6. YHTEENVETO | 80 |
| LÄHDELUETTELO | 86 |
| OIKEUSTAPPAUSLUETTELO | 92 |

VAASAN YLIOPISTO

Kauppatieteellinen tiedekunta

Tekijä: Tuomas Hemmilä

Tutkielman nimi: Liiketoimintaosaamisen suojaaminen alihankintasuhteessa

Ohjaaja: Vesa Annola

Tutkinto: Kauppatieteiden maisteri

Oppiaine: Talousoikeus

Linja: Yritysjuridiikka

Aloitusvuosi: 2010

Valmistumisvuosi: 2013

Sivumäärä: 92

TIIVISTELMÄ

Yritysten toiminta perustuu suurelta osin sopimuksellisuuteen. Yritysten välisiä sopimuksia, liikesopimuksia, koskee kuluttajasopimuksista poikkeava sääntely. Liikesopimuksissa korostetaan sopijaosapuolten sopimusvapautta ja toisaalta sopimuksen sitovuutta.

Alihankintasuhteet ovat kehittyneet kohti kumppanuutta. Yritykset pyrkivät keskittymään vain ydinosaamiseensa ja tuottavat merkittäviäkin liiketoimintansa osia ulkoisesti. Liiketoimintaa ulkoistettaessa luotettavien yhteistyökumppaneiden tarve on kasvanut. Alihankintasuhteessa tuottajasta halutaan kehittää luotettava ja yhteistyöhön sitoutunut kumppani. Luottamus on yhteistyön olennainen edellytys. Liike-elämässä luottamusta on kuitenkin syytä edistää sopimuksenvaraisin menettelyin.

Kun yritys tuottaa toimintojaan oman organisaation ulkopuolella, liiketoiminnan tietojen ja taitojen suojaamisen tarve lisääntyy. Liiketoiminnan suojaa voidaan lisätä salassapitosopimuksella. Salassapitosopimuksen avulla yritys voi laventaa lainsäädännön tarjoamaa suojausta.

Alihankintasuhteessa etenkin tilaajaosapuolella on intressi luovuttaa tuottajalle osaamistaan, yhteistyön edistämiseksi. Tilaaajan intressinä on niin ikään osaamisen kohdentaminen vain osapuolten väliseen sopimussuhteeseen. Tilaja voi suojata omaa liiketoimintaosaamistaan kilpailukieltovelvoitteella. Kilpailukieltovelvoite ja salassapitovelvoite synnyttävät kattavan liiketoiminnan taitojen ja tietojen suojan. Sopimusvelvoitteiden edellytyksenä on oikeudellisen sääntelyn asettamien kriteerien täytyminen.

AVAINSANAT: Alihankintasopimus, kilpailukieltolaki, salassapito

LYHENNELUETTELO

| | |
|------------|--|
| EYVL/EUVL= | Euroopan unionin virallinen lehti |
| HE = | Hallituksen esitys |
| KHO= | Korkein Hallinto-oikeus |
| KilpL = | Kilpailulaki 948/2011 |
| KKO = | Korkein oikeus |
| MAO= | Markkinaoikeus |
| OikTL = | Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228 |
| RL= | Rikoslaki 19.12.1889/39 |
| SopEhtL = | Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä 3.12.1992/1062 |
| SopMenL = | Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa 22.12.1978/1061 |
| SEUT= | Euroopan Unionin toiminnasta tehty sopimus |

1. JOHDANTO

1.1. Tutkimuskohteen kuvaus

Liiketoiminta perustuu suurelta osin sopimuksellisuuteen. Elinkeinonharjoittajat solmivat erilaisia sopimuksia ja pyrkivät edistämään liiketoimintaansa. Yritykset erikoistuvat entistä enemmän ja pyrkivät keskittymään ydinosaamiseensa. Tällainen liiketoimintamalli johtaa yhteistyökumppaneiden tarpeeseen. Tässä tutkielmassa käsitellään elinkeinonharjoittajien välisiä sopimuksia, sopimusehtojen näkökulmasta. Sopimukset liittyvät yritysten yhteistyösuhteeseen. Tutkielman tavoitteena on selvittää ja määritellä oikeudellisesti päteviä sekä liiketoimintaa palvelevia sopimusehtoja. Sopimusehtojen päämääränä on sopijaosapuolen liiketoimintaosaamisen suojaaminen ja turvaaminen. Sopimusehtoja käsitellään erityisesti liikesopimusten kentässä, alihankintasuhteen näkökulmasta.

Yritysten välisen kilpailun kiihtyminen on saanut aikaan liiketoiminnan kustannustehokkuuden jatkuvan parantamisen. Yritykset joutuvat kehittämään uusia ratkaisuja kehittääkseen organisaation muutosherkkyyttä ja sopeutuakseen markkinoiden vaihteleviin tarpeisiin. Yritysten välinen yhteistyö, tässä tutkielmassa alihankintasuhde, lisää parhaimmillaan molempien yritysten kilpailukykyä ja palvelee kumppanin osapuolen liiketoimintaa. Usein kuitenkin vasta pidempiaikainen yhteistyö alkaa kerryttää osapuolten välisen kumppanuuden lisäarvoa.¹ Yritysten on määriteltävä pelisäännöt pitkäaikaiselle yhteistyölle, luottamuksellisuuden edistämiseksi. Yhteistyölle on asetettava tavoitteet ja määriteltävä osapuolten roolit.

Alihankintasuhteessa etenkin tilaajan intressinä on liiketoimintatietojen ja taitojen suojaaminen. Samalla, kun liiketoiminnan malli muuttuu, on myös toimintatapojen muututtava. Yhteistyön nimissä tilaajan on edullista jakaa omaa tietotaitoaan yhteistyöyritykselleen. Tilaajan on kuitenkin varmistettava, ettei tämän osaamista käytetä kilpaileviin tarkoituksiin. Tilaajan on varmistuttava luovutettavien tietojen ja taitojen salassapidosta ja niiden käytön rajaamisesta. Yrityksen intressinä on pitää salassa sellainen tieto ja taito, jolla voidaan saavuttaa kilpailuetua muihin toimijoihin verrattuna. Tietoyhteiskunnan kehityksen myötä, myös suojattavan tiedon määrä ja merkitys on kasvanut. Luottamuksellisten tietojen käyttöä voidaan suunnata

¹ Vesalainen 2002: 14–16.

tavoiteltuun päämäärään. Päämäärän saavuttamisen jälkeenkin on oleellista varmistua siitä, ettei yhteistyön tuloksia käytetä kilpaileviin tarkoituksiin. Erinäisin kilpailukielloin ja salassapitoehdoin voidaan varmistua liiketoimintatietojen ja -taitojen kattavasta suojasta. Suojalla tavoitellaan kilpailuedun säilymistä ja turvataan teknologisen kehityksen edistysaskelia.²

Vallalla olevan trendin mukaan, yrityksiä kannustetaan keskittymään vain ydintoimintaansa. Tämä voi tarkoittaa jostain liiketoiminnan osasta kokonaan luopumista, liiketoiminnan osan ulkoistamista tai liiketoiminnan osan tuottamista alihankintana. Ydinliiketoimintaan keskittyminen voi johtaa strategisesti merkittävienkin toimintojen ulkoiseen tuotantoon. Alihankinta -malli tarkoittaa, että tuottajaosapuolelta hankittavaa tuotetta tai palvelua jalostetaan edelleen loppukäyttäjälle tilaajaosapuolen toimesta.³ Saattaa siis olla edullisempaa tuottaa jokin liiketoiminnan osa alihankintana yhteistyöyrityksellä. Ulkoistamisella, tässä tutkielmassa alihankinnalla, tavoiteltua kilpailuetua ei synny, jos yhteistyön pelisäännöistä sopiminen epäonnistuu. Mitä merkittävämpi liiketoiminnan osa tuotetaan alihankintana, sitä merkittävämpi rooli on myös sopimusosaamisella. Ydinosaamiseen keskittyvä liiketoimintamalli johtaa joka tapauksessa yhteistyöyritysten tarpeeseen ja yhteistyösuhteiden hallintaan. Alihankintayritykselle asetetaan monenlaisia vaatimuksia ja odotuksia. Myös alihankintayritys saattaa vaatia muutakin, kuin rahallisen suorituksen, jotta alihankintaprosessi olisi tehokas. On molempien osapuolten etu jakaa tietoa ja osaamista yhteistyösuhteen aikana. Alihankintasuhde vaatii ja edellyttää sen molemmilta osapuolilta, tilaajalta ja tuottajalta. Alihankintasuhteessa yritykset tekevät sopimuksen, jossa tuottaja tuottaa suoritetta vastaan tilaajan tilaamia tuotteita tai palveluja.

Tutkimuksen kohde sijoittuu yleisesti yritysverkostoihin, jossa suuremmat sopimuskokonaisuudet ketjutetaan edelleen alihankkijoille. Suhdanneherkät markkinat ovat johtaneet joustavuuden tarpeen lisääntymiseen. Verkoston yritykset pyrkivät lisäämään kustannustehokkuuttaan, ulkoistamalla osan toiminnastaan alihankkijoille. Ydinosaamiseen keskittyvä liiketoimintamalli siirtää markkinoita ja etenkin tuotantoa tuotantoportaan alemmille tasoille. Yritysverkostossa menestyäkseen on rakennettava pidempiaikaisia ja luottamuksellisia alihankintasuhteita verkoston muille asteille. Yhteistyölle on laadittava raamit ja pelisäännöt, yhteistyöstä on solmittava sopimus.

² Huhtamäki 2010: 15–16; Vapaavuori 2005: 1–2.

³ Bergström, Kriström, Kolrud, Kortekangas & Scultz 2005: 3.

Tutkielmassa pyritään lähestymään sopimusehtoja ennakoivan sopimisen näkökulmasta. Ennakoivan sopimuksellisuuden tavoitteena on huolellinen sopimusten valmistelu, joka huomioi liiketoiminnan tarpeet ja erityispiirteet. Ennakoivalla sopimuksellisuudella voidaan saavuttaa merkittävää kilpailuetua ja liiketoiminnan sujuvuutta. Yritykset toimivat jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Muutokset haastavat yritysten strategisen ja operatiivisen toiminnan. Menestyvän yrityksen on kyettävä tekemään huomattaviakin suunnanmuutoksia lyhyellä aikajänteellä. Ennakoivin toimenpitein sopimustoiminnassa pyritään varautumaan tulevaisuuteen. Tässä tutkielmassa ennakoivalla sopimuksellisuudella tarkoitetaan sellaista sopimustoimintaa, jolla edistetään menestyksestä sopimussuhteiden hoitoa. Ennakoivalla sopimuksellisuudella pyritään hallitsemaan etupainotteisesti sopimuskauden mahdollisia ongelmia. Ennakoivan sopimisen avulla pyritään minimoimaan sopimuksen riskit, ongelmat ja vahingolliset vaikutukset. Yhtäkaikki, tarkoituksena on välttää oikeusriidat ja minimoida kustannukset.⁴

Yritysten välisten sopimusten, liikesopimusten, tarkoituksena on tuottaa lisäarvoa sen osapuolille. Sopimusosaamista voidaan kartuttaa ja siitä muodostuu parhaimmillaan yrityksen ydinosaamista. Sopimusosaaminen lisää parhaimmillaan kilpailukykyä muihin alan toimijoihin verrattuna. Sopimusosaamisen on oltava paitsi liiketoimintaa palvelevaa, myös oikeudellisesti pätevää. Tutkielmassa tutkitaan juridisesti päteviä ja taloudellisesti tehokkaita sopimustekniikoita etenkin tilaajayrityksen kannalta. Mitä paremman yhteistyösuhteen tilaaja luo sopimustoiminnan avulla, sitä paremmin tilaaja pystyy hallitsemaan liiketoimintansa riskejä. Sopimustoiminta on yksi ulottuvuus liiketoiminnan kokonaisuudessa, tässä tutkielmassa sopimustoiminta asetetaan keskiöön. Käytännöllisenä haasteena on ymmärtää sopimustoiminnan riskien todennäköisyys. Kuitenkaan kaikkiin riskeihin ei ole tarpeellista puuttua. Oleellista on tunnistaa liiketoiminnan kannalta merkittävimmät riskit ja kohdentaa rajalliset resurssit niihin vaikuttamiseen.

Yritysten välisiä sopimuksia tutkittaessa on ymmärrettävä sopimuksellisuuden sääntely-ympäristö. Yritysten, eli oikeushenkilöiden välisten sopimusten sääntely eroaa luonnollisten henkilöiden välisestä sopimuksellisuuden sääntelystä. Kuitenkin sopimusoikeuden yleiset periaatteet ovat voimassa kaikessa sopimustoiminnassa. Yritysten välisten sopimusten erimielisyydet pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti neuvottelemalla. Tuomioistuinkäsittelyn ajallinen kesto ja julkisuus ovat johtaneet

⁴ Haapio 2007: 43.

esimerkiksi välimiesmenettelyn yleisyyteen. Toisaalta välimiesmenettely ei ole julkista, joten tutkielman kannalta relevantteja oikeustapauksia ei ole paljoa saatavilla.⁵ Sopimuksellisuuden tulkinnassa onkin pohdittava etenkin yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden merkitystä suhteessa lainsäädännön asettamiin rajoihin.

1.2. Tutkimusongelma ja tutkielman rajaus

Tässä tutkielmassa käsitellään kahden yrityksen välistä yhteistyösuhdetta. Tutkielman näkökulma liittyy sopimusriskien ennakoivaan hallintaan. Tutkielmassa käsitellään toimeksiantajan (tilaaja) ja alihankkijan (tuottaja) välistä yhteistyösuhdetta erityisesti tilaajan kannalta. Merkittävin tutkimusongelma liittyy tilaajan liiketoimintatietojen ja -taitojen suojaamiseen yhteistyösuhteen aikana ja sen jälkeen. Tilaajan tavoitteena on kehittää yhteistyösuhdetta tuottajan kanssa. Tilaajalla on intressi luovuttaa yhteistyösuhteen aikana tuottajalle sellaisia tietoja ja taitoja, jotka halutaan pysyvän salassa, eikä joutuvan tilaajaa vastaan kilpaileviin tarkoituksiin. Tilaaja haluaa varmistua tällaisten tietojen salassapidosta ja estää niiden käyttö muuhun, kuin osapuolten väliseen yhteistyöhön. Tutkimusongelmaa voidaan parhaiten havainnollistaa seuraavan case-esimerkin avulla:

Sopijaosapuolet: A Oy, alihankkija (tuottaja)
 B Oy, toimeksiantaja (tilaaja)
 X Oy, loppukäyttäjä

Yritykset toimivat samalla teollisuuden alalla. X Oy on koko projektin tulosten loppukäyttäjä. B Oy on kooltaan pieni pk-yritys, joka tuottaa suunnittelupalveluja alan tarpeisiin. A Oy on micro-luokan pk-yritys, joka tuottaa suunnittelupalveluja niin ikään toimialan tarpeisiin.⁶ Projektin alkaessa, X Oy jakaa kokonaisuuden pienempiin osiin ja järjestää tarjouskilpailun. B Oy ottaa osaa tarjouskilpailuun. B Oy tarjoaa suunnittelupalveluitaan ja tulee käyttämään alihankkijanaan A Oy:tä. A Oy:n käyttäminen alihankkijana on B Oy:lle merkittävä taloudellinen kilpailuetu.

B Oy ja A Oy solmivat sopimuksen, jossa A Oy sitoutuu tuottamaan tietyn määrän suunnitteluaineistoa sovittuun hintaan. Suunnitteluaineisto tuotetaan A Oy:n toimesta,

⁵ Hemmo 2007: 62–64.

⁶ Elinkeinoelämän Keskusliitto 2012 on luokitellut yrityksiä koon perusteella.

mutta B Oy tarjoaa alihankkijan käyttöön projektihallintaa ja tietämystään suunnittelutyöstä. Toimialalla vallitsee ajan saatossa syntyneet säännöt ja tavat, jotka alihankkija A Oy:lle joudutaan opettamaan B Oy:n toimesta. B Oy on vastuussa kokonaisprojektista ja molempien osapuolten etuna on avoin yhteistyö sekä tietojenvaihto. Suunnitteluprojektin aikana resursseja kuluu alihankkijan niin sanottuun sisäänajoon. Sopimussuhde uuden alihankkijan kanssa kuluttaa projektille varattuja resursseja huomattavasti enemmän, kuin kokeneen alihankkijan käyttäminen. Alihankkijoita on kuitenkin rajallinen määrä ja toimialan kilpailu on kovaa. B Oy:n on löydettävä uusia alihankintayrityksiä ja kehitettävä nykyisten alihankkijoidensa osaamista. B Oy:n on kehitettävä alihankintasuhdetta pitkäaikaiseksi yhteistyöksi.

Alihankkijoiden kartoittamiseen on käytetty paljon resursseja. B Oy on huomannut, että suunnitteluprojektien katteet ovat laskeneet ja alihankkijoiden käyttö on avain tehokkaaseen liiketoimintaan. Ongelmana ja suurimpana haasteena B Oy on havainnut, että osa aikaisemmista alihankkijoista siirtyy ensimmäisen yhteisen projektin jälkeen B Oy:n kilpailijoiden tai suoraa tilaajan, X Oy, palvelukseen. Näin ollen B Oy:n kokonaiskustannukset kasvavat, eikä yritys pysty kehittämään liiketoimintaansa tavoitellulla tavalla. B Oy haluaisi siirtyä projektikohtaisesta sopimustoiminnasta pidempiaikaiseen alihankinta-/yhteistyösuhteeseen A Oy:n kanssa. B Oy arvioi, että sen tilauskanta pysyy seuraavien vuosien aikana hyvänä ja tarvetta suunnittelupalveluiden lisäkapasiteetille on jatkossakin. Tässä yhteistyösuhteessa B Oy olisi valmis omalta osaltaan kehittämään A Oy:tä ja tarjoamaan omaa tietotaitoaan A Oy:n käyttöön. B Oy haluaa kuitenkin varmistua erillisin sopimusehdoin siitä, ettei tämän luovuttamaa tietotaitoa käytetä sopimuskauden aikana tai sen jälkeen B Oy:tä vastaan kilpaileviin tarkoituksiin. Yhteistyösuhteessa B Oy toisi lisäarvoa A Oy:n liiketoiminnalle juuri B Oy:n kokemuksen ja taitotiedon kautta. Näin ollen B Oy tulisi ainakin välillisesti kouluttamaan ja kehittämään alihankkijaa yhteistyön aikana.

Yhteistyösopimuksella osapuolet tulisivat sopimaan yhteistyön yleisistä ehdoista. B Oy haluaisi erityisesti sopia kilpailukiellosta ja salassapidosta. B Oy pohtii, millaisia kilpailukieltovelvoitteita A Oy:lle voidaan asettaa? B Oy tiedostaa, että sen merkittävä riski on A Oy:n siirtyminen B Oy:n kilpailijoiden tai suoraa tilaajan X Oy palvelukseen kesken sopimuskauden ja välittömästi sopimuskauden jälkeen. B Oy myös pohtii, millaisia vaikutuksia salassapitosopimuksella voisi olla sen liiketoimintatiedon suojaamiseen. Projektien aikana A Oy:lle siirretään valtavasti sellaista tietotaitoa, joka ei ole yleisesti tiedossa tai jonka oppimiseen kuluu paljon aikaa. B Oy haluaisi suojata

tietotaidon, know-howin, jo mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Toisaalta B Oy haluaisi asettaa myös euromääräisen uhkasakon sopimusehtojen tehostamiseksi.

Tutkielmassa tullaan käsittelemään case-esimerkin saattamana liikesalaisuuksien suojaamiseen ja kilpailun rajoittamiseen liittyviä tekijöitä tilaajan näkökulmasta. Tutkielmassa pohditaan, millaisia oikeudellisia rajoituksia yritysten välisiin sopimuksiin liittyy. Tutkittava sopimussuhde on luonteeltaan liikesopimus, jota voidaan parhaiten luonnehtia alihankintasopimukseksi. Alihankintasuhteen määritelmä on laeva, tässä tutkielmassa sopimussuhteen osapuolet toimivat tuotannon eri portailla. Molempien osapuolten intressinä on palvella viime kädessä samaa loppukäyttäjää ja kehittää omaa liiketoimintaansa samalla toimialalla. Tutkielmassa pyritään pitämään alihankinnan käsite laveana ja pohtimaan vaihtoehtoisia sopimustaktiikoita tällaisen yhteistyösuhteen toteuttamiseksi.

Tilaajan ensisijainen tavoite on, kannattavan sopimussuhteen ohella, turvata oma liiketoimintataito ja -tieto. Tutkielmassa tutkitaan erityisesti kilpailua rajoittavia ja liikesalaisuuksia turvaavia sopimuskäytäntöjä lainsäädännön pohjalta. Lainsäädäntö tuo liike-elämään rajoituksia, mutta toisaalta myös turvaa. Liiketoiminnan kannalta onkin olennaista hahmottaa oikeudelliset rajat. On myös tunnistettava lainsäädännön tuoma turva, jota ei tarvitse muilla toimin varmistaa. Kysymys on riskien hallinnasta ja rajallisten resurssien kohdentamisesta.

Tutkielmassa tavoitellaan käytännönläheistä lähestymistapaa tarkastelemalla yritysten tarpeita salassapitoa ja kilpailun rajoittamista kohtaan. Tutkielmassa tutkitaan tällaisten velvoitteiden voimassaoloa sekä velvoitteiden rikkomuksia ennaltaehkäiseviä käytäntöjä. Koska tutkielman näkökulmana ovat yritysten väliset sopimukset, saattaa oikeuskäytäntöä olla saatavilla niukasti.

1.3. Tutkielman rakenne

Tutkielman toisessa pääluvussa käsitellään sopimuksellisuutta elinkeinonharjoittajien välillä. Luvussa esitellään sopimusoikeuden vallitsevia periaatteita ja alihankintasopimuksen ominaispiirteitä. Liikesopimukseen liittyvän lainsäädännön osalta toisessa pääluvussa käsitellään lakia sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa ja elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä annettua lakia.

Alihankintasopimuksen sisällön osalta luvussa käsitellään sopimusehtojen, vakioehtojen ja yksilöllisten sopimusehtojen, mahdollisuuksia sekä toisaalta myös niiden haasteita.

Kolmannessa pääluvussa käsitellään sopimuksen voimassaoloon vaikuttavia tekijöitä. Sopimuksen voimassaolo vaikuttaa oleellisesti sopimusehtojen voimassaoloon ja niiden voimassa pysymiseen sopimuskauden päätyttyä. Sopimuksen voimassaolon osalta kolmannessa pääluvussa käsitellään etenkin toistaiseksi voimassaolevan sopimuksen ja määräaikaisen sopimuksen eroja.

Neljännän pääluvun teemana on sopimuksenvarainen salassapito. Salassapitovelvollisuutta käsitelvässä osuudessa vertaillaan lainsäädännön asettamaa suojaa suhteessa yrityselämän salassapitoa koskeviin tarpeisiin. Salassapitoa koskeviin sopimukseen liitetään yleisesti sopimussakko. Neljännessä luvussa käsitellään sopimussakon merkitystä ja sen suuruutta.

Viidennessä pääluvussa käsitellään kilpailukieltovelvoitetta liikesopimuksen ehtona. Luvussa käsitellään vahvasti Suomen kilpailulainsäädännön ja EU:n kilpailulainsäädännön vaikutuksia kilpailukieltovelvoitteeseen kahden elinkeinoharjoittajan välisessä liikesopimuksessa. Neljännän pääluvun teemana on lainsäädännön tulkinta ja kilpailukieltovelvoitteeseen liittyvän problematiikan pohdinta.

Kuudes pääluku kokoaa yhteen tutkielman havainnot ja vastaukset tutkimuskysymyksiin. Kuudennessa pääluvussa pyritään esittämään ratkaisuja niihin ongelmiin ja kysymyksiin, joita tutkimusongelmien yhteydessä esitettiin.

1.4. Tutkielman lähdeaineisto

Tutkielmatyössä lähteinä käytetään tieteellisiä tutkimuksia, julkaisuja ja artikkeleja. Oikeudellisina lähteinä tutkielmassa käytetään Suomen lakeja ja hallituksen esityksiä sekä Euroopan Unionin lainsäädäntöä ja tämän soveltamisesta annettuja virallislähteitä. Tuomioistuinten päätösten ja viranomaisten asetusten avulla pyritään ymmärtämään tutkimusongelmaa syvällisemmin. Soveltuvien osien tutkielman lähdeaineistona käytetään myös muuta teollisuuden toimialaan liittyvää tutkimusta. Tutkielmassa käsitellään erityisesti liikesalaisuuksia ja kilpailua koskevaa lainsäädäntöä, mutta toisaalta myös sopimusoikeuden yleisiä normeja.

Kilpailulainsäädäntöön liittyy Suomen kilpailulainsäädännön ohella Euroopan Unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (SEUT) artikla 101. Euroopan Unionin komissio on antanut asetuksia, tiedonantoja ja suuntaviivoja artiklan soveltamisesta. Suomen kilpailulainsäädäntö on suurelta osin yhtäläinen EU:n kilpailunormien kanssa.

Liikesalaisuuksia koskeva lainsäädäntö perustuu sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa annettuun lakiin. Liikesalaisuuksista on säädetty myös rikoslaissa. Rikoslaista tutkielmassa käsitellään sen 30. lukua.

Yleisen sopimusoikeudellisen lainsäädännön osalta tutkielmassa tutkitaan lakia elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä ja lakia varallisuus oikeudellisista oikeustoimista. Yleisen sopimusoikeuden normiston avulla tutkielmassa pyritään ymmärtämään sopimusoikeuden kantavia periaatteita.

Yritysten välisiä sopimuksia sääntelevät laki, asetukset ja yleinen käytäntö. Sopimuksen osapuolilla on merkittävä valta päättää kummankin velvoitteista ja oikeuksista, sopimusehdoista. Ensisijainen oikeuslähde olisi näin ollen osapuolten allekirjoittama sopimus.⁷ Liike-elämässä käytetään lukuisia erilaisia sopimusasiakirjoja. Sopimusasiakirjat ovat aina yksilöllisiä, eikä niiden sisältöön ole tarkoituksenmukaista tässä tutkielmassa suorittaa empiiristä analyysia.

⁷ Hemmo 2007: 4–5

2. ELINKEINONHARJOITTAJIEN VÄLISET SOPIMUKSET

Tässä pääluvussa käsitellään elinkeinonharjoittajien välisten sopimusten oikeudellista sääntely-ympäristöä ja sopimusoikeuden yleisiä periaatteita. Luvussa käsitellään myös alihankintasuhteen ominaispiirteitä ja esitellään sen kehityssuuntia. Liikesopimukset koostuvat erilaisista sopimusehdoista, jotka tässä yhteydessä käsitellään vain suppeasti.

2.1. Sopimuksellisuuden lähtökohdat

Sopimusta voidaan luonnehtia kahden osapuolen yhteiseksi tahdonilmaisuksi. Oikeusvaikutus syntyy sopimuksen osapuolten välille, kun nämä ovat yhtä mieltä tahtomastaan oikeustilan muutoksesta.⁸ Sopimusoikeuteen liittyy lainsäädännön ohella olennaisesti myös eräät sopimusoikeuden yleiset periaatteet. Sopimusoikeudelliset periaatteet pätevät erilaisissa sopimussuhteissa ja täydentävät lainsäädännöllistä tulkintaa. Sopimusoikeuden yleisenä lähtökohtana on nähty sopimusvapaus. Sopijaosapuolella on vapaus päättää sopimuksen toisesta osapuolesta, sopimuksen sisällöstä, muodosta ja sopimuksen ehdoista.⁹ Toinen sopimusoikeudellinen lähtökohta on sopimuksen sitovuus, eli ”*pacta sunt servanda*” -periaate. Tämän periaatteen mukaan sopimus sitoo sen osapuolia, eikä sopimuksesta voida vetäytyä. Lisäksi kaikki sopimuksessa mainitut velvoitteet on suoritettava.¹⁰

Sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuus jakaantuvat edelleen yksityiskohtaisempiin periaatteisiin. Sopimusvapaus liittyy sopimuksen osapuolten vapauteen sopimussuhteen eri vaiheissa. Suomen lainsäädännössä ei ole sopimusoikeuden yleissäännöstä, vaan sopimusoikeuden normatiivinen ympäristö jakaantuu useamman lain piiriin. Sopimuksellisuutta säätelevän normiston tutkiminen voidaan aloittaa varallisuus oikeudellisista oikeustoimista annetusta laista (OikTL), jonka ensimmäisessä luvussa säädetään sopimuksen tekemisestä. Oikeustoimen tekemisessä on Suomen lainsäädäntöä mukaillen muotovapaus. Osapuolet voivat valita, millä tavoin sopimus tehdään. Sopimus voidaan solmia kirjallisesti tai suullisesti, sekä konkludenttisesti. Konkludenttisuus viittaa osapuolten sellaiseen yhtenäiseen toimintaan, jonka pohjalta voidaan katsoa syntyneen niin sanottu hiljainen sopimus. Tässä tutkielmassa sopimuksen muotoa koskeva olettaus on kirjallinen sopimus, jonka osapuolet laativat.

⁸ Hoppu & Hoppu 2007: 50–51.

⁹ Hemmo 2003: 75.

¹⁰ Hietala, Järvensivu, Kaivanto, Kyläkallio 2004: 34–35.

Toinen sopimusvapaudesta johdettava periaate on sopimuksen päättämis- ja sisältövapaus. Tämän periaatteen mukaan osapuolet saavat ensinnäkin vapaasti valita sopimuskumppanin. Edelleen osapuolet saavat vapaasti päättää, solmitaanko sopimusta ylipäätään. Yhtä lailla osapuolilla on lähtökohtainen vapaus päättää minkä sisältöisen sopimuksen he solmivat. Sisältövapaus kuitenkin edellyttää, ettei laissa ole määritelty rajoituksia sopimuksen sisällölle. Tässä tutkielmassa ei käsitellä sellaisia sopimuksia, joiden päättämismvapautta on lailla rajoitettu. Tässä tutkielmassa perehdytään etenkin oikeustoimiin liitettäviin ehtoihin ja niiden laissa säädettyihin rajoituksiin. Sopimusten ehdot kuuluvat sisältövapauden piiriin. Sopimusehtojen avulla osapuolet voivat asettaa oikeustoimen oikeusvaikutukset riippuviksi tulevaisuuden tapahtumista.¹¹ Sopimusvapauteen on oikeuskirjallisuudessa liitetty myös purkamisvapaus ja vapaus sopia sovellettavasta laista sekä siitä, missä tuomioistuimessa riidellään¹².

Sopimuksen sisältövapauden käänköpuolena voidaan nähdä lainvastaiset, epäselvät tai kohtuuttomat sopimusehdot. Sopimuksen osapuolten on oltava tietoisia niistä rajoista, joiden puitteissa sopimusvapaus pätee. Kirjalliseen sopimukseen on liitettävä kaikki sopimusehdot kirjallisena. Mitä selkeämpi sopimusasiakirja laaditaan, sitä selkeämpää on myös mahdollisten erimielisyyksien ratkaisu. Osapuolten haasteena onkin ilmaista kirjallisesti se, josta halutaan sopia. Riskinä epäselvissä sopimuksissa on niiden jälkikäteinen tulkinta ja yhteisymmärryksen löytäminen; mitä osapuolet ovat tarkoittaneet? Epäselvyytilanteissa sopimuksia tulkitaan. Sopimusten tulkinnalla tarkoitetaan epäselvän sisällön ja ehdon täsmentämistä. Tulkinnaissa annetaan painoarvoa aikaisemmille käytännöille ja toimialan yleisille tavoille.¹³

Sopimuksen sisältövapautta tutkittaessa on huomioitava myös osapuolten asema. Heikompaa osapuolta pyritään suojaamaan lailla ja oikeuskäytännössä. Heikomman osapuolen suojaaminen liittyy erityisesti tilanteisiin, joissa toisena osapuolena on luonnollinen henkilö ja toisena oikeushenkilö. Tässä tutkielmassa sopimuksen osapuolina ovat elinkeinonharjoittajat. Elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa pyritään suojaamaan heikompaa osapuolta, vaikka liikesopimusten sitovuus sinänsä on hyvin tiukka. Elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa lähtökohtana pidetään osapuolten tasavertaista asemaa. Liikesopimukseen liittyy voimakas riskielementti, jonka takia heikomman osapuolen suoja ei ole läheskään yhtä vahva kuin esimerkiksi

¹¹ Hoppu & Hoppu 2007: 60–62.

¹² Vuorijoki 2007: 42.

¹³ Hoppu & Hoppu 2007: 67.

kuluttajasopimuksissa. Liikesopimusten heikomman suoja voi konkretisoitua lähinnä tilanteissa, joissa osapuolten taloudelliset ja tiedolliset resurssit ovat merkittävästi epäsuhtaiset¹⁴.

Sopimusten tulkinnan osalta on muodostunut periaatteita, jotka on otettava huomioon etenkin sopimuksen tekohetkellä. Ensinnäkin sopimuksen epäselvyystilanteissa sopimuksia tulkitaan niiden laatijan vahingoksi. Oikeuskäytännössä on katsottu, että sopimuksen laatijalla on lähtökohtaisesti paremmat edellytykset laatia sopimus. Näin ollen sopimuksen laatijalla on myös paremmat mahdollisuudet välttää epäselvyydet sopimuksen laadintavaiheessa. Toiseksi, jos sopimuksen jokin erityisehto on ristiriidassa sopimuksen yleisehdon kanssa, tullaan soveltamaan erityisehtoa. Nämä sopimuksen tulkintaan liittyvät periaatteet tulee ottaa huomioon erityisesti sopimuksen laatijan toimesta. Huonosti suunniteltu sopimusasiakirja voi kääntyä pahimmillaan sen laatijaa vastaan. Sopimuksen laatijalla on kuitenkin lähtökohtaisesti paremmat edellytykset huomioida oma liiketoiminta suhteessa laadittavaan sopimukseen. Taitava sopimustekniikka huomioi riskit ja kääntää sopimuksellisuuden kilpailueduksi.¹⁵

Sopimusoikeudessa merkittävässä asemassa on luottamus. Sopimusoikeudessa tulee voida luottaa toiseen osapuoleen. Toisaalta luottamus voidaan ymmärtää myös lojaliteettivelvoitteena. Sopimuksen osapuolen on voitava luottaa siihen, että vastapuoli ottaa huomioon myös sopimuskumppanin edut. On vaikea kuvitella sellaista pitkäaikaista sopimusta, jossa osapuolet ajavat vain omia etujaan. Viimekädessä yhteinen etu on myös oma etu. Lojaliteettivelvollisuuden idea on siinä, että osapuolet ovat velvoitettuja ottamaan toistensa edut huomioon kohtuullisissa määrin, ilman että sopimuksesta aiheutuneet omat oikeudet vaarantuvat kohtuuttomasti.

Lojaliteettivelvoite liittyy sopimusosapuolten yhdenvertaiseen asemaan. Lojaliteettivelvoitteen taustalla on myös molempien osapuolten velvollisuus ottaa huomioon toisen osapuolen intressi ja valvoa sitä. Lojaliteettivelvollisuus korostuu esimerkiksi pitkäaikaisissa liikesopimuksissa.¹⁶ Erinäisissä yhteistyösopimuksissa on olennaista osapuolten keskinäinen luottamus, sillä kaikkea sopimuskauden aikaista yhteistoimintaa ei välttämättä kyetä ennakoimaan sopimuksen tekohetkellä. Korkein oikeus on päätöksessään¹⁷ perustellut tuomiota lojaliteettiperiaatteen avulla. Päätöksessä on todettu, että lojaliteettiperiaatteen mukaan osapuolten on huomioitava toistensa edut

¹⁴ Wilhelmsson 2008: 202.

¹⁵ Hoppu & Hoppu 2007: 68, Lehtinen 2001: 2.

¹⁶ Tieva 2006: 246–247.

¹⁷ KKO 1993:130.

ja intressit sopimuskauden eri vaiheissa, myös ennen varsinaisen liikesopimuksen allekirjoittamista.

Sopimuksen pätemättömyydestä ja sovittelusta on säädetty OikTL:n kolmannessa luvussa. Tässä tutkielmassa on aiheellista mainita seuraavat pätemättömyyteen tai oikeustoimen kohtuullistamiseen johtavat seikat. OikTL 36§: *Jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovittaa tai jättää se huomioon ottamatta.* Toiseksi OikTL 38§:ssä säädetään, että ”*sopimus, jolla joku kilpailun estämiseksi tai rajoittamiseksi on sitoutunut olemaan harjoittamatta tiettyä tai tietynlaista toimintaa tai olemaan tekemättä työsopimusta jonkun kanssa, joka harjoittaa sellaista toimintaa, ei sido sitoumuksen antajaa siltä osin kuin se kohtuuttomasti rajoittaa hänen toimintavapauttaan.*” Oikeustoimi, eli tässä tapauksessa sopimus tai sen osa, saattaa olla pätemätön tai sitä voidaan sovittaa, jos sopimusehdot ovat kohtuuttomia tai ne rajoittavat osapuolen toimintaa perusteettomasti.

Elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa on erityisesti korostettu sopimusvapautta.¹⁸ Toisaalta elinkeinonharjoittajien välistä sopimuksellisuutta koskevassa lainsäädännössä on nostettu esiin heikomman suoja, hyvän liiketavan noudattaminen ja kohtuuttomien sopimusehtojen välttäminen. Korostettua sopimusvapautta ohjataan lainsäädännön avulla tasavertaiseksi. Sopimuksen tulee olla tasapainoinen kummankin osapuolen kannalta. Sopimusoikeuden normit koskevat erityisesti irtaimen kauppaa kuluttajille. Tutkielmassa taas näkökulmana ovat juuri elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset. Näin ollen elinkeinonharjoittajien välisille sopimuksille asetettuja rajoja on tulkittava useammasta oikeudellisesta lähteestä. Yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet soveltuvat myös liikesopimusten tulkintaan. Ne jäävät lainsäädäntöön verrattuna taustalle ja ohjailevat oikeustoimen tulkintaa. Lainsäädännön ja sopimusoikeudellisten periaatteiden ohella sopimuksen sisällön on mainittu olevan sidoksissa kunkin liiketoiminnan erityispiirteisiin. Toimialan vakiintuneet käytännöt ja yleinen tapa on otettava huomioon liikesopimuksissa ja niiden tulkinnassa¹⁹. Toimialan yleiset käytännöt toimivat lähtökohtina epäselvyystilanteissa. Yleisistä käytännöistä poikkeaminen vaatii nimenomaista mainintaa sopimuksessa.

Normatiivisen ympäristön ymmärtämiseksi tulee sisäistää normien soveltamisjärjestys. Sopimusoikeuden normisto koostuu tahdonvaltaisesta ja pakottavasta lainsäädännöstä. Tahdonvaltaisen lainsäädännön osalta sopimuksin voidaan sopia toisin, kuin mitä laissa

¹⁸ Hemmo 2006: 48.

¹⁹ Hemmo 2005: 87.

on säädetty. Kuitenkaan sopimuksissa ei voida sopia toisin, kuin pakottava laki säättää. Normien soveltamisjärjestys onkin seuraava²⁰:

1. Pakottava laki
2. Sopimusehdot ja niihin rinnastuva sopimusaines
3. Tahdonvaltainen lainsäädäntö ja siihen rinnastuvat sopimusoikeudelliset periaatteet
4. Kauppatapa

Elinkeinonharjoittajien väliseen sopimuksellisuuteen liittyviä rajoituksia voidaan osaksi johtaa elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä annetusta laista (SopEhtoL) ja laista sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa (SopMenL). Näillä laeilla rajoitetaan toisaalta sopimusvapautta ja toisaalta sopimuskauden aikaista toimintaa. SopEhtoL ja SopMenL toimivat siis suuntaviittana hyvän liiketavan määrittelyssä. Lakien avulla voidaan sulkea pois sellaisia käytäntöjä, jotka laissa on nimenomaisesti määritelty kielletyksi, ja näin myös hyvän liiketavan vastaiseksi menettelyksi. Alihankintasuhteen kannalta SopEhtoL liittyy sopimuksen sisällön rajoituksiin ja osapuolten tasavertaisen sopimussuhteen turvaamiseen. SopMenL taas liittyy sopimuskauden aikaiseen asiallisen sopimustoiminnan turvaamiseen.

Elinkeinonharjoittajien välisestä sopimuksellisuudesta on säädetty elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä annetussa laissa (SopEhtL). SopEhtL:n säännöksiin tavoitellaan suojaa liikesopimusten heikommalle osapuolelle. Lain soveltaminen ei ole osoittautunut oikeuskäytännössä täysin aukottomaksi ja selkeäksi. Osasyynä sen soveltamisen hankaluuteen saattaa liittyä liikesopimusten luonne. Liikesopimukset ovat elinkeinonharjoittajien välisiä, eikä niihin lähtökohtaisesti ole mielekästä puuttua oikeusteitse. Lain tavoitteena on kuitenkin tarjota suojaa liikesopimuksen heikommalle osapuolelle. SopEhtL:n viesti on sen 1§:n yleislausekkeen mukaan seuraava:

”Elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa ei saa käyttää ehtoa tai soveltaa käytäntöä, joka on sopimuksissa toisena osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien kannalta kohtuuton ottaen huomioon toisena osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien heikommasta asemasta johtuva suojan tarve ja muut asiaan vaikuttavat seikat.”

²⁰ Hemmo & Hoppu 2006: 7.

Toisin sanoen, liikesopimuksissa ei saa käyttää toisen osapuolen kannalta kohtuuttomia ehtoja. Kohtuuttomaksi katsotaan ehto, joka on sopimuksen toisen osapuolen heikompi asema huomioiden kohtuuton. Lailla on merkitystä erityisesti sellaisissa sopimussuhteissa, joissa osapuolet eivät ole tasavertaisessa suhteessa toisiinsa nähden. Lain esitöissä²¹ mainitaan, että lain tarkoituksena on suojata sopimussuhteen heikompa osapuolta. Säännös on tarkoitettu sovellettavaksi käytettyihin tai tulevaisuudessa käytettäviin varallisuusoikeudellisiin sopimuksiin, vakioehtoihin ja yleisiin sopimusehtoihin. Lain ensimmäisessä luvussa kielletään nimenomaisesti kohtuuttomat sopimusehdot. Kohtuutonta sopimusehtoa arvioitaessa on huomioitava nimenomaan toisen osapuolen heikommasta asemasta johtuva suojan tarve. Lain esitöissä edelleen mainitaan, että ensimmäisen pykälän yleislauseke on tarkoitettu rajaamaan vain edellä mainittua asetelmaa, jossa osapuolet eivät ole tasavertaisessa suhteessa toisiinsa nähden. Sen sijaan tasavertaisten sopimusosapuolten välisiä sopimuksia ei ole tarvetta tulkita tämän lain perusteella.

Säädöksen tarkoituksena on rajata lain soveltamisala koskemaan vain sellaisia sopimuksia, joissa toisena osapuolena oleva elinkeinonharjoittaja on yleensä sopimusehdon käyttäjään verrattuina voimavaroiltaan tai muuten heikommassa asemassa ja tämän takia erityisen suojan tarpeessa. Heikomman osapuolen määrittely ja suojan tarve ei ole oikeuskäytännössä muodostunut selkeäksi. Arviointia voidaan yleisesti kuitenkin suorittaa ainakin elinkeinonharjoittajien liikevaihdon, henkilöstömäärän ja liiketoiminnan todellisen sisällön perusteella. Arvioinnissa on otettava huomioon osapuolten tiedot ja taidot, sekä taloudelliset mahdollisuudet hankkia tällaisia tietoja (esim. liiketoiminnan tukipalvelut). Joissain tapauksissa osapuolten epäsuhta voi johtaa heikomman osapuolen vertaamiseen kuluttajaan tai työntekijään. Lain lähtökohtana on, että keskenään tasa-arvoisessa asemassa olevien elinkeinonharjoittajien on voitava järjestää sopimussuhteensa, kuten haluavat, ilman ulkopuolisen tahon puuttumista.²²

SopEhtL:n esitöissä laki on rajattu koskemaan muita, kuin yksittäistapauksia. Lain tarkoituksena on rajata yksittäistapaukset sen ulkopuolelle. Säännöstä voidaan soveltaa, kun ehtoa on tarkoitettu käytettäväksi useammassa kuin yhdessä sopimuksessa. Yksittäistapauksissa sopimuksen osapuoli voi vedota OikTL:n 36§:ään ja saattaa asia käsiteltäväksi yleisessä tuomioistuimessa. Sopimusehdon kohtuuttomuutta sinänsä on arvioitava yleisellä tasolla. Huomiota on kiinnitettävä toimialan luonteeseen ja alan

²¹ HE 39/1993 vp.

²² Mononen 2001: 151–155.

yleisiin käytäntöihin. Kohtuuttomuuden käsite on rajattu SopEhtL:ssa samansuuntaiseksi, kuin OikTL:n 36§:ssä. SopEhtL:n säännöksiä ei voida soveltaa myöskään maksettavan hinnan määrään. Sen sijaan säännöstä voidaan soveltaa vastikkeen määrää koskevaan sopimusehtoon. Säännöksen tarkoituksena ei olekaan säädellä elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa määriteltyjä hintoja tai turvata elinkeinonharjoittajan toimeentuloa. Säännöksessä myös edellytetään, että sopimusehto on luonteeltaan ja tyyppiltään kyseisellä alalla yleisesti katsottuna kohtuuton. SopEhtL on huomioitava siis erityisesti sellaisissa liikesuhteissa, joissa osapuolet ovat kooltaan ja resursseiltaan erikokoiset.

SopEhtL:n ja OikTL 36§:n säännökset ovat merkittäviä suunnannäyttäjiä kilpailukieltovelvoitteeseen. Sopimus tai sen ehto saa olla kohtuuton. Etenkään vahvemmassa asemassa oleva osapuoli ei saa käyttää asemaansa hyväksi heikomman osapuolen kustannuksella siten, että lopputulos on kohtuuton. Alihankintasuhteessa osapuolten välinen asema ei välttämättä ole lähtökohtaisesti tasavertainen. Vahvemman osapuolen on kannettava vastuu hyvän kauppatavan noudattamisesta jo ennen sopimuksen solmimista.

SopMenL:n tavoitteena on lain esitöiden²³ mukaan elinkeinonharjoittajan aseman turvaaminen toisen elinkeinonharjoittajan hyvän liiketavan vastaisen tai muutoin sopimattoman menettelyn varalta. Lain 1§1:n mukaan ”*Elinkeinotoiminnassa ei saa käyttää hyvän liiketavan vastaista tai muutoin toisen elinkeinonharjoittajan kannalta sopimatonta menettelyä*”. Lain esitöiden perusteella ensimmäisen momentin yleislausekkeen vastaisen menettelyn on tapahduttava elinkeinotoiminnassa ja oltava hyvän tavan vastainen. Lisäksi tällaisen menettelyn on oltava toisen elinkeinonharjoittajan kannalta sopimaton. SopMenL on säädetty elinkeinonharjoittajien välisen epäasiallisen markkinoinnin estämiseksi, eli asiallisen kilpailun ylläpitämiseksi. Toisaalta lain esitöissä on kuitenkin mainittu, että sopimusehtoja voidaan käyttää myös markkinointitarkoituksessa. Yleislausekkeen soveltamiselle ei ole asetettu esteitä koskemaan myös muuta epäasiallista toimintaa, kuin pelkästään epäasiallista markkinointia²⁴. Elinkeinonharjoittajien väliseen toimintaan liittyy varmasti monia asiallisen ja epäasiallisen toiminnan rajamaille sijoittuvia menettelyjä. Näissäkin tilanteissa rajanveto tapahtuu alan yleisten käytäntöjen arvioinnin kautta. Mikä on toimialalla hyvän liiketavan vastaista? Hyvän liiketavan ja sopimattoman menettelyn käsite on joustava ja viime kädessä sen sisältö määräytyy oikeuskäytännössä. Lain

²³ HE 114/1978 vp: 10–11.

²⁴ Vapaavuori 2005: 119.

tavoitteena ei ole määritellä yksittäisiä hyviä ja huonoja liiketapoja, ne määräytyvät ajan ja paikan mukaan. Asiakkaiden ja kilpailijoiden kannalta hyvänä liiketapana voidaan kuitenkin yleisesti pitää tunnollista ja rehellistä tapaa harjoittaa elinkeinotoimintaa. Hyvän liiketavan vastainen menettely saattaa ilmetä monenlaisissa tilanteissa.

SopMenL:n neljännessä pykälässä suojataan yritysten liikesalaisuuksia²⁵. Pykälän kiellolla pyritään kieltämään elinkeinonharjoittajan hallussa olevan liikesalaisuuden siirtyminen moraalisesti tuomittavalla tavalla toiselle elinkeinonharjoittajalle. Säännöksellä on alun perin pyritty edistämään elinkeinonharjoittajien välistä teknistä ja taloudellista yhteistyötä²⁶. Toisaalta säännöksellä pyritään ehkäisemään liikesalaisuuksien oikeudetonta hankintaa. SopMenL on säädetty vuonna 1978, liikesalaisuuksien suojan tarve ei ole ainakaan vähentynyt vuosikymmenten kuluessa.

Korkeimman Hallinto-oikeuden mukaan liikesalaisuudella tarkoitetaan yleensä taloudellisluonteisia, lähinnä kaupankäynnin alaan kuuluvia yrityksen salaisuuksia²⁷. Sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa annetun lain esitöissä liikesalaisuus on määritelty muun muassa taloudelliset liikesalaisuudet, joita ovat esimerkiksi yrityksen organisaatiota, sopimuksia, markkinointia, hintapolitiikkaa tai alennusjärjestelmää koskevat tiedot. Liikesalaisuus perustuu usein esineeseen tai dokumentoituun asiakirjaan, mutta liikesalaisuus voi olla myös täysin muistinvarainen. Liikesalaisuuden, etenkin muistinvaraisen liikesalaisuuden, rajanvedon haasteellisuus liittyy salassapitoehtojen ja -sopimusten käytännön soveltamiseen. SopMenL:n säädökset liittyvät tämän tutkielman kannalta etenkin liikesalaisuuksien salassapitoon. Salassapitoa koskevia pykäläitä käsitellään laajemmin pääluvussa 4. SopMenL:n yleislausekkeen tarkoituksena tässä yhteydessä on ymmärtää lainsäädännön tavoitteita markkinoilla. Elinkeinoharjoittajien on toimittava kunniallisesti, eikä toisiaan vahingoittaen.

2.2. Alihankintaa koskeva liikesopimus

Tässä tutkielmassa tutkittava sopimustyyppi on elinkeinonharjoittajien välinen sopimus, liikesopimus. Tutkielmassa käsiteltävä liikesopimus on luonteeltaan

²⁵ Liikesalaisuus ja yrityssalaisuus ovat tässä tutkielmassa tulkittu synonyymeiksi.

²⁶ Vapaavuori 2005: 116–117.

²⁷ KHO 2007:83.

alihankintasopimus. Alihankintasopimuksen velvoitteet muodostuvat osapuolten sopimuksessa määrittelemistä ehdoista.

Liikesopimuksella luodaan yhteistyön raamit, jonka puitteissa tilaaja ja tuottaja toimivat. Johdantoluvun mukaan, solmittavan liikesopimuksen kesto vaihtelee yhdestä useampaan vuoteen. Sopimuksen sisällön osalta kyseessä on yksilöllinen sopimus, johon voidaan mahdollisesti soveltaa myös vakioehtoja tai niiden osia. Liikesopimuksen sisällöllisenä haasteena on suojata tilaajan liiketoimintatietoja ja -taitoja: turvata liiketoimintaosaaminen salassapito- ja kilpailukieltovelvoitteella. Liikesopimuksen ehtojen muotoiluun liittyvänä haasteena on sopimuskauden tapahtumien mahdollisimman kattava ennakointi. Toisaalta sopimuksen olisi muodostettava dynaaminen kokonaisuus, jolloin sopimuksen tosiasiallinen sisältö muodostuu vasta sopimuskauden aikana.

Liikesopimukset ovat sopimuksia, jotka liittyvät elinkeinonharjoittajien väliseen liiketoimintaan. Liikesopimusten erityispiirteenä on nähty nimenomaan taloudellisen hyödyn tavoittelemisen. Oikeuskirjallisuudessa on katsottu, että yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet pätevät myös elinkeinonharjoittajien väliseen sopimustoimintaan. Sopimuksen sitovuus ja sopimusvapaus ovat erityisen korostettuja sopimuksellisuuden lähtökohtia elinkeinonharjoittajien välillä. Liikesopimukset eroavat esimerkiksi kuluttajasopimuksista sen sitovuuden osalta. Liikesopimusten sitovuutta voidaan pitää ankarana (vrt. kuluttajasopimusten kuluttajaystävällisyys)²⁸. On kuitenkin huomioitava, että myös liikesopimuksissa heikompa osapuolta suojataan. Liikesopimukset eivät saa olla hyvän liiketavan vastaisia. On kyse sitovuuden toteutumisasteesta, ei niinkään sopimuksen sitovuuden eriarvoisuudesta. Liikesopimukset ovat luonteeltaan perussopimuksia, joista ei kuitenkaan ole muokattu sen ominaispiirteitä huomioivaa sopimusoikeudellista mallia. Liikesopimusten tarkoituksiksi on katsottu vaihdannan toteuttaminen ja liiketoimintaan liittyvien riskien jakaminen. Näin ollen liikesopimusten yhteydessä on korostettava sopimusvapautta. Kun osapuolina ovat elinkeinonharjoittajat, halutaan sopimukset laatia yleisesti ottaen hyvin vapaasti. Sopimusneuvottelujen tuloksena pyritään saavuttamaan tasapaino osapuolia sitovien velvoitteiden välille.²⁹

Lähdekirjallisuuden perusteella sopimusosapuolet pyrkivät liikesopimuksin vakauttamaan dynaamista toimintaympäristöä. Liikesopimukset ovat usein hyvin

²⁸ Hoppu & Hoppu 2007: 47–48.

²⁹ Lehtinen 2006: 90–92.

staatittisia epävarmuuden hallitsemiseksi. Liikesopimusten staatittisuus viittaa niiden jäykkyyteen ja pysyvyyteen. Osapuolet pyrkivät sopimuksellisuuden avulla vakauttamaan toimintaansa. Liiketoiminnan onnistumisen yksi kulmakivi onkin kyky ennakoita ja vakauttaa. Liikesopimusten staatittisuus vaikuttaa olennaisesti sopimuksen sitovuuteen. Sopimuksen sitovuutta tavoitellaan, mutta sopimusehdoista voidaan muodostaa joustavia.³⁰ Toisaalta tilanteessa, jossa osapuolet solmivat sopimuksella yhteistyön raamit, sopimuksen on oltava myös huomattavan dynaaminen. Tavoitteet ovat ristiriidassa keskenään. Osapuolet voivat tavoitella staatittisuutta esimerkiksi tilauskantansa suhteen, mutta dynaamisuutta liiketoiminnan harjoittamisen tapojen suhteen. Sopimuksen perimmäisenä tarkoituksena on kiistojen ja riitojen ehkäisy sopimuskaudella, tämä aiheuttaa niin ikään haasteita sopimuksen dynaamisuuteen.³¹

Alihankintasopimus on yhdenlainen elinkeinonharjoittajien välinen liikesopimus. Alihankinta viittaa osapuolten kumppanuuteen liiketoiminnassa. Alihankintasopimusta on kuvattu sopimukseksi, jossa valmistaja myy tuotteet ostajalle edelleen jalostettavaksi. Ostaja liittyy alihankkijan tuotteet omaan tuotteeseen ja jalostaa näin lopputuotteen. Toisaalta alihankintasuhteen on nähty kehittyvän viimeaikoina kumppanuus- ja yhteistyösuhteeksi. Alihankkijoiden merkitys on korostunut päähankkijoiden liiketoiminnassa niin suureksi, että tuottajasta on kehittynyt strateginen kumppani.³²

Alihankintatoiminnan eri muodot vaihtelevat eri toimialoilla, eikä käsitteen sisältöä voida määrittellä yksiselitteisesti. Tässä tutkielmassa alihankintasuhteella, kumppanuus- ja yhteistyösuhteella, viitataan liikesopimuksen perusteella syntyvään sopimussuhteeseen, jossa tilaaja antaa tuottajan tehtäväksi jonkin tuotteen/palvelun valmistamisen ohjeidensa mukaan. Tilaaaja luovuttaa alihankkijalle tehtävän suorittamiseksi tarvittavat kriteerit/vaatimukset, teknologiaa ja tietotaitoa sopimuskauden aikana³³. Tilaaaja liittyy tuottajan tuottaman tuotteen tai palvelun omaan tuotteeseen ja toimittaa tämän loppukäyttäjälle. Tilaaaja ei siis toimita tuottajan tuottamaa tuotetta/palvelua sellaisenaan omalle asiakkaalleen, vaan tuottaa oman liiketoimintansa turvin lisäarvoa tuote-/palvelukokonaisuuteen. Tällaisessa sopimussuhteessa osapuolet, etenkin tilaaja, tavoittelevat luotettavaa kumppania oman

³⁰ Lehtinen 2006: 94–96.

³¹ Lehtinen 2001: 1–2.

³² Kortekangas & Spolander 2001: 5–6.

³³ Siira 1998: 116–117.

ydinliiketoiminnan tueksi. Syväallinen yhteistyö ja yhteiset tavoitteet synnyttävät lisäarvoa molemmille osapuolille.³⁴

Alihankintatyön merkitys kasvaa jatkuvasti, sillä yritykset pyrkivät erikoistumaan hyvinkin pieniin yksityiskohtiin osana suurempaa toimitusta. Alihankintasuhteista muodostuu ketju, jossa kunkin yrityksen erikoistuminen mahdollistaa ketjun liiketaloudellisen kannattavuuden. Tällainen kehityskulku johtaa ennen kaikkea yritysketjujen välisen sopimuksellisuuden kehittämiseen. Osapuolten yhteistyöstä syntyy ennen pitkää yhteistä ydinosaaamista, jolloin osapuolia on hankala korvata muilla toimijoilla. Pitkälle menevä erikoistuminen johtaa pidempiaikaisen kumppanuuden tarpeeseen.³⁵

Alihankintasuhteen kehityskulku on johtanut osaksi myös perinteisen sopimusoikeuden kehitykseen. Kiihan³⁶ mukaan sopimusoikeuden keskeistä kehitystä on tapahtunut sisällöllisyyden, dynaamisuuden, yhteistoiminnan, kollektiivisuuden ja henkilösidonaisuuden osalta. Sisällöllisyys on kehittynyt entistä sisällyksettömämmäksi. Sopimuksen lopullinen sisältö ymmärretään vasta sopimuskauden aikana ja osapuolilla on vakiintuneita ennako-odotuksia sen sisällön toteutumisen osalta. Tällainen kehityskulku viittaa siis sopimusten dynaamisuuden kehittymiseen, toisaalta staattisuuden vähentymiseen. Dynaamisuus viittaa ennen kaikkea mahdollisuuteen huomioida ympäristön muutoksia sopimuskaudella. Ympäristön muutokset johtavat luonnollisesti muuttuneisiin osapuolten tarpeisiin ja mahdollisuuteen tehdä joustavia muutoksia sopimukseen sen voimassaoloaikana.

Aikaisemman sopimusoikeuden käsityksen mukaan sopimuksen osapuolet edistivät lähtökohtaisesti vain omia etujaan sopimussuhteen aikana. Nykykäsityksen mukaan pitkäaikaiset liikesopimukset perustuvat osapuolten yhteistoimintaan, siis luottamukseen ja lojaalisuuteen. Myös kollektiivisuus on lisääntynyt. Sopimuspuolia ei tarkastella enää toisistaan riippumattomina yksilöinä, vaan sopimusta tarkastellaan osana laajempaa sopimuskenttää. Yrityksen velvoitekokonaisuus muodostuu useista eri sopimuksista, näin ollen myös esimerkiksi yksittäisiä vastuukysymyksiä on peilattava tähän kokonaisuuteen. Samaan aikaan sopimussuhteista muodostuu yhä yksilöllisempiä, sopijaosapuoli ei ole välttämättä korvattavissa kenellä tahansa. Näin ollen sopimuksen henkilösidonaisuus korostuu, joskin liikesopimuksissa tämä näkökulma on

³⁴ Kortekangas & Spolander 2001: 5–6.

³⁵ Bergström, Kriström, Kolrud, Kortekangas & Scultz 2005: 3.

³⁶ Kiiha 2002: 24–30.

oikeuskäytännön kautta vielä rajallinen. Toisin sanoen on tunnustettu, että heikompaa osapuolta on suojattava ja kohtuuttomia sopimusehtoja soviteltava. Liikesopimusten sitovuus on edelleen vahva.³⁷

Liikesopimusten ehdot neuvotellaan osapuolten lähtökohdista ja tavoitteista. Sopimuksen sisältöön liittyy olennaisesti johdantoluvussa esitetty päättämisen- ja sisältövapaus. Etenkin liikesopimuksissa osapuolet saavat vapaasti päättää, mikä sisältöisen sopimuksen he laativat.³⁸ Liikesopimusten sisällön osalta on toki huomioitava pakottavasta lainsäädännöstä johtuvat määräykset. Sopimuksen sisältöön vaikuttavat liiketoiminnan erityispiirteet ja ajansaatossa muodostuneet käytännöt. Sopimusehtojen myötä sopimuksesta on laadittava selkeä kokonaisuus. Sopimustekstissä on ilmennettävä kaikki se, mistä osapuolet ovat todellisuudessa sopineet.³⁹ Alihankintasopimuksen laadintaan on olemassa useita vaihtoehtoja. Merkittävin puntarointi liittyy vakioehtojen ja yksilöllisten ehtojen käytön välille.

Sopimusehdot jaetaan yleisesti vakioehtoihin ja yksilöllisiin ehtoihin. Vakioehdot tarkoittavat yksipuolisesti tai yhdessä laadittuja ehtoja, joita on tarkoitus käyttää useammassa sopimuksissa. Osapuoli voi laatia yksipuolisesti standardiehdot, joita tulee käyttämään yleisesti tulevissa sopimussuhteissaan. Osapuolet voivat laatia myös yhdessä vakioehdot yhteisissä sopimussuhteissa sovellettaviksi. Yhdessä laaditut vakioehdot, *agreed documets*, voidaan toisaalta laatia sopimusosapuolia edustavien etujärjestöjen toimesta. Tällöin vakioehdoissa on pyritty tarkastelemaan molempien osapuolten etuja tasapuolisesti.⁴⁰ Alihankintasopimusta laadittaessa onkin pohdittava sen jatkokäytön mahdollisuutta. Jos tilaajaosapuolen liiketoiminta perustuu useisiin samantyyliisiin sopimussuhteisiin, voi sopimuksen laadintakustannuksia pienentää laatimalla standardiehdot. Yleisten vakioehtojen heikkoutena voi toisaalta olla niiden lähtökohtainen tasapuolisuus. Alihankintasuhteessa tilaajaosapuolen merkittävänä intressinä on liiketoimintaosaamisen suojaaminen. Vakioehdot eivät aina vastaa osapuolten tavoitteita.

Sopimuksen yksilölliset ehdot perustuvat osapuolten sopimusneuvottelujen tuloksena syntyneeseen yhteisymmärrykseen. Vakiosopimuksia voidaan täydentää yksilöllisin sopimusehdoin tai osapuolet voivat luoda täysin yksilöllisen sopimuskokonaisuuden. Yksilöllisten sopimusten etuina on niiden kattavuus. Toisaalta yksilölliset sopimukset

³⁷ Kiiha 2002: 24–33

³⁸ Hoppu & Hoppu 2007: 61.

³⁹ Hemmo & Hoppu 2009.

⁴⁰ Hemmo 2006: 94; Hoppu & Hoppu 2007: 63

ovat usein kalliita ja aikaa vieviä. Yhteistyöhön tähtäävät liikesopimukset ovat varsin usein yksilöityjä sopimuksia, joissa toki voidaan käyttää myös vakioehtoja. Tulkinnanvaraisuuksia syntyy, kun pohditaan yleisen käytännön ja muun lainsäädännön vaikutuksia tehtyyn sopimuskokonaisuuteen. Solmittu sopimus ja siihen liitetyt vakioehdot voivat olla ristiriidassa tai sopimuskokonaisuus voi poiketa merkittävästi alan yleisestä käytännöstä. Kuten edellä on todettu, sopimuksen tulkinnassa arvioidaan sopimusta osana toimialan kokonaisuutta. Sopimuksen olisi lähtökohtaisesti oltava tasapainoinen molempien osapuolten kannalta.⁴¹

Sopimuksen laativan osapuolen velvollisuutena on korostaa etenkin vastapuolen kannalta yllättäviä ja ankaria ehtoja.⁴² Yksipuolisesti laadittuja sopimusehtoja, kuten sopimuksia yleensäkin, tulkitaan laatijan vahingoksi. Kysymys on rajanvedosta sen välille, onko kyseessä yksilöllinen sopimusehto vai vakiosopimusehto. Sopimusehtojen luonne voi olla hyvinkin merkityksellistä, jos sopimusehtoja punnitaan tuomioistuimessa. Vakioehtojen käyttö on perusteltua siltäkin kannalta, että niitä voidaan pitää pohjana sopimusneuvotteluissa. Neuvottelujen tuloksena sopimusehtoja voidaan muuttaa osapuolten toiveiden mukaan. Yleisesti voidaan todeta, että vain harvat sopimukset laaditaan pelkästään yksilöllisiä sopimusehtoja käyttäen, toisin sanoen ilman valmiita sopimus pohjia. Monien sopimusten pohjana käytetään aikaisempia sopimuksia tai aikaisemmin laadittua sopimusehtomateriaalia. Näissä tapauksissa ei voida kuitenkaan puhua vakioehdoista, sillä sopimusehdot eivät perustu mihinkään laajasti käytössä olevaan vakioituun sopimus pohjaan. Kyse on enemmänkin samankaltaisesta sopimustekniikasta.⁴³ Elinkeinonharjoittajien väliset kertaluonteiset sopimukset ovat enemmänkin yksilöityjä ehtoja sisältäviä sopimuksia. Yleisten vakioehtojen käytön riskit liittyvät tietyistä vakioehdoista poikkeamiseen. Laatijaosapuolen kannalta edullisin sopimustaktiikka on itselleen mahdollisimman edullisen sopimuksen laadinta. Tällainen lähestymistapa voikin johtaa tarpeeseen poiketa merkittävästi yleisistä sopimusehdoista ainakin niissä tapauksissa, jossa yritys ei itse ole laatinut yleisiä sopimusehtoja.⁴⁴

Tässä tutkielmassa käsitellään erityisesti toista osapuolta rajoittavia ehtoja. Porkkanan sijaan sopimuksessa käytetään keppiä. Tällainen negatiivisia velvoitteita suosiva toimintamalli on saanut osakseen kritiikkiä. On katsottu, että kepin sijasta olisikin kannustettava osapuolta pysymään sopimuksessa ja noudattamaan sen ehtoja.

⁴¹ Hemmo 2005: 87; 91–94.

⁴² Hemmo 2006: 98–101.

⁴³ Hemmo 2005: 91–93.

⁴⁴ Hemmo 2006: 98–101.

Sopimuksen ehtojen olisi oltava kannustavia ja houkuttelevia, tällä tavoin sopijakumppania voidaan sitouttaa yhteisiin tavoitteisiin paremmin. Markkinavoimat ovat suuret, eikä niitä vastaan voida yksiselitteisesti varautua kymmensivuisilla sopimuskokonaisuuksilla. Rajoittavat sopimusehdot voivat viestiä laatijan liiketoiminnan puutteista tai ennemminkin kehittämiskohteista. Vaihtoehtoisena lähestymistapana pidetään kevyitä sopimusasiakirjoja, joissa määritellään yhteinen tavoite ja molempien osapuolten rooli. Sopimusasiakirja on voimassa niin kauan, kuin osapuolet katsovat sen kannattavaksi. Toki tällaisessa mallissa on noudatettava korostetun kohtuullisia irtisanomisaikoja.⁴⁵

⁴⁵ Weatherley 2005: 39–42.

3. SOPIMUKSEN VOIMASSAOLON VAIKUTUKSET

Tässä pääluvussa käsitellään sopimuksen voimassaoloa ja voimassaolon vaikutuksia sopimusvelvoitteiden keston. Sopimuksen kesto on jaettu tässä luvussa määräaikaiseen ja toistaiseksi voimassaolevaan sopimukseen. Sopimuksen päättämistilanteista käsitellään sopimuksen irtisanomista ja purkamista. Sopimuksen voimassaolo vaikuttaa sopimusvelvoitteiden voimassaoloon. Sopimusvelvoitteiden voimassaolo vaikuttaa taas etenkin salassapitovelvoitteen ja kilpailukieltovelvoitteen pätevyyyteen. Salassapito- ja kilpailukieltovelvoitteelle on ominaista, että niiden voimassaolo poikkeaa muun sopimuksen voimassaolosta. Alihankintasuhteessa liiketoimintaosaamisen suoja halutaan turvata mahdollisimman varhaisessa vaiheessa ja sen halutaan ulottuvan ajallisesti mahdollisimman pitkälle. Näin ollen tässä pääluvussa tutkitaan erityisesti sopimusvelvoitteiden voimassaolon edellytyksiä.

3.1. Sopimuksen kesto

Sopimuksen kestoä käsittelevä sopimusehto on sopimusvelvoitteiden kannalta varsin oleellinen osa sopimusta. Kustannusten minimoinnin kannalta voisi olla perusteltua solmia alihankintasopimukset vain projektikohtaisesti. Pitkäaikaisilla sopimuksilla tavoitellaan kuitenkin välillisiä etuja, joiden johdosta kokonaiskustannukset pysyvät kohtuullisina. Alihankintasuhteessa yhdistyvät pitkälle menevä yhteistyö ja pyrkimys taloudellisen edun tavoitteluun. Nämä tavoitteet johtavat kompromissiin, joka vaikuttaa erityisesti sopimuksen keston. Pitkäaikainen alihankintasuhde edellyttää sitoutumista. Luottamuksellisen yhteistyösuhteen rakentaminen vaatii aikaa. Useamman vuoden mittainen yhteistyösuhte on nämä tavoitteet huomioiden perusteltua. Sopimuksen keston osalta osapuolilla on käytännössä vapaa sopimisoikeus.⁴⁶

Sopimukset ovat yleistäen ilmaistuna aina epätäydellisiä. Epätäydellisyys tarkoittaa, että sopimusasiakirjassa ei ole kyetty ennakoimaan kaikkia niitä tekijöitä, jotka sopimuskauden aikana voivat aiheuttaa ongelmia. On huomionarvoista todeta, että täydellinen sopimuskauden ennakointi ei ole merkittävin sopimuksellisuuden tavoite. Erilaisten tapahtumien tai ilmiöiden todennäköisyys saattaa olla niin pieni, ettei niiden mainitseminen sopimusasiakirjassa ole tarkoituksenmukaista. Sopimusten epätäydellisyys on tiedostettava. Sopimuksen epätäydellisyydestä johtuvia ongelmia

⁴⁶ Kiiha 2002: 117–118.

saattaa esiintyä esimerkiksi sopimuksen päättämistilanteissa. Sopimuksen osapuoli saattaa vedota sopimuksen päättämisen kohtuuttomiin seurauksiin. Kohtuuttomuutta voidaan perustella, purkuperusteen puuttumisella, liian lyhyellä irtisanomisajalla tai irtisanovan osapuolen sopimuskauden aikaisella käyttäytymisellä, josta on perustellusti voitu päätellä sopimuksen jatkuminen. Sopimuksen päättämistä koskevien sopimusehtojen riittävän yksiselitteinen ilmaisu on sopimuksen päättämiseen liittyvien ongelmien ennaltaehkäisyä.⁴⁷

Sopimuksen voimassaolo alkaa tavallisesti siitä, kun osapuolet allekirjoittavat sopimuksen. On myös mahdollista sopia, että osapuolia sitovat velvollisuudet alkavat jo ennen sopimuksen allekirjoitusta. Todellinen sopimussuhde on saattanut alkaa jo ennen allekirjoittamista esimerkiksi salaiseksi määritellyn tiedon luovuttamisella.⁴⁸ Toisinaan sopimussuhteen eri velvoitteista voidaan muodostaa erillisiä, mutta toisiinsa sidottuja sopimuksia. Näin esimerkiksi salassapitosopimus voidaan laatia ennen pääsopimuksen solmimista.

Sopimuksen voimassaolo vaikuttaa sopimuksella tavoiteltavien oikeusvaikutusten syntyyn ja niiden edistymiseen. Sopimusta solmittaessa on luontevinta valita joko toistaiseksi voimassa oleva kestosopimus tai määräaikainen sopimussuhde. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus on jatkuva, sille ei ole määritelty vähimmäisvoimassaoloaikaa. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus voidaan lähtökohtaisesti päättää koska tahansa. Toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia koskeva irtisanomisoikeuden pääsääntö ei saa kuitenkaan aiheuttaa kohtuutonta haittaa vastapuolelle. Sopimuksen voimassaolon olisi perustuttava osapuolten yhteisymmärrykseen tai ainakin sen päättämisseurausten kohtuullisuuteen. Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen kohdalla onkin oleellista kiinnittää huomio irtisanomisajan kestoan.⁴⁹

Määräaikaisen sopimuksen kesto määritellään sopimuksen tekohetkellä. Sopimuksen päättyminen voidaan sitoa johonkin tiettyyn päivämäärään tai esimerkiksi projektin päättymiseen, eli tulevaisuuden tapahtumaan⁵⁰. Määräaikainen sopimus voi päättyä aikaisintaan sopimuksessa määriteltynä ajankohtana. Tällaisen sopimuksen etuna on nähty juuri mahdollisuus hallita toimintaympäristön muutoksia. Yksinkertaisin tapa ilmaista sopimuksen määräaikaisuus on viimeisen voimassaoloajankohdan kirjaaminen sopimukseen. Toisaalta projektiluontoisia sopimuksia ajatellen sopimuksen

⁴⁷ Hemmo 2005: 294–295.

⁴⁸ Lehtinen 2001: 8.

⁴⁹ Kiiha 2002: 113.

⁵⁰ Lehtinen 2001: 8.

päättymisajankohdaksi voidaan määritellä yksilöidyn projektin valmistuminen, esimerkiksi loppuasiakkaan hyväksymisen perusteella. Määräaikaisissa sopimuksissa saattaa olla lisäksi tarkoituksenmukaista määritellä jatko-optio sopimuksen jatkamiselle. Tällaisen jatko-option mukaan sopimus jatkuu määräaikaisuuden jälkeen toistaiseksi voimassaolevana tai uudelleen määräaikaisena. Jatko-optioihin on aiheellista liittää joko irtisanomisehto tai uuden määräajan päättymistä koskeva määräys.⁵¹

3.2. Irtisanominen ja purkaminen

Sopimukseen perustuva suoritusvelvollisuus voi lakata usein eri tavoin. Kertasopimusten osalta suoritusvelvollisuus lakkaa kun osapuolten velvoitteet on kertaluonteisesti täytetty. Toisaalta kertasopimuksen edellyttämien suoritusten jälkeenkin osapuolia saattaa sitoa sopimuksen ehdot, jotka on nimenomaisesti sovittu sitovan vielä pääsopimuksen lakkaamisen jälkeen. Irtisanominen on lähtökohtaisesti vain toistaiseksi voimassa olevien sopimusten lakkauttamistapa. Määräaikainen sopimushan päättyy automaattisesti, ilman erillisiä toimia, sopimuskauden päättyttyä. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus päättyy vain irtisanomisen perusteella tai poikkeuksellisesti purkamalla. Määräaikaisen sopimuksen osalta irtisanomisoikeutta ei lähtökohtaisesti ole, ellei siitä ole osapuolten kesken nimenomaisesti sovittu.⁵²

Sopimuksen irtisanomisehdot on syytä laatia molempien osapuolten kannalta kohtuullisiksi. Ellei irtisanomisajasta ole sovittu, on noudatettava kohtuullista irtisanomisaikaa. Etenkin pitkäkestoisissa sopimuksissa sen päättämistä koskeviin sopimusehtoihin vaikuttavaa seuraavat seikat⁵³:

- Käytetäänkö määräaikaista vai toistaiseksi voimassa olevaa sopimusta
- Miten pitkä on irtisanomisaika tai määräaikaisen sopimuksen sopimuskausi
- Onko irtisanomisoikeus vapaa vai tiettyihin perusteisiin sidottu
- Liitetäänkö määräaikaiseen sopimukseen jatko-optioita
- Mitkä sopimusehdot jäävät voimaan sopimuksen päättymisen jälkeen

Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanominen astuu voimaan pääsääntöisesti vasta irtisanomisajan jälkeen. Pääsääntöisen irtisanomisvapauden mukaan sopimuksen

⁵¹ Hemmo 2005: 298–300.

⁵² Hemmo 2003a: 375–376.

⁵³ Hemmo 2005: 292–296.

osapuoli voi irtisanoa sopimuksen haluamanaan ajankohtana, eikä irtisanominen edellytä erityisiä perusteita. Sopimuksissa tosin voidaan sopia, että irtisanomiselle asetetaan tietyt ehdot. Näin ollen ehtojen on täytyttävä irtisanomisvapaudesta huolimatta. Toistaiseksi voimassaolevan sopimuksen irtisanomisvapaus ei kuitenkaan ole rajaton yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden valossa. Niiden perusteella voidaan tulkita, että irtisanominen vaatii hyväksyttävän perusteen ja aikajänteen. On kyse sopimusosapuolten etujen turvaamisesta, siitä että irtisanominen perustuu asialliseen syyhyn ja tapahtuu kohtuullista irtisanomisaikaa noudattaen. Lisäksi sopimuksen pätevä irtisanominen voi edellyttää erityistä muotoa. Tällä viitataan esimerkiksi kirjalliseen irtisanomisilmoitukseen ja siinä esitettävään syyhyn, joka on esitetty sopimusosapuolelle ennen tiettyä määräaikaa.⁵⁴

Toistaiseksi voimassaolevan sopimuksen kohtuullinen irtisanomisaika on tulkinnanvarainen. Kummallakin osapuolella on oltava tasavertainen mahdollisuus irtisanoa sopimus kohtuullista määräaikaa noudattaen.⁵⁵ Irtisanomisaika tulisi määritellä mahdollisimman selkeästi. Erityisen lyhyeen irtisanomisaikaan perustuva sopimuksen päättäminen voi johtaa kiistanalaiseen lopputulokseen. Sopijaosapuoli saattaa pitää menettelyä yhteisten tavoitteiden vastaisena. Päättämiseen tyytymätön osapuoli saattaa vedota menettelyn kohtuuttomuuteen. Tämä on voinut tulkita, että vastapuolen sopimukseen liittyvät toimet, kuten investoinnit ja tulevaisuuden suunnitelmat ovat antaneet aiheita olettaa sopimussuhteen jatkuvan. Sopijaosapuoli voi vedota sopimuskauden aikana ilmenneisiin tapahtumiin, joiden perusteella tällä on perusteltu syy olettaa sopimuskauden jatkuvan vähintään tietyn ajan. Sopimuksen päättämiseen liittyvät sopimusehdot olisi suhteutettava sopimuksen taloudelliseen arvoon, kokonaiskestoon ja sopimuskumppanin mahdollisuuteen löytää korvaavia sopimuskumppaneita. Tästä johtuen sopimuksen päättämiseen ja irtisanomiseen liittyvät sopimusehdot ovat avainasemassa jo sopimuksen tekohetkellä. Sopimussuhteen päättämisen ennakointi on aloitettava jo sopimuksen suunnitteluhetkellä.⁵⁶

Käytäntö on osoittanut, että sopimuksen päättämistilanteissa sopimus usein lakkaa olemasta. Sopimuksen jatkamista haluava osapuoli saattaa vaatia vahingonkorvauksia niistä menetyksistä, joita tälle on aiheutunut irtisanomisajan toteutumatta jäämisestä tai jatkokauden menetyksestä. Tällaisessa tapauksessa myöskään vastuunrajoitusehto ei välttämättä suojaa irtisanovaa tai päättävää osapuolta, sillä vastuunrajoitusehto ei kata

⁵⁴ Hemmo 2005: 294–296; Kiiha 2002: 113–114.

⁵⁵ Kiiha 2002: 114.

⁵⁶ Hemmo 2005a: 52–53.

tahallisia ja tuottamuksellisia tapahtumia. Sopimuksen päättäminen on tietoinen toimenpide.⁵⁷

Hyvä sopimustaktiikka huomioi ensinnäkin sen, kummalle osapuolelle sopimuksen jatkuvuus on tärkeämpää. Toiseksi osapuolten neuvotteluvoimalla on vaikutusta sopimuksen muotoiluun, yleensä sopimuksen laatija pyrkii turvaamaan oman selustansa parhaiten. Jos sopimus on erityisen kannattava toiselle osapuolelle, pyrkii tämä todennäköisesti myös turvaamaan sen jatkuvuuden. Toisaalta taas vastuiden ja riskien rajaaminen yksin toiselle osapuolelle saattaa johtaa kohtuuttomaan lopputulokseen. Joka tapauksessa sopimuksen päättäminen ei saa asettaa kumpaakaan osapuolta kohtuuttomaan asemaan. Kohtuuttomuus voi johtaa sopimuksen sovitteluun tuomioistuimessa, näin syntyy vähintäänkin epäsuoria kustannuksia ja pahimmassa tapauksessa kohtuuttoman sopimusehdon pätemättömyys.⁵⁸

Sopimuksen purkamisen ja irtisanomisen ero liittyy sopimuskumppanin laiminlyöntiin. Sopimuksen irtisanominen on lähtökohtaisesti normaali tapa päättää sopimus. Sopimuksen purkaminen edellyttää osapuolen olennaista sopimusrikkomusta. Purkamistilanteessa sopimussuhde katsotaan päättyvän välittömästi, ellei muusta ole sovittu. Olennaisuuden arviointi rikkomuksen osalta taas ei ole täysin yksiselitteistä. Esimerkiksi pelkkä toimeksiantajan tyytymättömyys alihankkijan tuottamaan tuotteeseen tai palveluun ei katsota vielä täyttävän purkamisen edellytyksiä. Sopimuksen purkaminen ilman aiheellista perustetta voi johtaa purkavan osapuolen vahingonkorvausvelvollisuuteen. Sopimuksen osapuolet voivat tosin sopia purkamisen edellytyksistä ja sen välittömistä vaikutuksista. Myöskään sopimuksen purkamista koskevat ehdot eivät saa olla kohtuuttomia. Osapuolet voivat esimerkiksi sopia, että jos tiettyä teknistä tasoa ei saavuteta, sopimus voidaan purkaa välittömästi.⁵⁹ Purkamisen edellytysten on oltava selvillä mahdollisimman kattavasti, ennen kuin purkamisoikeutta käytetään.

Määräaikaisissa sopimuksissa ei lähtökohtaisesti ole irtisanomisoikeutta. Määräaikaisen sopimuksen irtisanomisoikeus on erityisen rajattu. Määräaikaisen sopimuksen ideana on sopimusvelvoitteiden keston ennakointi. Toisin sanoen osapuolet tiedostavat, kuinka pitkään suoritusvelvollisuus on voimassa. Kuitenkin sopimuskauden aikana ilmenevät olosuhteiden muutokset voivat johtaa tarpeeseen irtaantua sopimuksesta. Erityisen

⁵⁷ Hemmo 2005a: 52–53.

⁵⁸ Lindfelt 2011: 197–198.

⁵⁹ Kiiha 2002: 116–117.

painavista syistä, voi määräaikaisen sopimuksen irtisanomisperuste syntyä. Tällaiset tilanteet ovat kuitenkin harvinaisia. Määräaikaisen sopimuksen purkamiseen saattaa syntyä tarve, jos toinen osapuoli havaitsee sopimuksen kannattamattomaksi tai muuten erityisen riskialttiiksi. Tällaisessakaan tilanteessa oikeudellisesti pätevää päättämisperustetta ei välttämättä ole. Oikeudeton irtisanominen tai purkaminen johtaa todennäköisesti vahingonkorvausvaatimukseen tai sopimussakon maksuvelvollisuuden lankeamiseen. Päättämisperusteen puuttumiseen vetoava osapuoli voi kiistää päättämisoikeuden ja vaatia sopimuksen jatkamista. Näin ollen osapuolella on oikeus suorituksiin sopimuskauden jäljellä olevalta ajalta. Toisin sanoen irtisanomista vastustavan osapuolen saamisoikeus ei lakkaa ja toisaalta irtisanovan osapuolen suoritusvelvollisuus jatkuu.⁶⁰

3.3. Sopimussuhteen velvoitteiden kesto

Sopimusoikeudellinen lähtökohta on, että sopimuksen päättyessä osapuolten oikeudet ja velvollisuudet lakkaavat. Aivan näin mustavalkoisesti asiaan ei voida kuitenkaan suhtautua. Sopimusehtojen voimassa pysymistä koskevat kysymykset kohdistuvat erityisesti pitkäkestoisiin sopimuksiin sen kaikissa mahdollisissa päättymistilanteissa. Sopimusehtojen voimassapysyminen tulisi turvata jo sopimuksen laadintahetkellä. Yleisesti ottaen päävelvollisuuksien lakatessa jotkin sivuvelvoitteet voivat jäädä voimaan. Osa sopimuksen ehdoista voidaan laatia nimenomaisesti jäämään voimaan sopimuskauden jälkeen. Sopimusehto saattaa toisaalta olla tarkoitukseltaan niin yksiselitteinen, että se voidaan yksimielisesti tulkita olevan voimassa myös sopimussuhteen jälkeen.

Tarkoitukseltaan hieman epäselvemmat ehdot on syytä nimenomaisesti kirjata jäävän voimaan myös sopimuksen päättyessä. Tällaiset sopimuksen jälkeiseen aikaan tarkoitetut sopimusehdot on muotoiltava sopimustekstissä mahdollisimman yksiselitteisesti, jotta niiden soveltamisesta sopimuksen jälkeen ei synny epäselvyyksiä. Toisaalta sopimustekstin muoto ei saa viitata siihen, että vain erikseen mainitut sopimusehdot jäisivät voimaan ja muut ehdot eivät. Ehto voitaisiin kirjoittaa muotoon ”sopimuksen kohdat a, b, ja c ja muut sopimusmääräykset, jotka on tarkoitettu sovellettaviksi myös sopimuksen päättymisen jälkeisessä vaiheessa, pysyvät voimassa sopimussuhteen lakkaamisesta huolimatta”. Vaihtoehtoinen ilmaisutapa voisi olla

⁶⁰ Hemmo 2003: 390–395.

”tämän sopimuksen päättymisestä huolimatta jäävät voimaan sellaiset sopimusehdot, jotka ovat luonteensa tai nimenomaisen sanamuotonsa vuoksi tarkoitettu olemaan voimassa myös sopimuksen päättymisen jälkeen”. Jälkimmäinen muotoilu jättää enemmän tulkinnanvaraa, eikä ole näin ollen täysin yksiselitteinen.⁶¹

Tyypillisimpiä sopimuksen päättymisen jälkeen voimassa pysyviä ja voimassa pysyväksi tarkoitettuja ehtoja ovat: takuehdot, vastuunrajoitukset, kilpailukiello, salassapitovelvollisuus ja tiedon hyväksikäytön rajoitus, rekrytointikiello, välityslauseke sekä riidanratkaisutapaa koskeva määräys.⁶² Mitä sopimuksen jälkeisten sopimusehtojen voimassaoloon tulee, tiettyjen ehtojen voimassaoloa tulisi myös rajoittaa. Tällaisia ehtoja ovat etenkin kilpailukiello, rekrytointikiello ja salassapitovelvoite. Niiden pisin mahdollinen voimassaoloaika voidaan johtaa oikeuskäytännöstä ja lainsäädännöstä.

⁶¹ Hemmo 2005: 304; Lindfelt 2011: 198,200.

⁶² Hemmo 2005: 304.

4. SOPIMUKSENVARAINEN SALASSAPITO

Alihankintasuhteessa tilaaja pyrkii suojaamaan liiketoimintaansa liittyviä tietoja. Tällaisten tietojen paljastuminen olisi omiaan aiheuttamaan vahinkoa tilaajan liiketoiminnalle. Tiedon merkitys perustuu salassapidolla saavutettuun kilpailuetuun⁶³. Paine tuottavuuden kehittämiseen ja innovatiivisuuden lisäämiseen on johtanut avoimuuden tarpeeseen. Liikesuhteissa on tehtävä rohkeita rajanylityksiä ja otettava riskejä uusilla segmenteillä. Riskinotto lisää myös haavoittuvuuden riskiä. Uusien innovaatioiden kehittämiseksi on paljastettava osaamista ja osaamattomuutta. Väärinkäytösten ja vahingoittumisen riskit kasvavat. Yhteistyön synnyttämää haavoittuvuutta voidaan kuitenkin hallita salassapitoa koskevin velvoittein.⁶⁴ Sopimuksenvaraisella salassapidolla täydennetään lainsäädännön tuomaa suojaa. Tämä pääluku pohjautuu liikesalaisuuksien oikeudelliseen suojaan ja erillisen salassapitosopimuksen etuihin. Pääluvussa käsitellään salassapidosta sopimista ja salassapitovelvollisuuden rajoja. Salassapidon edistämiseen liittyy olennaisena osana sopimussakko.

4.1. Liikesalaisuuksien oikeudellinen suoja

Alihankintasuhteessa tilaaja luovuttaa usein yksityiskohtaista tietotaitoa tuottajalle. Alihankintasuhteen yhteistyömäinen luonne edellyttää jo itsessään luottamuksellisten tietojen käsittelyä, niiden pohjalta sopimista. Salassapidon osalta tässä luvussa tutkitaan salassapidon lainsäädännöllistä suojaa, eli lähtökohtia salassapitovelvoitteelle. Lähtökohtaisesti voidaan todeta, että alihankintasuhteessa liikesalaisuuksien suoja ei ole tarpeeksi kattava yksin lainsäädännön perusteella. Liikesalaisuuksien suoja on lavennettava ja tarkennettava erillisin salassapitovelvoittein. Yritysten välisestä liikesalaisuuksien salassapidosta säädetään SopMenL:n 4§:ssä. Liikesalaisuuksista on säädetty myös Rikoslain (RL) 30 luvussa. RL 30 luvun 5§ koskee yrityssalaisuuden rikkomista ja 6§ yrityssalaisuuden väärinkäyttöä. RL:n säännökset liittyvät erityisesti elinkeinonharjoittajan palveluksessa oleviin henkilöihin. SopMenL:n ja RL:n säännökset ovat osin päällekkäisiä.

⁶³ Vapaavuori 2005: 1.

⁶⁴ Haavisto 2002.

SopMenL

SopMenL:n 4§1:n perusteella ”*Kukaan ei saa oikeudettomasti hankkia tai yrittää hankkia tietoa liikesalaisuudesta eikä käyttää tai ilmaista näin hankkimaansa tietoa.*”

Lain esitöiden⁶⁵ mukaan liikesalaisuuksia ei saa hankkia esimerkiksi tavalla, joka on rikoslaissa kielletty. Oikeudettoman tavan määrittely voi käytännössä olla hankalaa. Oikeudettomalla tavalla tarkoitetaan ainakin lainsäädännön perusteella kiellettyä tapaa. Yritysten välisessä yhteistyössä oikeudeton hankinta voi koskea sellaista tietoa, joka ei liity miltään osin osapuolten sopimuksenmukaiseen yhteistyöhön. Laissa on säädetty kielletyksi jo yritys liikesalaisuuden hankkimiseen. Jos osapuoli on jo hankkinut liikesalaisuuden oikeudettomasti, on tämän käyttö ja ilmaisu kolmannelle kiellettyä. Ensimmäisen momentin kiellossa annetaan suojaa erityisesti liikesalaisuuden hyväksikäytölle. Oikeudeton liikesalaisuuden hankinta aiheuttaa jo itsessään vahingon, lainkohdalla halutaan ehkäistä näin ollen vahinkojen laajentuminen.

SopMenL:n 4§2:ssa säädetään elinkeinonharjoittajan palveluksessa olevan salassapitovelvollisuudesta: *Joka elinkeinonharjoittajan palveluksessa ollessaan on saanut tiedon liikesalaisuudesta, ei saa sitä palvelusaikanaan oikeudettomasti käyttää eikä ilmaista hankkiakseen itselleen tai toiselle etua tai toista vahingoittaakseen.* Säännöksellä on pyritty ehkäisemään liikesalaisuuksien leviäminen organisaation ulkopuolelle. Lain sanamuodon mukaan säännös koskee elinkeinonharjoittajan palveluksessa olevaa. Näin ollen liikesalaisuuden hankintaan ei tarvitse liittyä moitittavia toimia. Säännös on osin päällekkäinen Työsopimuslain ja Rikoslain säännösten kanssa, mutta ”palveluksessa ollessaan” viittaa entistä laajempaan tulkintaan. Palvelussuhteen osalta lain esitöissä ei ole eritelty erilaisia palvelussuhteiden muotoja. On kuitenkin mainittu, että tällaista salassapitovelvollisuuden kestoa voidaan pidentää erillisellä sopimuksella. Salassapitovelvollisuus jatkuu automaattisesti myös palvelusajan jälkeen, mikäli liikesalaisuus on hankittu moitittavalla tavalla.⁶⁶

SopMenL:n 4§3:ssa on verrattain lavennettu toisen momentin ilmaisua ”palvelussuhteessa ollessaan”. Kolmannen momentin mukaan: ”*Joka elinkeinonharjoittajan puolesta tehtävää suorittaessaan on saanut tiedon liikesalaisuudesta tai jolle työn tai tehtävän suorittamista varten taikka muuten liiketarkoituksessa on uskottu tekninen esikuva tai tekninen ohje, ei saa sitä oikeudettomasti käyttää eikä ilmaista*”. Kolmannen momentin sanamuoto viittaa

⁶⁵ HE 114/1978 vp:14–15.

⁶⁶ HE 114/1978 vp:14–15.

nimenomaan yritysten väliseen toimeksiantosuhteeseen ja sen perusteella tehtyyn työsuoritukseen. Lain esitöiden mukaan tässä momentissa tarkoitetaan esimerkiksi elinkeinonharjoittajan toimeksiannosta työskentelevää konsulttia ja tähän verrattavaa toimijaa. Tällaisessa sopimussuhteessa on perusteltua laventaa salassapitovelvollisuuden voimassaoloaikaa myös sopimussuhteen jälkeiseen aikaan. Momentin teknisellä ohjeella ja teknisellä esikuvalla tarkoitetaan jokaista kirjallista ja suullista teknistä toimintaohjetta tai -mallia, jota tavalla tai toisella voidaan käyttää elinkeinotoiminnassa. Tällaisen ohjeen suoja-aika kestää niin kauan, kuin sillä on taloudellista merkitystä.⁶⁷

SopMenL:n 4§3:llä on erityistä painoarvoa alihankintasuhteeseen. Oikeuskäytännössä on katsottu, että pykälän kiellon perusteella alihankkija ei saa käyttää oikeudettomasti toimeksiantosuhteessa saamiaan teknisiä esikuvia tai teknisiä ohjeita. Esimerkkinä teknisistä esikuvista on ainakin piirustukset, mallit, kaavat ja näytteet. Tekninen ohje taas tarkoittaa esimerkiksi reseptiä, prosessikuvausta, asennus- ja käyttöohjetta. Jos tällaisia ohjeita tai esikuvia ei ole julkisesti saatavilla, niitä ei saa myöskään käyttää hyväksi muuhun kuin sopijaosapuolten määrittelemään tarkoitukseen. Jos sopimuksen varaisten hyödykkeiden tuottamiseksi tarvitaan lisäksi muita tilaajan toimittamia laitteita ja koneita, on tällaisten tuotantontekijöiden yhdessä käyttäminen niin ikään kiellettyä oikeudettomaan käyttöön.⁶⁸

Pykälän viimeisessä momentissa on edelleen lavennettu liikesalaisuuden suoja koskemaan sellaisia osapuolia, joille toisen liikesalaisuus on ilmaistu. SopMenL:n 4§4:n mukaan: *Joka on saanut toiselta tiedon liikesalaisuudesta, teknisestä esikuvasta tai teknisestä ohjeesta tietäen, että tämä on hankkinut tai ilmaissut tiedon oikeudettomasti, ei saa sitä käyttää eikä ilmaista*”.

SopMenL:n säädökset liittyvät juuri elinkeinonharjoittajien välisiin suhteisiin. Sen merkittävyys on vähentynyt rikoslain uudistusten myötä. SopMenL:n määräyksillä on kuitenkin merkitystä etenkin silloin, kuin RL:n mukaiset salassapitorikkomuksen ja etenkin rangaistavuuden kriteerit eivät täyty.

⁶⁷ HE 114/1978 vp:15.

⁶⁸ Rissanen, Airaksinen, Castrén, Harju, Jauhiainen, Kaisanlahti, Kivivuori, Kuoppamäki & Wilhelmsson 1999: 720–721.

Rikoslaki

Rikoslain kolmannessa kymmenessä luvussa säädetään muun muassa yrityssalaisuuden rikkomisesta ja yrityssalaisuuden väärinkäytöstä. RL:n 30.5§:n mukaan:

”Joka hankkiakseen itselleen tai toiselle taloudellista hyötyä tai toista vahingoittaakseen oikeudettomasti ilmaisee toiselle kuuluvan yrityssalaisuuden tai oikeudettomasti käyttää tällaista yrityssalaisuutta, jonka hän on saanut tietoonsa

1) ollessaan toisen palveluksessa,

2) toimiessaan yhteisön tai säätiön hallintoneuvoston tai hallituksen jäsenenä, toimitusjohtajana, tilintarkastajana tai selvitysmiehenä taikka niihin rinnastettavassa tehtävässä,

3) suorittaessaan tehtävää toisen puolesta tai muuten luottamuksellisessa liikesuhteessa tai

4) yrityksen saneerausmenettelyn yhteydessä,

on tuomittava, jollei teosta ole muualla laissa säädetty ankarampaa rangaistusta, yrityssalaisuuden rikkomisesta sakkoon tai vankeuteen enintään kahdeksi vuodeksi.

Tämä pykälä ei koske tekoa, johon 1 momentin 1 kohdassa tarkoitettu on ryhtynyt kahden vuoden kuluttua palvelusaikansa päättymisestä.

Yritys on rangaistava.

RL:n 30 luvun 5§ täydentää osin SopMenL:n 4§:n säännöstä. Hallituksen esityksen⁶⁹ mukaan säännöksen tarkoituksena on ollut yhtenäistää liikesalaisuuksien säännöksiä eri laeissa. SopMenL:n säännökset koskevat vain elinkeinonharjoittajan palveluksessa olevaa henkilöä. Näin ollen RL:n säännös laajentaa tapaa saada liikesalaisuus henkilön tietoon. Eräs merkittävä ero SopMenL:iin on salassapidon pituus. RL:n säännöksen mukaan salassapitovelvollisuus voi kestää maksimissaan kaksi vuotta RL 30.5§:ssa tarkoitettua palvelus- tai muun suhteen jälkeen. Lain esitöissä on myös katsottu, että salassapitovelvollisuuden kannalta työnantajan olisi syytä ilmaista työntekijöilleen

⁶⁹ HE 66/1988 vp: 85.

heidän salassapitoa koskevasta velvollisuudesta. Yrityksen tukitoiminnoissa työskentelevät työntekijätason henkilöiden ei välttämättä automaattisesti katsota olevan tietoisia heidän salassapitovelvollisuudesta, sillä työhön ei itsessään saata liittyä liikesalaisuuksien käsittelyä.

RL 30 luvun 6§ koskee yrityssalaisuuden väärinkäytön seuraamuksia. Sen mukaan yrityssalaisuuden oikeudeton käyttö tai kolmannelle ilmaisu johtaa sakkoon tai vankeuteen enintään kahdeksi vuodeksi. Tuomio yrityssalaisuuden väärinkäytöstä lisäksi edellyttää, että tällaisella teolla on tavoiteltu taloudellista hyötyä. Lain esitöiden mukaan tämä säännös vastaisi SopMenL:n 4§4:n kieltoa. RL:n säännöksen mukaan yrityssalaisuuden käyttö olisi oikeudetonta vasta silloin, kun se tähtäisi elinkeinotoiminnalle tunnusomaiseen taloudelliseen tulokseen.⁷⁰

Salassapidon rikkomisesta säädetään RL:n 31 luvun pykälissä 1 ja 2. Salassapitorikosta koskevan säännöksen RL 38.1§:n mukaan:

”Joka laissa tai asetuksessa säädetyn taikka viranomaisen lain nojalla erikseen määräämän salassapitovelvollisuuden vastaisesti

1) paljastaa salassa pidettävän seikan, josta hän on asemassaan, toimessaan tai tehtävää suorittaessaan saanut tiedon, taikka

2) käyttää tällaista salaisuutta omaksi tai toisen hyödyksi,

on tuomittava, jollei teko ole rangaistava 40 luvun 5 §:n mukaan, salassapitorikoksesta sakkoon tai vankeuteen enintään yhdeksi vuodeksi.”

Salassapitorikkomuksesta säädetään taas RL 31.2§:ssa:

”Jos salassapitorikos, huomioon ottaen teon merkitys yksityisyyden tai luottamuksellisuuden suojan kannalta taikka muut rikokseen liittyvät seikat, on kokonaisuutena arvostellen vähäinen, rikoksentekijä on tuomittava salassapitorikkomuksesta sakkoon.

⁷⁰ HE 66/1988 vp: 87.

Salassapitorikkomuksesta tuomitaan myös se, joka on syyllistynyt sellaiseen 1 §:ssä tarkoitettuun salassapitovelvollisuuden rikkomiseen, joka on erikseen säädetty salassapitorikkomuksena rangaistavaksi.”

Salassapitorikoksen ja salassapitorikkomuksen erot liittyvät teon vakavuuteen. Salassapitorikkomus on salassapitorikosta lievempää. Salassapitorikoksen ja salassapitorikkomuksen säännökset täydentävät lähinnä RL 30 luvun 4-6 pykälää. Toisin sanoen, jos yrityssalaisuuden rikkomisen tai yrityssalaisuuden väärinkäytöksen edellytykset eivät täyty, voi teko olla rangaistava RL 31 luvun 1 ja 2 pykälien perusteella. Nämä säännökset eivät kuitenkaan vaikuta suoranaisesti yritysten väliseen salassapitoon, vaan koskevat luonnollisten henkilöiden rikkeitä. Tällä seikalla on olennaisesti merkitystä salassapidon rikkeestä aiheutuville korvauksille. Rikoslain säännökset liittyvät lähinnä teon tuomittavuuteen ja vahingonkorvaukseen, mutta eivät erinäisiin sopimussakkoihin, joista yritykset voivat sopimuksin sopia.

4.2. Salassapidosta sopiminen

Lainsäädännön suoja salassa pidettäviin tietoihin ei vastaa yritysten todellisia tarpeita. Salassapitosopimuksin ja -velvoittein voidaan laajentaa ja täsmentää lainsäädännön tarjoamaa suojaa.⁷¹ Sopimuksenvaraisen salassapitovelvoitteen tavoitteena on osapuolten liikesalaisuuksien suojaaminen. Salassapitosopimus tai -ehto on luonteeltaan negatiivinen sopimusvelvoite. Osapuolta veloitetaan pidättäytymään jostain toimesta.⁷² Tällaisille velvoitteille on ominaista, että vahingon toteen näyttäminen voi olla hankalaa. Yritysten välisissä yhteistyösopimuksissa osapuolten välillä luovutetaan huomattava määrä informaatiota valmistus- ja tuotantoprosesseista sekä tuotteiden ominaisuuksista. Osapuolilla on intressi jakaa liikesalaisuuksia yhteistyön edistämiseksi. Tällaisia tietoja saatetaan luovuttaa jo ennen varsinaisen sopimuksen solmimista, sopimusneuvotteluissa. Yhteistyösuhteissa olisikin tärkeää sopia salassapidosta jo ennen sopimusneuvotteluja. Yhteistyön tuloksena syntyy uusia innovaatioita, parannuksia, keksintöjä ja tekijänoikeudellista materiaalia. Yhteistyön tuloksena syntyvästä know-howsta ja immateriaalioikeuksien käytöstä sopiminen voidaan liittää salassapitoa koskevaan sopimukseen.⁷³

⁷¹ Vapaavuori 2005: 4.

⁷² Hemmo 2005: 233.

⁷³ Kiiha 2002: 109–110.

Salassapitosopimuksella voidaan sopia siitä, miten sopimuskauden aikana tai sen solmimista varten luovutettavia tietoja voidaan käyttää. Etenkin tilaajan kannalta salassapitosopimuksella voidaan turvata liiketoimintatiedon pysyminen osapuolten välisenä. Salassapitosopimuksella voidaan välttää tilaajan liiketoimintatiedon siirtyminen sopimussuhteen ulkopuolelle. Salassapitosopimuksen hyödyt liittyvät etenkin riskienhallintaan. Salassapitosopimus toimii yleensä preventiivisenä suojana liikesalaisuuksien loukkaamiselle. Sopimusrikkomusten osalta salassapitosopimuksen merkittävänä etuna on osapuolen mahdollisuus vedota sopimusrikkomukseen ja vaatia sopimussakkoa. Sopimusrikkomuksesta aiheutuneita vahinkoja ei tarvitse todistaa, sopimusrikkomuksen todentaminen riittää.⁷⁴

Tämän tutkielman kannalta luottamuksellisen informaation määrittely salassapitosopimuksessa on ensiarvoisen tärkeää, mutta toisaalta myös haasteellista. Käsitteen sisältö on lähdeaineiston perusteella osin tulkinnanvarainen. Luottamuksellinen tieto on yleisesti laissa määriteltyä liikesalaisuutta laajempi käsite. Luottamuksellisen tiedon käsitteellä pyritään kattamaan kaikenlaiset liikesalaisuudet kokonaisuudessaan. Liikesalaisuudelle on ominaista, että sen salassapidolla on merkitystä yrityksen liiketoiminnalle. Liikesalaisuudet sisältävät taloudellisia ja teknisiä tietoja. Taloudelliset liikesalaisuudet voivat koskea organisaation rakennetta ja ydintoimintoja, esimerkiksi yrityksen sopimuksia. Liikesalaisuudet voivat myös liittyä yrityksen tuotantoon, sen hinnoitteluun tai tilausjärjestelmiin. Tekniset liikesalaisuudet liittyvät tuotteen rakenteeseen, materiaaleihin ja tuotantotapoihin.⁷⁵

Yritykset voivat venyttää luottamuksellisen tiedon määritelmää hieman pidemmälle, mitä lainsäädännössä liikesalaisuudella on tarkoitettu. Lainsäädännön tarkoittama liikesalaisuuden määritelmä ei ole riittävän täsmällinen. Osapuolten on syytä täsmentää liikesalaisuuden käsitettä salassapitosopimuksissa. Luottamuksellisen tiedon määrittelyllä salassapitosopimuksessa voidaan päästä huomattavasti kattavampaan suojaan, kuin mitä lainsäädäntö tarjoaa. Osa luottamukselliseksi määritellystä tiedosta saattaa kuitenkin kuulua liikesalaisuuden määritelmän ulkopuolelle. Tämän rajanvedon tulkinta on salassapitosopimuksen merkittävä haaste.⁷⁶

⁷⁴ Vapaavuori 2005: 151–152.

⁷⁵ HE 114/1978 vp.

⁷⁶ Vapaavuori 2005: 194–195.

Luottamuksellisen tiedon määrittelyn haasteet liittyvät suusanalliseen ja kokemukseen perustuvaan tietoon. Tuottajayritys saa yhteistyön aikana paljon uutta tietotaitoa⁷⁷ ja mahdollisesti tilaajayrityksen kehittämää teknologiaa. Liikesalaisuuden ulottaminen tällaiseen tietotaitoon ja muuhun muistinvaraiseen tietoon on tärkeää. Siirrettävässä tiedossa saattaa olla kyse sellaisesta ajan saatossa syntyneestä tiedosta, jota on hankala yksilöidä. Hyödykkeen tuottamiseen tarvittavaa tietoa on siirrettävä tilaajalta tuottajalle, jotta yhteistyölle asetetut tavoitteet toteutuvat. Tämä on molempien osapuolten intressi. Toisaalta tilaajalla on perusteltu intressi suunnata luovuttamansa informaation hyödyt omaan liiketoimintaan ja kumppanuussuhteeseen. Tällaisissa alihankintasopimuksissa on normaalia sopia salassapidosta, joilla suojataan liikesalaisuuksia, know-how:ta ja kaikkea sellaista tietoa, jolla on liiketoiminnallista arvoa.

Vapaavuoren⁷⁸ mukaan yleensä yritysten välisissä yhteistyösopimuksissa ei nimenomaisesti mainita immateriaalioikeuksista. Yhteistyösopimuksissa puhutaan ennemminkin know-how'n kuulumisesta tai siirtymisestä toiselle osapuolelle. Toisinaan osapuolet solmivat erillisen know-how lisenssisopimuksen. On siis määriteltävä know-how'n ja liikesalaisuuden väliset yhtäläisyydet ja erot. Käsitteet ovat osin päällekkäisiä. Liikesalaisuus on nähty vastineena sellaiselle elinkeinotoiminnassa käytettävälle tekniskaupalliselle know-how:lle, joka on salaista. SopMenL:n esitöissä⁷⁹ know-how on kuvattu yrityskokemukseksi, joka perustuu tiedonkäytön kokemukseen. Know-how on osittain samansisältöinen liikesalaisuuden kanssa. Kun know-how:n käsitettä laajennetaan edelleen, se voidaan ymmärtää kaikkena tietona ja kokemuksena, jota tietyn elinkeinon harjoittamiseksi tarvitaan. Know-how on vaikeasti yksilöitävissä ja sille annettava oikeudellinen suoja on suppeampi, kuin liikesalaisuudelle annettava suoja. Know-how:lle ei voida antaa liikesalaisuuksien kaltaista suojattua yksinoikeutta. Toisaalta taas salainen know-how voi tulla liikesalaisuutena suojatuksi. Jotta know-how:ta voidaan suojata, se on erikseen määriteltävä salaiseksi luottamukselliseksi tiedoksi.

Aaltosen⁸⁰ määritelmän mukaan know-how on yrityskokemus. Laajassa merkityksessä know-how:lla voidaan tarkoittaa kaikkea tietoa ja taitoa, jota tarvitaan elinkeinon harjoittamiseksi. Näin ollen termiin sisältyy teknistä ja kaupallista tietoa. Se voi pitää sisällään patentteja ja keksintöjä. Suppeammassa merkityksessä know-how kattaa

⁷⁷ Tietotaidolle on olemassa monia synonyymejä. Tässä tutkielmassa tietotaitoa kuvataan myös termeillä taitotieto ja know-how.

⁷⁸ Vapaavuori 2005: 48–50

⁷⁹ HE 114/1978: 14.

⁸⁰ Aaltonen 1985: 150.

sellaisen teknisen tiedon, jota tarvitaan esimerkiksi tietyn tavaran tai palvelun tuottamiseen taloudellisella tavalla. Toisaalta se voi kattaa myös taidot ja tiedot jonkin keksinnön hyväksikäyttämiseen tai koneen ylläpitoon ja käyttöön.

Vapaavuori mukailee know-how:n määritelmässä Komission tiedonantoa⁸¹. ”Tietotaidolla tarkoitetaan sellaisten käytännön tietojen kokonaisuutta, jota ei ole patentoitu ja joka on kokemusten ja kokeilun tulosta ja i) salaista, toisin sanoen ei yleisesti tunnettua eikä helposti saatavilla ii) merkityksellistä, toisin sanoen tärkeää ja hyödyllistä sopimustuotteiden tuottamiseksi; iii) yksilöityä, toisin sanoen kuvailtu niin tarkkaan, että voidaan todentaa salaisuuden ja merkityksellisyyden vaatimusten täyttyminen”⁸²

Know-how:lla on yleisesti merkitystä yrityksen kilpailukyvyille. Tietyn tuotteen valmistamiseen tarvitaan huomattavan paljon tietoa ja taitoa valmistusmenetelmistä ja tuotteiden teknisistä ominaisuuksista. Tämän lisäksi yrityksillä on sen toiminnan kannalta äärimmäisen olennaista kokemukseen perustuvaa tietoa, joka taas perustuu yrityksen ydintoimintaan ja menestykseen. Tästä tietotaidosta, know-howsta, tietämätön kilpailija ei pystyisi valmistamaan riittävän laadukkaita ja kilpailukykyisiä tuotteita.⁸³

Know-how:n suojaamisen osalta on tehtävä ero salaiselle ja ei-salaiselle know-how:lle. Raja on vedettävä liikesalaisuuksien ja ammattitaidon välille. Ei-salainen know-how on yleisesti ottaen yhtä kuin henkilöstön ammattitaito. Ei-salainen know-how voi olla jonkin ammattiryhmän yleisesti omaama tietotaito. Ei-salaiselle know-how:lle ei käytännössä voida antaa suojaa salassapitosopimuksin. Salainen know-how on erityistä ammattitietoa ja taitoa. Jotta know-how voidaan tulkita salaiseksi, sen on oltava riittävän hyvin yksilöitävissä ja erotettavissa. Salainen know-how ei saa olla yleisesti tunnettua, eikä helposti saatavilla olevaa. Sen on oltava merkityksellistä, tärkeää ja hyödyllistä tuotteiden tuottamiseksi.⁸⁴

Salainen know-how ei ole työntekijöiden yleistä ammattitaitoa. Se on erityistä ammattitaitoa, joka liittyy vahvasti yritykseen ja sen ydintoimintaan. Tällaista tietotaitoa muiden on vaikea kopioida. Työntekijän yleinen ammattitaito katsotaan yleisesti tunnetuksi tiedoksi ja siten sille ei voida antaa yrityssalaisuuden suojaa. Jos tietotaito

⁸¹ Vapaavuori 2005: 50.

⁸² Komission tiedonanto - Suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan soveltamisesta teknologiansiirtosopimukseen 2004: 47.

⁸³ Vapaavuori 2005: 50.

⁸⁴ Vapaavuori 2005: 49.

liittyy toimialalla työskentelevien koulutukseen, ja saman koulutuksen saaneet henkilöt ovat yleisesti omaksuneet tietotaidon, voidaan tällaista tietotaitoa luonnehtia lähinnä yleiseksi ammattitaidoksi. Mitä kokeneempi työntekijä on ja mitä pidemmälle tämä on erikoistunut, sitä kehittyneempää on myös tämän ammattitaito. Kokeneiden työntekijöiden ammattitaito katsotaan harvemmin salaiseksi know-how:ksi. On kuitenkin muistettava, ettei työntekijän yritykselle luoma liikesalaisuus muutu automaattisesti työntekijän ammattitaidoksi. Yritys saa edelleen suojaa työntekijöiden luomille liikesalaisuuksille, varsinkin jos liikesalaisuus on suurempi kokonaisuus kuin yhden työntekijän luoma ratkaisu.⁸⁵

Vapaavuorta⁸⁶ ja Vuorijokea⁸⁷ mukaillen, luottamuksellinen tieto voidaan määritellä salassapitosopimuksessa varsin laueasti kattamaan kaiken luovutettavan tiedon ja taidon:

1) Luottamuksellista tietoa ovat kaikki aineistot ja tiedot, jotka Luovuttaja luovuttaa tai paljastaa Vastaanottajalle taikka tämän edustajille tai neuvonantajille kohdassa X kuvatussa tarkoituksessa. Kyseessä voi olla aineistoa tai tietoa, jotka koskevat osapuolten strategioita, liiketoimintasuunnitelmia, taloudellista asemaa, budjettia, tuotteita ja palveluja, tuotekehitystä, keksintöjä, tutkimustuloksia, immateriaalioikeuksia, taitotietoa, markkinointia, asiakas-, päämies- ja yhteistyösuhteita taikka muita osapuolten liiketoimintaan liittyviä seikkoja.

2) Tieto on Luottamuksellista tietoa siitä riippumatta, onko se kirjallisessa muodossa, vai onko se paljastettu suullisesti, visuaalisesti, sähköisesti tai muulla tavoin.

3) Tämä sopimus koskee sen voimaantulopäivästä lukien myös sellaista Luottamuksellista tietoa, jonka osapuoli on kohdassa X mainittuun tarkoitukseen liittyen luovuttanut tai paljastanut toiselle osapuolelle ennen tämän sopimuksen voimaantuloa.

Näin lauea luottamuksellisen tiedon määritelmä on saanut kritiikkiä osakseen. Erilainen tieto saa erilaisen salassapidon turvan lainsäädännön valossa. Sopimussuhteissa liikkuu paljon myös sellaista tietoa, joka ei saa lainsäädännöllistä liikesalaisuuden suojaa. Hankaluuksia saattaa syntyä, jos luovuttavan osapuolen on todistettava salassapitovelvollisuuden rikkomus ja todistaa, että osapuoli on käyttänyt nimenomaan

⁸⁵ Vapaavuori 2005: 66–67.

⁸⁶ Vapaavuori 2005: 316.

⁸⁷ Vuorijoki 2007: 112.

salassa pidettäviä tietoja väärin. Rikkomuksen kiistävä osapuoli saattaa vedota tietojen yleiseen tuntemukseen tai salassapidon ulottumattomuuteen. Rikkomukseen vetoavan osapuolen olisi käytännössä pystyttävä todentamaan, mitä tietoja osapuolten välillä on kulkenut sopimussuhteen aikana. Mitä paremmin osapuolet pystyvät esimerkiksi luetteloimaan luovutettuja, luotettavia tietoja, sitä paremmin salassapitovelvollisuuden täyttymistä kyettäisiin jälkeenpäin seuraamaan ja mahdollisia rikkeitä todentamaan. Suusanallisen tiedon ja työntekijöiden ammattitaidon luettelointi ei käytännössä ole mahdollista, näin ollen suurimmat riskit liittyvät tällaisen salassapitovelvollisuuden rikkeisiin.⁸⁸

4.3. Salassapitovelvollisuuden rajat

Mihin salassapitosopimuksella voidaan velvoittaa? Millaisia velvoitteita salassapitovelvollisuus tuo tullessaan? Salassa pidettäväksi tarkoitettun tiedon määrittelyn jälkeen on määriteltävä salassapitovelvollisuuden rajat.

Salassapitovelvollisuudella vastaanottaja sitoutuu yleisesti pitämään luottamuksellisen tiedon salassa ja olemaan paljastamatta tai luovuttamatta niitä kolmannelle. Tällainen salassapitovelvollisuus sinänsä on varsin selkeää. Kuitenkin mitä enemmän vastaanottajaa rajoitetaan käyttämästä salassa pidettäviä tietoja, sitä enemmän syntyy mahdollisuuksia erilaisille tulkinnoille. Vastaanottavaa osapuolta voidaan velvoittaa olemaan käyttämättä luottamuksellisia tietoja muuhun tarkoitukseen, kuin osapuolten sopimuksessa nimeämään tarkoitukseen.⁸⁹ Yleensä tällaiseksi tarkoitukseksi määritellään sopimuksenvaraisen hyödykkeen toimittaminen tai tuottaminen. Luottamuksellisen tiedon käyttöä rajoittava ehto on varsin yleinen ja täysin perusteltu esimerkiksi alihankintasuhteessa. Erityisesti tietoja luovuttavalle on tärkeää, ettei luovutettuja tietoja käytetä muuhun käyttötarkoitukseen. Käytännössä tällaisen ehdon soveltaminen ei ole täysin selkeää ja riskitöntä. Vastaanottavankin osapuolen kannalta ehtoon on suhtauduttava varauksella.⁹⁰ Tällaisesta näkemyksestä voidaankin päätellä, että ehto olisi tilaajan kannalta edullinen. Toisaalta ehdon soveltamiseen liittyvä tulkinnanvaraisuus viittaa tilaajan kannalta haasteisiin rikkomukseen vedotessa. Miten

⁸⁸ Vapaavuori 2005: 196–197.

⁸⁹ Ehto voidaan muotoilla Vapaavuorta 2005: 316 mukaillen esimerkiksi näin: Tietojen vastaanottaja sitoutuu pitämään Luovuttajalta saamansa Luottamuksellisen tiedon salassa ja olemaan luovuttamatta ja paljastamatta sitä kolmannelle osapuolelle ja olemaan käyttämättä Luovuttajalta saamaansa Luottamuksellista tietoa muuhun kuin tämän sopimuksen kohdassa X mainittuun tarkoitukseen.

⁹⁰ Vapaavuori 2005: 210–211.

tilaaja todistaa tuottajan käyttäneen juuri salassa pidettäviä tietoja muuhun tarkoitukseen?

Salassapidon ulottuvuuteen liittyvät ongelmat kulminoituvat tässäkin yhteydessä viime kädessä tuottajan henkilöstön ammattitaitoon. Suuri osa yritysten tietokapasiteetista liittyy sopimussuhteiden kautta saatuun tietoon ja kokemukseen. Yhteistyösuhteessa luonnollisesti tuottava osapuoli oppii ja kehittyy. Tuottajan henkilöstö saa tietoonsa tilaajan liikesalaisuuksia ja muuta luottamuksellista tietoa. Työntekijät jalostavat tällaisesta kokemuksesta omaa ammattitaitoaan, jonka käyttöä ei luonnollisestikaan voida rajoittaa. Näin ollen luottamukselliset tiedot vaikuttavat tuottajan henkilöstön ammatilliseen osaamiseen ja kehittävät siten koko tuottajaorganisaation kyvykkyyttä. Asiakaskontakteista opittu tieto vaikuttaa väistämättä työntekijöiden ammattitaitoon ja sitä kautta sopimusosapuolen osaamiseen. Missä kohtaa vedetään raja ammattitaidon kehittymisen ja liikesalaisuuksien väärinkäytön välille? Toisaalta taas, missä kohtaa vedetään raja yhteistyön pohjalta syntyneen tiedon ja muuten liiketoiminnassa syntyneen tiedon välille? Salassapitosopimuksessa voidaan sopia, ettei tietoja vastaanottavalla osapuolella ole oikeutta käyttää ns. jäännöstietoa⁹¹, mutta tällaisen jäännöstiedon hyväksikäytön valvominen on hankalaa. Joka tapauksessa luottamuksellisten tietojen käyttöä rajoittava ehto tuo tilaajalle turvaa mahdollisten sopimuserimielisyyksien selvittämiseen.

Liian tiukkoihin salassapitoa koskeviin velvoitteisiin sitoutuminen saattaa aiheuttaa vaikeuksia tulevaisuuden uusissa liikesopimuksissa⁹². Näin ollen voidaan tulkita, että salassapidon rajoja voidaan sopimuksin laventaa tilaajan kannalta hyvinkin edulliseen suuntaan. Salassapitoa koskevin rajoittein voidaan kaventaa tuottavan osapuolen toimintamahdollisuuksia myös yhteistyösopimuksen jälkeen.

Toinen merkittävä ongelma salassapidon rajoihin liittyen koskee luovutettavan tiedon luonnetta. Jos osapuolet toimivat samalla toimialalla, vastaanottavalla osapuolella on todennäköisesti jo jossain määrin sellaista tietoa, jonka luovuttava osapuoli on tarkoittanut salaiseksi. Tällainen tieto liittyy ydinliiketoiminnan harjoittamiseen ja on luonteeltaan jokapäiväisesti tarvittavaa tietoa. Salassapitosopimuksen käyttämisrajoituksen mukaan tällaista tietoa ei saisi käyttää muussa tarkoituksessa, kuin mitä osapuolten välisessä sopimuksessa on määritelty. Problematiikka poistuu osin sillä

⁹¹ Jäännöstiedolla viitataan Hemmoa 2005: 330 ja Vapaavuorta 2005: 249 mukaillen yhteistyön aikana käsiteltävään tai sen tuloksena syntyvään tietoon, joka on muistinvaraista tai dokumentoitavissa olevaa. Tällaisen tiedon käytöstä voidaan sopia erillisin sopimusehdoin.

⁹² Vapaavuori 2005: 210–211.

perusteella, ettei vastaanottavalla osapuolella jo aikaisemmin hallussaan olevaa tietoa katsota salassapitosopimuksessa määritellyksi luotettavaksi tiedoksi. Tällaisissa tilanteissa tulkinta kallistuu yleensä vastaanottavan osapuolen eduksi.⁹³ Eihän osapuolten tarkoituksena ole rajoittaa toistensa toimintaedellytyksiä tarpeettomasti? Salassa pidettävän tiedon käyttämisrajoituksia koskevat ehdot ovat salassapitosopimuksen tärkeimpiä ehtoja, toisaalta myös haasteellisimpia.

Salassapidon rajoja määriteltäessä tulee huomioida myös kilpailulainsäädännön rajoitukset. Salassapitovelvollisuus voi ulottua Suomen KilpL:n soveltamisalan piiriin, jos toisen osapuolen liiketoiminnan harjoittamismahdollisuuksia rajoitetaan kohtuuttomasti. Salassapitosopimukseen ei usein liity kilpailuoikeudellisia kytköksiä. Kuitenkin sellaisia sopimusehtoja, joilla osapuolta kielletään käyttämästä saatua tietoa, on peilattava kilpailulainsäädäntöön. Erityisesti tilanteissa, joissa salassapitovelvollisuudella pyritään rajoittamaan tietotaidon käyttöä, joudutaan ehtojen lainmukaisuutta arvioimaan KilpL:n perusteella. Pelkästään ilmaisemis- ja käyttämisrajoitteen asettaminen luottamuksellisen tiedon vastineeksi ei rajoita kilpailua. Jos taas kyseessä on tietoa luovuttavan osapuolen sitoumus olla ilmaisematta muille vastaavaa tietoa tai olla käyttämättä sitä itse, saattaa sitoumuksella olla kilpailua rajoittavia vaikutuksia. Know-how:ta koskevat salassapitorajoitukset koskevat yleensä tietotaidon rajoittamista, tällä voi olla kilpailuoikeudellisia kytköksiä. Edelleen jos salassapitosopimus on osa sopimuskokonaisuutta, joka kuuluu jonkin ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaan, saattaa asetus johtaa myös sopimusehtojen rajoitteisiin. Salassapitosopimuksen velvoitteita käsitellään tällaisissa tilanteissa suhteessa pääsopimuksen velvoitteisiin. Tilannetta pitäisikin arvioida velvoitekokonaisuutena jo sopimuksen syntyhetkellä.⁹⁴

Salassapitosopimuksen tavoitteisiin voidaan päästä monin tavoin. Salassapitosopimuksilla voidaan päästä samaan lopputulokseen, kuin muilla osapuolta rajoittavilla sopimusehdoilla. Salassapitoehto ja kilpailukieltoehto ovat usein päällekkäisiä, kokonaan tai osin. Kun salassapitosopimus on tarpeeksi laaja ja kattava, estää se sopimuksen osapuolta yleensä myös harjoittamasta kilpailevaa toimintaa. Yleensä salassapitosopimuksen velvoitteet pysyvät voimassa myös sopimuskauden jälkeen, ainakin nimenomaisen viittauksen perusteella. Salassapitosopimus- tai lauseke on kuitenkin lähtökohtaisesti hyväksyttävämpi ja perustellumpi tapa suojata yrityksen liiketoimintaa ja kilpailukykyä. Kilpailukieltoehtojen tavoitteena on sananmukaisesti

⁹³ Vapaavuori 2005: 212–214.

⁹⁴ Vapaavuori 2005: 168–169.

kieltää tai rajoittaa kilpailua. Kilpailun rajoittaminen taas on useimmiten kilpailulainsäädännön vastaista.⁹⁵ Toisaalta taas salassapitovelvoitteen valvonta on hankalaa, näin ollen kilpailukiellolla voidaan vaikuttaa salassapitovelvoitteen valvontaan liittyviin haasteisiin.

Lähdekirjallisuuden perusteella alihankintasuhteessa voidaan pätevästi sopia, etteivät sopimuksen osapuolet paljasta valmistusmenetelmiä, salaista tietotaitoa tai muuta luottamuksellista tietoa niin kauan, kunnes siitä ei ole tullut julkista tietoa. Tällaisessa sopimussuhteessa salassapitovelvollisuus ulottuu vain sellaiseen tietoon, joka ei nimenomaisesti ole yleisesti tiedossa ja tunnettua. Alihankkijalta eli tuottavalta osapuolelta voidaan myös edellyttää, ettei tämä sopimuskauden jälkeenkään paljasta valmistusmenetelmiä, salaista tietotaitoa tai muuta luottamuksellista tietoa niin kauan, kunnes siitä ei ole tullut julkista tietoa. Lisäksi sopimuskauden aikana alihankkijan kehittämät teknisten parannusten oikeudet voidaan edellyttää siirrettävän tilaajalle.⁹⁶ Itse asiassa, jo salassapitosopimuksessa on aiheellista sopia siitä, kenelle yhteistyön tuloksena syntyneet keksinnät, parannukset ja know-how kuuluu.⁹⁷ Ehto, jolla alihankkijan eli tuottajan kehittämät tekniset parannukset siirretään tilaajalle, voi olla erityisen merkittävä tilaajan kannalta. Sen voi katsoa laventavan salassapitovelvollisuuden rajoja. Vaikka alihankkijan henkilöstön ammattitaito kehittyy, yhteistyösuhteen tuloksena syntyviä kehitysaskelaita voidaan suojata salassapitosopimuksella varsin kattavasti.

Salassapitovelvollisuuden voimassaolon suhteen tulee huomioida, ettei sitä sidota muun sopimuksen voimassaoloon. Huomio pätee toki muihinkin sopimuksen jälkeiseen aikaan tarkoitettuihin sopimusehtoihin. Salassapidon osalta tulisi todeta, että pääsopimuksen lakkaamisen yhteydessä salassapitovelvoitteet ja käyttämisrajoitteet jäävät nimenomaisesti voimaan. Salassapitovelvoite voidaan asettaa voimaan ikuisesti tai sovitun ajan. Laissa on kuitenkin rajoituksia sille, miten kauan salassapitovelvollisuus on oikeudellisesti pätevä esimerkiksi sellaisen tiedon osalta, joka on tullut julkiseksi. Salassapitosopimuksella lisätään tietyissä tilanteissa lainsäädännön suojan aukkoja. Voi kuitenkin syntyä tilanteita, jossa määräaikaisella salassapitosopimuksella vahingossa heikennetään lainsäädännön tarjoamaa suojaa. SopMenL:n valmisteluasiakirjoissa⁹⁸ on kuitenkin nimenomaisesti todettu, että elinkeinonharjoittajien välisissä toimeksiantosuhteissa salassapitovelvollisuus ei voi

⁹⁵ Vapaavuori 2005: 169–170.

⁹⁶ Alkio & Wik 2009: 300.

⁹⁷ Kiiha 2002: 109–110.

⁹⁸ HE 114/1978 vp.

rajoittua vain sopimuksen suoritusajaksi. Salassapitovelvollisuus olisi tällä perusteella lähtökohtaisesti voimassa myös sopimuksen päättymisen jälkeen.

4.4. Sopimussakko salassapitosopimuksen ehtona

Mikään salassapitosopimuksen ehto tai menettelyohje ei turvaa salassa pidettäviä tietoja yhtä hyvin, kuin merkittävän suuruinen sopimussakko⁹⁹. Salassapitosopimuksen tehosteeksi määrätään usein siis rikkeestä aiheutuva sopimussakko. Mitä tulkinnanvaraisemmin salassapitosopimus tai salassapitoehto laaditaan, sitä vaikeampaa sen rikkomuksen jälkikäteen todistaminen on. Sopimussakko on sopimusperustainen ehto, jolla osapuolet poikkeavat lakisääteisestä vahingonkorvausvelvollisuudesta tai täydentävät sitä. Sopimussakkoa ei tule sekoittaa vahingonkorvausvelvollisuuteen. Sopimussakkoa koskeva ehto voidaan tulkita pysyvän voimassa vielä sopimuksen päättymisen jälkeenkin.

Sopimussakko on varsin käyttökelpoinen suoja velkojalle. Sopimussakolla pyritään kannustamaan velvollisuuksien asianmukaiseen suorittamiseen. Tosin sopimussakko viittaa keppi-porkkana tematiikkaa käyttäen keppiin. Varsinkin yritysten välisissä sopimuksissa on tavallista käyttää negatiivisten velvoitteiden yhteydessä sopimussakkoa, jolla pyritään tehostamaan sopimuksen ehtojen noudattamista. Sopimussakolla on ensinnäkin merkittävä ennakoiva vaikutus, jos sakko on suuruudeltaan merkittävä, mutta kohtuullisuuden rajoissa. Kuitenkin salassapitosopimukseen ja muihin negatiivisiin velvoitteisiin voidaan liittää huomattaviakin sopimussakkoja. Ehdon tarkoituksena on, että salassapitosopimuksen rikkomisesta lankeaa velvollisuus maksaa sopimussakko rikkeeseen vetoavalle osapuolelle. Sopimussakko on yleisesti hyväksytty seuraus, mutta sen kohtuullisuus voi aiheuttaa ristiriitoja. Sopimussakon kohtuullisuusarviointi on taas aina tapauskohtaista.¹⁰⁰

Sopimussakon etuna on sen lankeaminen, vaikka velkoja ei olisi todellisuudessa kärsinytkään vahinkoa. Sopimussakko vapauttaa velkojan vahinkoa koskevasta näyttövelvollisuudesta. Velkojan ei siis tarvitse osoittaa kärsimänsä vahingon määrää, vaan sopimusehdon rikkominen itsessään aiheuttaa velvollisuuden suorittaa sopimussakko. Vahingot voivat olla todellisuudessa pienemmät, kuin sopimussakko. Velvollisuus sopimussakon suorittamiseen ei kuitenkaan poistu, vaikka voidaan todistaa, ettei velkoja kärsinyt mainittavia vahinkoa sopimusrikkomuksen vuoksi.

⁹⁹ Vapaavuori 2005: 241–242

¹⁰⁰ Hemmo 2007: 54.

Pelkkä todiste sopimusrikkomuksesta tässä tapauksessa riittää. Sopimussakon toisena merkittävänä etuna voidaan nähdä siihen liitettävän tuottamuskysymyksen toissijaisuus. Velallinen ei voi välttää maksuvelvollisuuttaan, vaikka pystyisikin näyttämään toteen, ettei rikkomus johdu huolimattomuudestaan.¹⁰¹

Sopimussakon ehtoon liittyy yleensä myös vastuun rajoittaminen. Vastuurajoitusehdossa voidaan määritellä, että velallisen vastuun yläraja on yhtä paljon kuin sopimussakon määrä. Näin ollen velkojalla ei ole oikeutta vaatia enempää korvausta, kuin mihin sopimussakko oikeuttaa. Toisaalta tällainen vastuun rajoittaminen voi olla epäedullista toimeksiantosuhteessa juuri tilaajan kannalta. Tilaaja voi joutua vastuuseen omalle asiakkaalleen, eikä pysty kattamaan tätä vastuutaan tuottajan suorittamalla sopimussakolla. Näin ollen sopimussakkoa koskevassa sopimusehdossa olisikin aiheellista sopia siitä, millaisia vaikutuksia sopimussakolla on osapuolten välisten vastuiden ylärajaan. Jos tavoitteena ei ole rajoittaa rikkovan osapuolen vastuun ylärajaa, olisi tästäkin oltava maininta. Osapuolet voivat käytännössä sopia, ettei velkojalla ole oikeutta sopimussakon ohella enää muuhun vahingonkorvaukseen. Toiseksi osapuolet voivat sopia, että velkojalla on oikeus saada vahingonkorvausta sopimussakon ylittävältä vahingon määrän osalta. Tai kolmanneksi, osapuolet voivat sopia, että velkojalla on oikeus sopimussakkoon ja vahingonkorvaukseen täysimääräisesti.¹⁰² Vahingonkorvauksen edellytyksenä tietenkin on kärsityn vahingon näyttäminen.

Sopimussakon lankeamiseen liittyy olennaisesti velkojan reagoiminen sopimusrikkomukseen. Rikkomukseen vetoavan osapuolen on oltava aloitteellinen heti rikkomuksen havaittuaan. Rikkomukseen on vedottava, jotta sopimussakon maksuvelvollisuus voi langeta rikkoneelle osapuolelle. Saattaa olla, että sopimusrikkomukseen johtaneet tapahtumat ovat johtuneet kummankin osapuolen myötävaikutuksesta. Tällöin merkittävässä asemassa on osapuolten reklamointi. Osapuolen laiminlyönti on ehkä näytettävä jälkeinpäin toteen. Tästä syystä dokumentoitavassa muodossa tapahtuva reklamaatio jättää jäljen, joka voidaan myöhemmin osoittaa. Reklamaation avulla voidaan perustellusti osoittaa menneisyydessä tapahtunut rikkomus. Tiukka ja todisteellinen reklamaatiokäytäntö kääntyy usein velkojan eduksi, jos vastuiden selvittäminen ajankohtaistuu. Velkojan asemaa parantaa rikkoneelle osapuolelle annettu mahdollisuus korjata epäasiallisen toiminta. Tällaisessa huomautuksessa (reklamaatiossa) on kuitenkin aiheellista todeta,

¹⁰¹ Hemmo 2006:504–505.

¹⁰² Hemmo 2005: 233–237.

ettei velkoja luovu sopimussakkoa ja vahingonkorvausta koskevista oikeuksistaan. Muutoin on uhkana, että huomautus tulkitaan velkojan ilmaisuksi luopua oikeuksistaan sitä vastoin, että rikkonut osapuoli korjaa rikkeensä. Toisaalta velkojan on arvioitava vastapuolen rikkomusten suuruutta. Vähäisistä rikkomuksista seuraava ankara reklamointi voi lisätä sopimuskumppaneiden välisiä jännitteitä ja heikentää yhteistyötä. Kuitenkin jos velkojan oma suoriutuminen esimerkiksi omaa toimeksiantajaansa kohtaan heikkenee, on syytä ryhtyä aktiiviseen reklamointiin velallista kohtaan. Reklamoinnissa kaikkein tärkeintä on siis selkeä dokumentaatio ja aikainen toimenpiteisiin ryhtyminen.¹⁰³

¹⁰³ Hemmo 2005a: 50–51.

5. KILPAILUKIELTOVELVOITE SOPIMUKSESSA

Tässä pääluvussa käsitellään kilpailukieltovelvoitetta sopimuksen ehtona. Luvussa perehdytään yksityiskohtaisesti kilpailukieltovelvoitteen oikeudelliseen sääntelyyn niin Suomen, kuin EU lainsäädännön osalta. Kilpailukieltovelvoitetta lähestytään sen tavoitteiden kautta. Lopuksi tässä luvussa pohditaan kilpailukieltovelvoitteen soveltamisen haasteita. Kilpailukieltoehtoa peilataan etenkin lojaliteettiperiaatteeseen.

5.1. Kilpailun rajoittamisen tavoitteet

Kilpailukieltovelvoitteen perimmäisenä tavoitteena on liiketoimintaosaamisen suojaaminen. Kilpailukielto rajoittaa näin ollen sopijaosapuolen mahdollisuutta harjoittaa vastakkaisen sopimusosapuolen kanssa kilpailevaa toimintaa¹⁰⁴. Kilpailukieltoehtoa käytetään erilaisissa liike-elämän sopimuksissa. Kilpailukielto saa aikaan hieman epätavallisen saamisoikeuden velalliselta (kilpailukieltoon sitoutuva osapuoli, tuottaja) velkojalle (hyötyvä osapuoli, tilaaja). Mitä enemmän informaatioyhteiskunta on kehittynyt, sitä enemmän myös kilpailukieltovelvoitteen käyttötarkoitus on muuttunut. Kilpailukiellon tavoitteena on suojata toimeksiantajan liiketoimintaa ja kilpailukykyä suhteessa alan muihin toimijoihin nähden. Kilpailukieltovelvoitteeseen suhtaudutaan entistä sallivammin, mutta toisaalta sen vaikutuksiin suhtaudutaan varauksellisesti.¹⁰⁵ Kilpailukiellolla voidaan saavuttaa perusteltua suojaa, mutta kilpailukiellon väärinkäyttö voi johtaa vapaiden markkinoiden perusteettomaan rajoittamiseen.

Useamman vuoden pituisessa alihankintasopimuksessa tilaajalla on intressi rajoittaa alihankkijaa kilpailemasta yhteistyösopimuksen mukaisilla hyödykemarkkinoilla. Toisin sanoen tilaaja haluaa estää tuottajaa tuottamasta tilaajaa vastaan kilpailevia hyödykkeitä sopimuskaudella ja välittömästi sopimuskauden jälkeen. Tässä tutkielmassa kilpailukiellon tavoitteena on tuottajaosapuolen kilpailevan toiminnan estäminen sopimuskaudella ja sopimuksen päättymisen jälkeen. Kilpailunrajoittamisen tarve liittyy sopimuskauden yhteistyöhön ja sen puitteissa luovutettuun osaamiseen. Alihankintasuhteessa tilaaja luo lisäarvoa tuottajan työpanokseen. Yhteisenä tavoitteenaan osapuolilla on tilaajan asiakasyrityksen palveleminen. Edellisessä luvussa käsitellyn mukaisesti, salassapitosopimuksella voidaan suojata liikesalaisuuksia. Know-

¹⁰⁴ Lindfelt 2011: 205.

¹⁰⁵ Huhtamäki 2010: 28.

how:n ja muun kokemukseen perustuvan osaamisen suoja ei kuitenkaan ole täysin pitävä salassapitosopimuksen turvin. Sopimuksenvaraisen salassapidon haasteet liittyvät kokemukseen liittyvän tietotaidon suojaamiseen. Tilaajan liiketoimintaosaamisen suoja voidaan laventaa kilpailukiellolla. Kilpailukiellon tavoitteena on, ettei tuottava osapuoli toimi yhteistyösuhteen aikana tilaajaa vastaan. Kilpailukieltovelvoitteella voidaan tavoitella kilpailun rajoittamista myös yhteistyösuhteen jälkeen. Kilpailunrajoitus saattaa koskea esimerkiksi yhteistyön aikana syntyneitä käyttöoikeuksia tai uusia markkina-alueita¹⁰⁶. Kilpailukiellolla sopimuskauden jälkeen halutaan siis estää tuottavaa osapuolta siirtymästä välittömästi sopimussuhteen päättymisen jälkeen tilaajaa vastaan kilpaileviin toimiin. Alihankintasuhteessa tämä voi tarkoittaa esimerkiksi tuottajan siirtymistä tilaajan kilpailijoiden palvelukseen. Näin ollen tuottaja käyttää hyväkseen tilaajalta oppimaansa tietotaitoa alan muun toimijan hyväksi.

Kilpailukiellolla on lähdeaineistossa mainittu olevan useampia tavoitteita. Kilpailuvirasto on päätöksessään¹⁰⁷ todennut, että kilpailukiellolla voidaan hyväksyttävästi tavoitella yrityksen goodwilliin ja taitotietoon liittyvän osaamisen suoja. Suojan tarve perustuu yrityksen sisäisten toimintojen ja asiakassuhteiden hallintaan liittyvään tietoon, jota muilla kilpailijoilla ei ole hallussaan. Kilpailun rajoittamisen oikeudellinen arviointi liittyy tältä osin velvoitteen ajalliseen keston. Kilpailukiellosta hyötyvän osapuolen on arvioitava, miten pitkään tällaisen kiellon voimassaolo on tarpeellista. Tällä on viitattu lähinnä markkinoiden luonnolliseen kehitykseen. Hyötyvän osapuolen tavoitteena on todennäköisesti mahdollisimman pitkä ajallinen rajoitus. Kilpailun rajoittaminen ei saa kuitenkaan ajallisesti velvoittaa tarpeettoman pitkään, sillä markkinat kehittyvät ja kilpailukieltovelvoitteella suojattavan tiedon merkitys heikkenee.

Kilpailukiellolla tavoitellaan Huhtamäen¹⁰⁸ mukaan yleensä seuraavia asioita:

- 1) Asiakaskunnan suojaaminen. Asiakaskunta liittyy yrityksen keskeisiin liikesalaisuuksiin ja on erityisen suojelun kohteena esimerkiksi yrityskauppojen yhteydessä.

¹⁰⁶ Lehtinen 2001: 16.

¹⁰⁷ Kilpailuvirasto 15.3.2002 Dnro. 1042/61/99.

¹⁰⁸ Huhtamäki 2010: 29–32.

- 2) Liikesalaisuuksien ja tietotaidon suojaaminen. Yrityksissä on tietotaitoa, joka täyttää liikesalaisuuden tunnusmerkistön ja tietotaitoa, joka katsotaan työntekijöiden yleiseksi ammattitaidoksi. Kilpailukiellolla pyritään suojaamaan mahdollisimman kattavasti tietotaidon ja yrityssalaisuuksien hyödyntäminen. Yleisesti liikesalaisuuksien ja tietotaidon suojaaminen kuuluu johtavassa asemassa tai muutoin erityisen vastuullisessa asemassa työskentelevien henkilöiden työ- ja johtajasopimuksiin.
- 3) Avainhenkilöiden sitouttaminen. Etenkin yrityskaupoissa uusi omistaja voi haluta sitouttaa yrityksen avainhenkilöitä yritykseen. Avainhenkilöiden sitouttamisen ja kilpailukiellon yhteys liittyy kilpailevan toiminnan sanktiointiin, mutta toisaalta varmasti myös kannustavaan palkkiojärjestelmään.
- 4) Liikearvon ja yleistaitotiedon säilyttäminen. Tämä tavoite eroaa liikesalaisuuksien ja tietotaidon suojelemisesta siinä, ettei liikearvon säilyttämistä ja esimerkiksi prosessiosaamista voida sitoa yksittäisten työntekijöiden työ sopimuksiin. Liikearvoa ja yleistietotaitoa koskeva kilpailukiello viittaakin myyjää sitovaan kilpailukieltovelvoitteeseen, kun tämä jää yhtiön palvelukseen.
- 5) Sidosryhmäsuhteiden turvaaminen. Salassapitosopimuksen ja kilpailukiellon välinen jako ei ole täysin selvä. Jos salassa pidettävä tieto liittyy sidosryhmäsuhteisiin ja koskee esimerkiksi alihankkijan roolia yrityksen arvontuottamisketjussa, voidaan tällaisen tiedon käytön käyttäminen kieltää ainoastaan kilpailukiellolla. Salassapitokiello liittyisi näin ollen vain työsuhteessa opittuun tekniseen ja työmenetelmiä koskevaan tietotaitoon, ei niinkään yleisiin sidosryhmän merkitystä koskevaan tietoon.

Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailulainsäädäntöä koskevassa selvityksessä¹⁰⁹ on taas todettu, että alihankintasuhteessa saattaa olla tarpeellista suojata tilaajan liiketoimintaa alihankkijalle asetettaville kilpailun rajoituksille. Tällaisessa kilpailua rajoittavassa sopimusehdossa alihankkija sitoutuu olemaan hyödyntämättä sille luovutettua teknologiaa ja tietotaitoa muuhun, kuin alihankintasopimuksessa määriteltyyn tarkoitukseen. Tällaiset ehdot eivät rajoita kilpailua vastoin kilpailulainsäädäntöä, kun teknologia on välttämätöntä tuotteiden valmistamiseksi, eikä alihankkija voisi valmistaa

¹⁰⁹ Työ- ja elinkeinoministeriö 2010: 18–19.

tuotteita muuten. Alihankkijan on siis välttämätöntä hyödyntää tilaajan teknologiaa ja tietotaitoa valmistaessaan sopimuksen mukaisia tuotteita.

Lähdeaineisto on osoittanut, että tarve tilaajan teknologian, osaamisen ja tiedon suojaamiselle on olemassa. Alihankintasuhteessa alihankkijasta voi kehittyä tilaajan osaamisen siirtymisen ansiosta itsenäinen ja tilaajaa vastaan kilpaileva toimia. Edellä käsitelty salassapitosopimus voi osaltaan olla päällekkäinen kilpailunrajoituksen kanssa, mutta sen heikkoutena on nähty valvonnan vaikeus. Toisinaan on epäilty alihankkijalla olevan mahdollisuus kiertää salassapitosopimuksia uusien kumppaneiden kanssa tehtävillä salassapitosopimuksilla. Alihankkijan kannalta kilpailukiello saattaa kuitenkin olla niin laaja, että se rajoittaa alihankkijan liiketoimintaa kohtuuttomasti. Kilpailukiello ei toisaalta saa rajoittaa alihankkijaa harjoittamasta omaa kehitystyötä.¹¹⁰

5.2. Kilpailunrajoituksen normatiivinen arviointi

Tässä alaluvussa käsitellään kilpailun rajoittamisen oikeudellisia rajoja. Alihankintasuhteessa kilpailun rajoittaminen liittyy tuottajaosapuolen liiketoiminnan rajoittamiseen. Kilpailulainsäädäntöä tutkimalla voidaan selvittää niitä perusteita ja toisaalta rajoja, joiden puitteissa kilpailun rajoittaminen on ylipäättään mahdollista. Kilpailukiellon soveltaminen ei ole lainsäädäntöön peilattuna yksinkertaista. Kilpailukiellon sallittavuuteen vaikuttaa Suomen kilpailulain ohella myös EU-lainsäädäntö. Suomen uusi kilpailulaki astui voimaan marraskuussa 2011. Kilpailulain muutoksen taustalla oli muun muassa tarve yhtenäistää kansallista lainsäädäntöä suhteessa EU-lainsäädäntöön. Koska kilpailulainsäädäntö liittyy entistä vahvemmin yhteismarkkinoihin, on EU-lainsäädännön tutkiminen tässä luvussa laajempaa. Myöskään tutkielmassa mainitun alihankkijan sijaintimaata ei ole nimenomaisesti rajoitettu Suomeen.

5.2.1. KilpL

Suomen kilpailulaki (KilpL) pohjautuu Euroopan yhteisön kilpailunormistoon. Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (SEUT) 101 artiklan 1 kohdassa määrätään yritysten välistä kiellettyä yhteistyötä. Artiklan säädös tulee sovellettavaksi unionin jäsenmaiden välisessä kaupankäynnissä, kun taas Suomen kilpailulakia

¹¹⁰ Työ- ja elinkeinoministeriö 2010: 18–19.

sovelletaan tapauksissa, jotka eivät ole omiaan vaikuttamaan EU:n jäsenmaiden väliseen kaupankäyntiin.

Suomen KilpL perustuu kieltoperiaatteelle. Kilpailulainsäädännön tavoitteena on vapaan kilpailun toimivuus ja tehokkuus, sekä markkinoiden oikeudenmukaisuus¹¹¹. Kilpailulain ensimmäisessä luvussa elinkeinonharjoittajan käsite on määritelty hyvin laveaksi. Lain toisessa luvussa säädetään elinkeinonharjoittajien välisistä kielletyistä kilpailunrajoituksista. KilpL 2.5§:llä kielletään sellaiset elinkeinonharjoittajien väliset sopimukset, *joiden tarkoituksena on merkittävästi, estää rajoittaa tai vääristää kilpailua, tai josta seuraa kilpailun merkittävä estyminen, rajoittuminen tai vääristyminen*. Kielletyksi on säädetty erityisesti sellaiset sopimukset, jotka rajoittavat tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä tai investointeja.

Lain esitöissä on mainittu, että KilpL:n säännökset kattavat vertikaalisen ja horisontaalisen kilpailunrajoittamisen. Vertikaalinen sopimuksellisuus viittaa tuotannon eri portailla toimiviin yrityksiin, kun taas horisontaalinen sopimuksellisuus viittaa samalla tuotannon tasolla toimiviin yrityksiin. Jotta tapaus kuuluu KilpL:n piiriin, on sopimuksen tai menettelyn tarkoituksena tai seurauksena oltava kilpailun merkittävä estyminen, rajoittuminen tai vääristyminen. Käytännössä kilpailun rajoittamisen merkittävyttä arvioidaan vähämerkittävyysarvioinnin avulla. Vähämerkitysarvioinnin mukaisesti menettelyllä voidaan katsoa olevan vähämerkityksellinen vaikutus kilpailuun, jos osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus ei ylitä 10 prosenttia. Kymmenen prosentin markkinaosuus edellyttää, että elinkeinonharjoittajat ovat keskenään todellisia tai mahdollisia kilpailijoita. Jos osapuolet eivät ole kilpailijoita keskenään millään markkinoilla, kummankaan elinkeinonharjoittaja markkinaosuus ei saa ylittää 15 prosenttia. Hallituksen esityksen mukaan markkinaosuuksilla ei ole painoarvoa, jos kilpailunrajoitus on luonteeltaan vakava. Eri tuotantoportaalla toimivat ja keskenään kilpailemattomat yritykset voivat siis syyllistyä vakavaan kilpailunrajoitukseen, jos menettelytavasta seuraa alueiden tai asiakkaiden rajoittamista, jolle myyjä voi myydä sopimuksessa tarkoitettuja hyödykkeitä.¹¹²

On arvioitava kilpailunrajoituksen tarkoituksenmukaisuutta ja merkitystä. Lain 5§:ssä kielletään sellaiset sopimukset ja menettelyt, joilla kilpailua merkittävästi rajoitetaan tai joista seuraa kilpailun merkittävä rajoittuminen. Vakavia kilpailunrajoituksia sisältäviä

¹¹¹ Kuoppamäki 2006: 4–5.

¹¹² HE 11/2004 vp: 31–33.

sopimuksia ei saa panna täytäntöön. KilpL:ssa mainittua merkittävyyden kriteeriä arvioidaan EU lainsäädännön pohjalta. Kilpailurajoitusehdon poikkeukset eivät yleisesti ottaen koske vakavimpia kilpailunrajoituksia, joita ovat muun muassa myyntihinnoista sopiminen, tuotannon ja myynnin rajoittaminen sekä markkinoiden ja asiakkaiden jakaminen.

Poikkeus viidennen pykälän kieltoon on säädetty KilpL:n 2.6§:ssä. Edellä mainitut rajoitukset eivät koske sellaisia elinkeinonharjoittajien välisiä sopimuksia tai menettelytapoja, joista ei aiheudu asianomaisille elinkeinonharjoittajille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden saavuttamiseksi. Tällä sanamuodolla viitataan sopimuksen tai menettelytavan tavoitteisiin. Sopimuksissa voi siis olla perusteltua rajoittaa kilpailua. KilpL:n 2.6§:ssä on säädetty sallituiksi sellaiset sopimukset tai menettelyt, joilla on positiivisia vaikutuksia tuotantoon, jakeluun tai tekniseen/taloudelliseen kehitykseen. Sallittuja ovat siis sellaiset menettelyt, joilla tehostetaan tuotantoa tai teknistä kehitystä. Sopimus tai menettely ei saa kuitenkaan asettaa elinkeinonharjoittajalle muita rajoitteita tai esteitä, kuin mitkä palvelevat em. tavoitteita. Lisäksi elinkeinonharjoittajien on käytettävä sellaisia menettelytapoja, jotka rajoittavat vähiten kilpailua. Tuotantoa on katsottu tehostettavan, kun seurauksena on kustannusten alentuminen tai hyödykkeiden laadun parantuminen. Teknistä tai taloudellista kehitystä voidaan katsoa tapahtuvan tilanteessa, jossa sopimuksella voidaan lisätä innovaatioiden määrää ja nopeutta. Esimerkkeinä on mainittu tutkimus- ja kehitystyö.

Hallituksen esityksessä on viitattu KilpL:n 2.6§:n poikkeuksiin. Tuotannon eri portailta toimivien elinkeinonharjoittajien välisillä sopimuksilla voidaan parantaa tuotantoa ja tehokkuutta, kun osapuolten toiminta sovitetaan paremmin yhteen. Tällaisilla menettelyillä voidaan saavuttaa liiketoiminnan kustannusten lasku ja liiketoiminnan kehittyminen. Näissäkin tapauksissa kilpailun rajoitusten osalta on arvioitava elinkeinonharjoittajien markkinavoimaa. On katsottu, että toimittajan markkinaosuuden ollessa alle 30 %, vertikaaliset sopimukset johtavat yleensä parannuksiin tuotannossa. Edellyttäen, etteivät vertikaaliset sopimukset sisällä vakavimpia kilpailunrajoituksia.¹¹³

Määttä¹¹⁴ mukaan nykyisen KilpL:n 2.6§ liittyy sallittujen kilpailurajoitusten arviointiin. Puhutaan niin sanotusta tehokkuussäännöstä. Tehokkuussäännölle on neljä kumulatiivista edellytystä, joiden on täytyttävä samanaikaisesti¹¹⁵:

¹¹³ HE 11/2004 vp: 34.

¹¹⁴ Määttä 2005: 474–475.

- 1) *Tehokkuusperiaate*, jonka mukaan sopimuksen on tehostettava tuotantoa, tuotteiden jakelua tai edistettävä teknistä kehitystä. Tämän seurauksena kustannukset voivat alentua, hyödykkeiden laatu voi parantua tai hyödykkeiden valikoima voi laajentua. Tekninen ja taloudellinen kehitys saattaa olla seurausta innovaatioiden kehittymisestä ja niiden määrän kasvusta. Myös sopimuksen osapuolten yhdistäessä resurssit, voidaan saavuttaa sellainen konsepti johon osapuolilla yksinään eli olisi mahdollisuutta, ja jonka johdosta toiminta laajenee.
- 2) *Kuluttajahyötyperiaate*, jonka mukaan kuluttajalle on jäätävä kohtuullinen osuus sopimuksella saatavasta hyödystä. Hyödyllä tarkoitetaan hinnan alentumisen ja laadun parantumisen lisäksi tuotevalikoiman laajenemista ja jakelujärjestelmien paranemista.
- 3) *Välttämättömyysperiaate*, jonka mukaan rajoitusten on oltava välttämättömiä asetettujen tavoitteiden suhteen. Kilpailua rajoittavan sopimuksen itsessään ja kilpailua rajoittavan sopimusehdon on oltava tarpeellinen suhteessa tavoiteltuihin tehokkuusetiuihin. Voidaankin arvioida, pystyvätkö osapuolet muulla tavoin saavuttamaan tavoitellut tehokkuusedut. Yleisesti mitä merkittävämpiä mittasuhte-etuja sopimuksella tavoitellaan, sitä todennäköisemmin ne ovat sallittuja.
- 4) *Kilpailuperiaate*, sopimus ei saa antaa sen osapuolille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävästi. Kilpailuperiaatteeseen liittyy myös markkinoille tulon kynnys. Markkinoille tulon vaikuttavat esimerkiksi alan yleinen sääntely, markkinoille tulon kustannukset ja toimialan tulevaisuuden näkymät.

Kilpailulainsäädäntöön liittyen tutkielman kannalta merkittävimmässä asemassa on vertikaalisten sopimusten sääntely ja vakavien kilpailunrajoitusten soveltaminen. Tässä tutkielmassa huomion kohteena on erityisesti tuotannon eri tasoilla toimivat elinkeinonharjoittajat. Alihankintasuhhteessa elinkeinonharjoittajat pyrkivät tehostamaan toimintaansa yhteistyön avulla. Sopimusehtojen osalta osapuolten on itse arvioitava ehtojen lainmukaisuutta. Kilpailulain esitöissä on todettu, että kilpailulainsäädännön tarkoituksena ”ei ole tarjota oikeussuojakeinoja yksittäisten sopimusriitojen ratkaisuun

¹¹⁵ Määttä 2005: 475–478.

tai suojata elinkeinonharjoittajaa kilpailijan tai kauppakumppanin kohtuuttomilta tai mielivaltaisilta menettelytavoilta.” Lain esitöissä kuitenkin on katsottu, että em. seikat voivat tulla välillisesti kilpailurajoituslain kautta arvioitaviksi, jos menettelyllä on suora kytkentä kilpailun toimivuuteen yleisesti.¹¹⁶

Kilpailuvirasto on tiedonannossaan määritellyt vähämerkityksellisiä sopimuksia¹¹⁷. Tiedonannon mukaan vertikaalisen sopimuksen kilpailunrajoituksen vähämerkityksellisyyttä arvioitaessa vaikuttavia tekijöitä ovat osapuolten markkinaosuus, kilpailun toimivuus ja mahdollisuudet välttää kilpailunrajoitus. Mitä alhaisempi on osapuolten markkinaosuus sopimuksen vaikutusalaan kuuluvilla merkityksellisillä markkinoilla, sitä useammin kyseessä on vähämerkityksellinen kilpailunrajoitus. Jos kilpailu kilpailunrajoituksen alaisilla markkinoilla katsotaan toimivan hyvin, ei rajoitukseen puuttumiseen ole aihetta. Lisäksi jos kilpailunrajoituksen kohteena oleva elinkeinonharjoittaja pystyy helposti välttämään kilpailunrajoituksen vaikutuksia, ei viranomaisilla ole aihetta puuttua rajoitukseen. Kilpailuvirasto on katsonut, että jos kilpailunrajoitus on kansantaloudellisesti vähämerkityksellinen, eikä rajoitus aiheuta suuria heijastusvaikutuksia muille markkinoille, voidaan viranomaisen toimenpiteistä pidättäytyä. Kilpailuviraston tiedoksiannossa huomautetaan, että KilpL koskee vain sellaisia kilpailunrajoituksia, jotka eivät vaikuta EU maiden väliseen kauppaan. Kilpailunrajoituksen vaikuttaessa EU jäsenmaiden väliseen kauppaan, siis kauppakriteerin täytyessä, tulee soveltaa EY:n perustamissopimuksen kilpailusääntöjä ja niiden perusteella alemmanasteista EY säädäntöä.

5.2.2. SEUT 101 artiklan soveltamisala

EU-lainsäädäntöä sovelletaan etenkin tilanteissa, joissa kilpailurajoitukset ovat omiaan vaikuttamaan jäsenmaiden väliseen kaupankäyntiin. EU:n kilpailusääntöjen tavoitteena on toimivan kilpailun aikaansaaminen ja sen varmistaminen, ettei yritysten keskinäisillä toimenpiteillä vahingoiteta vapaita markkinoita. Euroopan Unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen (SEUT) 101 artiklan tavoitteena on kieltää yritysten kilpailua vääristävä yhteistyö. Artiklan määräyksillä on olennainen vaikutus liikesopimuksissa käytettävään kilpailukieltovelvoitteeseen. Euroopan Unionin komission antaman asetuksen mukaan kilpailukieltovelvoitteeksi määritellään sellainen velvoite, joka estää ostajaa ostamasta, valmistamasta, myymästä tai jälleenmyymästä kilpailevia tavaroita tai palveluja.

¹¹⁶ HE 88/2010 vp: 54.

¹¹⁷ Kilpailuvirasto 2004.

Toisaalta kilpailukielloksi rinnastetaan velvollisuus ostaa yli 80 % sopimuksessa tarkoitetuista tavaroista toimittajalta tai tämän määräämältä yritykseltä.¹¹⁸

EU-lainsäädännössä kilpailun rajoittaminen on lähtökohtaisesti kielletty, mutta pääsääntöön on lukuisia poikkeuksia. Tässä alaluvussa käsitellään ensinnäkin SEUT 101 artiklan sisällöllistä merkitystä. Toiseksi luvussa käsitellään artiklan soveltamiseen merkittävimminkin liittyviä Komission tiedonantoja ja asetuksia. Alihankintasuhteeseen liittyy toisaalta myös sellaisia asiantiloja, jotka Komissio on huomionnut erillisessä alihankintasuhdetta koskevassa tiedonannossa. Kilpailukieltovelvoitteen pätevyyttä alihankintasuhteessa ei ole voida tarkastella vain SEUT 101 artiklan soveltamisasiakirjojen perusteella. Kuten edellä on kirjoitettu, alihankintasuhteessa siirrytään kohti avoimempaa yhteistyötä. Tietotaidon ja osaamisen luovuttamiseen liittyy myös immateriaalioikeudellinen näkökulma.

SEUT 101 artiklan 1 kohdassa yrityksiä kielletään rajoittamasta kilpailua yhdessä toisten yritysten kanssa¹¹⁹. SEUT 101 artiklan 1 kohdan perusteella kielletään ”*sellaiset yritysten väliset sopimukset, yhteenliittymien päätökset ja yhdenmukaistetut menettelytavat, jotka ovat omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ja joiden tarkoituksena on estää, vääristää tai rajoittaa kilpailua tai josta seuraa kilpailun estyminen, vääristyminen tai rajoittuminen yhteismarkkinoilla.*”

Erityisen kiellettyjä ovat niin sanotut vakavat kilpailurajoitukset, eli sellaiset sopimukset, joilla ”*a) suoraan tai välillisesti vahvistetaan osto- tai myyntihintoja taikka muita kauppaehtoja b) joilla rajoitetaan tai valvotaan tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä taikka investointeja c) joilla jaetaan markkinoita tai hankintalähteitä d) joiden mukaan eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin sovelletaan erilaisia ehtoja kauppakumppaneita epäedulliseen asemaan asettavalla tavalla e) joiden mukaan sopimuksen syntymisen edellytykseksi asetetaan se, että sopimusosapuoli hyväksyy lisäsuoritukset, joilla niiden luonteen vuoksi tai kauppatavan mukaan ei ole yhteyttä sopimuksen kohteeseen.*”

SEUT 101 artiklan 2 kohdan mukaan artiklan vastaiset sopimukset ja päätökset ovat mitättömiä. Mitättömyyden on katsottu koskevan sopimuksen kaikkia vaikutuksia, menneitä ja tulevia. Mitättömyyden takautuvuuden johdosta sopijaosapuolten tilannetta tulee tarkastella, kuin sopimusta ei olisi ollut. Oikeuskäytännössä mitättömyyden sääntö

¹¹⁸ Komission asetus Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin EUVL 330/2010.

¹¹⁹ Leivo, K., T. Leivo, H. Huimala & M. Huimala 2012: 115.

on käytännössä johtanut sopimuksen tulkintaan. Sopimuksesta on toisin sanoen irrotettava artiklan nojalla kielletyt ehdot ja arvioitava tällaisen sopimuksen oikeusvaikutuksia. Jos sopimusehtojen irrottaminen ei ole mahdollista, koskee mitättömyys koko sopimusta. Lisäksi jos kilpailunrajoitusehto katsotaan oleelliseksi osaksi sopimusta, katsotaan näin ollen koko sopimus mitättömäksi.

SEUT 101 artiklan 3 kohdan mukaan 1 kohdan nojalla kielletyt sopimukset ja päätökset voivat olla sallittuja, jos rajoittavalla järjestelyllä saadaan aikaan enemmän etuja, kuin kilpailunvastaista haittaa¹²⁰. Vastuu arvioinnista jätetään yrityksille itselleen. SEUT 101 artiklan 3 kohdan mukaan 1 kohdan määräykset eivät koske ”*yritysten välistä sopimusta tai yritysten välisten sopimusten ryhmää, yritysten yhteenliittymän päätöstä tai yritysten yhteenliittymien päätösten ryhmää, yhdenmukaistettua menettelytapaa tai yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmää, joka osaltaan tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä jättäen kuluttajille kohtuullisen osuuden näin saatavasta hyödyistä: a) asettamalla asianosaisille yrityksille rajoituksia, jotka eivät ole välttämättömiä mainittujen tavoitteiden toteuttamiseksi; b) antamatta näille yrityksille mahdollisuutta poistaa kilpailua merkittävältä osalta kysymyksessä olevia tuotteita.*”

Artiklassa käsite ”yritys” on määritelty laveaksi. SEUT 101 artiklan 1 kohta ”*yritysten väliset sopimukset, yritysten yhteenliittymien päätökset sekä yritysten yhdenmukaistetut menettelytavat*” viittaa vaatimukseen vähintään kahdesta yrityksestä. Yritykseksi luetaan yhtiöt, yhdistykset, osakkeenomistajat, luonnolliset henkilöt (harjoittaessaan taloudellista toimintaa) ja julkisyhteisöt. Yritysten yhteenliittymäksi voidaan tulkita sellainen järjestely, jossa yhteenliittymä harjoittaa taloudellista toimintaa. Taloudelliseen toimintaan taas liittyy voiton välillinen tai välitön tavoittelu.¹²¹ EU:n tuomioistuin on katsonut, ettei emo-, tytär- ja sisaryhtiöiden väliset sopimukset kuulu 101 artiklan soveltamisalaan. Yrityksen käsitteellä tarkoitetaan siis myös sellaista taloudellista yksikköä, joka muodostuu useammasta eri yhtiöstä. On arvioitava yritysten välisen päätäntävällän jakautumista.¹²²

SEUT 101 artiklan 1 kohdan viittaus sopimukseen, päätöksiin ja yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin on niin ikään lavea. Olennaista on osapuolten yhteisen tahdon näyttäminen toteen. Kehotukset ja tosiasiallinen toiminta voivat johtaa lopputulokseen,

¹²⁰ Ojala 2011: 155.

¹²¹ Leivo ym. 2012: 116–122.

¹²² Leivo ym. 2012: 122–125.

josta ei välttämättä kirjallisesti tai sanallisesti ole nimenomaisesti sovittu. Toisen osapuolen hiljainen hyväksyntä voi johtaa sopimukseksi tulkittavaksi toiminnaksi. Sopimukset ja päätökset liittyvät erityisesti vertikaalisessa suhteessa toimiviin osapuoliin. Yhdenmukaistetuksi menettelytavaksi on tulkittu sellainen toiminta, jossa toiselle osapuolelle paljastetaan tietoja omista aikomuksista markkinoilla. Yhdenmukaistettu menettelytapa ei välttämättä edes edellytä suoranaista ja tarkoituksenmukaista yhteydenpitoa. Yhdenmukaistetut menettelytavat liittyvät erityisesti kartellitapauksiin.¹²³ Alihankintasuhteen kannalta sopimuksen olemassaoloon liittyvät tulkinnat ovat yleensä toissijaisia. Vertikaalisessa suhteessa olevat osapuolet haluavat nimenomaisesti solmia kirjallisen sopimuksen. Näin ollen yhdenmukaistetut menettelytavat ja päätökset liittyvät keskenään kilpailevien yritysten välisiin toimiin.

SEUT 101 artiklan soveltaminen edellyttää kilpailukriteerin, kauppakriteerin ja tehokkuusperiaatteen täyttymistä. *Kilpailukriteeri* viittaa sellaisiin toimiin, joiden tarkoituksena tai seurauksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua yhteismarkkinoilla tai josta seuraa että kilpailu estyy, rajoittuu tai vääristyy. Toisin sanoen on selvitettävä, onko sopimuksella kilpailua rajoittava tarkoitus. Jos tällaista tarkoitusta ei ole, tulee selvittää sopimuksen mahdolliset seuraukset kilpailulle. Riittää siis, että sopimuksen jollain osalla tai ehdolla on kilpailua rajoittava vaikutus. Kilpailun rajoittamisen arviointi on objektiivista tulkintaa, jossa painoarvoa annetaan sopimuksen sanamuodolle. Sanamuodon tulkitsemisessa toki otetaan huomioon sopimuksen kokonaissisältö, oikeudellinen yhteys ja taloudellinen merkitys. Jos kilpailun rajoittamiseen johtavaa tarkoitusta ei löydy, voidaan arvioida sopimuksen vaikutuksia kilpailuun. Sopimusta on tarkistettava sen valossa, rajoittuuko kilpailu sopimuksen seurauksena.¹²⁴

Kilpailukriteerin täyttymiseen liittyy merkittävyyden vaatimus. Osapuolten välisten toimien on vaikutettava kilpailuun merkittävästi, jotta se kuuluu SEUT 101 artiklan soveltamisalaan. Sopimus ei kuulu artiklan soveltamisalaan, jos se vaikuttaa markkinoihin vain vähäisesti. On huomionarvoista, että jos osapuolten tarkoituksena on ollut kilpailun rajoittaminen, he eivät voi vedota vähämerkityksellisyyteen. Vähämerkityksellisyyteen voi vedota ainoastaan niissä tapauksissa, joissa kilpailun rajoittuminen on ollut vaikutusta muusta sopimuksesta. Vähämerkityksellisiä

¹²³ Leivo ym. 2012: 128–131.

¹²⁴ Leivo ym. 2012: 132–135.

sopimuksia koskee komission antama tiedoksianto, ”de minimis -tiedoksianto”¹²⁵, jota käsitellään jäljempänä.¹²⁶

Kauppakriteerillä viitataan artiklan sanamuotoon ”on omiaan vaikuttamaan jäsenmaiden väliseen kauppaan”. Jos siis kilpailurajoituksella ei ole merkittäviä vaikutuksia jäsenmaiden väliseen kauppaan, sovelletaan tapaukseen lähtökohtaisesti kansallista lainsäädäntöä. Jotta tapaus kuuluisi artiklan soveltamisalan piiriin, edellytetään vaikutuksen olevan tuntuva ja merkittävää. Tuntuvan ja merkittävä vaikutus ei yleensä täyty, jos sopimuksen osapuolet ovat pieniä tai keskisuuria yrityksiä.¹²⁷

Tehokkuusperiaate viittaa KilpL:n kanssa yhtenevään tulkitaan. Vaikka kilpailunrajoitus kuuluisi muuten SEUT 101 artiklan soveltamisalaan, se ei kuitenkaan ole kielletty, jos toimenpide ”*tehostaa tuotantoa tai tuotteiden jakelua taikka edistää teknistä tai taloudellista kehitystä jättäen kuluttajille kohtuullisen osuuden näin saatavasta hyödystä*”.

Oikeudellisesti pätevää kilpailukieltosopimusta tai -lauseketta määriteltäessä on arvioitava osapuolten välinen suhde. Koska tässä tutkielmassa käsitellään alihankintasuhdetta, oletetaan osapuolten toimivan tuotannon eri tasoilla. Eri tuotanto- ja jakeluportilla toimivien yritysten välisiä sopimuksia kutsutaan yleisesti vertikaalisiksi sopimuksiksi ja niihin liittyviä kilpailurajoituksia vertikaalisiksi rajoituksiksi¹²⁸. Toiseksi on määriteltävä tärkeimmät asetukset ja tiedoksiannot, jotka liittyvät SEUT 101 artiklan soveltamiseen. Koska tässä tutkielmassa käsitellään pk-yritysten välisiä sopimuksia, kyseeseen tulee ainakin De-minimis tiedoksianto (vähämerkityksellisyyden arviointi). Tämän lisäksi SEUT 101 artiklan soveltamiseen liittyy vertikaalisia sopimuksia koskeva komission asetus.

Komissio on antanut tiedoksiannon vähämerkityksellisistä sopimuksista, (De minimis -tiedoksianto)¹²⁹ johon KilpL:ssa suoraan viitataan. De minimis -tiedoksiannossa määritellään, milloin jäsenvaltioiden välisen kaupan merkittävyydkriteeri täyttyy. Kansallisesti de -minimis tiedoksiannon perusteella arvioidaan, koska kyseessä on kansallisella tasolla taloudellisesti merkittävä sopimus. Tiivistetysti voidaan todeta, ettei

¹²⁵ EYVL 2001: C368/13.

¹²⁶ Leivo ym. 2012: 136–140.

¹²⁷ Aine 1998: 41.

¹²⁸ Alkio & Wik 2009: 243.

¹²⁹ EYVL 2001: C368/13.

sopimukseen, joiden vaikutukset kilpailuun tai jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ovat vähäisiä, sovelleta SEUT 101 artiklan 1 kohdan kieltoa. Artiklan kieltoa sovelletaan ainoastaan sopimukseen, joiden vaikutukset markkinaolosuhteisiin ovat merkittävät. Komissio määrittelee vähämerkityksellisyyttä markkinaosuusrajojen avulla.

Yritysten on itse arvioitava sopimusten lainmukaisuus. Tiedonannon mukaan jäsenvaltioiden väliseen kauppaan ei vaikuta tuntuvasti sellaiset sopimukset, joiden osapuolten markkinaosuudet ovat seuraavien rajojen sisällä¹³⁰:

- 10 prosentin markkinaosuusraja keskenään kilpailevien yritysten välisten sopimusten osalta, sekä niissä tilanteissa joissa kilpailuasetelmaa ei voida määrittellä
- 15 prosentin markkinaosuusraja, jos sopimuksen tehneet yritykset eivät kilpaile keskenään.
- 5 prosentin markkinaosuusraja sellaisten sopimusten osalta, joiden kilpailua rajoittava vaikutus on kumulatiivinen.
- Markkinaosuusrajoja ei sovelleta pienten ja keskisuurten yritysten välisiin sopimukseen, koska on harvinaista, että ne voisivat vaikuttaa tuntuvasti jäsenvaltioiden väliseen kilpailuun.

De minimis -tiedonannon mukaisia poikkeuksia ei kuitenkaan sovelleta sellaisiin kilpailijoiden välisiin sopimukseen, joiden tarkoituksena on rajoittaa tuotantoa tai myyntiä, vahvistaa myyntihintoja tai rajoittaa tuotteen toimittamista asiakaskunnalle.¹³¹

KilpL:ssa ei ole määritelty varsinaisesti vähämerkityksellisiä sopimuksia, vaan Kilpailuvirasto on viitannut komission De minimis-tiedoksiintoon vanhan kilpailunrajoituslain soveltamisohjeiden yhteydessä. Kotimaisissa tapauksissa Kilpailuvirasto voi arvioida kilpailurajoitusten merkittävyyttä, vaikka de minimis -tiedoksiannossa tarkoitettu kauppakriteeri ei täytyisikään. Vähämerkityksellisyyttä arvioitaessa kansallisella tasolla, Kilpailuvirasto soveltaa tuomioistuimen ja komission ennakkotapauksia käyttäen tulkinta-apunaan de minimis -tiedoksiintoa. Toisin sanoen

¹³⁰ Ojala 2011: 150.

¹³¹ Ojala 2011: 150.

kansallisissa tapauksissa kilpailunrajoitusten vähämerkityksellisyyttä peilataan niin ikään osapuolten markkinaosuuksiin.¹³²

Kilpailurajoitusten sovellettavuutta alihankintasopimukseen on käsitelty lähdeaineistossa vain vähän. Komissio on antanut alihankintaa koskevan tiedonannon vuonna 1979¹³³. Tiedonannossa komissio käsittelee alihankintasuhteen kilpailuoikeudellisia vaikutuksia. Alihankintasopimuksen arviointiin suhteessa SEUT 101 artiklaan vaikuttaa alihankintasopimuksen ehdot ja osapuolten välinen kilpailusuhde.¹³⁴

Komission alihankintaa koskevassa tiedonannossa¹³⁵ on määritelty, että SEUT 101 artiklan estämättä alihankkijaa voidaan sopimuksella rajoittaa alihankintasuhteessa seuraavasti:¹³⁶

- toimeksiantajan toimittamia laitteita, teknologiaa tai tietotaitoa ei saa käyttää muuhun tarkoitukseen kuin alihankintasopimuksen täyttämiseen
- toimeksiantajan toimittamaa teknologiaa ei saa luovuttaa kolmannen käyttöön
- tavarat, palvelut tai työ, jotka ovat seurausta tällaisen teknologian käytöstä, saadaan toimittaa ainoastaan toimeksiantajalle tai hänen lukuunsa

Edelliset rajoitukset kuitenkin edellyttävät, että alihankkija tarvitsee kyseistä teknologiaa tai laitteita työn suorittamiseksi kohtuullisilla ehdoilla toimeksiantajan ohjeiden mukaan. Tiedonannossa on todettu, että edellisten ehtojen katsotaan täyttyvän, kun sopimuksen täyttäminen edellyttää alihankkijaa käyttämään.¹³⁷

- toimeksiantajan omistamia tai tämän käytössä olevia teollisuusosoikeuksia
- toimeksiantajan käytössä olevaa teknistä tietoa tai salaisia valmistusmenetelmiä, tutkimuksia, suunnitelmia tai asiakirjoja, jotka toimeksiantaja on laatinut tai teettänyt, tai
- toimeksiantajan muotteja, malleja tai työkaluja, jotka mahdollistavat muista markkinoilla valmistettavista tuotteista poikkeavan valmistustavan.

¹³² Kilpailuvirasto 2004.

¹³³ Komission tiedonanto eräiden alihankintasopimusten arvioinnissa suhteessa Euroopan talousyhteisön perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohtaan, EUVL 1979 C 1/2.

¹³⁴ Leivo ym. 2012: 597.

¹³⁵ EUVL 1979 C 1/2.

¹³⁶ Alkio & Wik 2009: 299.

¹³⁷ Alkio & Wik 2009: 299.

Kuitenkin jos alihankkija voi kohtuullisin kustannuksin ja ehdoin hankkia tuotteiden valmistamiseen tarvittavaa laitteistoa ja teknologiaa, eivät em. rajoitteet ole perusteltuja. Jos siis tilaaja ei anna muuta, kuin kuvaavaa tietoa, ei tällaiselle tiedolle voida antaa salassa pidettävän tietotaidon suojaa. Kilpailua rajoittavilla ehdoilla ei saa rajoittaa alihankkijan mahdollisuutta kehittää liiketoimintaansa sopimuksen tarkoittamalla alalla.

¹³⁸

Leivon ym.¹³⁹ näkemys tukee alihankintatiedonantoa. Alihankintasopimukseen voidaan liittää seuraavia sopimusehtoja, joiden ei katsota olevan SEUT 101 artiklan vastaisia:

- Luottamuksellisen tiedon salassapito ja sen käytön kieltäminen voidaan asettaa velvollisuudeksi kummallekin osapuolelle. Kumpaa tahansa osapuolta voidaan kieltää paljastamasta tai valmistusmenetelmiä tai muuten luonteeltaan salaista taitotietoa taikka neuvottelujen tai sopimuksen voimassaoloaikana saatua toiselle osapuolelle kuuluvaa luottamuksellista tietoa. Alihankkijaa voidaan lisäksi velvoittaa olemaan käyttämättä sopimuksen päättymisen jälkeen valmistusmenetelmiä tai muuta sopimuksen voimassaolon aikana saatua salaista taitotietoa. Tällaiset velvoitteet ovat sallittuja niin kauan, kun niistä ei ole tullut julkisia.
- Teknisten parannusten siirtämistä toimeksiantajalle, siltä osin kun alihankkija on tehnyt sopimuksen voimassaolon aikana. Kuitenkaan alihankkijan oikeutta määrätä oman tutkimus- ja kehittäelytyönsä tuloksia ei saa rajoittaa, mikäli tuloksia voidaan käyttää hyväksi itsenäisesti.
- Lisenssin käyttöoikeus voidaan rajoittaa koskemaan vain toimeksiantajan hyväksi tehtäviä tuotteita. Toisin sanoen toimeksiantaja voi kieltää alihankkijaa käyttämästä lisenssin tai tavaramerkin käyttöoikeutta muuhun kuin sopimuksessa määritellyyn tarkoitukseen, toimeksiantajan hyväksi.

alihankintasopimuksia käsitellään kilpailuoikeudellisesti, kuten muitakin vertikaalisia/horisontaalisia sopimuksia. Komissio on antanut asetuksen vertikaalisista sopimuksista. (ns. vertikaalinen ryhmäpoikkeusasetus). Ensinnäkin vertikaaliset rajoitukset on nähty jo lähtökohtaisesti suotuisammiksi, vähemmän haittaa

¹³⁸ Alkio & Wik 2009: 300.

¹³⁹ Leivo ym. 2012: 599.

aiheuttaviksi, kuin horisontaaliset sopimukset. Toiseksi, vertikaalisessa ryhmäpoikkeusasetuksessa määritellään sellaisia sopimuksia, jotka kuuluvat SEUT 101 artiklan 3 kohdan poikkeuksiin.¹⁴⁰

Vertikaalisen ryhmäpoikkeusasetuksen mukaan tietynlaiset vertikaaliset sopimukset voivat parantaa tuotantoketjun taloudellista tehokkuutta. Komission ryhmäpoikkeusasetuksen mukaan SEUT 101 artiklan kilpailunrajoituskieltoa ei sovelleta sellaisiin sopimuksiin, jotka täyttävät ryhmäpoikkeusasetuksen ehdot. Ryhmäpoikkeusasetuksen keskeisimmät ehdot ovat 1) markkinaosuusraja ja 2) ei vakavia kilpailunrajoituksia. Ryhmäpoikkeusasetus siis soveltuu vain, jos sekä toimittajan ja ostajan yhteenlaskettu markkinaosuus on enintään 30 %. Kokoluokaltaan pienten ja keskisuurten yritysten väliset sopimukset tuskin vaikuttavat jäsenmaiden väliseen vaihdantaan tai vapaaseen kilpailuun merkittävästi. Komissio edelleen painottaa, että markkinaosuusien täytyminen tai sen puute ei vaikuta vakavien kilpailukieltorajoitusten tuomittavuuteen. Yksikin vakava kilpailunrajoitusehto vie koko sopimuksen ryhmäpoikkeusasetuksen ulkopuolelle. Näiden ehtojen oletetaan rajoittavan kilpailua merkittävästi, SEUT 101 artiklan vastaisesti, eikä sopimusta voida pitää vähämerkityksellisenä.¹⁴¹

Vertikaalisen ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisedellytyksenä on osapuolten vertikaalinen asema markkinoilla. Vertikaalisella sopimuksella tarkoitetaan sopimuksia, joihin sitoutuneet yritykset toimivat sopimuksen mukaisten tuotteiden kannalta tuotannon eri jakeluportaita ja jotka koskevat tavaroiden ja palveluiden ostoon, myyntiin ja jälleenmyyntiin koskevia ehtoja. Ryhmäpoikkeusasetusta ei sovelleta sellaiseen vertikaaliseen sopimukseen, joka kuuluu jonkun muun ryhmäpoikkeusasetuksen soveltamisalaan (kuten teknologian siirtoa koskeva ryhmäpoikkeusasetus, erikoistumisopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus, tutkimus- ja kehityssopimuksia koskeva ryhmäpoikkeusasetus).¹⁴²

Immateriaalioikeudet liittyvät useisiin sopimuksiin. Lisenssisopimukseen sovelletaan useimmiten teknologian siirtoa koskevaa ryhmäpoikkeusasetusta. Kuitenkin vertikaalinen ryhmäpoikkeusasetus soveltuu immateriaalioikeuksia koskeviin sopimuksiin, jos immateriaalioikeuksien katsotaan olevan sopimuksen liitännäisiä

¹⁴⁰ Komission asetus Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin EUVL 330/2010.

¹⁴¹ Leivo ym. 2012: 502.

¹⁴² Leivo ym. 2012: 503; EUVL 330/2010.

rajoituksia; toisin sanoen immateriaalioikeudet ovat osa jakelu- tai toimitussopimusta, immateriaalioikeudet eivät ole sopimuksen päätarkoitus, immateriaalioikeudet myönnetään tavaroita ostavalle osapuolelle, immateriaalioikeudet liittyvät suoraan tavaroiden tai palveluiden ostoon, myyntiin tai jälleenmyyntiin, immateriaalioikeudet eivät johda kiellettyihin kilpailunrajoituksiin.¹⁴³ Kuitenkaan immateriaalioikeuksiin liittyvillä sopimusehdoilla ei saa olla kilpailua merkittävästi rajoittavaa tavoitetta, eivätkä ne saa johtaa samaan lopputulokseen, kuin vakavimmat kilpailukielto-rajotukset.¹⁴⁴

Alihankintasuhteessa olisikin arvioitava immateriaalioikeuksien merkitystä suhteessa sopimuskokonaisuuteen. Yleisesti ottaen Haarmanen ja Mansala¹⁴⁵ ovat katsoneet, että immateriaalioikeuksien merkitys yritysten liiketoiminnassa on kasvanut huomattavasti. Immateriaalioikeudet liittyvät henkisen työn tulosten taloudelliseen hyödyntämiseen. Immateriaalioikeudet vaikuttavat suoraan yrityksen toimintaan, strategiaan ja kehitykseen. Yritysten on tiedostettava, että immateriaalioikeudet ovat tärkeä voimavara ja niiden suojaaminen kilpailukyvyn edellytys. Niiden hankkiminen ja hallinnointi aiheuttaa kustannuksia.

Komission teknologiansiirtosopimuksia koskevalla ryhmäpoikkeusasetuksella¹⁴⁶ viitataan SEUT 101 artiklan 3 kohtaan. Teknologian siirtosopimukset eivät niitä koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen mukaan kuulu SEUT 101 1 kohdan kiellon piiriin. Teknologian siirtosopimukset liittyvät vahvasti immateriaalioikeuksien siirtoon. Immateriaalioikeudet¹⁴⁷ liittyvät tässä tutkielmassa erityisesti sellaisiin sopimuksiin, joissa käsitellään taitotiedon käyttö lupaa tai jotka sisältävät määräyksiä immateriaalioikeuksien käyttöön ja siirtoon. Taitotiedon on oltava luonteeltaan salaista, merkityksellistä ja yksilöityä. Immateriaalioikeuksia koskevat määräykset eivät muodosta sopimuksen päätavoitetta, mutta liittyvät suoraan sopimustuotteiden tuotantoon.

Teknologiansiirtosopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen mukaan teknologian siirtoa koskevat kahden yrityksen väliset sopimukset parantavat yleensä taloudellista

¹⁴³ Leivo ym. 2012: 506–507.

¹⁴⁴ Leivo ym. 2012: 507.

¹⁴⁵ Haarmanen & Mansala 2012: 18.

¹⁴⁶ Komission asetus perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta teknologiansiirtosopimusten ryhmiin EUVL 2004 772/2004 L 123.

¹⁴⁷ Immateriaalioikeudet sisältävät tässä tutkielmassa teollisoikeudet, tietotaidon, tekijänoikeudet ja näiden lähioikeudet. Immateriaalioikeuksien määritelmä mukaillee siis komission määritelmää asetuksessa teknologiansiirtosopimuksista.

tehokkuutta ja edistävät kilpailua. Ne voivat vähentää päällekkäistä tutkimusta ja lisätä innovaatioita. Tällaisilla sopimuksilla saatavat hyödyt ovat usein kilpailulle aiheutuvia haittoja suuremmat. Toisaalta taas Leivo ym.¹⁴⁸ ovat katsoneet, että alihankintasopimuksien kilpailunrajoituksia koskeva merkittävin EU-lainsäädännön lähde on komission alihankintatiedonanto. Toisaalta alihankintasopimuksia peilataan kokonaisuudessaan myös komission vertikaaliseen ryhmäpoikkeusasetukseen. Näin ollen teknologian siirtosopimuksia koskevan ryhmäpoikkeusasetuksen perusteella voidaan todeta, että immateriaalioikeuksien käyttöä koskevat sopimuksen liitännäisrajoitukset ovat lähtökohtaisesti luonteeltaan sallittuja myös alihankintasuhteessa.

Vertikaalisessa ryhmäpoikkeusasetuksessa on säädetty myös kilpailukieltovelvoitteiden sallitusta pituudesta. Sopimussuhteen aikana kilpailukielto on sallittu ryhmäpoikkeusasetuksessa enintään viideksi vuodeksi. Kilpailukielto katsotaan yli viiden vuoden mittaiseksi, jos sen voimassaolo uusiutuu hiljaisesti aina viiden vuoden sopimuskauden jälkeen. Sopimussuhteen päättymisen jälkeiset kilpailukiellot eivät lähtökohtaisesti kuulu ryhmäpoikkeuksen soveltamisalan piiriin. Tästä poikkeuksena kuitenkin franchise sopimukset, joissa kilpailukielto on sallittu yhdeksi vuodeksi sopimussuhteen jälkeen, jos se on välttämätöntä toimittajan ostajalle luovuttaman tietotaidon suojaamiseksi. Tällaisen taitotiedon on oltava siis luonteeltaan salaista (ei yleisesti tunnettua) ja olennaista (taloudellinen arvo) liiketoiminnan kannalta.¹⁴⁹ Toisaalta komission alihankintatiedoksiannossa on nimenomaisesti tunnistettu tarve jatkaa kilpailukieltoa sopimussuhteen päättymisen jälkeen etenkin, jos suojattavien immateriaalioikeuksien luonne sitä vaatii.

Tämän alaluvun yhteenvetona voidaan todeta, että SEUT 101 artiklan 1 kohdan perusteella kilpailua rajoittavat sopimukset ovat lähtökohtaisesti kiellettyjä. Artiklan kolmannen kohdan poikkeuksista säädetään komission antamissa ryhmäpoikkeusasetuksissa. Erityisesti alihankintaa koskee komission tiedonanto alihankintasopimuksista. Asetusten ja tiedonannon perusteella alihankintasuhteessa on perusteltu tarve suojata etenkin immateriaalioikeuksia. Kilpailun oikeudellisesti pätevä rajoittaminen liittyy tilaajan liiketoimintaosaamiseen ja sellaiseen tietotaitoon, jolla on taloudellista merkitystä. Pätevä kilpailun rajoittaminen liittyy etenkin taloudelliseen tehokkuuteen ja innovatiivisuuden kasvuun. Oikeudellisesti pätemätön kilpailun rajoittaminen liittyy perusteettomaan toisen osapuolen rajoittamiseen. Näin ollen

¹⁴⁸ Leivo ym. 2012: 629.

¹⁴⁹ Leivo ym. 2012: 508–509.

vakavimmat kilpailunrajoitukset ovat aina kiellettyjä. Alihankintasuhteessa, kun tilaaja luovuttaa tietotaitoa tuottajalle, voidaan kilpailua rajoittava velvoite ulottaa myös sopimussuhteen päättymisen jälkeiseen aikaan. Alihankintasuhteen kilpailua rajoittavaa velvoitetta ja sen vaikutuksia arvioidaan aina kokonaisuutena. Tämän kokonaisuuden tulkintaan vaikuttavat sopijaosapuolten toimiala, markkinavoima ja maantieteellinen toiminta-ala. Pienten ja keskisuurten yritysten sopimuksilla on harvemmin merkittävää vaikutusta jäsenmaiden väliseen vaihdantaan.

5.3. Näkökulmia kilpailukieltovelvoitteeseen sopimusehtona

Alihankintaa koskevissa sopimuksissa voi tulla kyseeseen sopimusehdot, joilla pyritään suojaamaan tilaajan (velkoja) liiketoimintaa. Liiketoiminnan suojaaminen on oleellista etenkin sellaisissa toimeksiantosopimuksissa, joissa alihankkijaa (velallinen) koulutetaan ja kehitetään tilaajan toimesta. Alihankkija oppii tuottamaan tiettyä tuotetta/palvelua ja toimimaan tietyillä tuotemarkkinoilla tilaajan luovuttaman tietotaidon ansiosta. Uhkana on, että alihankkija alkaa kilpailla tilaajaa vastaan hyödyntämällä yhteistyösuhteen aikana opittuja taitoja. Saattaa olla uhkana, että alihankkija siirtyy tilaajan kilpailijoiden palvelukseen. Siiran¹⁵⁰ mukaan seuraavanlaiset kilpailua rajoittavat alihankintasopimuksen ehdot ovat sallittuja:

- Ehdot, joissa alihankkijaa kielletään käyttämästä toimeksiantajan teknologiaa muuhun kuin sopimuksen täyttämiseen (teknologian käyttämisen kiello voi jatkuva vielä sopimuksen päättymisen jälkeen)
- Ehdot, joissa alihankkijaa kielletään luovuttamaan teknologiaa kolmansille
- Ehdot, joissa alihankkija veloitetaan toimittamaan teknologiaa hyväksikäyttäen valmistettuja sopimustuotteita ainoastaan toimeksiantajalle
- Ehdot, joissa sovitaan salassapidosta

Alihankintasopimuksessa kilpailukielto voisi olla muotoiltu esimerkiksi seuraavalla tavalla:

Ilman Tilaajan kirjallista ja nimenomaista lupaa, Tuottaja sitoutuu olemaan, tämän sopimuksen aikana ja kahdentoista (12) kuukauden aikana tämän sopimuksen päättymisen jälkeen,

¹⁵⁰ Siira 1998: 116–117.

1) tuottamatta ja myymättä suoraan tai välillisesti minkäänlaisten edustajien tai avustajien välityksellä sellaisia hyödykkeitä, jotka kilpailevat tässä yhteistyösopimuksessa mainittujen tai niitä vastaavien Tilaajan tuottamien hyödykkeiden kanssa.

2) Osapuolet toteavat, että tämän ehdon rikkominen aiheuttaa vahinkoa Tilaajalle ja Tuottaja on näin ollen velvollinen suorittamaan sopimussakkona XXXX euroa Tilaajalle. Lisäksi Tuottaja on vastuussa kaikesta kilpailukiellon rikkeestä Tilaajalle aiheutuneesta vahingosta ja on velvollinen korvaamaan Tilaajalle aiheutuneet vahingot täysimääräisenä, tuottamuksestaan riippumatta.

Kilpailukieltovelvoitteita koskevassa lainsäädännössä viitataan velvoitteiden ehdottomuuteen, sitä kieltävässä valossa. Edellä esitetyn esimerkkisopimusehdon ns. yleislausekkeen mukaan tuottaja sitoutuu sopimusehdon velvollisuuksiin, mutta näistä velvoitteista voidaan poiketa tilaajan kirjallisella luvalla. Tällaisella ulkoasulla kiellon ehdottomuus lievenee huomattavasti. Kilpailukieltovelvoitteen todellinen sisältö saa muotonsa vasta sopimuskauden aikana. Tuottajalle jää näin ollen mahdollisuus sopimusehdon kieltävään toimintaan tilaajan suostumuksesta, toisin sanoen osapuolten yhteisymmärryksestä. Sopimusehto ei sanamuodollaan sulje tuottajalta pois mahdollisuutta harjoittaa kilpailevaa toimintaa sopimuskauden aikana tai 12 kuukauden kuluessa sen päättymisestä. Ehdon sanamuodon mukaan ainoastaan ilman tuottajan lupaa tapahtuva kilpaileva toiminta on kiellettyä.

Tilanteessa, jossa tuottaja pyytäisi kirjallista ja nimenomaista lupaa tilaajalta, voitaisiin näkemykseni mukaan soveltaa lojaliteettiperiaatetta. Vastuu siirtyy, tai oikeastaan on edelleen myös tilaajaosapuolella. Osapuoltenhan on huomioitava toistensa edut, eikä toimia sopimussuhteessa vain omaa etuaan valvoen¹⁵¹. Erityisesti yhteistyösopimuksessa voitaisiin lojaliteettiperiaatteelle antaa sopimustyyppin perusteella korostettua merkitystä, onhan osapuolten tavoitteena synnyttää lisäarvoa molemmille osapuolille yhteisen toimintansa kautta. Tässä tilanteessa tilaajan tulisikin arvioida sopimussuhteen tilaa. Tilaajan tulisi huomioida myös tuottajan etu. Toisaalta on huomionarvoista arvioida, mihin saakka lojaliteettivelvollisuuden rajat ulottuvat?

¹⁵¹ Tieva 2006: 246.

Lojaliteettiperiaatetta voitaisiin Tievan¹⁵² mukaan soveltaa sellaisiin tilanteisiin, joihin sopijaosapuolet eivät ole varautuneet sopimuksen tekohetkellä. Muuttuneet olosuhteet ja osapuolten muuttuneet tarpeet on huomioitava sopimuskaudella nimenomaan lojaliteettivelvoitteen perusteella. Toisaalta herää kysymys, liittyykö lojaliteettivelvollisuus vain osapuolten väliseen sopimussuhteeseen, vai ylittääkö se vastapuolen muuhun liiketoimintaan saakka? Joissain määrin yhteistyösuhteen edellytyksenä on tietenkin molempien osapuolten liiketoiminnan jatkuvuus. Olisikin siis pohdittava millaisesta yhteistyöstä sopimuksessa on sovittu? Voiko tilaaja estää tuottajaa harjoittamasta liiketoimintaansa, jos yhteistyösopimuksenmukaista toimintaa ei voida tilapäisesti harjoittaa? Entä millaisesta kilpailevasta toiminnasta olisi kyse? Rajanveto on varmasti tapauskohtaista, mutta kilpailukieltovelvoitteelle olisi edelleen oltava KilpL:n hengen mukaiset perusteet ja edellytykset. Joka tapauksessa osapuolten on huomioitava lojaliteettivelvollisuuden vaikutusalue, jossa sopimusoikeuden yleisestä periaatteesta muodostuu sopimussuhdetta koskeva oikeudellinen merkitys¹⁵³.

Helsingissä 26.5.1975 julistetun välitystuomion perusteena on käytetty nimenomaan lojaliteettiperiaatetta. Tapauksessa kaksi elinkeinonharjoittajaa ovat solmineet yhteistyösopimuksen. Asianosaisten tarkoituksena on katsottu olleen keskinäisen yhteistyön lisääminen ja yhteisen asiakkaan palveleminen. Yhteistyösopimus on toiminut ikään kuin puitesopimuksena sopimuskaudelle. Sopimuksella on määritelty raamit sopimuskauden yhteistoimille. Tällaisessa pitkäaikaiseksi tarkoitettussa yhteistyösopimuksessa osapuolia voidaan velvoittaa korostetusti lojaliteettivelvollisuuteen. Muutenhan yhteistyösopimuksen perimmäinen tarkoitus vesittyisi. Lojaliteettivelvollisuus edellyttää huolenpitovelvollisuutta myös toisen sopijaosapuolen eduista, niin ettei kumpikaan osapuoli saa asettaa omaa etuaan ehdottomasti toisen edun edelle.¹⁵⁴

Toisaalta, jos tilaaja ei missään tilanteessa suostuisi myöntämään poikkeusta kilpailukieltovelvoitteeseen, voidaanko sopimusehdon tulkita olevan tällöin kohtuuton tuottajaosapuolta kohtaan? Tilanne ei käytännössä ole näin mustavalkoinen, eikä tapauskohtaisia asianhaaroja voida tässä yhteydessä kattavasti arvioida. Voidaan kuitenkin pohtia, millainen painoarvo on annettava sopimusoikeuden yleisille periaatteille, lojaliteettivelvoitteelle ja kohtuuttomuusperiaatteelle suhteessa sopimusvapauteen ja sopimuksen sitovuuteen. Kilpailukieltovelvoite saattaa olla

¹⁵² Tieva 2006: 248–249.

¹⁵³ Tieva 2006: 248.

¹⁵⁴ Muukkonen 1993: 1034–1040.

kilpailulainsäädännön perusteella pätevä, mutta sen soveltaminen saattaisi asettaa lojaliteettivelvollisuuden heikkoon valoon ja samassa johtaa OikTL:n 36§:n tai 38§:n perusteella kohtuuttomaan lopputulokseen. Liikesopimukset eivät lähtökohtaisesti kuulu OikTL:n soveltamisalaan, mutta toisaalta Hallituksen esityksessä¹⁵⁵ todettiin, että OikTL 36§:n yleislauseketta voidaan soveltaa kaikenlaisiin oikeustoimiin. Tämä lienee kuitenkin harvinaista liikesopimusten osalta. Liikesopimusten osalta on nimenomaisesti korostettu sopimusvapautta ja sopimuksen sitovuutta.

Markkinaoikeus on päätöksessään¹⁵⁶ katsonut, ettei mallisopimuksessa olleella lausekkeella vahingoitettu vuokralaisena toimivan itsenäisen elinkeinonharjoittajan elinkeinonharjoittamista. Tapauksessa samalla toimialalla toimivat yritykset olivat solmineet sopimuksen, jossa vuokralaista kiellettiin harjoittamasta vuokraajan kanssa kilpailevaa toimintaa. Osapuolten välisen sopimuksen tavoitteena oli kustannusten minimointi ja voimavarojen yhdistäminen. Osapuolten intressinä oli palvella samaa asiakaskuntaa. Osapuolilla oli mahdollisuus lisätä kilpailukykyä, kun nämä yhteisellä sopimuksella kykenisivät pienentämään kustannuksia. Kilpailukieltoehto katsottiin perustelluksi, sillä muutoin vuokralainen voisi toimia vastoin sopimuksen tavoitetta. Kilpailukieltovelvoitteen tarkoitus oli turvata vuokraajan etuja, tämän katsottiin olevan pätevä syy velvoitteen soveltamiseksi sopimuksessa.

Kilpailukieltovelvoite, jossa osapuolta kielletään harjoittamasta kilpailevaa toimintaa sopimuskauden aikana tai 12 kuukauden aikana sopimuksen päättymisen jälkeen, ei ole yksiselitteinen. Sopimuskauden aikana kilpailukieltovelvoite on monin osin perusteltua, kunhan sopimuskausi ei kestä yli viittä vuotta. Merkittävin kritiikki kohdistuu velvoitteen voimassaoloon sopimussuhteen päätyttyä. Lähdekirjallisuudessa¹⁵⁷ on tunnistettu tarve alihankintasuhteessa tiedon suojaamiselle ja sitä kautta välillisesti myös kilpailun rajoittamiselle. Tarve voi jatkua vielä sopimussuhteen päättymisen jälkeen. Edellä 4. luvun mukaisesti salassapitosopimuksella ei pystytä kuitenkaan täysin kattavasti suojaamaan liikesalaisuuksia. Tästä syytä kilpailukieltovelvoitteella olisi perusteltua suojata etenkin liikesalaisuuksia entistä laiveammin. Teknologian siirtosopimuksissa ja muissa lisenssisopimuksissa, kuten franchise sopimuksissa voidaan rajata kilpailukieltovelvollisuus maksimissaan 12 kuukauteen sopimuksen päättymisen jälkeen. Jos siis yhteistyösopimuksen aikana luovutetaan teknologiaa tai

¹⁵⁵ HE 247/1981 vp.

¹⁵⁶ MAO: 94/I/02.

¹⁵⁷ Työ- ja elinkeinoministeriö 2010: 18–19; EUVL 1979 C 1/2; Alkio & Wik 2009: 299; Leivo ym. 599; Siira 1998: 116–117.

lisensoitavissa olevaa tietotaitoa, voi peruste sopimuskauden jälkeiselle kilpailukiellolle olla olemassa.

Alkio & Wik¹⁵⁸ ovat todenneet, että toimeksiantajan on pystyttävä suojaamaan luovuttamaansa teknologiaa myös sopimuskauden jälkeen. Alihankkijalta voidaan edellyttää sitoumusta olla käyttämättä valmistusmenetelmiä tai muuta sopimuksen voimassaoloaikana saatua luonteeltaan salaista taitotietoa niin kauan kun se ei ole tullut julkiseksi. Lisäksi alihankkijaa voidaan edellyttää luovuttamaan toimeksiantajalle sellaiset tekniset parannukset, jotka tämä on tehnyt sopimuksen aikana.

Esimerkkiehdon ensimmäisessä kohdassa kilpailukiellolle määritellään sen pääasiallinen sisältö. Siinä tuottajaa kielletään tuottamasta ja myymästä sellaisia hyödykkeitä, joita tilaaja tuottaa ja joiden tuottamista osapuolten välinen sopimus koskee. Kilpailukieltovelvoitetta laadittaessa haasteena on määrittelyä siitä, millainen toiminta halutaan kieltää ja toisaalta sanktioida. Komission alihankintatiedonannossa¹⁵⁹ on todettu, ettei alihankkijaa saa rajoittaa kehittämästä itsenäistä taloudellista toimintaa sopimuksenmukaisilla aloilla. Näin ollen sanamuodot, joilla viitataan kehittämiseen ja valmistamiseen, olisivat tiedonannon vastaisia. Salassapitosopimuksella voidaan turvata tilaajan luovuttamia luottamukselliseksi määriteltyjä tietoja. Salassapidon suoja ulottuisi näin ollen myös tuotekehittelyyn.

Esimerkkiehdon vastainen rikkomus, ja toisaalta sopimussakon maksuvelvollisuus, edellyttää verrattain aktiivista, oleellista ja tietoista toimintaa. Kilpailukiellon rikkomisen voidaan katsoa olevan aktiivista, jos velallinen osapuoli toimii voitontuottamistarkoituksessa¹⁶⁰. Voitontuottamistarkoitus täyttyy esimerkiksi solmimalla liikesopimus muun toimialan elinkeinonharjoittajan kanssa. Myyminen viittaa tavaroihin ja tuottaminen palveluihin. Liikesopimuksen kohteena on oltava sellaiset hyödykkeet, jotka ovat samoja kuin yhteistyösuhteessa tai liittyvät olennaisesti näihin hyödykkeisiin. Toisaalta oleellisuus viittaa kilpailevan toiminnan välittömään luonteeseen. Välillisten toiminnan osalta on syytä pohtia, onko juuri velallisen välillisellä toiminnalla ollut negatiivisia ja todennettavissa olevia vaikutuksia velkojan liiketoimintaan. Osapuolet voivat nimenomaisesti sopia, että myös välillinen toiminta on kiellettyä. Näin ollen välillinen kilpailukiello kattaisi myös sellaiset yhtiöt, joissa

¹⁵⁸ Alkio & Wik 2009: 300.

¹⁵⁹ Komission tiedonanto eräiden alihankintasopimusten arvioinnista suhteessa Euroopan talousyhteisön perustamisopimuksen 81 artiklan 1 kohtaan, EUVL 1979 C 1/2

¹⁶⁰ Huhtamäki 2010: 142.

velallisella on suora tai epäsuora määräysvalta. Huhtamäki¹⁶¹ on todennut, että velallisen välillisen toiminnan tulee aina rikkoa tai heikentää velkojan ja tämän asiakkaiden, alihankkijoiden tai jälleenmyyjien välistä suhdetta, jotta se voidaan tulkita kilpailukieltovelvoitteen vastaiseksi.

Kilpailukieltovelvoitteen rikkomusta arvioitaessa, on määriteltävä velkojan maantieteellinen toiminta-alue ja asiakaskunta. Jos velallinen on toiminut velkojan kanssa samoilla markkinoilla, on todennäköistä että myös kilpailukieltovelvoitteen rikkomuksen tunnusmerkistö täyttyy. Jotta vertailu on mahdollista, tulee määritellä velkojan kannalta merkitykselliset tuotemarkkinat. Merkityksellisillä tuotemarkkinoilla¹⁶² EY:n komissio tarkoittaa¹⁶³: ”*Kyseisiin tuotemarkkinoihin kuuluvat kaikki tuotteet ja/tai palvelut, joita kuluttaja pitää keskenään vaihdettavissa tai korvattavissa olevina niiden ominaisuuksien, hintojen ja käyttötarkoituksen vuoksi*”. Jos velallinen on saanut velkojalta tietoja ja taitoja velkojan markkinoilla toimimisesta, mahdollisuus kilpailukieltovelvoitteen rikkomukseen kasvaa. Merkityksellisiin tuotemarkkinoihin liittyvät siis maantieteellinen aspekti ja hyödykettä koskeva aspekti. Jos velallisen tuottamat tai myymät hyödykkeet ovat substituutteja osapuolten sopimuksenmukaisiin hyödykkeisiin, voidaan kilpailukieltovelvoitetta katsoa rikutun.

Esimerkkiehdon toinen kohta koskee kilpailukieltovelvoitteen rikkeestä lankeavaa sopimussakkoa ja vahingonkorvausta. Kilpailukielto on salassapitosopimuksen tapaan negatiivinen sopimusvelvoite. Kilpailukieltoon liittyvään sopimussakkoon voidaan soveltaa osin samoja periaatteita, kuin salassapitoon liittyvään sopimussakkoon. Sopimussakon painostusfunktiolla voidaan tavoitella sopimussuhteeseen pääsyä tai sopimussuhteessa pysymistä. Sopimussakon hyvitysfunktio taas viittaa etukäteen sovittuun suoritukseen sopimusrikkomuksesta. Sopimussakkoehdolla voidaan ylipäätään helpottaa kärsityn vahingon osoittamista. Velkojan ei tarvitse todentaa kärsityn vahingon määrää vaan ainoastaan sopimusehdon rikkomuksen osoittaminen riittää sopimussakon maksamisvelvollisuuden synnyttämiseksi.¹⁶⁴

Pohdittaessa sopimussakon maksuvelvollisuutta, kilpailukieltoa rikkovan osapuolen on oltava tietoinen toimintansa luonteesta, toisin sanoen toiminnan on oltava jossain määrin myös tahallista¹⁶⁵. Ainakin sopimussakon maksuvelvollisuutta edistää velkojan

¹⁶¹ Huhtamäki 2010: 144.

¹⁶² Synonyyminä käytetään myös ilmaisua ”relevantit tuotemarkkinat”.

¹⁶³ Komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määrittelystä, EUVL 1997 C 372/5.

¹⁶⁴ Huhtamäki 2010: 145–147.

¹⁶⁵ Huhtamäki 2010: 144.

huomautus sopimuksen vastaisesta toiminnasta. Näin huomautuksella saatetaan velallinen tietoiseksi epäasiallisesta toiminnasta ja annetaan mahdollisesti tilaisuus lopettaa sopimuksenvastainen toiminta.

Sopimussakon ja vahingonkorvauksen välinen suhde tulee erottaa sopimusehdossa. Sopimussakon maksuvelvollisuutta ei tule liittää kärsityn vahingon määrään. Sopimussakkoehdossa voidaan sopia, että kilpailukieltovelvoitteen rikkomus aiheuttaa automaattisesti vahinkoa velkojalle ja sopimussakon suuruus on tällöin vähintään osapuolten sopimuksenvarainen summa. Lisäksi velallinen veloitetaan korvaamaan velkojalle rikkomuksesta aiheutuneet vahingot. Toisaalta sopimussakkolausekkeessa voidaan erikseen mainita, ettei sopimussakko kata rikkeen aiheuttaman vahingon määrää sen ylimenevältä osalta.¹⁶⁶

Edellä käsitellyn mukaisesti kilpailukieltovelvoitteen rikkominen edellyttää tahallisuutta, siis tietoisuutta. Vahingonkorvausvelvollisuuden syntyminen edellyttää syy-yhteyttä. Käsillä olevan vastuun on perustuttava tekoon ja siitä aiheutuneeseen vahinkoon. Teon ja vahingon on oltava riittävän läheisessä suhteessa toisiinsa. Vahingonkorvausvelvollisuuden osalta velkojaa rasittaa näyttökysymykset huomattavasti enemmän, kuin sopimussakon osalta.¹⁶⁷ Hyvään sopimushallintoon kuuluu olennaisesti sopimuksessa asetettujen velvollisuuksien ja määräaikojen noudattaminen. Velkojalle on ainakin sopimussakon ja vahingonkorvausvelvoitteen perusteella edullista reklamoida velallista, jos herää epäily sopimusehdon rikkeestä. Nyblinin¹⁶⁸ mukaan reklamaatiovelvollisuutta koskeva määräaika on varsin lyhyt, enintään 1-2 viikkoa siitä, kun virhe velallisen toiminnassa tai suorituksessa on havaittu tai olisi pitänyt havaita.

¹⁶⁶ Huhtamäki 2010: 148.

¹⁶⁷ Savela 2006: 274–275.

¹⁶⁸ Nyblin 2012: 22.

6. YHTEENVETO

Tässä tutkielmassa on käsitelty kahden yrityksen välistä liikesopimussuhdetta tilaajaosapuolen näkökulmasta. Tutkielman näkökulma on rajattu alihankintasuhteeseen. Merkittävin tutkimusongelma on liittynyt tilaajayrityksen liiketoimintatietojen ja -taitojen suojaamiseen yhteistyösuhteen aikana ja sen jälkeen.

Tutkimusongelmaa on lähestytty sopimusoikeuden yleisten periaatteiden valossa. Liikesopimussuhteessa sovelletaan korostetusti sopimuksen sitovuutta ja sopimusvapautta. Sopimussuhteessa on huomioitava oman edun ohella myös vastapuolen etu. Lojaliteettiperiaate edellyttää, että sopijaosapuolten on huomioitava toistensa etu, oman edun sijaan. Pelkästään oman edun tavoittelu voi johtaa kohtuuttomaan lopputulokseen. Kohtuuttomuuden osalta, liikesopimuksen osapuolet saavat myös lainsäädännöllistä turvaa. Lainsäädännöllinen turva kohtuuttomuutta vastaan on kuitenkin monin osin tulkinnanvaraisempaa ja harvinaisempaa liikesopimuksissa. Liikesopimusten sitovuus ja osapuolten sopimusvapaus näyttäytyy näin ollen myös käytännössä korostettuina sopimusoikeuden yleisinä periaatteina.

Tutkimusongelmaa on käsitelty etenkin oikeudellisen sääntelyn valossa. Liikesopimusten oikeudellinen sääntely eroaa muiden sopimussuhteiden sääntelystä, mutta myös liikesopimuksissa pyritään ehkäisemään hyvän liiketavan vastaisia toimia. Liikesopimukset koostuvat erilaisista sopimusehdoista. Sopimusehtojen perusteella määräytyy sopimuksen tarkoitus ja osapuolten velvoitteet. Sopimusehtojen ilmaisutavalla on merkitystä etenkin sopimuksen jälkikäteisen tulkinnan kannalta. Sopijaosapuolten olisi kyettävä muotoilemaan tahdonilmaisunsa siten, että niiden jälkikäteinen tulkinta olisi mahdollisimman yksiselitteistä. Tutkielmassa käsitelty liikesopimus on luonteeltaan pitkäaikainen yhteisyösopimus. Tällaiselle sopimukselle on ominaista, että sen tarkka sisältö määräytyy vasta sopimuskauden aikana. Yhteisyösopimuksessa pyritään sopimaan yhteistyön edellytyksistä ja osapuolten sitoumuksesta. Sopimuksella tavoitellaan dynaamisuutta ja staattisuutta samaan aikaan. Tavoitteiden ristiriitaisuus ei ole osoittautunut erityisen ongelmalliseksi tutkielman perusteella.

Tutkielman viimeisissä pääluvuissa on tutkittu salassapitoon ja kilpailukieltoon liittyviä rajoituksia sekä niiden merkittävimpiä haasteita. Tutkielmassa on käsitelty liikesopimusten voimassaolon vaikutusta sopimusehtojen voimassaoloon. Kilpailukielto- ja salassapitovelvoitteen voimassaoloa ei ole tarkoituksenmukaista sitoa

pääsopimuksen voimassaoloon. Yhteistyösuhteen vaatimukset ovat toisaalta muuttuneet ja sopimuksellisuuden olisi vastattava näihin tarpeisiin. Tilaajan intressinä on luovuttaa yhteistyösuhteen aikana tuottajalle sellaisia tietoja ja taitoja, jotka halutaan pysyvän salassa, eikä joutuvan tilaajaa vastaan kilpaileviin tarkoituksiin. Tilaaja haluaa varmistua tällaisten tietojen salassapidosta ja estää niiden käyttö muuhun, kuin osapuolten väliseen yhteistyöhön myös sopimuksen päättymisen jälkeen. Salassapito- ja kilpailukieltovelvoite ovat osoittautuneet merkittäviksi ja tarpeellisiksi tilaajan työkaluiksi sopimuksellisuuteen. Nämä kaksi velvoitetta ovat osittain päällekkäisiä, mutta toisaalta niiden on katsottu täydentävän toisinaan.

Seuraavassa on käsitelty merkittävimmät havainnot tutkimusongelmien osalta:

1) Millaisia etuja salassapitosopimuksella saavutetaan tilaajan liiketoimintatiedon suojaamiseksi?

Salassapitosopimuksella voidaan suojata varsin kattavasti liikesalaisuuksia ja muuta luotettavaksi määriteltävää tietoa. Liikesalaisuuksille tarjotaan lainsäädännöllistä suojaa muun muassa SopMenL:n ja RL:n säädöksin. Salassapidon lainsäädännöllinen suoja ei ole laajuudeltaan yritysmaailman tarpeita vastaava, sopimuksenvaraisella salassapitovelvoitteella voidaan olennaisesti parantaa luottamuksellisten tietojen suojaa. Salassapidosta olisi sovittava mahdollisimman varhaisessa vaiheessa, ja salassapitovelvoitteen jatkuminen tulisi ulottaa sopimuskauden päättymisen jälkeiseen aikaan. Salassapitovelvollisuudesta sovittaessa, osapuolet voivat määrätä yhteistyösuhteen aikana syntyvien tulosten käyttö- ja omistusoikeuksista.

Salassapitosopimuksella voidaan suojata yrityksen immateriaalioikeuksia, myös taitotietoa. Taitotiedolle on ominaista, että se on taloudellisesti merkittävää, eikä se ole yleisesti saatavilla. Taitotietoa voidaan suojata varsin kattavasti, mutta sen määrittely on haasteellista. Entistä haasteellisempaa on näyttää vastapuolen rikkoneen salassapitovelvoitetta ja käyttäneen saamaansa taitotietoa kiellettyihin tarkoituksiin. Muutoin salassapidon tulkintatilanteet liittyvät luottamuksellisen tiedon salassapitovelvollisuuden keston. Tiedot ovat luottamuksellisia, kunnes ne tulevat julkisiksi, tai kunnes ne voidaan hankkia kohtuullisin kustannuksin muuta kautta. Salassapitorikkomusten osoittaminen saattaa olla vaikeaa tilanteessa, jossa rikkova osapuoli vetoaa tietojen yleiseen julkisuuteen tai niiden hankintaan muuta kautta. Myöskään työntekijöiden osaamiseen liittyvän luottamuksellisen tiedon suoja ei ole täysin aukoton. Mitä enemmän tiedon tai taidon katsotaan liittyvän työntekijän

ammattitaitoon, sitä vähemmän suojaa tällaiselle tiedolle tai taidolle voidaan antaa yritysten välisin sopimuksin. Koska salassapitovelvoitteen valvominen on etenkin tietotaidon osalta hankalaa, kilpailukieltovelvoitteella on olennainen merkitys suojan täydentäjänä.

Salassapitovelvollisuuden noudattamista voidaan edistää parhaiten merkittävän suuruisella sopimussakolla. Sopimussakolla on sopimusrikkomusta ehkäisevä vaikutus. Sopimussakko ei saa kuitenkaan olla suuruudeltaan kohtuuton. Sopimussakon määrää on peilattava liikesopimuksen kokonaisarvoon. Jos sopimussakko on kohtuuttoman suuruinen, sitä voidaan kohtuullistaa tuomioistuimen tai muun riidanratkaisumenettelyn yhteydessä. Sopimussakon etuna on maksuvelvollisuuden lankeaminen, kun sopimusrikkomus on näytetty toteen. Todellisten vahinkojen määrää ei sen sijaan tarvitse näyttää. Näin ollen sopimussakko ja vahingonkorvausvelvollisuus on erotettava toisistaan. Myös vahingonkorvausvelvollisuudesta ja osapuolten vastuun suuruudesta on sovittava. Vahingonkorvauksen osalta on sovittava erityisesti välittömien ja välillisten vahinkojen korvaamisesta. Vahingonkorvausvelvollisuuden edellytyksenä on vahingon kärsineen osapuolen näyttövelvollisuus rikkeestä aiheutuneista vahingoista. Etenkin välillisten vahinkojen osalta tämä saattaa olla hankalaa.

2) Millainen on kilpailukieltovelvoitteen oikeudellinen sääntely-ympäristö ja miten kilpailukieltovelvoitetta voitaisiin soveltaa osapuolten väliseen sopimussuhteeseen?

Kilpailukieltovelvoite on osittain päällekkäinen salassapitovelvoitteen kanssa. Kilpailukieltovelvoitteella voidaan täydentää salassa pidettävien tietojen ja taitojen suojaa, mutta kilpailukieltovelvoitteen käyttö on raskaasti säänneltyä. Kilpailukieltovelvoitteen käytöstä säädetään paitsi KilpL:ssa, myös SEUT 101 artiklassa ja sen soveltamisesta annetuissa asetuksissa sekä tiedonannoissa. Lähtökohtana oikeudellisessa sääntelyssä on pidetty vapaan kilpailun markkinoita. Kilpailua ei saa tarpeettomasti ja perusteettomasti rajoittaa. Kilpailukieltovelvoite on nähty joissain tapauksissa keinotekoiseksi tavaksi säädellä markkinoita. Toisaalta taas kilpailukieltovelvoitteen tarve on tiedostettu käytännön tasolla, muun muassa alihankintasuhteissa. Kilpailukieltovelvoitteita käytetään yritysten välisissä sopimuksissa ja niiden oikeudellinen tulkinta on tapauskohtaista kokonaisarviointia.

Alihankintasuhteessa kilpailukieltovelvoitteella voidaan saavuttaa suojaa tilaajaosapuolelle. Tilajaosaapuolella voi olla pätevä intressi rajoittaa sopijaosapuolen mahdollisuuksia harjoittaa kilpailevaa toimintaa. Kilpailukieltovelvoite liittyy

alihankintasuhteen perusteella syntyneiden parannusten ja liiketoimintaosaamisen suojaamiseen. Kilpailukieltovelvoite suojaa ennen kaikkea kilpailukykyä. Tutkielman perusteella alihankintasuhteessa voidaan käyttää kilpailuoikeudellisesti päteviä kilpailua rajoittavia ehtoja. Alihankintasuhteessa tuottajaa rajoittavien kilpailukieltovelvoitteiden edellytyksenä on, että kilpailun rajoittamiselle on laissa säädetty peruste. Vakava kilpailun rajoittaminen on aina kiellettyä.

Kilpailukieltovelvoitteen todellinen sisältö määräytyy sopimuskauden aikana. Kilpailukieltovelvoite voidaan jättää ehdolliseksi, riippumaan osapuolten tulevasta neuvottelusta. Tällaisessa mallissa kilpailun rajoittaminen perustuu tapauskohtaiseen arviointiin. Etenkin tilaajaosapuoli joutuu pohtimaan lojaliteettivelvollisuuden vaikutusta kilpailun rajoittamiseen. Ehdolliseksi määritelty kilpailukieltovelvoite tuo liikkumavaraa ja mahdollisuuksia osapuolille. Tuottajaosapuolella on edelleen mahdollisuus harjoittaa liiketoimintaansa, mutta tilaajaosapuolella on lähtökohtainen oikeus ja velvollisuus arvioida kilpailevan toiminnan vaikutuksia omaan liiketoimintaansa. Lojaliteettivelvollisuuden perusteella tilaajaosapuolen olisi näin ollen käytävä rajanvetoa kilpailun rajoittamisen, eli oman etunsa ja lojaliteettivelvoitteen, eli vastapuolen edun välillä.

Kilpailukieltovelvoitteen kesto on lähtökohtaisesti sidottu pääsopimuksen keston. Alihankintasuhteessa tilaajalla voi olla tarve rajoittaa tuottajaa harjoittamasta kilpailevaa toimintaa sopimuskauden jälkeen. Sopimuskauden jälkeinen kilpailun rajoittaminen on oikeudellisesti arvioituna harvemmin sallittua, kuin sopimuskauden aikainen rajoittaminen. Tutkielman perusteella alihankintasopimuksissa sopimuskauden jälkeiselle kilpailun rajoittamiselle on tunnistettu tarve. Sopimussuhteen jälkeisen kilpailunrajoituksen pisin mahdollinen kesto on nimenomaisesti katsottu olevan 12 kuukautta. Sopimuskauden jälkeinen kilpailun rajoittaminen on sallittua vain, jos kilpailulainsäädännön edellytykset täyttyvät.

Kilpailukieltovelvoite on salassapitovelvollisuuden ohella ns. negatiivinen sopimusvelvoite. Sopimussakon osalta velvoitteisiin pätevät suurilta osin samat periaatteet. Sopimussakko on luonteeltaan painostuskeino, se voi olla määrältään huomattavakin. Sopimussakon huomattava suuruus perustuu toisaalta sopimusvapauteen, osapuolilla on mahdollisuus sopia sopimussakon suuruudesta. Tutkielman perusteella sopimuksen sitovuudella ei sinänsä ole merkitystä sopimussakon maksuvelvollisuuteen.

Sopimussakon suoritusvelvollisuus perustuu kilpailukieltovelvoitteen rikkomiseen. Tilaaajaosapuolen olisi tällaisessa tilanteessa näytettävä toteen vastapuolen sopimusrikkomus. Näyttökysymyksissä huomiota on kiinnitettävä tilaaajaosapuolen toimialaan, todelliseen asiakaskuntaan ja maantieteellisiin markkinoihin sekä mahdolliseen tulevaan asiakaskuntaan. Toisaalta on pohdittava sitä, millaista osaamista kilpailukieltovelvoitetta rikkonut osapuoli on saanut tilaaajaosapuolelta. Jos rikkonut osapuoli ei ole toiminut aikaisemmin kyseisellä toimialalla tai kyseisten asiakasyritysten piirissä, voi rikkomuksen tunnusmerkistö täytyä helpommin. Olennaista on myös arvioida hyödykemarkkinoita. Jos rikkoneen osapuolen tuottamat hyödykkeet toimivat substituutteina rikkomukseen vetoavan osapuolen tuottamille hyödykkeille, voidaan rikkomuksen katsoa tapahtuneen. Joka tapauksessa rikkomusta arvioitaessa on löydettävä syy-yhteys. Rikkomus edellyttää tietoisuutta ja tahallisuutta. Rikkomukseen vetoavan osapuolen kannalta olisi syytä reklamoida vastapuolta ja antaa mahdollisuus korjata epäasiallinen toiminta. Toisaalta tällaisessa tilanteessa tulisi huomauttaa, että reklamoiva osapuoli ei luovu muista oikeuksistaan, kuten oikeudesta sopimussakkoon.

Tässä tutkielmassa käsitellyillä negatiivisilla sopimusvelvoitteilla pyritään suojaamaan tilaaajaosapuolen liiketoimintaa ja yrityksen kilpailukykyä. Alihankintasuhteen merkitys on kasvanut ja yritykset joutuvat hallitsemaan uudenlaisia liiketoiminnan haasteita. Kilpailukyky perustuu entistä enemmän immateriaalioikeuksiin. Suomen lainsäädäntö tarjoaa turvaa salassa pidettäville tiedoille tiettyyn pisteeseen asti. Salassapitovelvollisuutta on kuitenkin syytä laventaa ja tarkentaa erillisin sopimusratkaisuin. Kilpailukieltovelvoitteen osalta tarve sen käyttöön on tunnistettu. EU-lainsäädäntö ei kuitenkaan näyttäydy erityisen selkeänä suuntaviittana kilpailukieltovelvoitteisiin alihankintasuhteessa. Alihankintasuhteen ominaispiirteensä on nähty juuri tilaaajaosapuolen aktiivisuus luovuttaa omaa tietotaitoaan ja tuotannon edellytyksiä tuottajaosapuolelle. Osapuolten välisessä sopimussuhteessa voidaan muun ohella korostaa lojaliteettiperiaatetta. Luottamuksellisuuden takaamiseksi, sopimussuhteessa voidaan käyttää negatiivisia sopimusvelvoitteita. Vaikka luottamuksellisuutta korostetaan oikeuskäytännössä sopimusoikeuden yhtenä kantavana periaatteena, sen sisältö ei ole yksiselitteisen selkeä. Ehkä tästäkin syystä negatiivisiin sopimusvelvoitteisiin liittyy usein myös merkittävän suuruinen sopimussakko.

Tutkielmassa käsiteltyjen sopimusvelvoitteiden kritiikki on kohdistunut niiden luonteeseen. Negatiiviset sopimusvelvoitteet voidaan nähdä keinoina hallita markkinavoimia ja muuttuvaa toimintaympäristöä. Etenkin kilpailukieltovelvoitetta

voidaan luonnehtia myös hieman keinotekoisina tapoina hallita markkinavoimia. Ehkä juuri tästä syystä kilpailukieltovelvoitteeseen liittyvä lainsäädäntö on kovin raskas soveltaa. Tällainen kritiikki ei kuitenkaan syrjäytä sitä tosiseikkaa, että alihankintasuhteessa salassapito ja kilpailukieltovelvoite ovat merkittäviä sopimuksellisuuden työkaluja liiketoimintaosaamisen suojaamiseen.

LÄHDELUETTELO

- Aaltonen, Aimo O. (1985). *Sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa*. Suomalaisen lakimiesyhdistyksen julkaisuja B: 198. ISBN 951-9027-57-2
- Alkio, Mikko & Christian Wik (2009). *Kilpailuoikeus*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 978-952-14-1326-1
- Aine, Antti (1998). *Kilpailulainsäädännön vaikutus sopimusten pätevyteen*. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja. Yksityisoikeuden julkaisusarja A:95. ISBN 0783-2001
- Bergström, Mats, Begt Kriström, Helge Jakob Kolrud, Markku Kortekangas & Henrik Scultz (2005). *Alihankintasopimukset – opas teknologiateollisuuden yrityksille*. Teknologiateollisuuden julkaisuja 9. ISBN 951-817-899-2
- Elinkeinoelämän Keskusliitto (2012). *PK-yritysten määritelmä*. [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.ek.fi/ek/fi/yritytajyys_ym/yritytajyys/tietoa_pk-yrityksista/pk_maaritelma.php>
- Euroopan Yhteisöjen Virallinen lehti (2001). *Komission tiedonanto vähämerkityksisistä sopimuksista, jotka eivät Euroopan yhteisön perustamissopimuksen 81 artiklan 1 kohdassa tarkoitettulla tavalla rajoita tuntuvasti kilpailua (de minimis – sopimukset)*. 2001/C 368/07 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:368:0013:0015:FI:PDF>>
- Euroopan Unionin Virallinen lehti (2004). *Suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan soveltamisesta teknologiansiirtosopimukseen*. 2004/C 235/10 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427%2801%29:FI:HTML.>>>

Euroopan Unionin Virallinen lehti (2004). *Komission asetus perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta teknologiansiirtosopimusten ryhmiin*. 2004/L 772/11 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:123:0011:0017:fi:PDF>>

Haapio, Helena (2007) *An ounce of prevention... Proactive legal care for corporate contracting success*. Tidskrift utgiven av Juridiska Föreningen i Finland. 2007/1, 39–68.

Haarmanen, Pirkko-Liisa & Marja-Leena Mansala (2012). *Immateriaalioikeuden perusteet*. Helsinki: Talentum Oy. ISBN978-952-14-1768-9

Haavisto, Vaula (2002). *Sopimukset yhteistyön välineinä*. KeVer 6:3 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://www.uasjournal.fi/index.php/kever/article/viewFile/15/28>>

Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. HE 114/1978 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle Oikeustoimen kohtuullistamista koskevaksi lainsäädännöksi. HE 247/1981 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle rikoslainsäädännön kokonaisuudistuksen ensimmäisen vaiheen käsittäväksi rikoslain ja eräiden muiden lakien muutoksiksi. HE 66/1988 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä. HE 39/1993 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi kilpailunrajoituksista annetun lain ja eräiden siihen liittyvien lakien muuttamisesta. HE 11/2004 vp.

Hallituksen esitys Eduskunnalle kilpailulaiksi. HE 88/2010 vp.

- Hietala, Harri, Petri Järvensivu, Keijo Kaivanto & Kalle Kyläkallio (2004). *Yrityksen asiakirja ja sopimusopas*. Hämeenlinna: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0840-5
- Hemmo, Mika (2003). *Sopimusoikeus 1*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0530-9
- Hemmo, Mika (2003a). *Sopimusoikeus 2*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0531-7
- Hemmo, Mika (2005). *Sopimusoikeus 3*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0690-9
- Hemmo, Mika (2005a). *Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita*. Helsinki: Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisut. ISBN 952-10-2318-X
- Hemmo, Mika (2006). *Sopimusoikeuden oppikirja*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN: 952-14-0648-8
- Hemmo, Mika (2007). *Velvoiteoikeuden perusteet*. Helsinki: Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisut. ISBN 978-952-10-2329-3
- Hemmo, Mika & Kari Hoppu (2009) *Sopimusoikeus*. Helsinki: WSOYpro Oy [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://onlinepalvelu.sanomapro.fi/?prevpos=so111.3484&page=selain&ts=yo&pos=so111.4162&offset=0.342>>
- Hoppu, Esko & Kari Hoppu (2007) *Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet*. WSOY [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://onlinepalvelu.sanomapro.fi/kirjasto_lukutila.aspx?initprev=1&bookid=07ju338100>
- Huhtamäki, Heikki A. (2010). *Pätevä kilpailukieltosopimus*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. ISBN 978-952-246-045-5

- Kilpailuvirasto (2004). *Kilpailuviraston suuntaviivat kilpailunrajoituslain 4 §:n merkittävyysskriteerin ja 12 §:n tulkinnasta*. [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?sivu=suuntaviivat-deminimis>>
- Kiiha, Jarkko (2002). *Yritystoiminnan ulkoistaminen ja sopimusvastuu*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0643-7
- Komission tiedonanto (2000) C 291/0. *Suuntaviivat vertikaalisista rajoituksista*. [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2000:291:0001:0044:FI:PDF>>
- Kortekangas, Markku & Matti Spolander (2001) *Kumppanuusopas*. MET-raportti 2. [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://www.teknologiainfo.net/content/kirjat/pdf-tiedostot/Verkottuminen/Kumppanuus.pdf>>
- Kuoppamäki, Petri (2006). *Uusi kilpailuoikeus*. Helsinki: WSOYpro. ISBN 951-0-31265-7
- Lehtinen, Tuomas (2006). *Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi*. Helsinki: Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen Julkaisuja, A-sarja N:o 276. ISBN 951-855-261-4
- Lehtinen, Maija (2001). *Sopimusopas pk-yritysten yhteishankkeisiin*. Helsinki: Tekes [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.tekes.fi/fi/.../sopimusopas_pk_yritysten_yhteishankkeisiin_pdf>
- Leivo, Kirsi, Timo Leivo, Hannele Huimala, Mikko Huimala (2012). *EU:n ja Suomen kilpailuoikeus*. Helsinki: Talentum. ISBN 978-952-14-1739-9
- Lindfelt, Villy (2011). *Sopimuksen päättyessä voimassa pysyvät sopimusmääräykset*. Defensor Legis 2/2011, 195–209.
- Mononen, Marko (2001). *Sopimusoikeuden materiaalisuudesta*. Helsinki: Edita Oy. ISBN 952-10-0093-7

- Muukkonen, Pertti Juhani (1993). *Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate*. Lakimies 7/1993, 1030–1048.
- Määttä, Kalle (2005). *Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa*. Helsinki: Edita Publishing Oy. ISBN 951-37-3941-4
- Nyblin, Klaus (2012). *Riidanratkaisu: käsikirja yrityksille*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 978-952-12-1815-0
- Ojala, Marjo (2011). *EU-kilpailuoikeus*. Helsinki: Edita Publishing Oy. ISBN 978-951-37-5118-0
- Rissanen, Kirsti, Manne Airaksinen, Martti Castrén, Ilkka Harju, Jyrki Jauhiainen, Timo Kaisanlahti, Antti Kivivuori, Petri Kuoppamäki & Thomas Wilhelmsson (1999). *Yritysoikeus*. Helsinki: Werner Söderström Lakitieto Oy. ISBN 951-670-007-1
- Savela, Ari (2006). *Vahingonkorvaus osakeyhtiössä*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0878-2
- Siira, Juhani (1998). *Vientikaupan sopimusoikeuden käsikirja*. Rovaniemi: Pandecta Oy. ISBN 952-5147-08-8
- Tieva, Antti (2006). *Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset*. Defensor Legis 2/2006, 240–251.
- Työ- ja elinkeinoministeriö (2010). *Työ- ja elinkeinoministeriön selvitys teknologiasopimuksia koskevien EU:n kilpailusääntöjen käytännön kokemuksista ja muutostarpeista*. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 36/2010 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.tem.fi/files/27542/TEM_36_2010_netti.pdf>
- Vapaavuori, Tom (2005). *Yrityssalaisuudet ja salassapitosopimukset*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 952-14-0901-0
- Vesalainen, Jukka. (2002). *Kaupankäynnistä kumppanuuteen. Yritysten välisen suhteiden elementit, analysointi ja kehittäminen*. Tampere: Metalliteollisuuden Kustannus Oy. ISBN 951-817-924-7

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

Weatherley, Steve (2005). *Pathclearer: A more commercial approach to drafting commercial contracts*. [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://www.clarity-international.net/documents/Pathclearer%20article%20in%20PLC-3.pdf>>

Wilhelmsson, Thomas (2008). *Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot*. Helsinki: Talentum Media Oy. ISBN 987-952-14-1254-7

OIKEUSTAPAUSLUETTELO

Korkein hallinto-oikeus

29.11.2007 taltio 3078 KHO 2007:83 s. 24

Korkein oikeus

14.10.1993 taltio 3482 KKO 1993:130 s. 19

Markkinaoikeus

5.9.2002 Dnro. 87/690/2000 MAO 94/I/02 s.76