



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA

Ville Havulehto

Suhdesopiminen alihankintasopimusten riskienhallintakeinona

Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö
Talousoikeuden pro gradu -tutkielma
Kauppatieteiden maisteriohjelma

Vaasa 2025

VAASAN YLIOPISTO**Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

Tekijä:	Ville Havulehto		
Tutkielman nimi:	Suhdesopiminen alihankintasopimusten riskienhallintakeinona		
Tutkinto:	Kauppatieteiden maisteri		
Oppiaine:	Talousoikeuden pääaine		
Työn ohjaaja:	Mika Kärkkäinen		
Valmistumisvuosi:	2025	Sivumäärä:	77

TIIVISTELMÄ:

Tutkielman tavoitteena on tutkia, miten suhdesopimista voi hyödyntää sopimusriskien hallintaan alihankintasopimuksissa. Suhdesopiminen on sopimuksen laatimistapa, jossa osapuolet keskittyvät enemmän suhteeseen kuin sopimuksen sisältöön allekirjoitusvaiheessa. Sopimuksen on tarkoitus täydentyä suhteen edetessä sopimusosapuolten haluamalla tavalla. Suhdesopimusten on tarkoitus olla lojaliteettipainotteisia sopimuksia, joten osapuolten on tarkoitus ottaa vastapuolten intressit huomioon lojaliteettiperiaatteen mukaisesti. Uudelleenneuvotteluvollisuus on tärkeässä roolissa suhdesopimuksessa, koska osapuolten on tarkoitus neuvotella konfliktitilanteessa keskenään molempia osapuolia tyydyttävä ratkaisu eikä tyytyä sopimuksen irtisanomiseen heti ensimmäisen konfliktin ilmaantuessa.

Vaikka sopimusta ei kirjoiteta täydelliseksi allekirjoitusvaiheessa jättäen joitain kysymyksiä avoimeksi, ei sen ole tarkoitus vaarantaa sopijaosapuolten investointeja olemalla korkeariskinen. Suhdesopimuksessa pystyy hyödyntämään erilaisia sopimusehtoja kuten sopimussakkoa tai irtisanomisehtoa. Dynaamisuuden ei ole tarkoitus vähentää sopimuksen ennakoitavuutta vaan dynaamisten sopimusten on tarkoitus lisätä ennakoitavuutta erityisesti ajan kuluessa olemalla. Suhdesopimusten on tarkoitus kestää paremmin aikaa, koska sopimuksen sisältö muodostuu myöhemmin osapuolten haluamalla tavalla. Suhdesopimuksia on kritisoitu vahvasti siitä, että vahvempi osapuoli voisi hyödyntää sopimuksen luomaa heikkotasoisista turvaa. Tästä syystä osapuolten kannattaa pyrkiä erityisesti suhteen alkuvaiheessa antamaan sopimukselle enemmän painoarvoa ja pyrkiä hyödyntämään sopimusehtoja turvaamaan investointinsa. Sopimusehtojen hyödyntämisessä osapuolten täytyy muistaa ottaa huomioon molempien intressit, joten ehdoista ei pitäisi tulla kohtuuttomia. Suomessa sopimusehtojen kohtuuttomuus on mahdollista myös yritysten välisissä sopimuksissa. Sopimusehtojen kohtuullistamisen mahdollisuus luo turvaa osapuolille, joten riski opportunistiin on pienempi suomalaisissa sopimuksissa kuin kansainvälisissä sopimuksissa.

Alihankintasuhteessa osapuolien välillä on usein riippuvuussuhde. Suhteessa myös tilaaja saattaa helpommin jäädä heikompaan asemaan. Näiden takia osapuolten on kannattavaa investoida pitkäaikaiseen sopimukseen. Sopimusneuvottelut sekä uuden sopimuskumppanin löytäminen on pitkä ja kallis prosessi, joten suhteeseen panostaminen on kannattavaa. Suhdesopimisen sekä siten vastapuolen intressien huomioon ottaen osapuolet voivat rakentaa sopimuksen, joka on molemmille osapuolille kohtuullinen. Kohtuullisen sopimuksen laatiminen vähentää osapuolten riskejä sillä riitatilanteessa osapuolten ei tarvitse pelätä sopimusehtojen olevan kelvottomia.

AVAINSANAT: sopimusoikeus, legal design, sopimusmuotoilu, sopimusriski, riskienhallinta, sopimustutkimus, alihankinta

Sisällys

1	Johdanto	5
1.1	Tutkielman tavoite sekä tutkimuskysymykset	9
1.2	Tutkielman rakenne	10
2	Suhdesopiminen sopimusten laatimiskeinona	12
2.1	Konfliktitilanne suhdesopimisessa	15
2.2	Suhdesopimisen etuja ja haittoja	17
2.3	Luottamus sopimuksen keskiössä	20
2.4	Sopimusneuvottelut	23
2.5	Sopimuksen sisällön muuttuminen konkludenttisesti	25
2.6	Suhdesopimuksen solmiminen sekä suhteen päättäminen	27
3	Suhdesopimukset alihankintasopimusten pohjana	31
3.1	Alihankintasopimuksen riskien jakautuminen	34
3.2	Yleisimmät sopimusriskit alihankintasopimuksissa	36
3.2.1	Kohtuuttomuusriski	38
3.2.2	Suoritushäiriöt	41
4	Sopimussuunnittelu suhdesopimusperusteisissa alihankintasopimuksissa	47
4.1	Sopimustekniset keinot	49
4.1.1	Sopimussakko	50
4.1.2	Vastuunrajoituslauseke	54
4.1.3	Irtisanomisehto	57
4.1.4	Non-waiver ehto	60
4.2	Olosuhteiden muutokseen varautuminen	61
4.2.1	Force majeure	63
4.2.2	Hardship-ehto	65
5	Johtopäätökset	69
	Lähteet	73

Oikeustapausluettelo

Korkein oikeus

KKO:1993:130

KKO:2018:37

KKO:2019:13

Yhdysvallat

Queen Villas Homeowners Assn v. TCB Prop. Mgmt (2007).

Englanti

Bates v Post Office Ltd (No. 3) [2019] EHC 606

Unwin v Bond [2020] EWHC 1768

1 Johdanto

Sopimukset ovat keskeisessä roolissa kaikkien yritysten liiketoiminnassa. Oli kyse sitten rahoituksen hankkimisesta tai projektin tuottamisesta, solmitaan asiasta sopimus, jossa määritellään tarkasti yritysten väliset velvollisuudet. Yrityksen liiketoiminnan riskisyyden tulisi olla tasapainossa saavutettujen tuottojen kanssa, joten sopimuksista kannettava ylimääräinen tarpeeton riski voi pahimmillaan realisoituessa vaarantaa koko liiketoiminnan kannattavuuden. Huono sopimushallinta johtaa epävarmuuteen liiketoiminnassa.

Sopimusoikeus on Suomessa oikeusalanana pysynyt melko stabiilina eikä suuria muutoksia ole julkaistu sopimusoikeuden lainsäädäntöön¹. Stabiili lainsäädäntö mahdollistaa varman toimintaympäristön sekä ennakoitavien sopimusten laatimisen yrityksille alasta riippumatta. Samankaltaisena jatkunut toimintaympäristö herättää kuitenkin kysymyksen onko mahdollista uudistaa sopimussuunnittelua ja siten kehittää oman yrityksensä sopimuksia.

Globaali ympäristö on toki tuonut joitain uusia haasteita Suomeen. Kansainväliset sopimukset sisältävät usein toisista oikeusjärjestelmistä sellaisenaan tuotuja sopimusehtoja tai sopimusteknisiä keinoja, joiden tulkitsemistapa Suomen oikeusjärjestelmässä on ennalta-arvaamaton. Pelkästään kansallisella markkinalla toimiminen saattaa kuitenkin olla yritykselle miltei mahdottomuus, mikäli yritys tähtää jatkuvaan kasvuun. Erityisesti alihankintamahdollisuuksia ilmenee usein myös oman maan ulkopuolella halvemmalla, joten osaamisen merkitys kansainvälisten sopimusten osalta korostuu jatkuvasti.

Liiketoiminnan tuottojen pitäisi olla tasapainossa otetun riskin kanssa, joten riskin kantaminen pelkästään heikoista sopimuksista tai heikoista liiketoimintakumppaneista

¹ Esimerkiksi sopimusten kannalta keskeinen laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (OikTL) on tullut voimaan vuonna 1929. Lakiin on tullut myöhemmin vain muutama muutos.

on kannattamatonta. Yritykset tarvitsevat silloin avuksi menetelmiä millä kontrolloida sekä yksittäisten sopimustensa että sopimussuhteidensa riskisyyttä tavalla, joka ei riskeeraa oman liiketoiminnan jatkuvuutta. Suhdesopimisen avulla yritysten on tarkoituksena jakaa sopimuksen ja yhteisliiketoiminnan riskit yhdessä osapuolten kesken, ylläpitäen sopimustasapainoa. Sopimusoikeudessa normaalisti osapuolten suorituksen sekä vastasuorituksen tulisi olla tasapainossa, mutta tämän arvioiminen voi olla haastavaa. Tasapainotila on määriteltävissä sopimuksesta sovittujen seikkojen perusteella. Suhdesopimuksissa sopimustasapainon tavoitetilä on jakaa riskit tasapuolisesti osapuolien välille.²

Alihankinta voi olla tehokas keino yritykselle, joka ei halua investoida itse jonkin liiketoimintakokonaisuuden järjestämiseen. Alihankkijayrityksen käyttäminen voi olla järkevää erityisesti, mikäli tavoitteena on pitkäaikaisen suhteen rakentaminen alihankkijan kanssa. Alihankkijayritys on erikoistunut omalle alalleen, joten heillä on vahva tietotaito asiasta, eikä tilaajayrityksen tarvitse itse huolehtia samalle tasolle pääsemisestä. Alihankinta saattaa mahdollistaa paremman kilpailukykyisyyden markkinoilla tilaajayritykselle kuin tilanteessa, jossa tilaaja aloittaisi itse vastaavan prosessin omatoimisesti ilman aiempaa tietotaitoa aiheesta. Esimerkiksi puolijohdeteollisuudessa mikrosirut sekä piirilevyt tuotetaan sopimusvalmistajien toimesta Taiwanissa, missä tuotetaan yli puolet maailman kehittyneistä puolijohteista³. Vastaavalle tasolle pääseminen omatoimisesta veisi runsaasti resursseja yrityksen pääliiketoiminnasta, joten yrityksen näkökulmasta viisaampaa olisi ulkoistaa tuottaminen alihankkijalle.

Yritykset joutuvat suorittamaan tuotantotapa-analyysin päättääkseen tuottavatko osan itse vai ostavatko sen ulkopuoliselta alihankkijalta. Yleisiä syitä alihankinnan suosimiselle on nimenomaan tietotaidon puuttuminen yritykseltä sekä tuotantokustannusten laskeminen. Alihankinnan avulla tilaajayritykset pystyvät myös mukautumaan paremmin

² Ahlfors, 2016, s. 15–16.

³ The semiconductor choke-point, 2024.

asiakkaiden toiveisiin, sillä mukautuminen ei alihankkijoita käyttäessä vaadi investoimista täysin uuteen tuotantolaitteistoon.⁴

Äkillisesti muuttuva globaali toimintaympäristö aiheuttaa haasteita yritysten liiketoimintaan usealla eri toimialalla. Globaalit kriisitilanteet kuten esimerkiksi pandemiat ja sodat aiheuttavat ennalta-arvaamattomia muutoksia yritysten toimintaympäristöön. Tämä heijastuu vahvasti myös yritysten sopimustoimintaan ja vaatii siten usein erityistä huomiota. Epävarmuus sekä siten muuttuva toimintaympäristö vaativat sopimukselta suurempaa kykyä mukautua toimintaympäristön mukaan. Sopimuksista sekä sopimusehdoista halutaan dynaamisempia, jotta osapuolet voivat valmistautua muutokseen.

Pitkään keskeisessä roolissa sopimusten riskienhallinnassa on ollut ennakoiva sopimushallinta. Ennen sopimuksen allekirjoitusta sopimus laaditaan tavalla, jossa on otettu huomioon mahdolliset riskitekijät. Sopimuksen sisältöä ei voi normaalitilanteessa yksipuolisesti muuttaa, joten sopimuksen koko sisällön tulisi olla kunnossa allekirjoitusvaiheessa.

Ennakoivan sopimisen ohella nykyisin käytettynä sopimushallintamenetelmänä on suhdesopiminen. Suhdesopimisessa pyritään panostamaan enemmän yritysten väliseen suhteeseen sopimuksen sisällön sijaan. Yksinkertaisimmillaan suhdesopimuksessa ei määritellä tarkasti jokaista sopimusehtoa, vaan sopimus jätetään ainakin osittain avoimeksi. Sopimuksen on tarkoitus täydentyä sopimussuhteen edetessä osapuolten haluamalla tavalla käytyjen uudelleen neuvottelujen kautta. Sopimuksen suurin tehtävä on toimia varalta turvana osapuolille riidan sattuessa.⁵

Avoimuudella pyritään olemaan tulevaisuudessa suhteen edetessä joustavampia liikekumppaneita sekä varautua tuleviin ennakoimattomiin muutoksiin.

⁴ Ruffo, Tuck, & Hague, 2007, s. 24–25.

⁵ Laurikainen-Klami, 2025, s. 246.

Suhdesopimusten on tarkoitus olla dynaamisempia ja siten olla valmiimpia tilanteisiin, joissa muuttuva globaali ympäristö aiheuttaa ennalta-arvaamattomia haasteita yritysten väliselle yhteistyölle. Perinteisten staattisten sopimusten suuri haaste onkin selviytyä muuttuvista olosuhteista⁶.

Suhdesopimuksessa yritykset sopivat yhteisistä tavoitteistaan ja siitä, että molemmat osapuolet tekevät parhaansa päästäkseen yhteiseen päämäärään. Kyse on vahvasta yhteistyösuhteesta. Suhdesopimuksen käyttämistä on perusteltu myös sopimusten sekä liikesuhteiden kompleksisuudella. Allekirjoitusvaiheessa yritysten voi olla hankala kartoittaa, mikä on paras tapa tavoitteiden saavuttamiseksi, joten sopimuksen jättäminen avoimeksi mahdollistaa yritysten toiminnan adaptoitumisen muuttuvassa ympäristössä.⁷

Yksinkertaisimpiin, puhtaasti transaktionaalisiin suhteisiin, joissa yritys A ostaa yritys B:ltä valmiin tuotteen varastosta, ei kyseistä sopimustyyppiä kannata välttämättä käyttää suhdesopimuksen raskaan luonteen vuoksi. Suhdesopimuksen tarkoituksena on edistää yhteistyötä, jotta molemmat yritykset hyötyisivät syntyneestä suhteesta. Suhteessa pyritään pääsemään irti yksilökeskeisestä ajattelumallista. Suhdesopimuksen on tarkoituksena pyrkiä luomaan mahdollisimman tiivis sekä pitkäkestoinen yhteistyösuhde osapuolten välille.

Konseptina suhdesopiminen on kuitenkin vanha. Suhdesopiminen johtaa juurensa Yhdysvaltoihin 1970-luvulle. Suhdesopimusten tarkoituksena on keskittyä enemmän yritysten väliseen suhteeseen eikä itse sopimukseen. Yritysten välinen sopimus asettuu sopimuksen allekirjoituksen jälkeen taka-alalle ja sen ajatellaan kehittyvän suhteen

⁶ Annola, 2003, s. 49.

⁷ Chuang, McBeath, Carnochan, & Austin, 2020, s. 257–258.

edetessä. Tarkoituksena on pyrkiä täydentämään toiminnalla sopimusta suhteen aikana yritysten todellisilla intresseillä.⁸

1.1 Tutkielman tavoite sekä tutkimuskysymykset

Sopimuksia käytetään riskienhallintainstrumenttina, jolloin korkeariskiset sopimukset taistelevat niiden tarkoitusperää vastaan. Tutkielman tavoitteena on tutkia, että miten suhdesopimusta voidaan hyödyntää alihankintasopimuksen laatimisessa. Tutkielmassa tutkitaan myös, miten hyvin suhdesopimus toimii tyypillisiä alihankintasopimusten sopimusriskejä vastaan. Näitä sopimusriskejä pyritään kontrolloimaan usein erinäköisillä sopimusteknisillä keinoilla. Perinteisessä staattisessa sopimisessa sopimusklauusulit itsessään saattavat kuitenkin lisätä tarpeetonta riskiä ajan kuluessa. Tutkielmassa pyritään löytämään myös, miten suhdesopimuksessa voidaan hyödyntää sopimusehtoja turvallisella tavalla ilman tarpeetonta riskiä. Tutkielman tutkimuskysymykset ovat:

”Miten suhdesopimista voi hyödyntää sopimusriskien hallitsemiseen alihankintasopimuksessa?”

”Miten sopimusehtoja voi soveltaa riskienhallinnassa suhdesopimuspainotteisissa alihankintasopimuksissa?”

Tutkielmassa keskitytään pääosin alihankintaan tuotteiden valmistamisen kautta. Alihankintasopimuksen osapuolista käytetään tässä tutkielmassa termejä tilaaja sekä alihankkija. Tutkielma toteutetaan suomalaisen yrityksen näkökulmasta, mutta tutkielmassa otetaan huomioon myös kansainväliset sopimukset.

⁸ Sund-Norrgård, 2012, s.293. Suhdesopimisen alkuperäisen kehittäjän mukaan suhdesopimisella olisi muita tavoitteita voiton tuottamisen lisäksi, mutta tämä ei ole saavuttanut samanlaista suosiota kuin idea suhteen aikana kehittyvästä sopimuksesta.

1.2 Tutkielman rakenne

Tutkielman ensimmäinen luku on johdantoluku, jossa esitellään lyhyesti tutkielman aihe. Luvussa esitellään lyhyesti suhdesopiminen ja alihankinta. Luvussa esitellään myös tutkielman tutkimuskysymykset, tutkielman rajaukset sekä tutkimusmenetelmä.

Tutkielman toisessa luvussa käsitellään suhdesopimuksia yleisesti. Kappaleessa käydään läpi suhdesopimuksen tunnusmerkkejä sekä käydään läpi suhdesopimuksen elinkaari suhdesopimuksen allekirjoituksesta irtisanomiseen. Luvun tarkoituksena on myös kartoittaa suhdesopimuksen etuja ja haittoja erityisesti alihankintasopimusten näkökulmasta.

Tutkielman kolmannessa luvussa käsitellään alihankintasopimuksia suhdesopimisen näkökulmasta. Luvussa pyritään kartoittamaan alihankintasopimuksille tyypillisiä piirteitä. Luvussa käydään läpi myös alihankintasopimusten osapuolten suhteen tosiasiallista tasapainoa. Luvussa käydään läpi tyypillisiä sopimusriskejä, joita liittyy alihankintasopimukseen sekä selvitetään, että miten suhdesopiminen toimii näitä esitettyjä riskejä kohtaan.

Neljännessä luvussa käsitellään suhdesopimuspainotteisissa alihankintasopimuksissa käytettäviä sopimusehtoja. Tarkoituksena on tutkia sopimusehtojen vaikutusta alihankintasopimuksissa esiintyviin sopimusriskeihin. Näitä sopimusehtoja tarkastellaan suhdesopimisen näkökulmasta eli pyritään löytämään keino, miten sopimusehtoja voitaisiin hyödyntää myös suhdesopimuksissa. Luvussa pyritään myös tutkimaan, miten sopimusehdoista saadaan luotua dynaamisia. Sopimusehtojen käyttömahdollisuuksia pohtiessa osapuolten täytyy ottaa huomioon lojaliteettiperiaate eli sopimusehtoja soveltaessa osapuolten välillä täytyy pysyä tasapaino.

Neljännessä luvussa käsitellään myös suhdesopimuksen kykyä selviytyä muuttuvista olosuhteista. Luvussa keskitytään muuttuvien olosuhteiden osalta kahteen valikoituun sopimusoikeudelliseen periaatteeseen, joiden avulla yritykset voivat valmistautua

sopimuskauden aikana muuttuviin olosuhteisiin. Erityisesti pitkäaikaisissa sopimuksissa olosuhteet todennäköisesti tulevat muuttumaan ennalta-arvaamattomalla tavalla, joten yritysten täytyy pyrkiä löytämään ratkaisu, miten valmistautua näihin muutoksiin. Sopimusten oltaessa nykyään aiempaa kansainvälisempiä tutkielmassa pyritään pitämään kansainvälinen näkökulma koko tutkielman läpi.

Tutkielman tutkimusmenetelmänä käytetään lainoppia eli oikeusdogmatiikkaa. Tämä tarkoittaa, että tämä tutkimus suoritetaan tutkimalla sekä tulkitsemalla voimassa olevia oikeusnormeja.⁹ Tutkimus tehdään hyödyntämällä voimassa olevaa lainsäädäntöä, oikeustapauksia sekä oikeuskirjallisuutta.

⁹ Hirvonen, 2011, s. 21–22

2 Suhdesopiminen sopimusten laatimiskeinona

Sopimuksen tavoitteena on solmia sopimusosapuolten välisistä velvoitteista. Yritykset sopivat keskenään esimerkiksi tavaran toimittamisesta yritykseltä toiselle ja maksusuorituksen tekemisestä tavaran vastaanottamisen yhteydessä. Yritykset haluavat varmistaa, että yritykset, joista ovat usein itse riippuvaisia, tekevät tarvittavat suoritukset.

Suhdesopimisessa painoarvo pistetään poikkeuksellisesti yritysten väliseen suhteeseen eikä itse sopimuksen sisältöön. Suhdesopimuksessa pyritään aina päästä lopputulokseen, joka jokaisessa tilanteessa miellyttää molempia osapuolia. Suhdesopimisessa pyritään päästä irti ajattelumallista, että kumpikaan osapuoli olisi sopimuksen voittava osapuoli.¹⁰ Yritykset toivovat, että he voivat löytää tilanteissa ratkaisun, joka miellyttää molempia osapuolia. Täten yritysten välinen suhde pysyy hyvänä eikä tarpeettomia konflikteja synny pelkästään riitaisen suhteen takia.

Normaalisti sopimus luodaan nimenomaan koska toiseen osapuoleen ei ole täyttä luottoa, että toinen osapuoli suorittaa velvoitteensa. Sopimuksella halutaan luoda turvaa itselle ja varmistua siitä, että toinen osapuoli tekee velvoitteensa. Erityisesti mikäli velvoitteiden tekeminen muuttuisi kannattamattomaksi toiselle osapuolelle, voisi hän irtaantua niiden tekemisestä halutessaan. Sund-Norrgård pitääkin kannattavuutta sekä riippuvuussuhdetta syynä miksi osapuolet pysyvät lojaalina toisiaan kohtaan suhdesopimuksissa¹¹.

Avoimessa suhdesopimuksessa lupaukset tulevaisuudesta sekä tulevista rahavirroista ovat itsessään tarkoitus pitää sopimuksen noudattamaisen osapuolille kannattavampana kuin sopimuksesta irtaantuminen. Uuden sopimuskumppanin löytäminen on usein kallista, joten osapuolet haluavat noudattaa sopimusta sekä edistää yhteistyötä parhaalla mahdollisella tavalla. Pelko sopimuksen irtisanomisesta toisen osapuolen

¹⁰ Ball & Gibson, 2022, s. 9–10.

¹¹ Sund-Norrgård, 2012, s. 294.

toimesta motivoivat osapuolia noudattamaan sopimusta parhaalla mahdollisella tavalla.¹²

Pitkään sopimusriskien hallinnassa on keskusteltu ennakoivasta sopimisesta. Ennakoivalla sopimisella ajateltiin yritysten pystyvän kontrolloimaan sopimusriskejä ennen niiden realisoitumista. Yritysten tuli kartoittaa ennakkoon sopimussuhteeseen sekä itse sopimukseen liittyvät riskit. Uudempana teoriana sopimushallintaan on puhuttu mukautuvana sopimisena¹³. Yllättäviä riskejä saattaa ilmaantua sopimussuhteen edetessä eikä kaikkiin tulevaisuuden tapahtumiin voi varautua. Käytännössä tyhjentävä sopimus, joka ottaisi huomioon kaikki tulevaisuuden tilanteet on mahdoton, joten vaihtoehtoisena ideana yritykset voivat varautua muutokseen olemalla sopimatta muutokselle riskialttiita staattisia sopimusehtoja. Virallinen suhdesopimus perustuu juuri mukautuvan sopimuksen idealle. Yritykset jättävät aukkoja allekirjoitettuun sopimukseen eivätkä edes yritä sopia kaikkea ennakkoon.

Suhdesopiminen ei tarkoita, etteikö osapuolten tulisi kirjoittaa kirjallista sopimusta. Osapuolet voivat esimerkiksi kirjoittaa kirjallisen sopimuksen, jossa sopivat yhteisistä tavoitteista sekä päämääristä, joihin heidän on tarkoitus yhteistyöllään päästä.¹⁴ Yritysten välisellä suhteella on kuitenkin oltava jokin tietty yhteisesti saavutettavissa oleva päämäärä, jotta suhdesopimus voi olla kannattava.

Suhdesopimisen uusimpana muotona onkin pyritty nimenomaan tekemään virallista sopimusta suhdesopimuksen pohjaksi¹⁵. Virallisen suhdesopimuksen tarkoituksena on kuitenkin pyrkiä tiiviiseen yhteistyöhön sekä saada lisäjoustavuutta yritysten välille, vaikka suhteen taustalla onkin kunnollinen sopimus. Tämän takia viralliseen suhdesopimukseen jätetään aukkoja. Virallinen sopimus mahdollistaa myös sopimusehtojen hyödyntämisen.

¹² Bondareva & Pinker, 2019, s. 1308–1320.

¹³ Viljanen, Salminen & Hurmerinta-Haanpää, 2018, s. 71.

¹⁴ Frydinger, Hart & Vitasek, 2019, s. 119.

¹⁵ Frydinger, Hart & Vitasek, 2019, s. 119.

Ilman kirjallista sopimusta suhdesopimus voitaisiin rinnastaa pelkästään kättelyllä vahvistettuun suulliseen sopimukseen¹⁶. Suhdesopimuksen itsessään ei ole määritelty sisältävän mitään tietynlaista rakennetta vaan itse sopimuksen sisältö määrittelee, onko kyseessä suhdesopimus. Suhdesopimuksiakin voidaan nähdä hyvin erilaisia, mutta tärkeintä on sopimuksen luonne. Toisessa ääripäässä on suullinen sopimus ja toisessa ääripäässä on sopimusehtoja sisältävä sopimus, joiden oletetaan täydentyvän myöhemmin osapuolten yhteistyön seurauksena¹⁷.

Tärkeänä on kuitenkin, ettei suhdesopimus olisi luonteeltaan toista alistava tai toisen asemaa hyväksikäyttävä. Tämän takia sopimusklauusulejakin tulee käyttää varoen, eikä niillä ole tarkoitus asettaa toista heikompaan asemaan. Esimerkiksi sopimussakkojen kanssa osapuolten tulee olla varovaisia, eikä sopimussakkojen ole kannattavaa olla liian suuria.

Molemmilla on saattanut olla oma näkemys siitä, että mitä on sovittu. Jälkikäteen osapuolet eivät voisi palata tarkistaakseen sovittua asiaa suullisessa sopimuksessa, joten kirjallinen sopimus on järkevä valinta¹⁸. Kirjallisuus on siis kannattavaa, vaikka kyse onkin sopimustyyppistä, joka perustuu vahvaan luottamukseen toista osapuolta kohtaan. Kirjallisessa suhdesopimuksessa voidaan määritellä sopimukselle puitteet, jonka mukaan yhteistyötä aletaan toteuttamaan. Tämän lisäksi osapuolet voivat sopia sovellettavista sopimusehdoista ilman tarkempaa määritelmää.

Esimerkiksi Chrysler käytti epävirallista suhdesopimusta, kun itse alkoi ottamaan alihankkijoita osaksi tuotesuunnittelua. Virallista sopimusta ei tehty Chryslerin sekä alihankkijoiden välillä, joten Chrysler alkoi itse irtaantumaan suhdesopimisesta kohti perinteistä sopimista. Tämä aiheutti vastareaktion alihankkijoissa, jonka takia Chryslerin

¹⁶ Frydlinger, Hart & Vitasek, 2019, s. 121.

¹⁷ Sund-Norrgård, 2012, s. 293.

¹⁸ Haapio, 2014, s. 46.

liiketoiminta alkoi kärsimään. Paremmiin hoidetuilla suhteilla Chrysler olisi voinut saada itselleen lisää voittoja useampana vuonna. Virallisten suhdesopimusten avulla yritys olisi ollut sitoutunut ylläpitämään hyviä suhteita alihankkijoihin eikä olisi irtaantunut menettelystä ilman varoitusta. Chryslerin potentiaaliset voitot suhdesopimista jatkamalla olisi ollut 24 miljardia suuremmat 12 vuoden aikana.¹⁹

Suhdesopimuksen suurena pelotteena on mainehaitan syntyminen osapuolelle, joka ei ole kunnioittanut osapuolten välistä sopimusta. Mainehaitta vaikeuttaa myöhemmin uusien liikesuhteiden ylläpitämistä, jos osapuolta ei nähdä luotettavana toimijana. Osapuolet haluavatkin panostaa liikesuhteen jatkuvuuteen.²⁰ Suhdesopimuksen tarkoituksena on luoda mahdollisimman pitkäkestoinen suhde. Jatkuvuuden kannalta vastapuolen intressit on pakko ottaa huomioon.

2.1 Konfliktitilanne suhdesopimisessa

Suhdesopimuksessa on tarkoitus selvittää riitatilanteet osapuolten kesken turvautumatta ensimmäisenä vaihtoehtona virallisiin tahoihin²¹. Osapuolet yrittävät löytää ratkaisun ongelmaan yhdessä, jolloin ratkaisun pitäisi miellyttää molempia osapuolia.

Allekirjoittamalla sopimuksen yritykset voivat kuitenkin turvautua konfliktitilanteessa myös kolmanteen osapuoleen selvittämään sopimuksen tulkintaan. Optimaalisessa tilanteessa yritysten välinen yhteistyö sekä sopimussuhde jatkuu ikuisesti kannattavana, mutta yritysten välille voi tulla tilanne, jolloin suhteen jatkaminen ei ole enää kannattavaa kummallekaan osapuolelle. Sopimuskonfliktit eivät itsessään ole välttämättä huono asia suhdesopimuksien näkökulmasta, koska konfliktitilanne pakottaa yritykset käymään sopimusneuvotteluja paremman yhteistyön saavuttamiseksi.

¹⁹ Bergman & Vitasek, 2023.

²⁰ Laurikainen-Klami, 2025, s. 247.

²¹ Laurikainen-Klami, 2025, s.247.

Suhdesopimuksessa nimenomaan osapuolten tavoitteet tulisi olla kirjoitettu selkeästi, jotta voitaisiin välttää konfliktitilanteita epäselvyyden takia. Kolmas osapuoli voi joutua kuitenkin arvioimaan tilannetta, jossa osapuolet ovat tehneet virallisen suhdesopimuksen, jolloin arvioitavaksi jää ovatko osapuolet toimineet sopimuksen mukaisesti saavuttaakseen yhteisen päämäärän. Tämä saattaa itsessään aiheuttaa tulkintaongelmia. Tämän voidaan rinnastaa osittain Suomessa lojaliteettivelvoitteen täyttymisen arvioimiseen sekä common law -maissa käytettyyn good faith and fair dealing -periaatteen arvioimiseen²². Erityisesti good faith and fair dealing -periaate aiheuttaa usein tulkintaongelmia ja vaatii useimmiten tapauskohtaista arviointia²³.

Vaihtoehtoisesti konfliktitilanne voidaan selvittää välimiesmenettelyllä. Vaikkakin välimiesmenettely on huomattavasti nopeampi kuin käsittely tuomioistuimessa, ovat molemmat prosessit silti pitkiä sekä siten vaativat molemmilta osapuolilta resursseja, jotka voitaisiin ilman riitatilannetta kohdistaa tehokkaammin toiminnan kehittämiseen. Välimiesoikeudessakin käsittely voi kestää yli vuoden.²⁴ Välimieskäsittely on nopeampi, koska päätöksestä ei anneta valitusoikeutta, toisin kuin tuomioistuimen päätöksestä. Sopimukseen voidaan sisällyttää välityslauseke, jolloin osapuolet sopivat ennakoivasti ylitsepääsemättömien riitatilanteiden käsittelyn välimiesoikeudessa.²⁵

Suhdesopimusten näkökulmasta tavoitteena on välttää edes välimiesmenettelyä, sillä ongelmat on tarkoitus ratkaista osapuolten kesken molempia osapuolia tyydyttävällä tavalla²⁶. Välimiesmenettelyssä voidaan joutua tyytymään toisen näkökulmaan sopimuksesta, eikä siten kyse ole kompromissista. Vaihtoehto on kuitenkin kannattavampi kuin perinteiseen tuomioistuimeen meneminen aiemmin mainittujen etujen vuoksi. Lausekkeen lisääminen sopimukseen on järkevää, vaikkakin sitä tulisi

²² Sund-Norrgård, 2012, s 294

²³ Huff, 2023, s. 577–579.

²⁴ Hoppu, E. & Hoppu, K., 2011.

²⁵ Merikalla-Teir, 2014, s. 50.

²⁶ Tieva, 2006, s. 243.

käyttää vasta viimeisenä mahdollisena ratkaisuna. Tällöin on kannattavaa, että molemmat osapuolet kunnioittavat välimesmenettelyn ratkaisua mahdollistaakseen suhteen sujuvan toimimisen.

2.2 Suhdesopimisen etuja ja haittoja

Yhtenä suhdesopimuksen suurimmista eduista pidetään sen mahdollisuutta adaptoitua olosuhteiden muutokseen. Tämän ansiosta osapuolten välinen suhde pysyy terveellisempänä sekä pidempikestoisena²⁷. Yritysten jättäessä sopimuksen avoimeksi, sen täydentäminen onnistuu myöhemmin tavalla, joka tyydyttää molempia osapuolia. Osapuolet löytävät yhdessä keinot, jonka avulla molemmat osapuolet hyötyvät sopimussuhteesta. Ideana on, ettei sopimusta laadittaessa oteta huomioon jokaista mahdollista tilannetta, joka voi esiintyä sopimussuhteen aikana nopeuttaen myös sopimusneuvotteluja.

Erityisesti suhdesopimuksen tähdätessä pitkäaikaiseen suhteeseen, suhteen aikana voidaan kohdata ennalta-arvaamattomia haasteita tai ongelmia. Dynaamisia sopimuksia, eli sopimuksia kuten suhdesopimus, pidetään kannattavana eritoten tilanteissa, joissa osapuolet pyrkivät nimenomaan pitkäaikaiseen sopimukseen²⁸. Mitä pidempi aika kuluu, sitä todennäköisemmin sopimuksen toimintaympäristö kokee muutoksen, johon sopimuksen täytyisi mukautua.

Esimerkiksi globaalisti vaikuttanut koronapandemia aiheutti monelle alalle ennalta-arvaamattomia haasteita. Täysin kirjoitetuissa sopimuksissa olisi ollut haastavaa ottaa tämänkaltaista asiaa huomioon²⁹. Sopimuksissa käytetään ennalta-arvaamattomien tilanteiden varalta force majeure -lauseketta, mutta kyseinen lauseke useimmiten

²⁷ Ball & Gibson, 2022, s. 11.

²⁸ Annola, 2003, s. 50.

²⁹ Hoppu, 2020, s. 295–296. Äkillisesti muuttuvat olosuhteet saattavat aiheuttaa suuria muutoksia sopimusten tasapainossa. Tämä nähtiin esimerkiksi koronavirusepidemian yhteydessä, jolloin epidemia vaikutti sopimussuoritteiden suorittamismahdollisuuksiin.

mahdollistaa täysin ennalta sovitun veloitteen täyttämättä jättämisen. Tämänkaltainen tilanne ei ole kummankaan sopimusosapuolen kannalta optimaalinen. Suhdesopimus käynnistääkin tämänkaltaisissa tilanteissa sopimusneuvottelut, jonka aikana pyritään sopimusosapuolten välillä löytämään ratkaisun, jolla on mahdollista päästä tavoitteiden mukaiseen ratkaisuun.

Pitkän sopimuskauden aikana sopimusveloitteiden toteutustapa saattaa muuttua sekä erota vahvasti sopimuksessa sovitusta tavasta myös traditionaalisissa sopimuksissa. Suhdesopimuksen jäädessä avoimeksi osapuolet toivovatkin, että sisältö täydentyy myöhemmin osapuolten haluamallaan tavalla³⁰. Ongelmatilanne on mahdollinen, mikäli osapuolilla saattaa olla eriävä näkemys siitä, että miten sopimus on muuttunut sekä että onko osapuolten välille muodostunut tapa, jota sovelletaan mahdollisessa riitatilanteessa osapuolten virallisena tahtona.

Avoimempia sopimuksia kuten suhdesopimuksia on perusteltu myös olevan kannattavia koska ne sisältävät keskimääräisesti vähemmän lakimiesten käyttämää kieltä³¹. Tavallinen ihminen, joka ei ole laatinut sopimusta ei välttämättä ymmärrä sopimuksen sisältöä.³² Asiaan perehtymättömän ihmisen on helppo ensisilmäyksellä valita sopimus, joka sisältää vähemmän tämänkaltaista tekstiä eli suhdesopimus. Suhdesopimus ainakin yksinkertaisimmillaan voi olla helposti ymmärrettävä. Tämän lisäksi koska painoarvo ei ole itse sopimuksen sisällössä vaan osapuolten suhteessa, vaikuttaa tämä ulkopuoliselle houkuttevalta vaihtoehdolta.

Kritiikki lakimiesten käyttämää termistöä vastaan on kuitenkin hieman puutteellista. Mitä todennäköisemmin sekä tilaaja että alihankkija käyttää sopimusneuvotteluiden aikana omia lakimiehiään. Molempien osapuolten edustajat ovat siis lähtökohtaisesti

³⁰ Tieva, 2010, s. 32.

³¹ Lakimiesten käyttämästä kielestä käytetään englannin kielessä termiä legalese. Termillä tarkoitetaan oikeustieteellistä tekstiä sekä sellaisen termistön käyttämistä, jonka tulkitseminen ”tavallisen” ihmisen toimesta olisi haastavaa.

³² Nousiainen, 2023, s. 1.

tienneet mitä ovat hyväksyneet, koska ovat tottuneet näkemään kyseistä termistöä. Termistö on myös oikeusistuimien hallussa, joten riitatilanteessa myös oikeusistuimet tietänevät sovittelutilanteessa mitä sopimuksessa on tarkoitettu. Toisaalta sopimuksessa käytetty kieli voi olla ontuvaa ja saattaa siten sisältää virheitä, mutta tällöin ongelma on itse laaditussa sopimuksessa eikä suoranaisesti sopimuksessa käytetyssä kielessä.³³

Tämänkaltainen kritiikki on ymmärrettävää kuitenkin erityisesti, mikäli osapuolet ovat epätasapainossa toisiinsa nähden. Alihankkijasopimuksissa toinen osapuoli saattaa helposti jäädä isomman tilaajayrityksen jalkoihin sopimusneuvotteluissa sekä siten itse sopimuksen laadinnassa. Isomman osapuolen käyttämä sopimusteksti saattaa olla hankalaselkoista, jos toisella osapuolella ei ole vastaavanlaista lakiosaamista omalla puolellaan. Tämän kaltaisen tekstin vähentäminen edistää myös toimialojen ylittävää yhteistyötä, koska osapuolten ei tarvitse olla täysin perillä toimialaan liittyvistä sopimuskäytänteistä.

Haapio tuo tekstissään esiin ongelman nykysopimusten tasosta. Ongelmana on, että nykytilassa sopimusten suurimpana tavoitteena on ainoastaan toimia turvana osapuolille, mikäli osapuolten välisessä suhteessa tulee riitatilanne. Hän katsoo ongelman johtuvan ainakin osittain siitä, että sopimukset ovat yksinomaan asianajajien laatimia. Sopimusten pitäisi tuoda enemmän lisäarvoa kuin pelkästään turvaa riitatilanteessa, jolloin osapuolet saavuttaisivat tuotteliaamman suhteen. Haapio kritisoi myös nykysopimusten liian kompleksista lähestymistä ongelmiin.³⁴

Suhdesopimukset auttavat sopimusten kompleksisuuteen. Sopimuksen laatiminen nähdään pitkänä prosessina eikä sopimuksen tarvitse olla heti allekirjoitusvaiheessa valmis³⁵. Osapuolten ei täten tarvitse heti allekirjoitusvaiheessa saada sopimusta

³³ Mäntysaari, 2024, s. 183. Pelkästään se, että suurempi yleisö ymmärtää sopimuksen ei tarkoita, että tämä tekisi sopimuksesta sopimusten osapuolille kannattavamman.

³⁴ Haapio, 2013, s. 68.

³⁵ Sund-Norrgård, 2012, s. 293.

lopulliseen muotoon eikä osapuolten tarvitse osata kunnolla ilmaista haluaan, vaan nämä täsmentyvät lopulta käytännön tekojen kautta.

Toisaalta myös suhdesopimista on kritisoitu nimenomaan tilanteissa, joissa sopimusosapuolten välillä vallitsee epätasapaino³⁶. Epätasapaino sekä riippuvuussuhde mahdollistaisi heikomman osapuolen hyväksikäytön erityisesti tilanteessa, jossa sopimus on jätetty täysin avoimeksi eikä siihen voi turvautua edes suhteen alkuvaiheessa. Tämänkaltainen toisen heikomman aseman hyväksikäyttö on kylläkin suhdesopimuksen luonteenvastaista sekä Suomessa lainvastaista³⁷. Erityisesti heikomman osapuolen kannattaa kuitenkin varautua tähän pyrkimällä saamaan sopimuksesta turvaa suhteen alkuvaiheessa. Hyväksikäyttötilanteessa osapuolet voivat kuitenkin tyytyä purkamaan sopimuksensa, jolloin edut tämänkaltaisesta toiminnasta ovat todennäköisesti minimaaliset.

Suhdesopimus on myös usein melko raskas ylläpidettävä. Jatkuvan neuvotteluvollisuuden takia osapuolten täytyy olla sitoutuneita erityisesti suhteen alkuvaiheessa, että sopimus saadaan sellaiseen muotoon kuin osapuolet haluavat.³⁸ Tästä syystä suhdesopiminen ei ole optimaalinen sopimusmuoto esimerkiksi yksinkertaisten tuotteiden tilaamiseen alihankkijalta tai lyhytkestoiseen sopimukseen. Käytetyt resurssit ylittävät saadut edut, jos sopimuksessa kyse on kertaluontoisesta tilauksesta, johon voisi soveltaa yksinkertaista sopimusta.

2.3 Luottamus sopimuksen keskiössä

Sopimusoikeudessa keskeisessä roolissa ovat sopimusperiaatteet. Näistä suhdesopimukselle tärkeimpänä on lojaliteettiperiaate sekä sen myötä muodostuva

³⁶ Ball & Gibson, 2022, s. 24–25.

³⁷ OikTL 31 §:n mukaan oikeustoimi voidaan katsoa pätemättömäksi, mikäli tämä on saavutettu hyväksikäyttämällä toisen osapuolen riippuvuutta.

³⁸ Speidel, 2000, s. 829.

lojaliteettivelvollisuus. Lojaliteettivelvollisuus tarkoittaa osapuolien velvollisuutta ottaa myös vastapuolen edut huomioon³⁹. Normaalisti tämä ei tarkoita, etteikö itselleen voisi tehdä edullisia sopimuksia vastapuolen kustannuksella. Tämä tarkoittaa kuitenkin esimerkiksi vastapuolen informoimista, mikäli sopijaosapuolelle tulee ongelmia suoriutua velvoitteistaan.

Myös vastapuolen heikomman aseman käyttäminen sekä toisen hyvän uskon väärinkäyttö ovat lojaliteettivelvollisuuden vastaisia tekoja. Lojaliteettivelvollisuuden soveltamisen tulkinta riippuu vahvasti siitä, että kuinka tiiviistä yhteistyöstä on kyse⁴⁰. Alihankintasopimusta ja erityisesti suhdesopimista voidaan pitää erittäin tiiviin yhteistyön mallina, joten lojaliteettivelvollisuuden täyttämisen kriteerejä voidaan pitää korkeammalla kuin muissa sopimuksissa.

Suhdesopimus on alun perin kehittynyt oikeusjärjestelmässä, jossa lojaliteettiperiaate ei ole osapuolia yhtä vahvasti sitova periaate⁴¹. Suhdesopimusta voitaneenkin pitää sopimuksena, jossa lojaliteettivelvollisuus on osapuolien välillä korostettu. Osapuolet pyrkivät yhteiseen tavoitteeseen eikä toisen kustannuksella ole tarkoitus saada itselleen etua. Esimerkiksi Englannissa, missä lojaliteettivelvollisuus ei ole sitova oikeusperiaate, on katsottu, että kauppasopimuksissa, jotka ovat luonteeltaan suhdesopimuksia sisältävät osapuolia sitovan lojaliteettivelvollisuuden ilman sen erillistä mainintaa sopimuksessa⁴².

Suhdesopimusten on tarkoitettu olevan pitkäaikaisia, joten suhdesopimuksen tarkoittama tiivis yhteistyö ei olisi mahdollista ilman lojaliteettivelvollisuuden läsnäoloa. Suhdesopimuksen tärkeimpänä tarkoituksena onkin soveltaa suhteeseen Suomen lojaliteettivelvollisuuden tai Yhdysvaltojen good faith and fair dealing periaatetta. Suomessa lojaliteettiperiaate pitää sisällään myös muun muassa

³⁹ Rudanko, 2023, s. 315.

⁴⁰ Sund-Norrgård, 2012, s. 301.

⁴¹ Rudanko, 2023, s. 315.

⁴² Bates v Post Office Ltd (No. 3) [2019] EHC 606.

uudelleenneuvotteluvollisuuden, joka on suhdesopimuksen kannalta olennaista.⁴³ Suomessa lojaliteettivelvollisuus tulee sovellettavaksi suoraan laista, joten suhdesopimusten painoarvo on suurempi kansainvälisissä sopimuksissa.

Suhdesopimuksen ongelmaksi voi koitua yritysten eriävä käsitys lojaliteettivelvollisuudesta. Teoriassa molempien pitäisi panostaa yhteistyön sujuvoittamiseksi yhtenäiset määrät, mutta on haastavaa määritellä riittävä taso velvollisuuden täyttämiseksi. Englannin, Yhdysvaltojen tai Suomen sopimusoikeudessa ei ole määritelty tarkasti, milloin lojaliteettivelvollisuus tulee täytettyä vaan lojaliteettivelvollisuuden täyttäminen on usein tulkinnanvaraista. Osapuolilla saattaa olla eri käsitys siitä, mitkä toimet ovat riittäviä lojaliteettivelvollisuuden täyttämiseksi.

Suhdesopimuksen sisällön antamat puitteet sovellettavista ehdoista voivat auttaa asiaan. Esimerkiksi Englannin oikeuden mukaan osapuolten ei esimerkiksi tarvitse yrityksen omalla kustannuksella edistää toisen osapuolen etua, vaikka vastapuolen intressit tulee ottaa huomioon⁴⁴. Mikään ei estä osapuolia määrittelemästä tarkemmin sekä vahvempaa lojaliteettivelvollisuutta kuin mikä sopimukselle vallitsevien oikeusperiaatteiden avulla on annettu.

Yritysten on tarkoitus siis toimia koko sopimussuhteen aikana lojaliteettivelvollisuusperiaatteen mukaisesti. Normaalitilanteessa yritysten välillä on puute informaatioissa. Osapuolilla ei ole automaattisesti pääsyä toisen informaatioon eikä tiedä esimerkiksi, miten projekti on etenemässä. Suomessa lojaliteettivelvollisuuden piirissä voidaan pitää esimerkiksi ilmoitusvelvollisuutta tarkoittaen vastapuolen informointia mahdollisimman nopeasti viivästymisestä tuotannossa tai projektin toteutuksessa⁴⁵. Lojaliteettivelvollisuuden on tarkoitus siten myös vähentää yritysten välisen informaation epätasapainon aiheuttavia ongelmia.

⁴³ Sund-Norrgård, 2012, s. 291–294.

⁴⁴ Unwin v Bond [2020] EWHC 1768.

⁴⁵ Rudanko, 2023, s. 315.

Suhdesopimuksessa yhteistyön sujuvoittamiseksi osapuolten tulisikin olla mahdollisimman avoimia kommunikaatiossa. Osapuolten on tarkoitus muodostaa sopimuksesta osapuolten intressien mukainen suhteen aikana jatkuvilla neuvotteluilla, joka on mahdollista ainoastaan, mikäli osapuolet täyttävät ilmoitusvelvollisuutensa ja kertovat vastapuolelle mahdollisista konfliktitilanteista ⁴⁶ . Viivästykset sopimussuoritteissa ei välttämättä aiheuta niin suuria ongelmia, kun niistä informoidaan vastapuolta välittömästi niiden ilmestyessä. Tiiviin yhteistyön edistämiseksi avoin kommunikaatio on avaintekijänä.

Koska luottamuksella on niin vahva asema suhdesopimisessa, on toisen osapuolen mahdollisuus opportunistiseen käyttäytymiseen suhdesopimuksen yksi suurimmista riskeistä. Lupaukset tulevaisuuden yhteistyöstä vähentävät opportunistia sekä siten tekevät suhdesopimuksista vähäriskisempiä. Yrityksen aiemmat toimet alihankkijan kanssa vähentävät opportunistia luottamussuhteen kasvaessa. Onnistuneen yhteistyön seurauksena lupaukset tulevaisuudesta nähdään luotettavampana kuin lupaukset suhteen alkutilanteessa ilman aiempaa yhteistyötä.⁴⁷ Tästä syystä osapuolet voivat käyttää erityisesti suhteen alkuvaiheeseen oman asemansa turvaavia sopimusehtoja, joita muutetaan suhteen edetessä kevyemmiksi⁴⁸.

2.4 Sopimusneuvottelut

Suhdesopimuksen perustuessa vahvaan luottamukseen sekä uskomukseen vahvan yhteistyön mahdollisuuteen, on tärkeää, että osapuolet kartoittavat jo sopimusneuvotteluissa mahdollisen yhteistyön sopivuuden. Suhdesopimus saattaa vaatia toiselta osapuolelta suuren investoinnin sopimuksen aloitusvaiheessa, joten on selvää, että osapuolten ei kannata solmia suhdesopimusta yrityksen kanssa, jonka kanssa ei ole tulevaisuutta. Suomessa lojaliteettiperiaate on osapuolia sitova periaate jo

⁴⁶ Sund-Norrgård, 2012, s. 293.

⁴⁷ Brahm & Tarzijan, 2016, s. 63.

⁴⁸ Watson, Miller & Olsen, 2020, s. 2154.

sopimusneuvotteluissa, joten vaikka osapuolet eivät päätyisi allekirjoittamaan suhdosopimusta, täytyy osapuolten ottaa huomioon lojaliteettivelvollisuus⁴⁹.

Alihankintasopimuksessa investoinnissa saattaa olla kyse esimerkiksi kokonaan uuden tuotantolinjan rakentamisesta tai uuden tuotantotilan pystyttämisestä. On tyypillistä, että osapuolet alkavat jo sopimusneuvottelujen aikana valmistelemaan tulevien velvoitteiden suorittamista saadakseen tuotannon käyntiin nopeammin sopimuksen syntyessä⁵⁰. Sopimusneuvottelut käydään lähtökohtaisesti omalla kustannuksellaan. Pääsäännöstä poikkeavasti toinen osapuoli voi joutua korvaamaan toiselle osapuolelle syntyneitä kuluja, mikäli tämä ei ole osallistunut sopimusneuvotteluihin vilpittömästi tarkoituksena päästä lopulliseen sopimukseen⁵¹.

Osapuolet voivat sopia yhdessä esisopimuksen tai aiesopimuksen. Aiesopimuksen on tarkoituksena edistää sopimusneuvotteluja ja luoda yhteiset pelisäännöt, jonka avulla sopimusneuvotteluja käydään. Osapuolet voivat esimerkiksi ottaa lojaliteettivelvollisuuden käyttöön jo sopimusneuvottelujen ajaksi myös kansainvälisissä sopimuksissa, joihin ei sovelleta Suomen lainsäädäntöä. Nimestä poiketen kyseessä ei ole lähtökohtaisesti oikeudellisesti pätevä sopimus⁵². Mikäli osapuolet yhdessä katsovat tämän olevan sopimus, voidaan sitä pitää sopimuksena. Tällöin aiesopimus muistuttaa vahvasti esisopimusta.

Osapuolet voivat tehdä esimerkiksi ehdollisen esisopimuksen. Tällöin kyse on sopimuksesta, jonka katsotaan tulevan voimaan, mikäli tietyt ehdot täyttyvät⁵³. Alihankintasopimuksissa kyse voi olla esimerkiksi, että lopulliseen sopimukseen sekä liikesuhteeseen ryhdytään, mikäli kaavoitus menee läpi. Esisopimuksen ei ole

⁴⁹ Korkeimman oikeuden tapauksessa KKO:1993:130 urakoitsija oli toiminut lojaliteettiperiaatteen vastaisesti laiminlyömälläään huomautuksentekovelvollisuutensa sopimusneuvotteluiden aikana.

⁵⁰ Mäenpää, 2023, s. 356.

⁵¹ Mäenpää, 2023, s. 356–357.

⁵² Lemarchand, 2013, s. 25. Englanniksi aiesopimuksesta käytetään termiä *letter of intent*. Lemarchandin mukaan suomennos eli aiesopimus on terminä heikko, koska siitä ei selviä osapuolten oikeaa tarkoitusta. Tästä jää tulkinnanvaraiseksi osapuolten todellinen tarkoitus, joka voi itsessään aiheuttaa riitatilanteita.

⁵³ Hemmo, 2003a, s. 257.

tarkoituksena olla lopullinen, vaan sitä voidaan täydentää esimerkiksi hinnan tai muiden sopimusehtojen osalta vielä myöhemmin.

Suhdesopimusta laatiessa esisopimuksen tekeminen voi olla viisasta. Suhdesopimuksessa esisopimus ei välttämättä eroa lopullisesta allekirjoitetusta sopimuksesta. Sopimuksen jäädessä taka-alalle sopimuksen ei ole tarkoituksena toimia lopullisena osapuolia velvoittavana instrumenttina. Tällöin osapuolet voivat nopeuttaa sopimusneuvotteluita laatimalla esisopimuksen, joka saattaa muistuttaa hyvin paljon lopullista allekirjoitettua sopimusta, jota täydennetään suhteen edetessä osapuolten toiminnalla saavuttaakseen lopullisen muodon.

Suhdesopimuksen avoimeksi jättäminen mahdollistaa sopimuksen nopeamman laatimisen, kuin tilanteessa, jossa sopimuksessa pyritään ottamaan jokainen mahdollinen tuleva tilanne huomioon. Kompleksisen liikesuhteen myötä osapuolet joutuisivat ottamaan huomioon raskaan paljon erilaisia skenaarioita, joten sopimusneuvotteluiden lyhentäminen sekä sopimuksen avoimeksi jättäminen tulee osapuolille kokonaiskustannuksen näkökulmasta halvemaksi vaihtoehdoksi⁵⁴.

2.5 Sopimuksen sisällön muuttuminen konkludenttisesti

Sopimuksen sisällön muodostumiseksi ei tarvita aina kirjoitettua sopimus pohjaa. Sopimus voi muodostua myös konkludenttisesti eli hiljaisesti. Tällöin sopimus syntyy toimijoiden käyttäytymisen perusteella eli sopimuksen sisällöksi tulee sopimusosapuolten todellinen tahto.

Syntymisen lisäksi sopimus voi elinkaarensa aikana muuttua konkludenttisesti. Sopimuksen sisältö muuttuu osapuolten käyttäytymisen mukaan, vaikka allekirjoitetussa sopimus pohjassa olisi sovittu toisin. Tämä itsessään luo sopimuksesta dynaamisemman,

⁵⁴ Annola, 2003, s. 51.

sillä sopimus saa lopulta osapuolten halutun kaltaisen sisällön riippumatta siitä, mitä sopimuksessa oikeasti on sovittuna.

Suhdesopimisessa saavutetuista eduista on osittain kyse tästä. Osapuolet jättävät sopimuksen avoimeksi, jolloin osapuolet oman toimintansa avulla muodostavat lopullisen sitovan sopimuksen. Yksittäinen toimi ei välttämättä vielä muodosta uutta konkludenttista sopimusta, vaan kyse on osapuolten välille muodostuneesta tavasta. Osapuolten toimintatavan on ajateltu kuvastavan osapuolten tarkoitusta sopimusehtojen tulkinnassa.⁵⁵

Kyse voi olla passiivisesta toiminnasta tai aktiivisesta toiminnasta. Aktiivisessa toiminnassa osapuoli toimii sopimuksesta eriävällä tavalla, jolloin tämän toistuessa tämä katsotaan uudeksi sopimuksen mukaiseksi toiminnaksi. Passiivisessa toiminnassa toinen osapuoli jättää reagoimatta vastapuolen toimintaan, jolloin passiivisesti hyväksyy osapuolen toiminnan ja tällöin hyväksyy tämän sopimuksen sisällöksi.⁵⁶

Konkludenttiset sopimusmuutokset saattavat aiheuttaa ongelmia riitatilanteessa, sillä voi olla haastavaa näyttää konkludenttisen muutoksen tapahtuneen. Ongelmaksi muodostuu rajavedon vetäminen siitä, että milloin toiminta olisi tarpeeksi laajamittaista, että tämä olisi muodostanut uuden sopimuksen, jota osapuolten täytyy noudattaa. Osapuolten täytyisi pystyä osoittamaan, että toiminta on muodostanut käytänteeseen, joka on muodostanut uuden sisällön sopimukseen. Suhdesopimuksessa hyvänä puolena voitaneen pitää sitä, että sopimuksessa sovitaan lähtökohtaisesti, että sopimus tulee muodostumaan konkludenttisesti, jolloin osapuolet tiedostavat omien toimien merkityksen suhteessa. Tällöin voidaan olettaa, että kynnys sopimuksen sisällön syntymiseksi olisi matalampi, kuin tilanteessa, jossa sopimuksessa on sovittu tarkemmin osapuolten velvoitteista ja tästä haluttaisiin poiketa konkludenttiseen muutokseen vedoten.

⁵⁵ Klami-Wetterstein, 2006, s. 11.

⁵⁶ Hemmo, 2003a, s. 133–134.

Toiseksi ongelmatilanteeksi voi muodostua osapuolen passiivinen hyväksyntä jollekin virheelliselle suoritukselle. Reklamaation puute voidaan nähdä hyväksyvänä toimena, jolloin tämä virheellinen suoritus voidaan katsoa kelvollisena suorituksena.⁵⁷ Suhdesopimuksessa lähtökohtaisesti haluttaisiin välttää riitatilanteita, joten yritys voi tahattomasti passiivisuudellaan hyväksyä vastapuolen haluamattomat toimet. Teoriassa tilanne ei hirveästi eroa siitä, että jokin sopimusehto olisi saanut haluttua vastaisen muodon. Suhdesopimuksen toiminnan kannalta osapuolilta vaaditaan tiivistä yhteistyötä ja jatkuvaa kommunikaatiota, joten teoriassa edellä mainitun kaltaiset tilanteet pitäisi pystyä välttämään onnistuneessa suhteessa.

2.6 Suhdesopimuksen solmiminen sekä suhteen päättäminen

Suhdesopimuksen syntymisen kannalta olennaisena osana ei ole se onko sopimuksessa sen mainittu olevan suhdesopimus, vaan tärkeämpää on olemassa olevan sopimuksen tavoitteet sekä sopimuksen luonne. Useassa tapauksessa yritykset ovat allekirjoittaneet sopimuksen, jonka oikeus on arvioinut myöhemmin olevan suhdesopimus⁵⁸. Tärkeänä on arvio siitä ovatko yritykset ottaneet toimineet vahvan lojaliteettiperiaatteen mukaisesti sekä ovatko yritykset yhteistoimin koittaneet päästä kohti yhteistä tavoitetta.

Normaalisti sopimus katsotaan päättyneeksi, kun molemmat osapuolet ovat täyttäneet velvoitteensa. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus päättyy, kun jompikumpi osapuolista irtisanoo sopimuksen⁵⁹. Suhdesopimuksessa, koska sopimus tähtää pitkäaikaisuuteen, toimitaan kuten toistaiseksi voimassa olevassa sopimuksessa. Yhteensopimattomuus tai eriävä näkemys yhteistyön tulevaisuudesta voi olla syytä purkaa suhdesopimus.

⁵⁷ Saarnilehto, 2010, s. 15–17.

⁵⁸ Esimerkiksi tapauksessa Bates v. Post Office Ltd arvioitiin sopimuksen olevan suhdesopimus sen luonteen vuoksi.

⁵⁹ Pönkä, 2019, s. 669.

Sopimuksen purkaminen ilman erillistä irtisanomislauseketta tai mainintaa mahdollisesta irtisanomisajasta voi olla ongelmallista. Koska kyse on toistaiseksi voimassa olevasta sopimuksesta, on irtisanomisaika kohtuullinen sopimukseen sekä suhteen kestoon nähden⁶⁰. Suomessa lojaliteettiperiaate voi vaikuttaa osapuolten irtisanomisoikeuteen. Irtisanomisaika voi määräytyä verrattain melko pitkäksi, jos suhdесopimuksen toinen osapuoli on joutunut investoimaan suuria määriä suhteen ylläpitämiseksi. Alihankintasuhteessa alihankkija saattaa olla usein taloudellisessa riippuvuussuhteessa, joten lojaliteettiperiaatteen tulkinta on korostettua.⁶¹

Korkein oikeus otti kantaa tapauksessa KKO:2018:37 yhteistyösopimuksen irtisanomiseen. Tapauksessa Suomen Kerta Oy sekä Meira Oy olivat sopineet sopimuksen kertakäyttömukien valmistuksesta sekä toimittamisesta Suomen Kerta Oy:ltä Meira Oy:lle. Osapuolet olivat sopineet sopimuksessa, että asettavat tavoitteeksi edistää molempien osapuolten myyntiä. Sopimuksessa ei ollut erillistä sopimusehtoa sen irtisanomisesta tai päättymisestä. Tapauksessa Meira Oy oli halunnut irtisanoa sopimuksen. Suomen Kerta Oy oli investoinut varaston ylläpitämiseen ja siten valmistanut jo seuraavan vuoden myyntieriä varten kertakäyttömukeja. Suomen Kerta Oy vaati tapauksessa korvausta myymättä jääneistä mukeista. Sopimukselle oli annettu 4 kuukauden irtisanomisaika, jota Suomen Kerta Oy ei ollut pitänyt kohtuullisena. Korkein oikeus katsoi lopulta, että Suomen Kerta Oy:lle annettu 4 kuukauden pituinen irtisanomisaika oli kohtuullinen.

Sopimuksesta ei tapauksen kuvauksessa ole käytetty termiä suhdесopimus, mutta luonteeltaan sopimus muistuttaa vahvasti suhdесopimusta. Osapuolet olivat tapauksessa sopineet tavoitteeksi edistää molempien osapuolten myyntiä. Tämän lisäksi sopimus oli toistaiseksi voimassa oleva. Tapauksesta on helposti havaittavissa myös heikon suhdесopimuksen ongelmakohtia. Osapuolet eivät olleet sopineet erillisestä irtisanomisajasta tai toimintamenetelmistä, miten irtisanomisen yhteydessä tehtäisiin jo

⁶⁰ Sund-Norrgård, 2012, s. 316.

⁶¹ Sund-Norrgård, 2012, s. 291

olemassa olevan varaston kanssa. Korkein oikeus mainitsee johtopäätöksessään, että Suomen Kerta Oy:n tulee ottaa huomioon liiketoimintaan liittyvä taloudellinen riski.

Vaikka tässäkin tapauksessa toinen osapuoli on vahvasti taloudellisesti riippuvainen toisen osapuolen toiminnasta, on 4 kuukauden irtisanomisaikaa pidetty kohtuullisena. Solmimalla perinteisen sopimuksen irtisanomisehtoineen osapuolet, erityisesti tässä tilanteessa heikommassa asemassa oleva alihankintayritys Suomen Kerta Oy, olisi voinut saada sopimuksesta turvaa sekä mitä tärkeimmin ennakoitavuutta omaan liiketoimintaansa. Tapauksessa oli kaksi eriävää mielipidettä, joten Suomen Kerta Oy:n näkemystä asiasta ei voida pitää täysin perusteettomana.

Eriävät mielipiteet olivat sitä mieltä, että osapuolten olisi täytynyt joko pystyä neuvottelemaan tai Meira Oy:n tulisi korvata myymättä jääneet kertakäyttömukit. Neuvottelu olisi sinänsä jatkuvuutta suhdesopimuksesta, mutta siinä vaiheessa, kun toinen osapuoli on päättänyt jo irtisanoa sopimuksen, ei välttämättä kyseisen osapuolen intresseissä ole toimia toista osapuolta hyödyttävällä tavalla, vaan omat intressit laitetaan toisen intressien edelle. Irtisanomisvaiheessa osapuolilla toki on vielä mahdollisuus mainehaittaan, joten ei ole tarpeetonta toimia hyvänä sopimuskumppanina loppuun asti. Erityisesti, jos osapuolilla on kuitenkin tarkoitus jatkaa toimintaa mahdollisesti jonkun toisen sopimuskumppanin kanssa, on tärkeää luoda itsestään mahdollisimman hyvä kuva.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa otettiin kantaa alihankkijan riippuvuussuhteeseen, mutta pelkästään toiminnallisen riippuvuussuhteen kautta eikä enemmistö kiinnittänyt huomiota investointiperusteisen riippuvuussuhteen. Normaalisti kohtuullisessa irtisanomisajassa tulisi ottaa huomioon, mikäli alihankkija ei pysty käyttämään sopimuksen investointejaan hyödyksi sopimussuhteen päätyttyä. ⁶²

⁶² Ahlfors, 2018, s. 789–790. Ahlfors kritisoi myös kirjoituksessaan enemmistön perusteluita ja pitää vähemmistön perusteluita onnistuneempina. Ahlfors pitää enemmistön päätöstä kohtuullisesta irtisanomisajasta epäselvänä ja olisikin toivonut korkeimman oikeuden tuovan tarkemmin syitä, jotka vaikuttavat irtisanomisajan määrittelyyn sopimuksen puuttuessa.

Alihankintasopimuksissa sekä myös suhdosopimuksissa alihankkijat saattavat joutua tekemään suuria investointeja tuotannon aloittamiseksi, joten kohtuullisen irtisanomisajan lisääminen investointien perusteella pitäisi auttaa tuomaan turvaa sekä luomaan ennakoitavuutta alihankkijalle.

3 Suhdesopimukset alihankintasopimusten pohjana

Alihankintasopimukset ovat yleisesti käytettyjä sopimusinstrumentteja teollisuuden alalla. Sopimuksen osapuolina ovat tilaajayritys sekä alihankintayritys. Alihankkija suorittaa palvelun tai tuottaa esimerkiksi jonkin osan tilaajayrityksen hyväksi. Kyse voi olla esimerkiksi rakennustyöstä tehdystä urakkasopimuksesta tai auton kokoamiseen käytetyn osan valmistamisesta. Alihankinnassa alihankkija osallistuu kolmantena osapuolena toteuttamaan tilaajayrityksen sekä lopullisen tuotteen saavan yrityksen välistä sopimusta. Tilaajayritys voi halutessaan aina käyttää alihankkijaa, ellei sitä ole alkuperäisessä tilaajayrityksen sekä asiakkaan välisessä sopimuksessa kielletty. Tilaajayritys saa lopulta nimensä näkyviin lopulliseen luovutettavaan tuotteeseen.

Suomessa vallitsee sopimusvapaus, joten alihankintasopimus voi olla vapaamuotoinen muiden sopimusten tavoin. Alihankintasopimuksen päätarkoituksena on, että yritykset sopivat keskenään yrityksiä koskevista velvoitteista, jotta tilaajayrityksen lopputuote saadaan valmistettua alihankkijayrityksen avulla. Suomessa yrityksen välisissä sopimuksissa on suhteellisen vähän pakottavaa lainsäädäntöä. Tärkeimpänä lakina voidaan pitää kuitenkin lakia varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (228/1929) eli oikeustoimilaki (OikTL). Kyseessä on dispositiivinen laki eli osapuolet voivat poiketa sopimuksellaan oikeustoimilaista, mikäli kokevat sen tarpeelliseksi. Oikeustoimilaki määrittelee muun muassa miten sopimukset syntyvät sekä auttaa tulkitsemaan sopimusehtojen pätevyyttä. Laki antaa perusteet suomalaiselle yritykselle sopimuksen laatimiselle.

Toisena dispositiivisena lakina, joka voi tulla osaksi alihankintasopimusta, mikäli osapuolet eivät siitä halua poiketa, on kauppalaki (1987/355). Laki koskee irtaimen omaisuuden kauppaa, mutta ei sellaista irtaimen kauppaa, jossa palvelut tai työ muodostaa suurimman osan velvollisuuksista⁶³. Alihankintasopimukset saattavat

⁶³ Kauppalaki 2 §:n 2. momentti

sisältää esimerkiksi asennustöitä, jolloin kauppalakia ei sovelleta, jos asennustyö muodostaa suurimman osan sopimuksessa määritellyistä velvoitteista.

Palveluiden osalta on laki tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä (2006/1233) eli normaalimmin tilaajavastuulaki. Tilaajavastuulain tärkeimpänä kohtana on tilaajayrityksen selvitysvelvollisuus. Tilaajavastuulain 5 §:n mukaan tilaajayrityksen täytyy selvittää, että onko alihankkijayrityksellä tarkoitus toimia Suomen lain mukaisesti. Vaikka alihankkija olisi ulkomainen yritys, täytyy tämän pystyä todistamaan tarvittavat seikat lainnoudattamisesta paikallisilla todistuksilla. Selvitysvelvollisuuden laiminlyönnistä määrätään tilaajayritykselle laiminlyöntisakko, joka on enintään 20 000 euroa⁶⁴.

Lain velvoittamana tilaajayritys joutuu tarkistamaan alihankkijayrityksen toiminnan lainmukaisuuden. Toisaalta suhdesopimisen näkökulmasta on oletettavaa, että yritys perehtyisi joka tapauksessa huolellisesti vastapuolen toimintaan. Yritys, joka ei toimi lainmukaisesti ei todennäköisimmin ole sellainen sopimuskumppani, jonka kanssa haluaisi ryhtyä korkeaa luottamusta vaativaan sopimukseen. Vastapuolen toimintaa ei tarvitse tarkastaa samalla tavalla, mikäli vastapuolen toiminta on vakiintunutta, ellei kyse ole rakennustoiminnasta⁶⁵. Myöskään sopimussuhteen vakiintuessa vastapuolen toiminnan lainmukaisuudesta ei tarvitse varmistua samalla tavalla, joten pitkäaikaiseen sopimussuhteeseen tähtäävässä toiminnassa kyse on kertaluontoisesta selvityksestä pienempien alihankintayritysten kohdalla, joiden toiminta ei välttämättä ole vielä lain tarkoittamalla tavalla vakiintunutta.

Kansainvälisiin sopimuksiin löytyy hyvin vähän osapuolia pakottavaa lainsäädäntöä. Kansainvälisiin sopimuksiin osapuolet voivat valita itse, mitä lakia noudattavat. Kansainvälisissä sopimuksissa osapuolet voivat valita esimerkiksi jommankumman maan

⁶⁴ Tilaajavastuulaki 9 §

⁶⁵ Työ- ja elinkeinoministeriö, 2015.

kansallisen lain. Ilman erillistä mainintaa kansainvälisissä sopimuksissa sovelletaan pääsääntöisesti luonteenomaisen suorituksen tekevän tahon paikallista lakia.⁶⁶

Paikallista lakia voidaan tukea esimerkiksi YK:n kansainvälistä tavaran kauppaa koskevaa yleissopimuksella (CISG) eli kansainvälinen kauppalailla. Kansainvälinen kauppalaki tulee sovellettavaksi osaksi sopimusta, jos osapuolet toimivat valtiossa, jotka ovat allekirjoittaneet kyseisen sopimuksen. Kansainvälinen kauppalaki tulee sovellettavaksi myös kansainvälisiin sopimuksiin, joihin sovelletaan sellaisen maan lakia, joka on allekirjoittanut kansainvälisen kauppalain.⁶⁷ Suomen kauppalain tavoin CISG ei tule sovellettavaksi, mikäli tilaajayritys toimittaa suuren osan materiaaleista alihankkijayritykselle tai sopimuksesta palvelut muodostavat suurimman osan sisällöstä⁶⁸.

Tyypillisesti osapuolet päätyvät tulkitsemaan sopimuksiaan nimenomaan kansainvälisen kauppalain tai kansainvälisten periaatekokoelmien avulla, kuten esimerkiksi UNIDROIT:n luomia periaatteita kansainvälisiin liikesopimuksiin⁶⁹. Tällöin osapuolten ei tarvitse osata vastapuolen kansallista lakia ja molemmat toimivat tasavertaisessa ympäristössä. Erityisesti tilanteessa, jossa yrityksellä on toimintaa useassa eri maassa, kävisi usean eri kansallisen lain soveltaminen samankaltaisiin sopimuksiin hyvin raskaaksi. Yrityksellä todennäköisesti ei ole yhtä vahvaa tietotaitoa kyseisen maan laista kuin siellä vakituisesti toimivalla taholla.

⁶⁶ Möller, 2022, s. 294–295.

⁶⁷ Sandvik & Sisula-Tulokas, 2013, s. 35–36.

⁶⁸ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, article 1-3

⁶⁹ UNIDROIT Principles (Principles of International Commercial Contracts) tulee sovellettavaksi osaksi sopimuksen tulkintaa ainoastaan, mikäli osapuolet ovat erikseen sopineet tästä sopimuksessa erikseen tai mikäli osapuolet eivät ole sopineet erikseen minkään lain soveltamisesta ja toivovat tulkintatilanteessa sovellettavaksi UNIDROITin laatimia periaatteita. Periaatekokoelma voi toimia myös täydentävänä, eli mikäli kansallinen laki ei tarjoa apua sopimuksen tulkintaan, voi osapuolet poikkeuksellisesti hyödyntää UNIDROITin periaatekokoelmaa.

3.1 Alihankintasopimuksen riskien jakautuminen

Alihankintasopimuksen sekä alihankintasuhteen pääasiallisena tarkoituksena on hoitaa tilaajayrityksen liiketoimintaan liittyviä tehtäviä. Tyypillisenä sopimusriskinä on alihankkijan kyvyttömyys suoriutua sopimuksessa sovituista velvoitteista. Alihankkijan suoritukset ovat aina luontoissuorituksia, joten näillä on suora vaikutus tilaajan toimintaan. Suoritushäiriöt usein ovat tahattomia ja johtuvat esimerkiksi huolimattomuudesta. Korvausvelvollisuutta määrittäessä tahallisuutta ei ole tarpeellista näyttää toteen⁷⁰. Sopimus saattaa olla esimerkiksi helposti liian raskas sekä kannattamaton alihankkijalle, jolloin alihankkijalla ei ole yhtä suurta intressiä suoriutua velvoitteista kuin tilanteessa, jossa tilaajan suorittama maksu olisi suurempi.

Alihankintasopimuksissa yritysten todelliset vaikutusmahdollisuudet voivat olla koko sopimussuhteen aikana epätasapainossa. Alihankkija voi esimerkiksi olla henkilöyrittäjä tilaajan ollessa kansainvälinen suuryritys. Tällaisessa tilanteessa alihankkija on todellisuudessa heikommassa asemassa tilaajaan verrattuna. Alihankkijalla on tällaisessa tilanteessa hyvin rajallinen mahdollisuus vaikuttaa syntyvän sopimuksen sisältöön⁷¹. Alihankkijan mahdollisuus vaikuttaa sopimuksen sisältöön tilanteessa, jossa alihankkija toimii alalla, missä on useita toimijoita, voi olla entistä rajatumpi. Kovan kilpailun takia alihankkijalla ei ole teoreettisesti mahdollisuutta kieltäytyä epäedullisesta sopimuksesta suuren yrityksen kanssa, mikäli ei halua antaa projektia kilpailevalle yritykselle. Suhdesopimuksen on tarkoitus välttää tämänkaltainen ongelma, sillä sopimusten täytyy ottaa molempien intressit huomioon tasavertaisesti.

Aiemmin mainitussa tapauksessa KKO:2018:37 korkein oikeus otti kantaa yritysten väliseen riippuvuussuhteeseen. Alihankintasopimuksissa onkin tyypillistä, että osapuolilla on toiminnallinen tai investointiperusteinen riippuvuussuhde.

⁷⁰ Hemmo, 2003b, s. 234.

⁷¹ Wilhelmsson, 2008, s. 69.

Riippuvuussuhteen takia osapuolilla saattaa olla aiempaa korkeampi kynnyks irtaantua itselle epäedullisesta suhteesta.

Alihankintasuhteen epätasapainon vuoksi alihankkija voi joutua normaalisti kantamaan korkeampaa riskiä sopimuksesta. Suhdesopimusten on tarkoitus keventää riskejä erityisesti tällaisissa tapauksissa alihankkijan osalta, koska painoarvo on osapuolten yhteistoiminnassa sekä suhteen toimivuudessa. Lojaliteettiperiaatteen painoarvon vuoksi toisen osapuolen heikomman aseman käyttäminen on suhdesopimisen vastaista. Tämänkaltaisen toiminta aiheuttaisi myös mainehaittaa yritykselle, jos sopimus olisi kannattamaton yrityksen lojaliteettivelvollisuuden laiminlyönnin takia.

Yrityksen maineella on itsessään vaikutus siihen, että onko yrityksillä edes mahdollisuuksia solmia suhdesopimusta. Esimerkiksi määrävässä markkina-asemassa oleva yritys, jonka tiedetään käyttävän vastapuolelle epäedullisia sekä tiukkoja sopimusehtoja ei välttämättä koeta mielekkäänä sopimuskumppanina. Määrävän markkina-aseman omaava yritys saattaa pyrkiä vaikuttamaan negatiivisesti sopimustasapainoon, vaikkakin tällainen toiminta on useimmiten kiellettyä⁷².

Yritys, joka aggressiivisesti hakee korvauksia sopimusrikkeistä ilman realisoitunutta vahinkoa, voidaan nähdä vastenmielisenä sopimuskumppanina. Usein liikemiehet luottavatkin vain toisen osapuolen sanaan eivätkä pistä liikaa painoarvoa itse sopimuksessa käytetyille sopimusehdoille, joten luottamus sekä täten liikemiesten yleinen maine markkinoilla ovat keskiössä pyrkiessään löytämään itselleen sopivia liikekumppaneita⁷³.

Alihankintasopimuksille on tyypillistä, että alihankkija on osana pidempää sopimusketjua. Tilaajayritys on itse velvoitettu toimittamaan sopimuksenmukaisen tuotteen tai palvelun asiakkaalleen. Vahingot saattavat siis kertaantua melko suuriksi,

⁷² Kurkela, 2003, s. 16.

⁷³ Juurikkala, 2009, s. 50.

mikäli sopimusketju on useamman yrityksen mittainen. Lähtökohtaisesti alihankkija on velvoitettu korvaamaan vahingot ainoastaan omalle sopimuskumppanilleen eli tilaajayritykselle, mutta erityisen syyn takia alihankkija voi joutua korvaamaan myös sopimusketjun muille osapuolille⁷⁴.

Mainehaitta voi realisoitua tilaajalle myös, mikäli alihankkijayritys tai sopimusverkossa alempi taho syyllistyy johonkin vakavaan rikkeeseen. Yrityksiä kritisoidaan usein esimerkiksi epäinhimillisten työolosuhteiden sallimisesta, kun kyse on ollut tilaajan käyttämän alihankkijan työolosuhteista. Tämän takia tilaajayrityksen täytyisi pyrkiä käyttämään alihankkijaa, jonka arvot vastaavat tilaajayrityksen arvoja. Tilajayrityksen on hankalaa vedota tietämättömyyteen, koska on itse valinnut alihankkijayrityksensä.

3.2 Yleisimmät sopimusriskit alihankintasopimuksissa

Yritysten on kannattavaa kartoittaa sopimussuhteista syntyviä erilaisia riskejä. Eri riskeihin voidaan valmistautua esimerkiksi erilaisilla sopimusehdoilla. Sopimuksen sisällöllä on sopimuksen omaan riskiin valmistautuessa suuri merkitys. Heikolla sopimushallinnalla riskeerataan mahdollisesti yrityksen liiketoiminta.

Laurikainen-Klamin tekemän tutkimuksen mukaan Suomessa yleisimmät urakkasopimuksesta johtuneet sopimusriidat johtuivat suoritusvirheistä, viivästyksestä, lisä- ja muutostöistä, sopimuksen purkamisesta, reklamaatiosta, puhevallan menetyksestä vastaanottoprosessissa tai lojaliteettivelvollisuuden rikkomisesta. Suuri osa riitatilanteista johtuivat jommankumman sopimusosapuolen sopimusveloitteiden laiminlyönnistä tai veloitteiden myöhästymisestä.⁷⁵ Suurimpana riskitekijänä on siis toisen suorituksen puuttuminen tai sen tekeminen virheellisesti.

⁷⁴ Vartiainen, 2017, s. 55.

⁷⁵ Laurikainen-Klami, 2022, s. 46.

Sopimuksella voidaan varautua ainakin osittain näihin yleisimpiin riskeihin. Suhdesopimuksen perustuessa vahvaan lojaliteettiin, ei kummankaan osapuolen tulisi ainakaan tahattomasti syyllistyä lojaliteettivelvollisuuden rikkomiseen. Toisen suorituksen puuttumiseen tai sen myöhästymiseen on haastavampi valmistautua ilman tarkempia sopimusehtoja. Suhdesopimuksessa lähtökohtaisesti sopimusvelvoitteiden noudattaminen pitäisi olla jokaisessa tilanteessa molempia osapuolia hyödyttävää.

Suhdesopimusta on kritisoitu siitä, että vahvempi osapuoli saattaa jyrätä tahdollaan heikomman osapuolen yli. Vahvempi osapuoli voi käyttää tilanteen hyödyksi tietäen, että heikompi osapuoli on esimerkiksi riippuvainen vahvemman osapuolen toiminnasta. Suhdesopimus sekä erityisesti alihankintatoiminnan käynnistäminen halutulla tavalla saattaa usein vaatia korkeita investointeja saadakseen yhteistyö toimimaan molempia tyydyttävällä tavalla, joten korkeiden investointien jälkeen heikompi investoinut osapuoli ei välttämättä kykene irtautumaan sopimuksesta, vaikka sopimussuhde ei enää hyödyttäisi itseään aiemmin toivotulla tavalla.⁷⁶

Osapuolilla saattaa olla eriävä näkemys siitä, miten heidän välistänsä sopimusta tulisi noudattaa. Epämääräisten sekä määrittelemättömien termien käyttäminen saattaa aiheuttaa hämmennystä ja siten vaarantaa sopimuksen tavoitteet. Molempien osapuolten kannalta on tärkeää pyrkiä tilanteeseen, jossa sopimusriidoilta vältyttäisiin koko sopimuksen keston ajan. Erityisesti sopimusriitojen välttämiseksi sopimukset on syytä luoda kirjallisena sekä pitää sopimusteksti selkeänä. Selkeällä sopimustekstillä voidaan välttyä erilaisilta tulkintaongelmilta.⁷⁷

Suhdesopimuksen on tarkoitus pienentää erimielisyyksien mahdollisuutta. Erimielisyyksiä ei sopimuksista lähtökohtaisesti synny yhtä paljoa, koska sopimukset jätetään avoimeksi eikä sopimuksen ehtoja olla määritelty tarkasti. Yrityksillä saattaa kuitenkin olla erilainen kuva siitä mitä heidän yhteistyöllänsä on tarkoitus saavuttaa,

⁷⁶ Ball & Gibson, 2022, s. 24–25.

⁷⁷ Hemmo & Hoppu, 2006.

jolloin mahdollisuus sopimuskonfliktiin on olemassa. Tällöin voitaneen ajatella, että kyse ei ole yksittäisessä sopimusehdossa, vaan ongelma on yritysten välisessä yhteistyössä, joka voi johtua esimerkiksi heikosta sopimusneuvotteluista. Myös avoin sopimus saattaa kuitenkin aiheuttaa ongelmia, koska yritykset voivat ymmärtää avoimet ehdot helpommin eri tavalla kuin spesifisti määritellyt sopimusehdot⁷⁸. Epämääräisesti määritellyt sopimusehdot jättävät mahdollisuuden erimielisyydelle sopimusehdon tulkintatavassa.

3.2.1 Kohtuuttomuusriski

OikTL 36 §:n mukaan sopimusehtoa ei tule ottaa huomioon, mikäli sopimus olisi tätä noudattamalla kohtuuton. Sopimus jää muilta osin voimaan, jos tämän ehdon noudattamatta jättäminen sen mahdollistaa. Vaihtoehtoisesti kohtuutonta sopimusehtoa voidaan sovitella. Sovittelu on harvinaisempaa yritysten välisissä sopimuksissa kuin luonnollisten henkilöiden välisissä sopimuksissa, mutta se ei kuitenkaan ole mahdotonta.

Eryteisesti tilanteessa, jossa toinen osapuoli on heikommassa asemassa, voi sovittelu tulla kysymykseen. Tällainen tilanne, missä toinen osapuoli on heikommassa asemassa, voi tapahtua, kun yrityksen liiketoiminta on riippuvainen jonkin suuren yrityksen toiminnasta. Esimerkiksi mikäli vastapuolella on luonnollinen monopoli ja yritys on itse riippuvainen vastapuolen toiminnasta, niin voidaan ajatella, että syntyy helpommin tilanne, jossa vastapuoli yrittää riistää yritystä käyttämällä kohtuuttomia sopimusehtoja. Joillain aloilla on hyvin vähän mahdollisuuksia valita oma sopimuskumppaninsa vähäisen kilpailutilanteen vuoksi. Tällöin vahvempi osapuoli voi helpommin syyllistyä kohtuuttoman sopimusehdon käyttämiseen. Yrityksen täytyy olla huolellinen laatiessaan sopimusta, sillä kohtuuttomuus ei tarkoita tilannetta, jossa sopimus on

⁷⁸ Ball & Gibson, 2022, s. 20.

liiketaloudellisesta syystä epäedullinen toiselle osapuolelle.⁷⁹ Yritys voi siis laatia itselleen edullisen sopimuksen, mutta terveellisen suhteen ylläpitämiseksi tämän ei pitäisi tapahtua toisen kustannuksella, vaan molempien osapuolten tulisi hyötyä samalla tavalla sopimussuhteesta.

Normaalisti suhdesopimusten ajatellaan olevan alttiita opportunismille⁸⁰. Suomen kansallisen lainsäädännön avulla heikompi osapuoli saa kuitenkin jonkintasoista suojaa opportunismille, koska toisen yksipuolisesti määrittelemiä kohtuuttomia sopimusehtoja ei oteta huomioon. Alihankkijan hyväksi käyttäminen alistavalla tai painostavalla toiminnalla ei ole mahdollista sillä tämänkaltaisia sopimusehtoja ei otettaisi huomioon⁸¹. Ongelma onkin suurempi kansainvälisissä sopimuksissa, jotka eivät saa samanlaista suojaa lainsäädännöstä. Sillä ei ole merkitystä onko tämänkaltaista kohtuutonta sopimusehtoa kirjoitettu sopimukseen vai onko sen pyritty tulemaan osaksi sopimusta toiminnan kautta.

Sopimuksen kestolla on merkitystä arvioidessa kohtuullisuutta. Pitkäaikaista sopimusta solmittaessa voi olla hankalaa arvioida tulevaa kehitystä hinnoissa tai toimintaympäristössä. Esimerkiksi sopimus, mikä velvoittaisi toisen osapuolen ikuisesti voi joutua helpommin kohtuullistamisen uhan alle kuin sopimus, missä sovittaisiin velvoite tietylle vuosimäärälle. Yritys voi laatia itselleen edullisen sopimuksen useaksi kymmeneksi vuodeksi, mutta ikuinen sopimus käy helposti toiselle osapuolelle liian raskaaksi.

Suhdesopimus on lähtökohtaisesti tarkoitettu pitkäksi ajaksi, joten sopimusta voidaan lähtökohtaisesti tulkita kuten toistaiseksi voimassa olevaa sopimusta. Normaaleissa sopimuksissa kohtuullisuuden arviointia voidaan välttää tekemällä sopimus määräajaksi ja sopia ennakkoon mahdollisesta uudelleenneuvottelusta asian suhteen.

⁷⁹ Hemmo & Hoppu, 2006.

⁸⁰ Speidel, 2000, s. 838

⁸¹ OikTL 31 §, 36 §

Suhdesopimuksen hyvänä puolena on, että osapuolet ovat jatkuvassa neuvottelusuhhteessa toistensa kanssa, eikä siten kohtuuttomia sopimusehtoja tulisi syntyä. Kohtuuttomien sopimusehtojen ilmaantuessa osapuolten tulisi neuvotella sopimusehto uudelleen molemmille sopivaksi.

Yrityksen tuleekin välttää käyttämästä sopimusehtoja, jotka voivat riskeerata koko sopimuksen pätevyyden. Myös yksittäisten sopimusehtojen pätemättömäksi julistaminen voi itsessään nostattaa sopimuksen riskisyyttä sillä se saattaa johtaa tilanteeseen, jossa toiminnan ennakoitavuus vähenee. Saarnilehto on artikkelissaan havainnut yritysten välisten lyhytaikaisten sopimusten sovitteluissa useimmiten olevan kyse sopimussakoista sekä kauppahinnasta⁸². Pitkäaikaisissa liikesopimuksissa sovittelu on koskenut näiden lisäksi myös vakioehtoja. Sopimussakkoa käsitellään myöhemmin luvussa 4.1.1.

Kohtuuttomuusriski realisoituu helppoiten tilanteessa, jossa osapuolet eivät ole tasavertaisessa tilanteessa. Kyse ei ole ainoastaan taloudellisesta tasapainosta, vaan sopimuksen tasapainoa pohtiessa tulee ottaa huomioon myös osapuolten tiedollinen tasavertaisuus⁸³. Pienellä organisaatiolla ei ole käytettävissä samanlaisia resursseja sopimusta laatiessa kuin suurella, joten pienen organisaation tietotaito sopimusta laatiessa ei ole välttämättä samanlaisella tasolla kuin vastapuolella. Tämä riski korostuu helposti suhdesopimuksissa. Osapuolet voivat jäädä ilman turvaa, mikäli osapuolet jättävät kirjallisen sopimuksen tekemättä tai tekevät sopimuksesta hyvin yksinkertaisen. Tällöin vahvempi osapuoli voi pyrkiä käyttämään hyödyksi heikompa osapuolta.

Suhdesopimuksista tai suhdesopimuksen kaltaisista sopimuksista löytyy Suomessa verrattain melko vähän oikeustapauksia. Allekirjoitetuilla suhdesopimuksilla kuitenkin pitäisi olla samankaltainen oikeusasema kuin normaaleilla sopimuksilla. Tämän takia voitaneen ajatella myös suhdesopimusten kohtaavan kohtuuttomia sopimusehtoja.

⁸² Saarnilehto, 2007, s. 23.

⁸³ Karhu & Tolonen, 2012, s. 150.

Suhdesopimuksen etuja kuitenkin on, että optimitilanteessa molempien osapuolten tulisi sovittelua kohtuuttomaksi nähty sopimusehto keskenään ilman kolmannen osapuolen tarvetta. Tällöin sopimusehdon pitäisi muokkautua sellaiseksi, että se tyydyttää molempia osapuolia ja suhde sopimuskumppanien välillä pysyy parempana.

3.2.2 Suoritushäiriöt

Lähtökohtaisesti kaikki sopimukset ovat tarkoitettu pidettäviksi. Sopimuskauden aikana voi tulla kuitenkin eteen tilanteita, joissa toinen sopimusosapuoli ei kykene suoriutumaan velvoitteistaan tai suoriutuu niistä täyttäen vain sopimuksessa sovitusta ehdoista osan. Kyse voi olla esimerkiksi toimituksen viivästyksestä, jolloin sopimuskumppani tekee suorituksen, mutta ei kuitenkaan sopimuksessa määriteltyyn aikaan. Vakavampana suoritushäiriönä voidaan pitää virheellisen tuotteen toimittamista, jolloin vastapuolen suoritusta ei voida pahimmassa tilanteessa hyödyntää lainkaan eikä se siten täytä laisinkaan sopimuksen ehtoja, koska ei päästä tilanteeseen, johon sopimuksella pyrittäisiin. Suoritushäiriöistä voi seurata muun muassa luontoissuoritus, vahingonkorvaus, hinnan alennus tai sopimuksen purkaminen.⁸⁴ Seuraamus sopimushäiriöstä tulee arvioida tapauskohtaisesti.

Yrityksen joustavuus on hyvä idea, mikäli siihen on varaa, mutta liiallinen joustavuuden antaminen ei välttämättä tarkoita, että vastapuoli pystyisi siltikään sopimussuoritteeseen. Riitauttamisprosessi on syytä pistää välittömästi vireille, mikäli vastapuolen kanssa ei ole tarkoitus jatkaa enää yhteistyötä. Ongelmaksi voi tietenkin koitua mahdollisen sopimussuoritteiden ainutlaatuisuus, jolloin mahdollisen toisen sopimuskumppanin löytäminen olisi pitkä prosessi. Tällöin yrityksen täytyisi punnita onko järkevämpi purkaa nykyinen sopimus ja etsiä uusi sopimuskumppani, vai onko kannattavaa hyväksyä vajaa tai myöhästynyt sopimussuorite. Suhdesopimuksessa voi

⁸⁴ Hemmo, 2003b s. 109–111.

ennakoitavuuden lisäämiseksi sopia enakkoon, miten yritykset käyttäytyvät häiriötilanteessa.

Normaalisti suoritushäiriötä täytyy pitää olennaisena, että sopimuksen purkamista voitaisiin pitää oikeutettuna. Olennaisena suoritushäiriönä voidaan pitää sellaista suoritushäiriötä, joka olisi vaikuttanut sopimusosapuolen halukkuuteen sopimuksen tekemiseen, mikäli hän olisi ollut tietoinen sopimushäiriöstä⁸⁵. Tämänkaltainen ajattelutapa saattaa kuitenkin aiheuttaa liian laajan purkamisoikeuden, sillä usein pienetkin muutokset sopimuskumppanissa saattaisi aiheuttaa tilanteen, jossa sopimus olisi solmittu mieluummin jonkin toisen yrityksen kanssa. Lojaliteettivelvollisuuden takia, tilanteessa missä toinen yrityksistä on investoinut suuresti suoriutuakseen velvoitteista, voitaneen kuitenkin olettaa purkamiskynnyksen olevan korkeammalla suoritushäiriöiden osalta.

Sopimusta ei tulisi purkaa liian kevyin perustein, vaikka siihen toisella sopimusosapuolella olisi siihen sopimuksen mukainen oikeus. Erityisesti suhdesopimuksen näkökulmasta sopimuksen purkaminen yksittäisen viivästyksen takia, jolla ei ole ollut todellista vaikutusta tilaajan liiketoimintaan, ei voine pitää kannattavana. Suhdesopimus tulisi purkaa tilanteessa, missä sopimus ei enää hyödytä jompaa kumpaa osapuolta⁸⁶. Yksittäisen virheen takia sopimusta ei tulisi siis purkaa, mikäli suhde kuitenkin muuten on kannattava. Jos virhe on toistuvaa ja siten aiheuttaa taloudellista haittaa, voi irtisanominen tulla kyseeseen. Osapuolten täytyykin pohtia, että millaisesta sopimuskumppanista on kyse ja kuinka paljon resursseja haluaa vielä suhteen ylläpitämiseen käyttää.

Suorituksen viivästyminen on melko helppo arvioida, sillä sopimuksessa tulisi määritellä suoritukselle hyväksyttävä aikataulu. Vaikka suhdesopimus jätettäisiinkin avoimeksi,

⁸⁵ Hemmo, 2003b, s. 356

⁸⁶ Nystén-Haarala, 2002, s. 150.

kannattaa aikataulusta sopia ennakoitavuuden varmistamiseksi. Ilman toimitusaikataulua toiminnan varmuus kärsii huomattavasti.

Yritys voi syyllistyä kauppalain 61 §:n 1 momentin mukaiseen ennakkoviivästyksen jo ennen sopimuksessa mainittua viimeistä hyväksyttyä päivämäärää, mikäli on selvää, ettei yritys tule kykenemään suoritukseen ajoissa. Monimutkaisen tuotteen voidaan ajatella tarvitsevan pitkäaikaisia valmisteluja, joten yrityksen passiivisuus jo ennen todellista suoritusta voi johtaa sopimuskumppanin pidättäytymiseen omien velvoitteiden suorittamisesta. Sopimuskumppanin täytyy esimerkiksi toimittaa tarvittavat tiedot valmistuksesta yritykselle, ettei sopimuskumppanin toimia voida arvioida myötävaikuttavana tekijänä viivästyksen.

Mikäli sopimussuoritteeseen liittyy fyysisten tuotteiden valmistaminen tai tuotteiden toimittaminen voi yritykset kohdata mahdollisia laatuvirheitä. Sopimuksessa on kannattavaa kuvailla tarkasti millaisia tuotteiden tulisi olla. Esimerkiksi teknisten piirustusten lisääminen osaksi sopimusta on järkevää. Tällöin reklamaatioiden tekeminen helpottuu tilaavan sopimuspuolen näkökulmasta.

Laatuvirheen todentaminen voi kuitenkin tuottaa osapuolille suurempia ongelmia. Fyysisen tuotteen ollessa viallinen se saattaa kuitenkin olla vielä käyttökelpoinen tilaajan tarvitsemalla tavalla. Virhearvioinnissa keskeisenä tekijänä on itse sopimuksen sisältö. Sopimuksessa voidaan sopia osapuolten välillä siitä, miten laadullisesti virheellisen tuotteen kanssa toimitaan. Olennaista arvioinnissa on kuitenkin se, että tuotteen tulee olla sopimuksessa kuvatun kaltainen sekä kelvollinen tilaajan sitä tarvitsemaan tarkoitukseen.⁸⁷ Tämän takia sopimuksessa tuleekin kuvata mahdollisimman tarkasti tilattu tuote fyysisiltä ominaisuuksiltaan, jotta mahdollisten virheiden arviointi helpottuu. Myös käyttötarkoitus voi olla järkevää, jolloin laatuvirheen vakavuus voidaan ottaa huomioon.

⁸⁷ Hemmo, 2003b, s. 121–124.

Laatuvirheen kohdalla tilaajalla on kauppalain 32 §:n mukainen reklamaatiovastuu. Tilaajan tulee tarkastaa tavara, kun mahdollista sekä reklamoida siitä, mikäli suoritus ei täytä sopimuksessa asetettuja vaatimuksia. Reklamaatiovelvollisuus suojaa tuotteen valmistajaa eli alihankkijaa. Reklamaatiovelvollisuuden avulla poistetaan tilaajan mahdollisuus päästä irti sopimuksesta, mikäli sopimus muuttuu tilaajalle epäsuotuisaksi, sillä reklamaatiovelvollisuuden laiminlyönnin takia tilaaja menettää oikeuden vedota suoritushäiriöön myöhemmässä vaiheessa. Tämän voidaan ajatella myös olevan tärkeää suhdosopimisessa, sillä reklamaatiovastuuta voidaan pitää yhtenä lojaliteettivelvollisuuden täyttämisen kriteerinä.

Ostaja ei voi siis myöhemmässä vaiheessa päästä sopimuksesta eroon reklamoimalla vanhasta laatuvirheestä. Reklamaatiovelvollisuus mahdollistaa myös ostajalle mahdollisuuden ryhtyä vahinkojen minimoimiseen.⁸⁸ Valmistava osapuoli ei välttämättä ole tietoinen suorituksen virheellisyydestä ennen tilaajan reklamaatiota. Suuri tilauserä saattaa sisältää vain muutaman virheellisen tuotteen, joten reklamaation takia valmistaja kykenee tarkastamaan tuotteiden virheettömyyden ennen niiden luovutusta tilaajalle.

Kauppalain 70 §:n 1 momentissa määrätään vahinkoa kärsivän tahon ryhtyvän kohtuullisiin toimenpiteisiin vahingon minimoimiseksi. Lojaliteettivelvollisuudenkin takia sopimusosapuolten täytyisi pyrkiä minimoimaan kokonaisvahinko, mikä sopimusrikkomuksesta aiheutuu vastapuolelle⁸⁹. Ongelmaksi voi muodostua kuitenkin heikot vaikutusmahdollisuudet vahinkojen minimoimiseen. Valmistajan valmistaessa tuotteita tilaajan ohjeiden mukaisesti, ei tilaajalla välttämättä ole mahdollisuutta suoritukseen kolmannelta osapuolelta, jolloin tilaaja ei kykene jatkamaan omaa tuotantoaan ilman valmistajan suoritusta. Tällöin tilaajan oma liiketoiminta saattaa olla pitkään keskeytyneenä ja vahinkojen määrä voi kasvaa massiiviseksi.

⁸⁸ Luukkonen, 2017, s.97–98.

⁸⁹ Boman, 2016, s.179.

Eri oikeussysteemeissä suoritushäiriöihin reagoidaan eri tavoin. Mannereurooppalaisille oikeusjärjestelmille tyypillistä on kuitenkin, että suoritushäiriön tilanteessa tilaaja on oikeutettu vahingonkorvaukseen, mikäli valmistaja on kieltäytynyt tekemästä suoritusta tai ei kykene suoritukseen oman huolimattoman toiminnan seurauksena. Vahingonkorvauksia ei pääsääntöisesti myönnetä, mikäli suorituksen tekemiselle on jokin ulkopuolinen este ja on siten jäänyt tekemättä jostain alihankkijasta riippumattomasta syystä.⁹⁰

Common law -maissa jopa muuttuneiden olosuhteiden aiheuttama mahdottomuus ei ole este vahingonkorvauksille. Ajatuksen takana on osapuolten mahdollisuus ottaa muuttuva toimintaympäristö huomioon sopimusta laatiessa. Tämän takia suoritushäiriötä arvioidessa relevanttia on vain pohtia, että onko suoritushäiriö tapahtunut, eikä niinkään mitkä syyt ovat johtaneet suoritushäiriöön.⁹¹ Jos muuttunut toimintaympäristö on tehnyt sopimuksenmukaisen suorituksen tekemisen mahdottomaksi, tulisi huolimattoman osapuolen kantaa tästä vastuu.

Ensisijaisesti, mikäli valmistaja kieltäytyy suorituksen tekemisestä, voi tilaaja vaatia luontoissuoritusta. Luontoissuoritus on usein tilaajan oman toiminnan kannalta olla järkevämpi ratkaisu kuin rahallinen vahingonkorvaus. Oletettavasti valmistajan valmistama tuote on tärkeä osa tilaajan omia prosessia, eikä tilaaja voi ilman valmistajan suoritusta jatkaa omaa toimintaansa toivotulla tavalla. Tällöin on oletettavaa, että tilaaja haluaisi mieluummin luontoissuorituksen kuin rahallisen suorituksen.

Esimerkiksi saksalaisen oikeuden mukaan tilaajan tulisikin hakea ensisijaisesti luontoissuoritusta valmistajalta. Vasta luontoissuorituksen ollessa mahdoton, tulisi tilaajan hakea itselleen vahingonkorvausta. Jos suorituksen kykenee tekemään mikä tahansa taho, voi tilaaja teettää suorituksen sopimusosapuolen kustannuksella jollain

⁹⁰ Smits, 2014, s. 211. Force majeure tilanteesta sekä lausekkeesta tarkemmin luvussa 4.2.1

⁹¹ Smits, 2014, s. 214.

toisella valmistajalla.⁹² Normaalitylanteessa myös uhkasakon käyttö voi tulla kyseeseen, mikäli kyseessä on jokin uniikki tuote tai osa, mitä muut alan toimijat eivät kykene valmistamaan, eikä tällöin luontaisuuritusta voida hakea muilta alan toimijoilta⁹³.

⁹² Saksan laki siviiliprosessista, Zivilprozessordnung 887 §

⁹³ Saksan laki siviiliprosessista, Zivilprozessordnung 888 §

4 Sopimussuunnittelu suhdesopimusperusteisissa alihankintasopimuksissa

Nykyisin sopimusten yleisin riskienkeinomenetelmä on ennakoiva sopiminen. Ennakoivan ajattelun ideana on hallita riskit ennakoivasti välttämällä tuomioistuimen käyttämistä⁹⁴. Suhdesopimustenkin tarkoituksena on pyrkiä välttämään tuomioistuimet. Tämän kappaleen tarkoituksena on pyrkiä kartoittamaan perinteisten sopimusehtojen riskejä sekä sopimusehtojen vaikutusta koko sopimuksen riskisyyteen. Mikäli sopimusehto aiheuttaa enemmän riskiä kuin se vähentää, on kyse epäonnistuneesta sopimussuunnittelusta. Suhdesopimuksissa ei usein suosita liian tarkkoja sopimusehtoja vaan usein sopimusehtoja on tarkoitettu soveltaa vapaammin. Tarkoituksena on kuitenkin löytää mahdollisia keinoja hyödyntää sopimusehtoja myös suhdesopimisessa mahdollistaen mahdollisimman matalariskisen sopimisen.

Sopimuksissa itsessään piilee erikaltaisia riskejä, kuten aiemmin mainittu riski suoritushäiriöistä. Pahimmassa tapauksessa sopimuskumppani ei kykene suoriutumaan ollenkaan velvoitteistaan, jolloin sopimuksen tavoitteet jäävät täysin saavuttamatta. Toisaalta sopimuskumppani saattaa suoriutua velvoitteistaan osittain tai tekee suoritteensa myöhässä. Näilläkin saattaa olla sopimusketjussa suuria vaikutuksia. Toisaalta myös sopimuksen heikko laatiminen itsessään voi aiheuttaa riskejä, esimerkiksi konfliktien seurauksena. Suhdesopimisessa konfliktin riski ei ole yhtä suuri kuin perinteisissä, mutta konfliktitilanteessa heikko sopimus pohja aiheuttaa silti tarpeetonta riskiä yrityksen näkökulmasta. Yritysten on siten tärkeää hahmottaa sopimukseensa sisältyvät riskit pystyäkseen kontrolloimaan niiden riskisyyttä oikeaoppisesti.

Vaikka suhdesopimuksessa sopimus jää taka-alalle eikä ole suhteen keskiössä, kannattaa sopimus silti laatia osapuolten turvaksi. Sopimus saa lopullisen muodon suhteen edetessä, mutta erityisesti suhteen alussa sopimuksella on vielä vahva asema, mikäli

⁹⁴ Nystén-Haarala, 2002, s.142.

syntyy ylitsepääsemätön riitatilanne osapuolten välille. Myös loppupuolella on helpompaa riitatilanteessa, mikäli sopimus on laadittu. Tällöin osapuolet voivat turvautua epäselvässä tilanteessa sopimukseen.

Suhdesopimuksissa lievänä ongelmana on sopimuksellisen turvan sekä sen tuoman ennakoitavuuden puuttuminen, mikäli suhdesopimus laaditaan heikosti ilman virallista sopimusta. Dynaamisissa sopimuksissa tulisi pitää kuitenkin ennakoitavuus mielessä sitä laatiessa eikä osapuolten ole järkevää kantaa ylimääräistä riskiä dynaamisuuden kustannuksella. Dynaamisten sopimusten, kuten suhdesopimusten, ei ole lähtökohtaisesti tarkoitus vähentää sopimuksen sekä liiketoiminnan ennakoitavuutta.⁹⁵ Osapuolten on haastavaa täysin konkludenttisesti luoda sopimukselle sisältöä, joka suojaisi osapuolia riita- ja virhetilanteissa. Tämän takia osapuolten voi olla viisasta sopia joidenkin tiettyjen sopimusehtojen käyttämisestä osana heidän suhdesopimustaan. Ilman sopimuksen tuomaa ennakoitavuutta sekä varmuutta osapuolten investoinnit saattaisivat jäädä ilman turvaa. Suhdesopimuksien osalta yhtenä ratkaisuna voi olla nimenomaan sopimusehtojen käyttäminen.

Koska sopimusehtoja ei haluta pitää liian staattisina, voidaan sopimuksella sopia sopimusehtojen soveltamisesta ilman tarkkoja rajoja. Sopimuksella voidaan varmistaa uudelleenneuvottelumahdollisuus näiden sopimusehtojen soveltamistavasta esimerkiksi jokaisen projektin kohdalla erikseen. Tällöin sopimusehdot pysyvät ajankohtaisina koko suhteen ajan. Tällaisia sopimusehtoja voi olla muun muassa irtisanomisehto sekä sopimussakko. Näiden on tarkoitus toimia kannustimena toisen osapuolen investoinneille sekä samalla turvaamaan oma investointi.⁹⁶

Suhdesopimuksessa, jossa sopimus jää kuitenkin itsessään taka-alalle ja sen on tarkoituksena toimia pelkästään osapuolia ohjaavana viitekehystenä, voi osapuolille riittää pelkkä maininta sopimusehtojen olemassaolosta. Sopimusehtojen tarkempi

⁹⁵ Annola, 2003, s. 71.

⁹⁶ Levin, 2003, s. 838.

sisältö tällöin muodostuisi tarkemmin yhteistyön edetessä. Sopimusehtojen laatimisella osapuolet kuitenkin varmistaisivat, että molemmat ovat samaa mieltä heidän suhdesopimuksensa pääasiallisesta sisällöstä sekä siitä, miten suhteen aikana tullaan toimimaan pääpiirteisesti.

4.1 Sopimustekniset keinot

Sopimusriskin hallintaan olennainen tapa on käyttää erilaisia sopimusteknisiä keinoja, kuten tarkkoja sopimusklauuuleja. Erityisesti tilanteessa, jossa vastakkaiseen osapuoleen ei ole vielä kehittynyt niin suurta luottamusta, on osapuolten syytä määritellä tarkemmin, mitä ehtoja yhteistyöhön sovelletaan. Sopimusklauuuleja määriteltäessä yritysten täytyy muistaa erityisesti sopimussuhteen lojaliteettivelvollisuus sekä kohtuuttomuusriski. Virallinen suhdesopimus sekä siinä sovitut sopimusehdot tuo turvaa osapuolille, sillä suurin osa haluaa välttää sopimusrikkomusten takia käytävät oikeudenkäynnit⁹⁷.

Kohtuuttomuusriskiä sekä erityisesti suhdesopimisen korkeaa lojaliteettivelvollisuutta ajatellen sopimusehdot täytyy pitää kohtuullisina molemmille osapuolille. Yrityksen näkökulmasta voisi ajatella, että olisi mahdollisimman edullista käyttää sopimusklauuuleja, jotka turvaavat ainoastaan oman asemansa toisen osapuolen kustannuksella, esimerkiksi suurien sopimussakkojen käyttäminen. Todellisuudessa tämänkaltainen sopimusjärjestely voi johtaa korkeariskiseen sopimukseen, koska osa sopimuksesta ei ole pätevä kohtuuttomuuden takia.

⁹⁷ Frydinger, Hart & Vitasek, 2019, s. 122.

4.1.1 Sopimussakko

Suoritushäiriön sattuessa voidaan yritys velvoittaa maksamaan erityinen sopimussakko. Ilman sopimussakkoa vastapuoli joutuu korvaamaan aiheutuneet vahingot, mutta sopimussakon avulla heille voidaan määritellä tätä suurempi korvausvelvollisuus⁹⁸. Sopimussakkoa voidaan pitää joko rangaistusluontoisena tai vahingonkorvausluontoisena riippuen sen määrän suhteesta todelliseen vahinkoon⁹⁹. Yritys voi määritellä erilaisista sopimusrikkomuksista erikokoisen summan riippuen rikkomuksen vaikutuksesta tilaajan liiketoimintaan.

Vaihtoehtoisesti sopimusosapuolille voidaan määritellä yleinen sopimussakko, joka tulee maksettavaksi kaikenkaltaisten sopimusrikkomusten seuraamuksena¹⁰⁰. Sopimussakkoja määriteltäessä kokonaissumma tulee pitää kuitenkin kohtuullisena rikkeeseen suhteutettuna. Mikäli käytetään niin sanottua *shotgun*-ehtoa, missä sopimussakko on yhtä suuri jokaiselle rikkeelle, on kohtuuttomuusriski suurempi kuin tilanteessa, jossa sopimussakko suhteutetaan sopimusrikkeen laatuun.

Shotgun-ehtoa voidaan käyttää, mikäli halutaan varmistua siitä, että vastapuoli todella maksaa tietyn summan aina kun sopimusriike on tapahtunut. Tämä vaatii kuitenkin joustoa sopimusosapuolilta, sillä ei ole välttämättä järkevää alkaa perimään vastapuolelta useiden kymmenien tuhansien sopimussakkoa, mikäli vahinkoa ei ole todellisuudessa tapahtunut. Tämä riskeeraa pahimmassa tapauksessa koko sopimuksen, mikäli sopimusosapuolet ajautuvat riitoihin.

Suhdesopimuksessa sopimussakon sekä erityisesti shotgun-ehdon käyttäminen on monimutkaisempaa. Mikäli osapuolet korostavat vastapuolen intressejä lojaliteettiperiaatteen mukaisesti, voidaan ajatella, että vastapuolen sakottaminen eri tilanteissa ei olisi suhteen kannalta kannattavaa. Useimmiten suhdesopimuksissa

⁹⁸ Hemmo, 2005b, s. 311.

⁹⁹ Säilä, 2020, s. 111–113.

¹⁰⁰ Ks. *shotgun*-ehto, Säilä, 2020, s. 115–116.

luottamusta ei pyritä rakentamaan sanktioiden avulla. Sanktiot luovat varmuutta yrityksen toiminnalle, mutta tämänkaltaisten sanktioiden käyttäminen vähentää yritysten välistä luottamusta.¹⁰¹

Toisaalta sopimussakko toimii kuitenkin osapuolille pelotteena ja siten motivoi osapuolia suoriutumaan sopimusvelvoitteistaan, mutta suhteen toimivuuden kannalta osapuolten ei tulisi missään tilanteessa tahallaan jättää tekemättä sopimusvelvoitteitaan edes ilman sanktioiden luomaa pelotetta. Sopimusosapuolten molemminpuolinen intressi on kuitenkin saavuttaa sopimuksessa sovittu päämäärä, joten on tärkeää suhteuttaa sopimussakko tai olla valmiina luopumaan oikeudesta sopimussakon mukaiseen suoritukseen. Ongelmaksi voi tietenkin muodostua jatkuva luopuminen, jolloin voitaisiin katsoa sopimuksen muuttuneen konkludenttisesti, koska oikeudestaan luopuvan yrityksen passivisuus olisi muodostanut uuden käytännön, jonka mukaan sopimussakkoa ei sovellettaisi näissä tilanteissa¹⁰². Tällöin sopimussakko jäisi hieman epäselvään tilaan, eikä osapuolilla olisi varmuutta missä tilanteissa tämä tulisi todella maksaa.

Suhdesopimuksessa voidaan kuitenkin nähdä hyöty tämänkaltaiselle toiminnalle. Osapuolia velvoittaisi sopimuksenmukainen myöhästymismaksun kaltainen sopimussakkosuorite, mikäli osapuolet yksipuolisesti eroaisivat osapuolten sopimuksesta. Osapuolet voivat kuitenkin jättää sakottamatta toista osapuolta, mikäli kokevat, että suhteen kannalta on järkevää jättää sakottamatta. Tilaajayritys on kuitenkin usein vahvasti riippuvainen alihankintayrityksen suoritteista ja alihankkijayritys tilaajayrityksestä. Molempien yritysten tulee ymmärtää, millaiset seuraukset omalla heikolla toiminnallaan on, eikä osapuolten tulisi tällöin suhtautua sopimussakkoon negatiivisesti. Toisaalta sakottamisen jatkuva tarve todennäköisesti tarkoittaisi, että osapuolten välillä ei ole toimivaa liiketoimintaa, eikä suhde olisi siten kannattava.

¹⁰¹ Annola, 2003, s. 100.

¹⁰² Kurkela, 2003, s. 22–23.

Yksi sopimussakon tarkoituksista onkin painostaa alihankkijayritystä suoriutumaan velvoitteistaan tai noudattamaan negatiivisia velvoitteita¹⁰³. Negatiivinen velvoite voi olla esimerkiksi salassapitovelvollisuuden noudattaminen. Erityisesti neuvotteluvaiheessa salassapitovelvollisuuden noudattaminen voidaan varmistaa sopimussakon avulla. Negatiivisen velvoitteen tehostamisen yhteydessä kohtuuttomuusriski on lievempi, jolloin myös suuret sopimussakot voidaan hyväksyä¹⁰⁴. Tilaajan kannalta sopimussakon etuna on, ettei sopimussakko vaadi tuottamusta alihankkijalta. Sopimusrikkomuksen tapahtuessa tilaaja on automaattisesti oikeutettu sopimussakkoon. Negatiivisten velvoitteiden osalta suhdetosopimuksessa ei pitäisi olla haittaa sopimussakkoon. Mikäli jompikumpi osapuolista rikkoisi negatiivista velvoitetta, voitaisiin hänen katsoa toimivan epälojaalisti toista kohtaan, sekä siten vahingoittaen osapuolten suhdetta.

Lojaliteettiperiaatteeseen kuuluva tiedonantovelvollisuuden laiminlyönti voi kuitenkin vaikuttaa oikeuteen periä sopimussakon mukainen suoritus¹⁰⁵. Alihankintavalmistuksen yhteydessä osapuolet voivat sopia valmiiden tuotteiden toimittamisesta tilaajan tiloihin sekä huolehtimaan siitä, että tuotetta löytyy aina tilaajan varastosta. Sopimussakon vaatimista voitaisiin pitää kohtuuttomana tilanteessa, jossa varastojen kuluminen on ollut ennakoitua nopeampaa ilman, että alihankkijayritykselle on annettu varoitusta suuremmasta tarpeesta.

Kansainvälisessä sopimusoikeudessa sopimussakon luonne on hieman monimutkaisempi. Rangaistusluonteiset sopimussakot ovat esimerkiksi Englannissa kiellettyjä ja ainoastaan vahingonkorvausluonteiset sopimussakot ovat sallittuja. Uuden oikeuskäytännön myötä kuitenkin rangaistusluonteisten sopimussakkojen käyttöä on sallittu joissain tilanteissa, mikäli sopimussakolla suojataan jotain tiettyä intressiä sekä sopimussakko on tähän nähden kohtuullinen.¹⁰⁶ Rangaistusluonteiset sopimussakot

¹⁰³ Hemmo, 2003b, s. 336.

¹⁰⁴ Hemmo, 2003b, s. 339.

¹⁰⁵ Klami-Wetterstein, 2020, s. 649–653.

¹⁰⁶ Säilä, 2020, s. 118–121.

kieltävää säännöstä ei ole vielä kumottu, mutta oikeuskäytäntö voi kehittyä hitaasti tulevaisuudessa sallivaan suuntaan. Saksassa ja Ranskassa rangaistusluonteiset sopimussakot ovat sallittuja, mutta kuten Suomessakin, näiden sakkojen täytyy olla kohtuullisia¹⁰⁷.

Suhdesopimuksessa on mahdollista käyttää esimerkiksi vapaaehtoista sopimussakon maksamista. Alihankkija tai tilaaja suostuu omatoimisesti maksamaan sakon tilanteessa, jossa on rikkonut sopimuksen ehtoja. Sopimussakon maksamisen vaihtoehtoisena toimena on tässä tilanteessa sopimuksen irtisanominen. Sopimuksen irtisanomisesta seuraava kokonaiskustannus on niin suuri, että rikkonut osapuoli maksaa mielellään sopimussakon pitääkseen suhteen jatkuvana.¹⁰⁸

Ongelmana tämänkaltaisessa tilanteessa on sopimussakon suuruuden määrittely. Sanktion tulisi olla niin suuri, että rikkovan osapuolen on kannattavaa maksaa se, mutta ei niin suuri, että rikkova osapuoli voisi kieltäytyä maksusta silläkin uhalla, että sopimus irtisanottaisiin. Sakon täytyisi kuitenkin olla niin suuri, että rikkovan osapuolen ei kannattaisi jatkaa sakkoon johtanutta toimintaa. Kyse voi olla esimerkiksi laatuvirheestä tuotannossa. Liian pieni sakko tarkoittaisi, että alihankkijan ei olisi kannattavaa korjata laatuvirhettä. Sopimussakon käyttäminen vaatisi siis tilannekohtaisesta arviointia.

Klami-Wettersteinin mukaan sopimussakot ovat hyvä keino ennakoitavuuden lisäämiselle erityisesti lojaliteettipainotteisissa suhteissa. Sopimussakko-oikeuden syntyminen ilman tahallisuutta aiheuttaa kuitenkin ongelman. Normaalitilanteessa tahallisuus ei ole vaadittua.¹⁰⁹ Suhdesopimisessa ja lojaliteettipainotteisessa suhteessa osapuolet voivat kokea tarpeelliseksi sopia lisäehdoista sopimussakkoon liittyen. Osapuolet voivat rajoittaa osapuolten mahdollisuuksia vedota sopimussakkoehdoton. Tilannekohtaisesta arvioinnista sekä sopimussakon määrittelemättömyyden takia

¹⁰⁷ Säilä, 2020, s. 123–126.

¹⁰⁸ Bondareva & Pinker, 2019, s. 1320.

¹⁰⁹ Klami-Wetterstein, 2020, s. 649 .

ennakoitavuus kuitenkin kärsii verrattuna tilanteeseen, jossa sopimussakon suuruus on ennalta määrätty.

4.1.2 Vastuunrajoituslauseke

Vastuunrajoituslausekkeilla sopimusosapuolet voivat tarkemmin määritellä, mitkä vahingot tulevat osapuolten korvattavaksi. Lausekkeet ovat melko vapaasti määriteltävissä osapuolten kesken. Korvattavien vahinkojen lisäksi osapuolet voivat määritellä korvaukselle maksimisumman. Yleinen käytetty vastuunrajoitus on, ettei toinen tai kumpikaan sopimusosapuolista korvaa toiselle syntyneitä sopimusrikkomuksesta johtuvia välillisiä vahinkoja.¹¹⁰ Liiallinen oman asemansa parantaminen voi johtaa helposti lausekkeen kohtuuttomuuteen. Kumpikaan osapuoli ei pysty yksipuolisesti vapautumaan vastuusta sopimussuhteessa. Tahallisesti sopimusrikkomuksen aiheuttanut osapuoli joutuu yleisten käytänteiden mukaan korvausvelvolliseksi, vaikka tällä olisi vastuunrajoituslausekkeen tuoma suoja¹¹¹.

Vastuunrajoituslausekkeiden yhteydessä ongelmaksi voi muodostua välillisten sekä välittömien vahinkojen määrittely. Välillisinä vahinkoina voidaan pitää vähintään kolmansille osapuolille syntyneitä korvauksia sekä tulonmenetyksiä¹¹². Sopimusosapuolien kannattaa tarkemmin määritellä, mitä välillisillä tai välittömillä vahingoilla tarkoitetaan, mikäli jokin vahinko halutaan varmasti jättää korvausvelvollisuuden ulkopuolelle. Erityisesti kansainvälisissä sopimuksissa yleinen käsitys välillisistä ja välittömistä vahingoista saattaa poiketa osapuolten välillä huomattavasti.

Kansainvälisissä sopimuksissa käytetään sopimusklauuuleja *indemnity* sekä *hold harmless*. Näistä klauuuleista puhuttaessa käytetään usein termiä vastuunjakoehto, sillä

¹¹⁰ Saarnilehto, 2005, s. 5–8.

¹¹¹ Kolster & Norros, 2021, s. 57–59.

¹¹² Hemmo, 2005a, s. 246.

näiden sopimusklauzuulien tyypillisin käyttötarkoitus on sopia vastuun jakautumisesta tiettyjen ennalta määritettyjen ehtojen toteutuessa. Pääsääntönä indemnity sekä hold harmless -termejä voidaan pitää toistensa synonyymeinä.¹¹³

Molempien klauzuulien tarkoituksena on suojautua kolmansien osapuolten tekemiltä korvausvaatimuksilta. Kalifornian osavaltio kuitenkin ei pidä niitä synonyymeinä, sillä näiden käyttötapa on erilainen¹¹⁴. Hold harmless -klauzuulilla osapuoli varmistaa, ettei sopimuskomppani voi vaatia korvauksia kolmannen osapuolen vaatiessa sopimuskomppanilta korvauksia. Indemnity -klauzuulilla sopimusosapuoli varmistaa, että kolmannen osapuolen vaatiessa korvauksia, voi ns. *indemnitee* -osapuoli hakea korvauksia sopimuskomppanilta.

Yksistään käytettynä hold harmless -ehto on defensiivisempi indemnity-ehtoon verrattuna. Ehtoja käytetään kuitenkin usein yhdessä, jolloin voidaan sopia sopimuskomppanien välillä, missä tilanteessa osapuolet joutuvat korvausvastuuseen. Osapuoli voisi joutua korvaamaan myös normaalin vahingonkorvausvastuun mukaan, mutta sopimusehdoilla voidaan varmistaa, että kummatkin osapuolet ovat tietoisia heidän vastualueistaan korvausvelvollisuudessa.

Alihankintasopimuksissa osapuolet voivat esimerkiksi sopia, että kolmannen osapuolen hakiessa korvauksia tuotteen aiheuttaman vahingon takia, Alihankkija A on velvollinen korvaamaan alihankkijan valmistamasta osasta johtuvat tuoteviat eikä ole oikeutettu hakemaan korvauksia Tilaaajalta B. Vastavuoroisesti sopimuksen tasapuolisuuden ylläpitämiseksi sopimuksessa voidaan sopia B:n olevan velvollinen korvaamaan A:lle tuoteviat, jotka johtuvat muista syistä kuin A:n valmistamasta osasta eikä B ole oikeutettu tällaisessa tilanteessa hakemaan korvauksia A:lta.

¹¹³ Sillanpää, 1997, s. 340.

¹¹⁴ Ks. Queen Villas Homeowners Assn v. TCB Prop. Mgmt

Ehdoilla voidaan siis tilanteen mukaan varmistaa regressioikeuden syntyminen tai vaihtoehtoisesti voidaan sopia regressioikeuden luopumisesta. Osapuolten täytyykin olla huolellisia laatiessaan hold harmless tai indemnity-ehtoja, sillä niiden avulla osapuoli voi joutua ottamaan vastuun asiasta, josta normaalisti vain toinen osapuoli olisi vastuussa¹¹⁵. Suhdesopimisessa osapuolten on tarkoitus jakaa riskit heidän välisestänsä liiketoimista tasapuolisesti, mutta tämä ei tarkoita kuitenkaan, että osapuolten tulisi kantaa ylimääräistä riskiä toisen osapuolen tekemistä virheistä. Osapuolet voivat myös soveltaa vastuunrajoituslausekkeita osana suhdesopimustaan, mutta arvioida tapauskohtaisesti tulisiko syntyneet vahingot korvata yhdessä vai ainoastaan toisen osapuolen toimesta.

Indemnity-ehtoihin liittyy kuitenkin rajoituksia. Englannin lain mukaan huolimattomuudesta johtuvaa vammautumista tai kuolemaa seuraavaa vahingonkorvausvelvollisuutta ei voida rajoittaa tai siirtää toiselle osapuolelle¹¹⁶. Indemnity-ehtoja, jotka suojaavat jompaakumpaa osapuolta huolimattomalta toiminnalta, saatetaan helposti pitää kohtuuttomina ja siten ne eivät tule osaksi sopimusta. Indemnity-ehdoilla voidaan suojata myös huolimattonta toimintaa, mutta tällöin se kannattaa ilmaista ehdossa, että ehdon tarkoituksena on ollut koskea myös huolimattomuudesta johtuvia vahinkoja.

Sopimukseen, johon sovelletaan Suomen lakia, ei indemnity-ehdolla voida rajoittaa vastuuta vahingosta, joka on tapahtunut törkeästä huolimattomuudesta¹¹⁷. Normaalisti Englannin lain mukaan korvausvelvollisuus syntyy vain, mikäli tapahtuneella sopimusrikkomuksella sekä vahingolla on selvä kausaliteettisuhde. Indemnity-ehtoon vetoamista pidetään kuitenkin velkasaatavan perimisenä, jonka takia myös kausaliteettisuhteen ulkopuoliset vahingot voivat tulla korvattavaksi indemnity-ehdossa sovitulle taholle.¹¹⁸

¹¹⁵ Sillanpää, 1997, s. 341.

¹¹⁶ Asiasta säädetty Englannissa Unfair Contract Terms Act 1997

¹¹⁷ Boman, 2016, s. 185.

¹¹⁸ Boman, 2016, s. 182.

Tämän lisäksi indemnity-ehdon kanssa ongelmaksi voi muodostua vahinkojen minimoimisen periaate. Normaalitylanteessa sekä Suomen että Englannin oikeuden mukaan vahinkoa kärsivän tahon tulee lieventää sattunutta vahinkoa omilla toimillaan mahdollisimman pieneksi. Tämän velvollisuuden laiminlyöminen katsottaisiin eduksi vahingon aiheuttaneelle taholle. Englannissa indemnity-ehtoon ei kuitenkaan katsota kuuluvan velvollisuutta minimoida vahinkoja.¹¹⁹ Tämän takia kansainvälisiin sopimukseen olisi järkevää sisällyttää ehtoon velvollisuus vahinkojen minimoimisesta.

4.1.3 Irtisanomisehto

Vakavan sopimusrikkomuksen kohdalla osapuolet voivat turvautua sopimuksen irtisanomiseen. Suhdesopimukset laaditaan lähtökohtaisesti pitkällä aikavälillä jatkuvaksi kestosopimukseksi. Lähtökohtaisesti sopimukset voidaan aina irtisanoa soveltaen tilanteeseen sopivaa irtisanomisaikaa, mikäli kyse on toistaiseksi voimassa olevasta sopimuksesta¹²⁰. Jos sopimus on laadittu määräaikaiseksi, ei sopimusta voida irtisanoa yksipuolisella ilmoituksella.

Sopimus voi olla molemmille osapuolille elintärkeä oman liiketoimintansa jatkamiseksi, joten sopimuksen irtisanomiseen sovellettavat kriteerit sekä ehdot on syytä sopia etukäteen. Alihankkija on voinut tehdä suuria investointeja pystyäkseen valmistamaan tilaajan tarvitseman määrän tuotteita. Toisaalta tilaaja tarvitsee alihankkijalta tuotteet jatkaakseen omaa toimintaansa, eikä tuotteiden valmistuttaminen onnistu muilla toimijoilla ilman perehdyttämistä tai suurempia investointeja.

Sopimusvapauden mukaan osapuolet voisivat itse määrittellä irtisanomisehdon kriteerit. Yleisen lojaliteettivelvollisuuden mukaan kuitenkin vastapuolen intressit tulee ottaa huomioon ja eritoten tämänkaltaisessa tilanteessa osapuolten investointeja täytyisi

¹¹⁹ Boman, 2016, s. 181.

¹²⁰ Ks. KKO 2019:13, jossa katsottiin sopimusosapuolen olevan oikeutettu irtisanomaan ikuisiksi tarkoitettu sopimus kotitarvejauhatusoikeuksista käyttäen kuuden kuukauden irtisanomisaikaa.

suojata. Kohtuuttoman suurten investointien vaatimus sekä lyhyen irtisanomisajan sisällyttäminen sopimuksessa aiheuttaa ristiriitatilanteen. Suuret investoinnit tehnyt osapuoli on riippuvainen sopimuksen suoritteista, mutta toisaalta sopimus, joka on helposti irtisanottavissa, tekee toiminnan jatkuvuudesta epävarman. Tämänkaltaisessa tilanteessa heikomman osapuolen voidaan katsoa tarvitsevan irtisanomissuojaa ja siten kyseinen tilanne saattaa helposti johtaa OikTL 36 §:n mukaiseen sopimusehdon kohtuullistamiseen.¹²¹

Irtisanomisehtoa ei kannata tehdä liian tulkinnanvaraiseksi, vaan sen kannattaa olla mahdollisimman selkeä. Tulkinnanvaraisuutta lisää, mikäli irtisanomisehdossa esimerkiksi mainitaan painavan syyn olevan pätevä syy sopimuksen irtisanomiselle¹²². Jos irtisanomisehdossa sovitaan projektin kannattamattomuuden olevan pätevä syy irtisanomiselle, jättää se huomattavasti vähemmän varaa erinäisille tulkinnoille tilanteesta.

Irtisanomisehdon rinnalla voidaan sopia erilaisista korvaus- sekä hyvitysoikeuksista. Nämä vähentävät ristiriitaisuutta sopimuksen irtisanomisehtojen painoarvon sekä suoritukseen vaadittavien panostusten välillä¹²³. Korvaus voi olla investointien osittainen korvaus tai vaihtoehtoisesti tilaaja voi esimerkiksi sitoutua ostamaan alihankkijalta kaikki tuotteet, mitä heidän jo ostamallaan resursseilla he voivat valmistaa. Myös normaalia pidempi irtisanomisaika helpottaa toisen osapuolen tilannetta, sillä osapuoli kykenee valmistautumaan sopimuksen päättymiseen kohtuullisen ajan.

Irtisanomisehdot yleisesti lisäävät selkeyttä, miten toimitaan osapuolten halutessa irtaantua suhteesta. Irtisanomisaika tulisi lojaliteettiperiaatteen mukaisesti suhteuttaa yrityksen tekemiin investointeihin sekä mahdolliseen riippuvuussuhteeseen. Suhteen edetessä irtisanomisaika voi investointien kasvaessa nousta jopa vuosiin.¹²⁴ Suhteen

¹²¹ Hemmo, 2015, s. 101–104.

¹²² Hemmo, 2015, s. 92–93.

¹²³ Hemmo, 2015, s. 113–116.

¹²⁴ Sund-Norrgård, 2012, s. 317.

alkuvaiheessa irtisanomisaika, jos investointeja ei ole aloitettu jo sopimusneuvottelujen aikana, voi olla mitätön.

Vastapuolen irtisanomisoikeutta ei ole välttämättä kannattavaa rajoittaa liikaa. Sopimuksen irtisanominen ei ole lähtökohtaisesti ensimmäinen valinta suhdessopimuksissa, joten yrityksen päätyessä sopimuksen irtisanomiseen ei suhdetta välttämättä ole kannattavaa enää jatkaa. Suhteen jatkamisen pakottaminen toisen osapuolen toimesta ei pidä suhdetta terveenä eikä siten kannattavana¹²⁵.

Irtisanomisehdon puuttuminen aiheuttaisi sopimuksessa epävarmuuden mahdollisuuksista sopimuksen päättämiseen. Olosuhteiden muutos tai sopimusrikkomus saattaa aiheuttaa tilanteen, jossa toinen osapuoli haluaisi irtaantua suhteesta. Ilman irtisanomisehtoa osapuolet joutuisivat hakemaan apua kolmannelta osapuolelta ja vaatia tulkinta-apua siihen, että mikä olisi kohtuullinen irtisanomisaika osapuolten sopimussuhteen päättämiseksi. Irtisanomisehdon uhallä osapuolet voivat käydä vielä uudelleenneuvotteluja sopimuksen saattamisesta tasapainoon, mikäli toinen osapuolista kokee sopimuksen olevan epäedullinen.¹²⁶

Aiemmin mainitussa KKO:2018:37 havaittiin irtisanomiseen liittyvä ongelma. Osapuolten sopimuksen sisältö oli muodostunut täysin toimitun tavan perusteella. Alihankkija oli jatkanut toimia kuten tavaksi oli muodostunut, mutta sopimuksen päättyessä tilaajayrityksen irtisanomiseen alihankkija jäi pitkälti ilman suurempaa turvaa. Yrityksillä oli eriävä näkemys siitä, miten yritysten välillä vastuun jakautumisesta sopimuksen irtisanomistilanteessa. Riitatilanteessa irtisanomisehdon puutos aiheuttaa ongelmia, sillä on haastavaa ennakoida siitä, miten sopimusta tul-taisiin tulkitsemaan irtisanomisehdon puuttuessa kolmannen osapuolen toimesta. Tapauksessa erityisesti sopimus jo valmistettujen tuotteiden korvaamisesta olisi helpottanut alihankkijan asemaa huomattavasti.

¹²⁵ Sund-Norrgård, 2012, s. 318.

¹²⁶ Speidel, 2000, s. 839.

4.1.4 Non-waiver ehto

Suhdesopimuksen sisällön on tarkoitus muovautua sopimussuhteen aikana. Vaarana on yrityksillä, että heidän aktiivinen tai passiivinen toiminta aiheuttaisi sopimuksen tahattoman muutoksen. Tällöin yritykset menettäisivät pohjasopimuksen luoman turvan sekä siten sopimuksen tulkinnallisuuden ja toiminnan ennakoitavuus häviäisi osapuolilta. Yritykset voivat erikseen sopia, ettei heidän toimintansa vaikuta sopimuksen sisällön muuttumiseen. Osapuolilla on tällöin mahdollisuus esimerkiksi vedota virheeseen, vaikka aiemmin on jätetty reklamoimatta samankaltaisessa tilanteessa. Tällainen ehto on non-waiver ehto.¹²⁷

Normaalitilanteessa yritysten tulisi reagoida vastapuolen sopimusrikkomukseen. Ilman reagointia voidaan katsoa, että vastapuoli hyväksyisi sopimusrikkomuksen mukaisen toiminnan ja siten tästä tulisi konkludenttisesti uusi sopimuksenmukainen toimintatapa.¹²⁸ Non-waiver ehto estää passiivisuuden vaikuttamasta sopimuksen sisällön muuttumiseen. Osapuolet voivat jättää reagoimatta vastapuolen sopimusrikkomukseen, mikäli esimerkiksi katsoo tämän olevan tarpeeksi vähäinen, ilman että tämän katsottaisiin olevan pysyvästi hyväksyttävä teko.

Osapuolet voivat esimerkiksi olla toteuttamatta sopimussakkoja, vaikka tilanne sallisi sopimussakon mukaisen suorituksen vaatimisen. Non-waiver ehdon olemassaolon avulla osapuolet eivät kuitenkaan pysyvästi menetä oikeutta sopimussakkoon vastaavanlaisessa tilanteessa. Tilannekohtainen arviointi sekä osapuolia molempia hyödyttävän ratkaisun valitseminen on siis helpompaa, eikä tällä ole välittömästi suuria vaikutuksia sopimuksen sisällölliseen muodostumiseen.

¹²⁷ Kurkela, 2003, s. 270-275.

¹²⁸ Hemmo, 2003a, s. 134.

Osapuolet voivat myös esimerkiksi sopia, että sopimusmuutokset täytyy tehdä aina kirjallisesti, jolloin osapuolten toiminta ei tule vaikuttamaan sopimuksen sisältöön. Ongelmana on, että tämänkaltaisella ehdolla menetetään täysin mahdollisuus konkludenttisiin sopimusmuutoksiin. Kirjallisuuden vaatiminen tarkoittaisi, että osapuolten täytyisi pystyä sanallisesti ilmaisemaan tahtonsa, jolloin osapuolet menettävät suhdesopimuksen hyötyjä.

4.2 Olosuhteiden muutokseen varautuminen

Äkillinen olosuhteiden muuttuminen voi luoda tarpeen tehdä muutoksia jo voimassa olevaan sopimukseen. Pitkäaikaisissa sopimuksissa tämä tarve usein korostuu¹²⁹. Olosuhteet todennäköisesti eivät ole enää usean vuoden jälkeen täysin samanlaiset kuin sopimuksen allekirjoitushetkellä. Tällainen tilanne voi syntyä esimerkiksi yleisen hintatason muutoksen seurauksena. Tällöin sopimuksessa määritelty tilaajan maksama hinta ei välttämättä enää ole riittävä, jolloin alihankkija joutuu tilanteeseen, missä tuotteen valmistaminen ei ole enää kannattavaa.

Suhdesopimuksen näkökulmasta tärkeää on kuitenkin pyrkiä pitkäaikaiseen toimintaan, joten olosuhteiden muutoksiin kannattaa valmistautua etukäteen erilaisilla sopimusehdoilla. Lähtökohtaisesti yksipuolisia sopimusmuutoksia ei voida pitää pätevinä, ellei osapuolelle olla myönnetty erillistä yksipuolista muutosoikeutta sopimuksessa¹³⁰. Yksipuolisesta muutosoikeudesta sopiminen vahvistaa suuresti kyseistä osapuolta, jolloin sopimuksen tasapaino saattaa muuttua epäsuotuisaksi. Alihankintasopimuksissa toinen osapuoli on useimmiten jo vahvempi osapuoli, joten yksipuolisen muutosoikeuden antaminen tälle taholle pahentaisi tilannetta.

¹²⁹ Tieva, 2009, s. 122.

¹³⁰ Hemmo, 2003b, s. 13.

Suhdesopimuksen yhteistyönäkökulman kannalta oikeuden antamisen yksipuolisin sopimusmuutoksiin vaikuttaisi epäkannattavalta. Tämänkaltainen mahdollisuus lisäksi mahdollisuutta opportunistisiin, sillä vahvempi osapuoli voisi heikomman kustannuksella tehdä sopimuksesta itselleen suotuisamman. Yksipuolinen sopimuksen muuttaminen voi toisaalta johtaa helposti kohtuuttomuussäännön soveltamiseen muutetun kohdan osalta.

Sopimuksen riskin arvioinnin kannalta on tärkeää pohtia sopimuksen ennakoitavuutta. Suhdesopimuksessa sopimuksen avoimeksi jättäminen sekä dynaamisuus mahdollistaa paremmin pärjäämisen myös olosuhteiden muuttuttua. Täten sopimusta voidaan pitää lähtökohtaisesti ennakoitavampana kuin normaalia sopimusta, koska jo sopimusehtoja kirjoittaessa on pyritty varautumaan muuttuviin olosuhteisiin. Normaalisti mitä pidempi sopimuksen kesto on, sitä enemmän ennakoitavuus kärsii¹³¹.

Suhdesopimuksessa osapuolten tulisi ryhtyä uudelleenneuvotteluihin sopimuksen sisällöstä, mikäli ennalta-arvaamattomia tilanteita tulee ilmi sopimussuhteen aikana. Tieva on listannut esimerkissään viisi tekijää, joiden toteutuessa osapuolet ryhtyvät uudelleenneuvotteluihin sopimuksen sisällöstä. Mikäli olosuhteissa tapahtuva muutos on olennainen, ennalta-arvaamaton, pitkäaikainen, estämättömissä eikä kumpikaan osapuoli ole ottanut riskiä kantaakseen tulee osapuolten ryhtyä uudelleenneuvotteluihin sopimusriskin alkuperäisen jakautumisen palauttamiseksi.¹³²

Suhdesopimuksessa lienee turhaa asettaa kriteereitä yhtä korkealle uudelleenneuvotteluille edellä mainitulla tavalla. Suhdesopimuksen riski on tarkoitus jakaa osapuolten kesken sekä kantaa yhteisen liiketoiminnan riski yhdessä. Tämän takia osapuolten tulisi käydä uudelleenneuvotteluja matalammalla kynnyksellä. Osapuolet voivat esimerkiksi sopia ryhtyvänsä uudelleenneuvotteluihin, mikäli yksikään Tievan mainitsemista kriteereistä täyttyy. Tärkeimpänä kriteerinä uudelleenneuvotteluille

¹³¹ Tieva, 2009, s. 123.

¹³² Tieva, 2009, s. 124.

voidaan pitää muutoksia riskin jakautumisessa sekä olennaisuudessa. Osapuolten ei tarvitse ryhtyä uudelleenneuvotteluihin aina olosuhteiden muututtua, mikäli tällä ei todellisuudessa ole olennaista vaikutusta sopimukseen. Osapuolet voivat toki käydä ennakoivasti keskustelua, jos näyttää, että nykyiset toimintatavat eivät tule kestämaan tulevaisuuden potentiaalisia tapahtumia.

Olosuhteiden muutoksiin voi varautua kuitenkin erillisillä sopimusehdoilla, jotka auttavat osapuolia ennakoimaan kuinka toimia ennalta-arvaamattomissa tilanteissa. Tällaisia sopimusehtoja ovat esimerkiksi force majeure sekä hardship-ehto. Näitä sopimusehtoja, kuten ei aiemminkaan mainittuja, ole syytä määritellä liian tarkasti. Pelkästään näiden sopimusehtojen sisällyttäminen sopimukseen auttaa osapuolia soveltamaan kyseisiä sopimusehtoja tarvittaessa.

4.2.1 Force majeure

Joissain tilanteissa sopimusosapuoli saa suojan vahingonkorvauksilta sopimusrikkomustilanteessa, mikäli sopimusrikkomus on tapahtunut ennalta-arvaamattomasta sekä täysin ulkopuolisen seikan vaikuttamana¹³³. Muun muassa Ranskan, Saksan sekä Suomen oikeusjärjestelmään kyseinen oikeusperiaate on sisällytetty. Common law -oikeusjärjestelmä ei kuitenkaan pidä sisällään kyseistä oikeusperiaatetta, joten sopimukseen voidaan usein sisällyttää force majeure -lauseke, joka suojaa sopimusrikkomukseen syyllistyvää osapuolta edellä mainitun kaltaisissa tilanteissa.

Laajojen vakioehtosopimusten takia force majeure -lauseke saattaa tulla osaksi myös kansallisia sopimuksia. Tällöin kansallinen dispositiivinen lainsäädäntö ylivoimaisen esteen osalta, kuten kauppalaain 23 §, voi jäädä syrjään ja force majeure -lausekkeen

¹³³ Smits, 2014, s. 211.

sisältö tulee osaksi sopimusta.¹³⁴ Tämä aiheuttaa mahdollisia tulkintaongelmia, mutta toisaalta force majeure -lausekkeen sisällyttäminen voi vähentää mahdollisia riitatilanteita.

Lausekkeeseen voidaan sisällyttää lista mahdollisista tilanteista, joita tulee tulkita force majeuren alaisina tilanteina. Tällöin sopimusosapuolten välille jää vähemmän tulkittavaa tapauskohtaisesti, tuleeko tilannetta pitää ylivoimaisena esteenä vai ei. Tyhjentävän listan laatiminen on mahdotonta, mutta listalla voidaan rajata ulos joitain tilanteita, joka itsessään vähentää tarvetta tulkinnalle.

Hopun laatiman listan mukaan neljän tosiseikan täytyy toteutua, että kyseessä voi olla tilanne, johon sovelletaan force majeure -lauseketta. Suoritukselle täytyy olla jokin estävä tekijä, joka ei ollut ennakoitavissa, jota suoritusvelvollinen ei kykene voittamaan ja suorituseste johtuu nimenomaan jostain vallitsevasta tilanteesta.¹³⁵ Lista muistuttaa paljolti aiemmin mainittuja hardship-ehtoja. Erityisesti ennakoitavuus voi olla helposti este force majeuren soveltamiselle. Vaikka jokin tapahtuma on epätodennäköinen, ei se silti tarkoita, etteikö tilannetta olisi voinut ennakoida. Tämä ajattelutapa korostunee common law -maissa, joissa normaalitilanteissa ajatellaan sopimusosapuolten kantavan riskin epätodennäköisistäkin tapahtumista.

Suhdesopimuksessa osapuolten tulisi suhtautua force majeure -ehtoon matalalla kynnyksellä. Osapuolten tulee kuitenkin yhdessä pyrkiä pääsemään yhteisymmärrykseen siitä, mikä tilanne lasketaan force majeuren alaiseksi tilanteeksi. Jokaista sopimusvirhettä ei pidä ajatella, että se johtuisi mahdottomasta tilanteesta. Osapuolten täytyy pystyä kantamaan vastuu omista sopimusrikkeistään. Suhde muuttuu helposti kannattamattomaksi, mikäli mistään sopimusrikkeistä ei joudu vastuuseen osapuolten vedoten force majeure -lausekkeeseen.

¹³⁴ Hoppu, 2020, s. 300–301.

¹³⁵ Hoppu, 2020, s. 304.

Force majeure -lauseke voi auttaa myös osapuolia jakamaan riskit tasapuolisesti, mikä on suhdesopimuksessa tärkeää. Esimerkiksi uudistuneen lainsäädännön takia hidastuneen toimituksen toimesta alihankkijalle ei langeteta sopimussakkoa force majeure -lauseketta soveltaen, vaan osapuolet yhdessä kantavat taloudelliset haitat mitä hidastumisesta syntyy. Osapuolet ovat yhteistoimin vastuussa ja kantavat riskin yhdessä tapahtumista, jotka eivät ole ennakoitavissa.¹³⁶

Useimmiten force majeure -lauseke kohdistuu alihankkijaosapuoleen. Lauseke vapauttaa osapuolet suorituksen tekemisestä sovitun mukaisesti. Useimmiten tilanteessa on kyse luontoissuorituksen esteestä. Useimmiten maksaminen ei voi olla estynyt jonkin esteen vuoksi¹³⁷. Tilaajan yleensä suorittaessa vain rahallisia suorituksia koskee force majeure -lauseke useimmiten alihankkijaa. Force majeure -lauseke auttaa siis myös tasoittamaan sopimuksen tasapainoa, koska alihankkija on helposti heikommassa asemassa tilaajaan nähden.

4.2.2 Hardship-ehto

Olosuhteiden muututtua sopimuksessa sovittujen velvoitteiden suorittaminen voi muuttua hankalaksi ja täten tehdä toisen osapuolen tilanteesta vaikean. Tämänkaltaisen hardship-tilanteen kohtaava osapuoli voi vedota ehdon olemassaoloon ja siten vaatia toiselta osapuolelta ehdon mukaisia uudelleen neuvotteluja sopimuksen sisällöstä. Osapuolten on täytynyt ennen sopimuksen allekirjoittamista täytynyt ottaa hardship-ehto sovellettavaksi osaksi heidän sopimustaan.

Hardship-ehto tulee sovellettavaksi osaksi sopimusta esimerkiksi UNIDROIT:n laatiman periaatekokoelman kautta¹³⁸. Periaate muistuttaa hieman OikTL 36 §:n mukaista kohtuuttomuusperiaatetta, vaikkakin OikTL:n mukainen kohtuuttomuusperiaate ei aina

¹³⁶ Kurkela, 2003, s. 76.

¹³⁷ Kurkela, 2003, s. 251.

¹³⁸ UNIDROIT Principles, 2016, Article 6.2.2.

vaadi olosuhteiden äkillistä muutosta. Hardship-ehto sen sijaan vaatii, että jokin sopimuskohta on muuttunut olosuhteiden muutoksen takia toiselle osapuolelle kohtuuttomaksi. Tällöin yksittäinen sopimuskohta tai koko sopimus vaatii tarkastelua ja mahdollisesti sovittelua tasapainon palauttamiseksi.

UNIDROIT:n periaatekokoelman mukaan kyse on nimenomaan tilanteesta, joka on vaikuttanut olennaisesti sopimuksen tasapainoon¹³⁹. Kyse ei ole siis mistä tahansa haastavasta tilanteesta, vaan periaatekokoelman mukaan tulisi pohtia tilanteen vaikutusta sopimuksen riskien ja vastuun tasapainoon. Jälleen kyse on tärkeästä seikasta suhdesopimuksia ajatellen, sillä yhteisvastuu riskeistä on tärkeämpää niiden yksipuolisen allokoinnin sijasta.

Äärimmäisessä tapauksessa tilanne vaatii koko sopimuksen purkamista. Sopimuksen purkamista voidaan pitää suhdesopimuksissa pääsääntöisesti huonona vaihtoehtona, sillä uuden alihankkijan löytäminen sekä prosessin aloittaminen vaatii runsaasti resursseja. Hardship-ehdon mukaan osapuolten täytyisi kuitenkin pyrkiä suoriutumaan velvoitteista, vaikka nämä olisi osoittautunut haastavaksi ja kannattamattomaksi. Ehto ei siten vapauta osapuolia velvoitteista ja täten ei riskeeraa yritysten liiketoiminnan jatkuvuutta. Kyse on enemmänkin rinnastettavissa lojaliteettivelvoitteeseen, jossa vastapuolten täytyy ottaa huomioon vastapuolen edut koko sopimussuhteen ajan.

Hardship-ehto velvoittaa osapuolet käymään uudelleenneuvotteluja sopimuksen yleisen tasapainon palauttamiseksi. Jatkuva uudelleenneuvottelua voidaan pitää suhdesopimuksen kulmakivenä, sillä osapuolten on tarkoitus jatkuvasti kantaa yhdessä toiminnan riskit. Hardship-ehdon sekä sen tuoman uudelleenneuvottelun avulla osapuolet voivat halutessaan käyttää joitain staattisia sopimusehtoja riskeeraamatta koko suhdesopimuksen ideaa: kohtuuttomuustilanteessa staattinen sopimusehto neuvotellaan uudestaan kuvastamaan osapuolten yhteistä tahtoa. Uudelleenneuvotteluoikeuden syntyminen mahdollistaa myös tiukempien

¹³⁹ UNIDROIT Principles, 2016, Article 6.2.2.

sopimusehtojen käyttämisen suhteen alkuvaiheessa ja niiden muokkaamisen lievemiksi suhteen edetessä sekä luottamuksen kasvaessa¹⁴⁰.

Osapuolet eivät ole kuitenkaan velvollisia tekemään muutoksia sopimukseen pelkästään ehdon olemassaolon perusteella. Mikäli on selvää, että hardship-tilanne on olemassa, eikä toinen osapuoli suostu uudelleenneuvotteluihin, voi toinen osapuoli hakea päätöstä tuomioistuimelta. Osapuolet voivat myös tiedostaa hardship-tilanteen olemassaolon, mutta eivät pääse yhteisymmärrykseen tasapainon palauttamisesta. Tuomioistuin voi tällöin joko purkaa sopimuksen kokonaan tai muokata sopimusta kohtuuttomaksi muuttuneen ehdon osalta.¹⁴¹ Tuomioistuimelta ratkaisun hakeminen on kuitenkin hitaampaa kuin sopuun pääseminen keskenään. Erityisesti liiketoiminnan kannalta kriittisissä kysymyksissä olisi syytä päästä jatkamaan toimintaa mahdollisimman nopeasti, joten tuomioistuimelta ratkaisun hakeminen on vältettävää.

Suhdesopimuksissa hardship-ehdon täyttymisen kynnyksen pitäisi olla verrattain matalalla osapuolten yhteisymmärryksen puolesta. Hardship-ehdon voidaan katsoa olevan olennainen osa sopimuksen toimivuuden kannalta, eli vaikka sopimuksessa ei ole erillisesti sovittu hardship-ehdon soveltamisesta, pitäisi tämän tulla osaksi sopimusta osapuolten tahdonilmaisujen välityksellä. Osapuolten ei ole tarkoitus allokoida riskiä toiselle osapuolelle, vaan sopimus on tarkoitus pitää kohtuullisena molemmille osapuolille. Hardship-ehdon löyhä tulkinta auttaa osapuolia pitämään riskit jatkuvasti tasapainossa molemmilla osapuolilla.

Alihankintasuhteessa uudelleenneuvotteluihin johtavalla ehdolla voidaan valmistautua muutoksiin esimerkiksi hintatasossa tai sovituisissa toimitusajoissa. Ennalta-arvaamattomat kustannukset voivat luoda tilanteen kannattamattomaksi toiselle osapuolelle sekä siten tehdä sopimuksesta epätasapainoisen. Pitkäaikaiseen

¹⁴⁰ Watson, Miller & Olsen, 2020, s. 2154. Lyhyellä aikavälillä tarkastellessa on havaittu tämänkaltaisen toiminnan olevan yleistä, kun sopimuksia pyritään optimoimaan.

¹⁴¹ UNIDROIT Principles, 2016, Article 6.2.3.

yhteistyöhön tähtäävä suhdesopimus vaatii useita täydentämistä vielä sen alkuperäisen laatimisen jälkeen. Mitä pidempiaikaisesta yhteistyöstä on kyse, sitä todennäköisemmin sopimuskauden aikana tulee eteen tilanteita, joita alkuperäistä sopimusta laatiessa ei ole voitu huomioida.

Toisen osapuolen sitouttaminen uudelleenneuvotteluihin helpottaa osapuolia myös liian yksityiskohtaisen sopimuksen laatimiselta, joka on suhdesopimisen kannalta tärkeää. Uudelleenneuvotteluilla sattumanvaraisten sekä ennalta-arvaamattomien tapahtumien vaikutusta sopimuksen riskisyyteen voidaan jakaa molempien osapuolten kannettavaksi suhdesopimuksen tavoitteiden mukaisesti. Hardship-ehtoa voidaan pitää suhdesopimuksen toimivuuden kannalta tärkeimpänä yksittäisen ehtona, sillä se mahdollistaa osapuolten jatkuvan uudelleenneuvottelusuhteen ongelmien ilmaantuessa.

5 Johtopäätökset

Alihankintasopimusten riskien jakautumisen epätasapainon vuoksi osapuolet saattavat olla halukkaita jakamaan riskejä yhteisvoimin, jolloin sopimuksesta tulee tasapainoisempi molemmille osapuolille. Suhdesopimuksen riskien yhteiskantamisen vuoksi suhdesopiminen on sopiva keino nimenomaan alihankintasopimuksille. Suhdesopimusten korkea investointitarve ei aiheuta lisäongelmia alihankintasuhteelle, sillä alihankintasuhteessa on joka tapauksessa todennäköistä joutua investoimaan ylläpidon kannalta. Korkean investointitarpeen vuoksi on oletettavaa, että osapuolet ovat helpommin sitoutuneita pitkäaikaisen suhteen rakentamiseen.

Suhdesopimuksessa osapuolten välistä suhdetta arvioidaan korkean lojaliteettivelvollisuuden kautta. Osapuolten täytyy ottaa vastapuolen intressit huomioon koko suhteen ajan. Lojaliteettiperiaatteesta korostuu neuvotteluvollisuus, jonka toimesta osapuolet käyvät uudelleenneuvotteluja sopimuksen tilasta sen sijaan, että pyrkisivät irtisanoutumaan sopimuksesta konfliktitilanteiden ilmetessä. Jatkuvan neuvottelusuhteen avulla sopimuksesta saadaan rakennettua ajan saatossa sopimus, joka vastaa molempien osapuolten perimmäisiä tavoitteita.

Alihankintasuhteessa osapuolilla on usein riippuvuussuhde toisistaan investointien tai toiminnan perusteella. Valmistusalihankinnassa tilaaja tarvitsee alihankkijan tuottamia osia saadakseen lopullisen tuotteen markkinoille ja alihankkija on riippuvainen tilaajan tilauksesta erityisesti, mikäli alihankkija on joutunut investoimaan tuotannon aloittamiseksi. Korkeat investointimäärät johtavat taloudelliseen riippuvuuteen, joka tulee ottaa huomioon esimerkiksi sopimuksen irtisanomisen yhteydessä. Riippuvuussuhteesta johtuen osapuolet voivat helpommin hyväksyä kohtuuttomia sopimusehtoja. Suhdesopimisen tarkoituksena on kuitenkin välttää kohtuuttomia sopimusehtoja osapuolten tasavertaisen vaikuttamismahdollisuuden vuoksi.

Suhdesopimukset voidaan laatia ilman allekirjoitettua sopimusta, mutta allekirjoitettu sopimus tuo selkeyttä sekä turvaa molemmille osapuolille. Suullinen lupaus vastapuolen

intressien huomioonottamisessa aiheuttaa tarpeetonta epävarmuutta tulevaisuudesta. Erityisesti riitatilanteessa osapuolilla on hyvä olla allekirjoitettu sopimus. Suhdesopimukset täydentyvät dynaamisesti osapuolten haluamallaan tavalla usein konkludenttisesti, jolloin osapuolilla ei välttämättä ole suhteen edetessä enää paperista sopimusta, josta voisi tarkastaa sovitut asiat.

Allekirjoitetun sopimuksen tarve korostuu suhteen alkuvaiheessa, kun osapuolten keskeinen luottamus ei ole vielä yhtä korkealla tasolla kuin suhteen edetessä. Osapuolet pystyvät sisällyttämään myös muita sidosryhmiä sopimuksen laatimiseen kuin pelkästään lakimiehet, joten sopimukset ovat helpommin ymmärrettävissä halutessaan kuin lakimiesten kieltä sisältävät sopimukset. Lakimiesten laatimat sopimukset ovat kuitenkin helpommin ennakoitavissa, joten kritiikki lakimiesten käyttämistä termistöistä sopimuksista ei ole tässä mielessä täysin perusteltua.

Suhdesopimuksen hyödyt korostuvat, mikäli lojaliteettiperiaate ei tulisi muuten sovellettavaksi periaatteeksi osaksi suhdetta esimerkiksi sovellettavan lain tai periaatekokoelman kautta. Suomessa lojaliteettiperiaatteella on suhteellisen vahva asema, sillä esimerkiksi vastapuolen heikompaan asemaan ei voi käyttää hyödyksi ankarilla sopimusehdoilla, vaan tällaiset sopimusehdot nähtäisiin kohtuuttomina. Suhdesopimukseen ryhtyvät osapuolet joutuvat suhdesopimisen avulla ottamaan huomioon myös vastapuolen intressit, jolloin lojaliteettiperiaatteen erillinen maininta sopimus pohjassa ei ole välttämätöntä, kunhan osapuolten toiminta kuvastaa lopulta suhdesopimista.

Lojaliteettiperiaatteen vahva soveltaminen sekä sopimuksen yhteistyölähtöisyys ei tarkoita kuitenkaan sopimuksen täysin avoimeksi jättämistä. Sopimus voidaan jättää avoimeksi joiltain osin, mutta tämä ei tarkoita etteikö esimerkiksi sopimusehtoja voitaisi hyödyntää sopimuksen laatimisessa. Sopimusehtojen tarkempi soveltaminen sekä niiden sisältö voidaan määritellä sopimuksen edetessä, mutta sopimusehtojen maininta sopimuksen laatimisvaiheessa antaa osapuolille käsityksen osapuolten väliseen suhteeseen.

viitekehyksestä, jonka avulla laadittua sopimusta sekä suhdetta voidaan arvioida sekä viedä eteenpäin.

Sopimusehtojen tarkoituksena on luoda osapuolille turvaa sekä ennakoitavuutta. Dynaamisten sopimusehtojen tarkoituksena ei ole luoda osapuolilla ennakoimatonta sopimusta. Ennakoimattoman sopimus sekä sopimusehdot taistelisivat sopimuksen perimmäistä tarkoitusta vastaan. Erityisesti suhteen alkuvaiheessa osapuolet voivat kokea haluavansa käyttää ankarampia sopimusehtoja turvatakseen oman taloudellisen investointinsa. Suhdesopimuksessa sopimusehtoja käyttäessä osapuolten täytyy kuitenkin muistaa vastapuolen intressit, eikä vahvempi osapuoli voi yksipuolisesti laatia sopimuksen ehtoja.

Sopimusehdot voivat luoda suhdesopimisessa osapuolille turvaa sekä ennakoitavuutta. Osapuolet voivat suhteen alkuvaiheessa käyttää tiukempia sopimusehtoja ennen kuin luottamus osapuolten välillä on kasvanut. Suhteen edetessä osapuolet voivat irtaantua sopimusehtojen mukaisista käytänteistä kokonaan, mikäli kokevat sen olevan haitallista suhteelle. Sopimusehdot kuten esimerkiksi irtisanomisehto sekä sopimussakko antavat osapuolten investoinnille turvaa mahdollisessa riitatilanteessa. Sopimussakolla osapuolet voivat myös sitouttaa toisen osapuolen pysymään sopimuksessa, kunhan sopimussakko pidetään kohtuullisena.

Sopimuksen avoimuuden sekä siten dynaamisuuden avulla osapuolten ei tarvitse tietää sopimuksen allekirjoitusvaiheessa, millaisia tilanteita sopimuskauden edetessä tulee. Tämä nopeuttaa sopimusneuvotteluja ja osapuolet kykenevät aloittamaan yhteistyön nopeammin, usein jo sopimusneuvottelujen aikana. Tyhjentävän listan kirjoittaminen sopimusehtojen soveltamistilanteista on käytännössä miltei mahdotonta ilman tulkinnanvaraisuutta, joten idea sopimuksen rakentumisesta sen lopulliseen muotoonsa vapauttaa osapuolet liian kompleksisen sopimuksen rakentamiselta.

Globalisoitunut sopimuskäytäntö mahdollistaa samankaltaisten sopimusten käyttämisen sopimuskumppanien kanssa vaikka nämä tulisivat eri maista. Osapuolet voivat itse päättää minkä lain tai periaatekokoelman mukaan heidän välistä sopimusta tullaan tulkitsemaan vähentämällä sopimuksen tulkinnanvaraisuutta. Vieraan lain käyttäminen sopimuksen tulkintaan saattaa aiheuttaa ennalta-arvaamattomia tulkintoja.

Tutkimuksen rajoitteet mahdollistaisi jatkotutkimuksen tekemisen. Tutkimus on rajoitettu käsittelemään yksinomaan alihankkijasopimuksia. Tutkimusta voitaisiin laajentaa helposti esimerkiksi laajentamalla sopimuksen tutkimusala muidenkin sopimusehtojen vaikutukseen suhteen kokonaisriskisyyteen. Tutkimusta voitaisiin laajentaa myös muihin sopimustyyppeihin, esimerkiksi tutkimalla matalamman yhteistyöasteen sopimuksia kuin alihankintasopimuksia sekä suhdesopimuksen vaikutusta kyseisten sopimusten riskitasoon.

Lähteet

- Ahlfors, J. (2016). Liikesopimuksen kohtuullistamisen toteuttamisesta. *Liikejuridiikka*, 3/2016, 8–29.
- Ahlfors, J. (2018). KKO 2018:37 – Yhteistyösopimuksen irtisanominen. *Lakimies*, 6/2018, 787–799.
- Annola, V. (2003). *Sopimuksen dynaamisuus: Talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta*. Turun yliopisto.
- Ball, N. & Michael, G. (2022). *Partnerships with principles: putting relationships at the heart of public contracts*. Government Outcomes Lab. Blavatnik School of Government, University of Oxford.
- Bergman, J. & Vitasek, K. (2023). *Formal Relational Contracting in the ‘New Economy’*. Bloomberg Law. Noudettu 23.4.2025 osoitteesta <https://www.bloomberglaw.com/external/document/XFE992EK000000/commercial-professional-perspective-formal-relational-contractin>
- Boman, M. (2016). Indemnity Clauses under Finnish and English law. *Liikejuridiikka*, 3/2016, 174–187
- Bondareva, M., & Pinker, E. (2019-03-01). Dynamic Relational Contracts for Quality Enforcement in Supply Chains. *Management science*, 65(3), 1305–1321. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2017.2990>
- Brahm, F., & Tarzijan, J. (2016). Relational Contracts and Collaboration in the Supply Chain: Impact of Expected Future Business Volume on the Make-or-Buy Decision. *The journal of supply chain management*, 52(3), 48–67. <https://doi.org/10.1111/jscm.12110>
- Chuang, E., McBeath, B., Carnochan, S., & Austin, M. J. (2020). Relational Mechanisms in Complex Contracting: Factors Associated with Private Managers’ Satisfaction with and Commitment to the Contract Relationship. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 30(2), 257–274.
- Frydlinger, D., Hart, O. & Vitasek K. (2019). A New Approach to Contracts. *Harvard Business Review*, Sep/Oct 2019, Vol. 97, 112–119.
- Haapio, H. (2013). *Next generation contracts: A paradigm shift*. Lexpert Ltd.

- Haapio, H. (2014). Ennakoiva sopiminen ja sopimusriskien hallinta toimitusprojekteissa. Teoksessa Haapio, H. & Järvinen, M. (toim.), *Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: sopimusten hallinta käytännössä* (2. uud. laitos). 24–91. Tietosanoma.
- Hemmo, M. (2003a). *Sopimusoikeus: 1* (2. uud. p.). Talentum : Lakimiesliiton kustannus.
- Hemmo, M. (2003b). *Sopimusoikeus: 2* (2. uud. p.). Talentum : Lakimiesliiton kustannus.
- Hemmo, M. (2005a). *Sopimusoikeus: 3*. Talentum.
- Hemmo, M. (2005b). *Vahingonkorvausoikeus*. [WSOY] : WSOYPro
- Hemmo, M. (2015). Sopimusriippuvuus ja keustosopimuksen irtisanomisen edellytykset. *Liikejuridiikka*, 1/2015, 83–121.
- Hemmo, M. & Hoppu, K. (2006). *Sopimusoikeus*. WSOYpro.
- Hirvonen, A. (2011). Mitkä metodit ? Opas oikeustieteen metodologiaan.
- Hoppu, E. & Hoppu, K. (2011). *Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet* (13. painos.). Talentum.
- Hoppu, K. (2020). Force majeure -tilanteiden tulkinnasta erityisesti Covid-19 -taudin yhteydessä. *Defensor Legis*, 3/2020, 289–307.
- Huff, S. (2023). The implied good faith and fair dealing : Indiana vs. Delaware. *Indiana Law Review*, 56(3), 577–597.
- Juurikkala, O. (2009). Law and social norms in contractual relationships. *Helsinki Law Review*.
- Karhu, J. & Tolonen, H. (2012). Yleisten periaatteiden merkitys ja niiden yhteensovittaminen. Teoksessa A. Saarnilehto (toim.), *Varallisuus oikeus* (2. uud. p.), 143–166. Sanoma Pro Oy.
- Klami-Wetterstein, P. (2006). Sopimuksen konkludenttinen päättäminen. *Oikeustieto*, 6/2006, 10–14.
- Klami-Wetterstein, P. (2020). Sopimussakko ja sen käyttötarkoitukset Suomen sopimusoikeudessa – erityisesti painostusfunktiosta ja sen merkityksestä. *Lakimies*, 5/2020, 634–661.
- Kolster, T. & Norros, O. (2021). Kvalifioitu tuottamus ja vastuunrajoituslausekkeet. *Lakimies*, 1/2021, 57–75.

- Kurkela, M. (2003). *Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet*. Edita Publishing Oy.
- Laurikainen-Klami, R. (2022). Urakkasopimussuhteiden ongelmakohdat ja funktionaalinen sopimusteoria niiden ymmärtämisessä. *Lakimies*, 1/2022, 33–58.
- Laurikainen-Klami, R. (2025). Sopimusvelvoitteiden määrittely monimutkaisessa projektialiansissa, esimerkkinä rakennusurakka. *Lakimies*, 2/2025, 221–253.
- Lemarchand, S. (2013). Aiesopimuksen kömpelö käänös kätkee osapuolten tarkoituksen. *Oikeustieto*, 4/2013, 24–27.
- Levin, J. (2003-06-01). Relational Incentive Contracts. *The American economic review*, 93(3), 835–857. <https://doi.org/10.1257/000282803322157115>
- Luukkonen, M. (2017). Sijottajan reklamaatiovelvollisuus. Teoksessa A. Kolehmainen (toim.), *Oikeustiede – Jurisprudentia 2017*, 85–170. Suomalainen Lakimiesyhdistys.
- Merikalla-Teir, H., (2014). Tulkinta- ja täytäntöönpanoriskit sopimussuhteissa. Teoksessa M. Carlsson (toim.), *Sopimusriskit* (s. 41-54). Sanoma Pro.
- Mäenpää, K. (2023). Sopimuksen syntyminen ja vahingonkorvausvastuu sopimusneuvotteluissa. *Lakimies*, 2/2023, 355-360.
- Mäntysaari, P. (2024). Onko legal design tiede? Havaintoja erään väitöskirjan perusteella. *Lakimies*, 1/2024, 174-188.
- Möller, G. (2022). Sopimusehdoista ja sovellettavasta laista vähäsen. Teoksessa Hemmo, M., Hoppu, K., Norros, O., & Pönkä, V. (toim.). *Yksityisoikeus ja oikeuskulttuuri: Juhlajulkaisu Heikki Halila, 1952 – 26/5– 2022*, 293–303.
- Nousiainen, K. (2023). *Measuring the impact and value of legal design in commercial contracting within the law and economics framework*. Hanken school of Economics.
- Nystén-Haarala. (2002). Kaukoviisas ennakoiva oikeusajattelu ja jälkiviisas tuomioistuinjuridiikka. Teoksessa Pohjonen, S. (toim.) (2002). *Ennakoiva sopiminen: Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. WSOY lakitieto.

- Pönkä, V. (2019). KKO 2019:13 – Ikuseksi tarkoitetun sopimuksen irtisanominen. *Lakimies*, 5/2019, 667–680.
- Ruffo, M., Tuck, C., & Hague, R. (2007). Make or buy analysis for rapid manufacturing. *Rapid prototyping journal*, 13(1), 23–29.
<https://doi.org/10.1108/13552540710719181>
- Rudanko, M. (2023). Kansainvälisten rakennus- ja yhteistoimintaprojektien sopimusoikeudellisia kysymyksiä. *Liikejuridiikka*, 1/2023, 303–329.
- Saarnilehto, A. (2005). *Vastuun rajoitukset riskien hallinnassa ja vakioehdot*. Edilex.
- Saarnilehto, A. (2007). *Oikeustoimen sovittelu korkeimmassa oikeudessa*. Edilex.
- Saarnilehto, A. (2010). Velvollisuudesta reklamoida. *Lakimies*, 1/2010, 3–18.
- Sandvik, B. & Sisula-Tulokas, L., (2013). *Kansainvälinen kauppalaki*. Lakimiesliiton kustannus.
- Sillanpää, J. (1997). Hold Harmless -ehdoista. *Lakimies*, 2/1997, 337–341.
- Smits, J. M. (2014). *Contract law: A comparative introduction*. Edward Elgar.
- Speidel, R. E. (2000-03-01). The characteristics and challenges of relational contracts. *Northwestern University law review*, 94(3), 823–846.
- Sund-Norrgård, P. (2012). Lisenssisopimusten tulkinta – uudelleenarvioinnin aika? *Oikeustiede – Jurisprudentia XLV*, 283–334.
- Säilä, L. (2020). Rangaistusluontoiset sopimussakot: Suomen oikeus ja eurooppalainen kehityskulku. *Liikejuridiikka*, 3/2020, 111–162.
- The semiconductor choke-point. (2024-06-13). *The Economist (London)*.
- Tieva, A. (2006). Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. *Defensor Legis*, 2/2006, 240–251.
- Tieva, A. (2009). Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. *Defensor Legis*, 1/2009, 112–127.
- Tieva, A. (2010). *Pitkäkestoisuus kiinteistö- ja rakennusalan sopimussuhteissa*. Aalto-yliopiston teknillinen korkeakoulu.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. (2015). *Tilaa javastuuta ulkopuolista työvoimaa käyttävälle*.
Noudettu 10.3.2025 osoitteesta
[https://tem.fi/documents/1410877/2918857/Tilaa_javastuuta%20ulkopuolista%](https://tem.fi/documents/1410877/2918857/Tilaa_javastuuta%20ulkopuolista%20tyo-ja_elinkeinoministerio.pdf)

[20ty%C3%B6voimaa%20k%C3%A4ytt%C3%A4v%C3%A4lle/fda6de48-41b0-4e60-a87e-688a04f3be8d/Tilaajavastuuta%20ulkopuolista%20ty%C3%B6voimaa%20k%C3%A4ytt%C3%A4v%C3%A4lle.pdf](https://doi.org/10.1257/aer.20180427)

- UNIDROIT. (2016). *UNIDROIT principles of international commercial contracts 2016*.
- United Nations. (2010). *United Nations Convention on Contracts for the International Sale Of Goods*.
- Vartiainen, M. (2017). Tilaajan ja aliurakoitsijan välinen vastuusuhde. *Liikejuridiikka*, 3/2017, 26-61.
- Viljanen, M., Salminen, J. & Hurmerinta-Haanpää, A. (2018). Funktionaalinen sopiminen, Osa I: Kohti uudenlaista sopimusajattelua. *Oikeus 1/2018 (47)*, 65-80.
- Watson, J., Miller, D. A., & Olsen, T. E. (2020). Relational Contracting, Negotiation, and External Enforcement. *The American economic review*, 110(7), 2153-2197. <https://doi.org/10.1257/aer.20180427>
- Wilhelmsson, T. (2008). *Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot* (3. uud. p.). Talentum.