



Vaasan yliopisto  
UNIVERSITY OF VAASA

Saara Kulmala

# **Olosuhteiden muuttumisen huomioiminen pitkäkestoisissa liike-elämän sopimuksissa**

[Subject]

Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö  
Talousoikeuden Pro Gradu -tutkielma  
Kauppatieteiden maisteriohjelma

Vaasa 2025

---

**VAASAN YLIOPISTO****Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

<b>Tekijä:</b>	Saara Kulmala		
<b>Tutkielman nimi:</b>	Olosuhteiden muuttumisen huomioiminen pitkäkestoisissa liike-elämän sopimuksissa: [Subject]		
<b>Tutkinto:</b>	Kauppätieteiden maisteri		
<b>Oppiaine:</b>	Talousoikeus		
<b>Työn ohjaaja:</b>	Mika Kärkkäinen		
<b>Valmistumisvuosi:</b>	2025	<b>Sivumäärä:</b>	86

---

**TIIVISTELMÄ:**

Sopimustoiminta ja sopimukset ovat merkittävä osa yritysten liiketoimintaa, ja siksi niiden laadukas toteuttaminen on tärkeää liike-elämässä menestymiseen. Erityisesti pitkäkestoiset sopimukset ovat liike-elämässä keskeisessä roolissa. Niiden avulla yritysten on mahdollista saavuttaa liiketaloudellisia tavoitteita luomalla yhteistyösuhteita toisten yritysten kanssa. Pitkän sopimussuhteen aikana voi myös todennäköisemmin kuin lyhyen sopimussuhteen aikana tapahtua sen tasapainoon vaikuttavia muutoksia olosuhteissa.

Tutkimuksen tarkoituksena on ollut selvittää, miten olosuhteiden muutoksiin voidaan ennakoivasti varautua yritysten välisissä pitkäaikaisissa liikesopimuksissa. Erityisesti on ollut tarkoitus painottaa sellaisia ennakoivien välineitä, joiden avulla sopimussuhdetta ja yhteistyötä voidaan jatkaa olosuhteiden muutoksesta huolimatta. Tutkimus on toteutettu käyttäen menetelmänä oikeusdogmatiikkaa eli lainoppia. Lähteinä tutkimuksessa on käytetty oikeudellista kirjallisuutta, oikeudellisia artikkeleita, ajantasaista Suomen lainsäädäntöä sekä suomalaisten tuomioistuinten ratkaisuja. Tutkimuksen johtopäätökset on saatu aikaan lähteitä systematisoimalla ja tulkitsemalla.

Tutkimuksessa on havaittu, että olosuhteiden muuttuminen pitkäkestoisen sopimussuhteen aikana on moninainen ilmiö. Tämä johtuu siitä, että yritysten väliset yhteistyötä painottavat pitkäkestoiset liikesopimukset ovat hyvin yksilöllisiä, joten myös niiden aikana mahdollisesti tapahtuvat olosuhteiden muutokset ovat yksilöllisiä. Mahdollisia olosuhdemuutostilanteita ovat esimerkiksi yhteiskunnan muutos, yhtiöoikeudelliset muutokset, kustannusten nousu tai lakimuutokset. Olosuhdemuutoksiin varautuminen tavalla, joka mahdollistaa sopimussuhteen jatkamisen osapuolten välillä muutoksesta huolimatta, voi olla mahdollista ennakoivan oikeuden, joustavien ja neuvottelun varaa jättävien sopimusehtomuotoilujen sekä asiakirjan ja sen sisältämien ehtojen selkeän ja käyttäjälähtöisen muotoilun avulla.

Ennakoivaa oikeutta voidaan hyödyntää erilaisten riskien ja mahdollisuuksien hallinnan keinojen avulla. Toisin sanoen sopimushallinnan toimivalla järjestämisellä yrityksen sisällä. Joustavia ehtorakenteita voidaan hyödyntää sopimuksissa esimerkiksi avoimen ehdon, uudelleenneuvotte-luehdon, indeksiehdon tai hardship -lausekkeen muodossa. Joustavien rakenteiden hyödyntäminen edellyttää sopimuksen osapuolten väliseltä kommunikaatiolta avoimuutta ja jatkuvuutta. Ilman toimivaa kommunikaatiota yritysten välistä yhteistyötä ei voida järjestää onnistuneesti pitkällä tähtäimellä.

---

**AVAINSANAT:** pitkäkestoinen sopimus, liikesopimus, olosuhteiden muuttuminen, joustava sopimus, riskienhallinta

## Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tutkimuksen taustaa	6
1.2	Tutkimusongelman tarkentaminen	8
1.3	Tutkielman rakenne	8
1.4	Tutkielman menetelmä ja lähteet	9
2	Sopimuksen teon riskit	10
2.1	Liikesopimusten mahdolliset olosuhteiden muutokset	11
2.2	Sopimusriski suhteessa olosuhteiden muutoksiin	16
2.3	Riskienhallinta	19
2.3.1	Aika ennen sopimusta	21
2.3.2	Riskienhallintamalli	23
2.3.3	Sopimusriskien ja -mahdollisuuksien hallintasuunnitelma	25
3	Sopimusneuvottelut ja sopimusasiakirjan laatiminen	29
3.1	Sopimusneuvotteluiden merkitys	30
3.2	Prekontraktuaalinen sopiminen ja muotovarauma	33
3.3	Esisopimus	34
3.4	Asiakirjan selkeys ja tulkinta	37
3.5	Asiakirjan keskeinen sisältö	39
3.6	Sopimusrikkomuksen seurausten määrittely ja vastuunrajoitukset	42
4	Olosuhdemuutoksiin varautuminen sopimusten laatimistavalla	45
4.1	Sopimustekniikan tyyppiesimerkit	47
4.2	Prosessikäsitys	49
4.3	Sopimuksen dynaamisuus	50
4.4	Ennakoiva sopiminen	55
4.5	Oikeusmuotoilu	58
5	Olosuhdemuutoksiin varautuminen sopimusehdoin	62
5.1	Yksipuolinen ilmoitus	63
5.2	Avoin ehto	64

5.3	Uudelleenneuvotteluehto	65
5.4	Force majeure	68
5.5	Hardship -ehto	72
5.6	Sopeuttamislausekkeet	74
5.7	Indeksiehto	75
6	Yhteenveto ja johtopäätökset	77
	Lähteet	81
	Oikeustapausluettelo	86

**Kuviot**

Kuvio 1. Keskitalon sopimuksellisen riskienhallinnan osat

**s. 24**

**Lyhenteet**

KL Kauppalaki 27.3.1987/355

KKO Korkein oikeus

OikTL Laki varallisuus oikeudellisista liiketoimista, Oikeustoimilaki 13.6.1929/228

OYL Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624

# 1 Johdanto

## 1.1 Tutkimuksen taustaa

Pitkäkestoiset sopimukset ovat keskeisessä merkityksessä liike-elämässä. Pitkäkestoisten sopimusten tyypillisiin piirteisiin pitkän sopimusajan lisäksi kuuluvat epävarmuus ja sopimuksen osapuolten riippuvuus toisistaan. Pitkäkestoisella sopimuksella ohjataan sopimussuhdetta, joka on jatkuva ja perustuu yhteistyölle. Tässä tutkimuksessa pitkäaikainen sopiminen katsotaan prosessiksi, jossa sopimus muotoutuu.<sup>1</sup> Sopimuksella voidaan nähdä olevan elinkaari<sup>2</sup>. Sopimussuhteen elinkaari koostuu ”informaatiovaiheesta, neuvotteluvaiheesta, solmimisvaiheesta, suoritusvaiheesta ja päättämisenvaiheesta”. Vaiheet eivät välttämättä toteudu esitettyssä järjestyksessä.<sup>3</sup> Seuraavissa luvuissa informaatio- ja neuvotteluvaiheesta käytetään yhdistävää nimitystä sopimuksen suunnitteluvaihe.

Sopimusten rooli arvontuottajana on aina ollut merkittävä yritysten välisessä liiketoiminnassa<sup>4</sup>. Sopimusten merkitys on vielä korostunut yritysten kasvaessa ja yhteistyötahojen lisääntymisen myötä. Yritykset tekevät nykyään sopimuksia saavuttaakseen liiketoiminnalliset tavoitteensa eivätkä pelkästään tuomaan oikeudellista turvaa oikeudellisina asiakirjoina<sup>5</sup>. Sopimuksen tehtäväksi voidaan ajatella vaihdantasuhteen luominen ja mahdollisten suhteen aikana ilmenevien ongelmien ratkaisu<sup>6</sup>. Sopimuksilla voidaan hallita riskejä sekä luoda arvoa, kannattavuutta ja kilpailuetua. Sopimuksilla on myös keskeinen rooli onnistuneen yritysten välisen yhteistyön luonnissa.<sup>7</sup>

Yleisesti ottaen sopimuksilla tavoitellaan positiivisia tuloksia, mutta sopimussuhteen aikana voi tapahtua myös epätoivottuja asioita<sup>8</sup>. Eryityisesti pitkäkestoisissa

---

<sup>1</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 6 ja 8.

<sup>2</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1021.

<sup>3</sup> Annola (2003), s. 29.

<sup>4</sup> Finnegan (2021), s. 1.

<sup>5</sup> Haapio ja Siedel (2013), s. 11.

<sup>6</sup> Finnegan (2021), s. 1.

<sup>7</sup> Haapio ja Siedel (2013), s. 11.

<sup>8</sup> Hemmo (2005), s. 11.

liikesopimuksessa olosuhteiden muutokset voivat olla tällaisia asioita, jotka vaikuttavat osapuolten sopimuksen velvoitteiden tasapainoon ja voivat johtaa sopimuksen päättymiseen. Syyksi tälle voidaan esittää olosuhteiden muutosten ennustettavuuden vaikeutumista aina pidemmälle tulevaisuuteen mentäessä. Hankalinta sopimuksissa on teknisesti ratkaista, miten ennalta-arvaamattomat, pitkävaikutteiset ja olennaiset olosuhteiden muutokset, joilla on merkittävä vaikutus sopimuksella alun alkaen luotuun kustannusrakenteeseen, niissä huomioidaan.<sup>9</sup> Myös se miten sopimukseen saadaan konkreettisia pitkäkestoisen yhteistyön pelisäännöt, luo oman haasteensa<sup>10</sup>.

Pitkäkestoiset liike-elämän sopimukset ovat sopimusjärjestelyinä usein yksilöllisiä ja monisyisiä. Niiden juridisen suunnittelun ja valmistelun tulee näin ollen olla perusteellista. Sopimusten ehtojen muotoilun merkitys korostuu. Sopimusvalmisteluun, kuten sopimusneuvotteluihin käytetty aika saa tällöin erityistä merkitystä.<sup>11</sup> Valmisteluun käytetty aika toisaalta vaikuttaa suoraan niiden kustannuksiin. Yritykset joutuvatkin punnitsemaan valmistelun hyödyn ja kustannusten suhdetta.<sup>12</sup>

Sopimusten rooli ei ole yksiselitteinen tai yhtenäinen<sup>13</sup>. Sopimusosaamisen haasteet ovat riippuvaisia yrityksen toimialasta, koosta, oikeudellisesta toimintaympäristöstä ja markkinoiden kotimaisuudesta tai kansainvälisyydestä. Nämä tekijät vaikuttavat myös sopimusten hallinnointiin yrityksen markkina-aseman ja sisäisten resurssien lisäksi.<sup>14</sup> Yritysten sopimusoikeudelliseen liiketoimintaosaamiseen kuuluu muun muassa optimoida sopimusehdot liiketaloudellisesti, strukturoida oikeusseuraamukset, analysoida ennakointimahdollisuudet ja ratkaista kysymykset tehokkaasta riskinkantajasta ja sopimusrikkomuksesta<sup>15</sup>. Yritys voi hyvin johdetusta sopimusosaamisestaan saada itselleen

---

<sup>9</sup> Tieva (2008), s. 439.

<sup>10</sup> Sorsa (2009), s.136.

<sup>11</sup> Tieva (2006), s. 243–244.

<sup>12</sup> Kaave (2020), s. 15.

<sup>13</sup> Finnegan (2021), s. 1.

<sup>14</sup> Sorsa (2009), s. 138.

<sup>15</sup> Rudanko (2004), s. 1230.

voimavaran, joka on parhaimmillaan perusta kilpailuedulle ja vähimmilläänkin se kuitenkin tukee liiketoimintaa<sup>16</sup>.

## 1.2 Tutkimusongelman tarkentaminen

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, miten yritys voi pitkäkestoisten liikesopimusten valmisteluprosessissaan laajasti pyrkiä huomioimaan mahdolliset tulevat olosuhteiden muutokset sopimuksissaan tavalla, jolla sopimuksen jatkaminen voisi olla mahdollista muutoksesta huolimatta. Tutkielmassa keskitytään aikaan ennen sopimuksen solmimista ja se on tästä näkökulmasta ennakkollinen, vaikka olosuhteiden muutokset ovat jälkiperäisiä muutoksia, jotka tapahtuvat sopimuksen solmimisen jälkeen ja vaikuttavat sopimukseen niiden suoritusvaiheessa<sup>17</sup>. Tässä tutkielmassa keskitytään erityisesti neuvottelujen kautta syntyvään sopimukseen<sup>18</sup>.

Tutkimuksessa lähestytään olosuhdemuutosten huomioimista neljästä näkökulmasta. Näkökulmat ovat olosuhdemuutosriskien tunnistaminen, näiden riskien liittäminen sopimukseen joustavuudella, sopimusasiakirjan selkeä laadinta ja varautuminen ehdoilla. Tutkielmassa halutaan kiinnittää huomiota ennakoinnin haasteeseen ja pitkäkestoisten sopimusten epätäydellisyyteen. Epätäydellisyys johtuu siitä, ettei kaikkia olosuhteiden muutoksia pystytä ennakoimaan. Tutkielmassa tuodaan siksi esiin joustavan sopimusrakenteen luomat mahdollisuudet sopimuksen tarkistamisessa, täsmentämisessä ja täydentämisessä.<sup>19</sup>

## 1.3 Tutkielman rakenne

Tutkielma on jaettu viiteen päälukuun. Luvussa kaksi käydään läpi liikesopimuksille mahdollisia olosuhteiden muutoksia ja hyväksyttävän sopimusriskin suhdetta olosuhteissa

---

<sup>16</sup> Sorsa (2009) s.132.

<sup>17</sup> HE 181/2014 vp, s.9.

<sup>18</sup> Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>19</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 7.



tapahtuviin muutoksiin. Lisäksi käydään läpi, miksi ennen sopimuksen solmimista tapahtuva riskien tunnistaminen on tärkeää pitkäkestoisissa sopimuksissa, ja minkälaisilla prosesseilla riskejä voidaan tunnistaa ja hallita. Luvussa kolme keskitytään sopimuksen syntymiseen neuvotteluiden kautta, koska pitkät liikesopimukset ovat usein paljon valmistelua vaativia ja yksilöllisiä sopimuksia<sup>20</sup>. Luvussa kolme tuodaan myös esiin, mahdollisuus esisopimuksen solmimiseen, koska pitkäkestoisen liikesopimuksen osapuolten voi olla tarpeellista aloittaa sopimuksen valmistelutoimintat jo ennen varsinaisen pääsopimuksen tekoa<sup>21</sup>. Lisäksi käsitellään keskeisiä sopimusasiakirjan elementtejä.

Luvussa neljä keskitytään siihen, miten joustavan rakenteen saavuttamiseen sopimuksissa on mahdollista eri teorioiden näkökulmista. Oikeusmuotoilu nostetaan esiin, koska sopimusten viestintävälineellinen arvo osapuolten yhteistoiminnassa, ei saa kärsiä liian monimutkaisista ja vaikeaselkoisista sopimusrakenteista. Sopimuksen sisällön tulee olla hallittavissa<sup>22</sup>. Luvussa viisi esitellään sopimusehtoja, joita olosuhteiden muutosten huomioimisessa voidaan esimerkiksi käyttää, ja luvussa kuusi esitetään yhteenveto ja johtopäätökset.

#### **1.4 Tutkielman menetelmä ja lähteet**

Tutkimusmenetelmänä on perinteisesti oikeustieteessä käytetty menetelmä oikeusdogmatiikka eli lainoppi, jossa voimassa olevaa oikeutta tulkitaan ja systematisoidaan. Systematisointi tarkoittaa voimassa olevan oikeuden jäsentämistä. Oikeusdogmatikassa johtopäätökset saadaan aikaan käyttämällä oikeudellista argumentaatiota ja tulkintaa.<sup>23</sup> Lähteinä tutkielmassa on käytetty pääasiassa oikeudellista kirjallisuutta ja oikeudellisia artikkeleita, sekä oikeuskäytäntöä eli Korkeimman oikeuden ratkaisuja. Lisäksi on viitattu Suomen lainsäädäntöön ja virallislähteisiin.

---

<sup>20</sup> Tieva (2006), s.243–244.

<sup>21</sup> Hemmo (2003 a), s. 253–254 ja Hietala ja muut (Päivittyvä), 5 Yritysjärjestelyt ja yrityskaupat, 5.8 Yritys-  
kaupat, 5.8.4 Esisopimus ja aiesopimus.

<sup>22</sup> Ks. Haapio (2013).

<sup>23</sup> Salo (2015), s. 11.

## 2 Sopimuksen teon riskit

Sopimukseen kuuluu aina sopimusriski eli mahdollisuus epäedullisesta tapahtumakulusta<sup>24</sup>. Riski voi aiheutua hyödykkeen hinnan kehityksestä, raaka-aineen saatavuudesta, rahoituskustannusten kehityksestä tai rahanarvon muutoksista<sup>25</sup>. Riski voi liittyä myös suoraan sopimustoimintaan, kuten siihen täyttääkö sopimuskumppani suoritusvelvollisuutensa, aiheutuuko sopimuksesta tulkintaerimielisyyksiä, jääkö sopimus epäselväksi tai päättyykö sopimus yllätyksellisesti<sup>26</sup>. Myös se miten sopimussuhteen aikana sopimuksen täyttämiseen ylipäänsä vaikuttavat olosuhteet muuttuvat on osa sopimusriskiä<sup>27</sup>. Epävarmuutta sopimussuhteen voi muodostua useista lähteistä, kuten tehtyjen arvioiden oikeellisuudesta, suunnittelusta, logistiikasta ja osapuolten suhteen toimivuudesta<sup>28</sup>.

Liikesopimusten yhteydessä osapuolet sitoutuvat sopimukseen saatavilla esimerkiksi neuvotelluilla ehdoilla huomioiden tilanteen markkinoilla. Osapuolet kantavat riskit, joita sopimuksesta aiheutuu ja toisaalta saavat myös sopimuksesta tulevan hyödyn.<sup>29</sup> Kun sopijapuoli päättää sitoutua sopimukseen, on myös arviolla mahdollisista olosuhteiden muutoksista ja niiden vaikutuksista tässä päätöksessä keskeinen merkitys. Sopimuksen osapuolet sitoutuisivatkin sopimukseen todennäköisesti erilaisin ehdoin, mikäli he olisivat tietoisia jostakin tulevasta haitallisesta muutoksesta.<sup>30</sup>

Sopimuksesta aiheutuvien riskien tunnistaminen ja asianmukainen käsittely, sekä ennakkollinen olosuhteiden muuttumisen arviointi korostuvat, kun liikesopimukset ovat pitkäkestoisia<sup>31</sup>. Yrityksen sisällä tapahtuvan yhteistyön eri toimintojen välillä on onnistuttava pitkäkestoisten sopimusten valmistelussa. Erilaisten ongelmatilanteiden ennustaminen

---

<sup>24</sup> Hemmo (2005), s. 11 ja Hoppu (2020), s. 295.

<sup>25</sup> Hoppu (2020), s. 295 ja Saarnilehto & Annola (2018), s. 183.

<sup>26</sup> Hoppu (2020), s. 295, Annola (2016), s. 98, Hemmo (2015), s. 93 ja s. 113 ja Keskitalo (2002), s. 248.

<sup>27</sup> Hoppu (2020), s. 295 ja Keskitalo (2002), s. 248.

<sup>28</sup> Kujala ja muut (2013), s. 98.

<sup>29</sup> Hemmo (2015), s. 109.

<sup>30</sup> Hoppu (2020), s. 295.

<sup>31</sup> Tieva (2009), s. 122–123.

ja niihin varautuminen sopimuksessa on hankalaa, kun sopimussuhteen pituus kasvaa ja osapuolten määrä lisääntyy.<sup>32</sup>

Sopimusten alkuperäinen muoto on sitova<sup>33</sup>. Sopimuksen kohtuullistaminen liikesopimusten<sup>34</sup> kohdalla on poikkeuksellista, eikä ehtoja sovitella sillä perusteella, että sopimusriskit ovat realisoituneet ja niiden vaikutukset halutaan poistaa<sup>35</sup>. Jälkiperäisen kohtuuttomuuden tilanteessa on myös liikesopimuksen sovittelu vahvemmin perusteltavissa<sup>36</sup>. Yritysten kannattaa sovittelukynnyksen vuoksi hallita sopimuksista aiheutuvia riskejä sopimustekniikan hallinnalla ja sopimusoikeuden normien osaamisella. Sopimusriskien hallinnassa yrityksen tulee keskittyä aikaan ennen sopimuksen solmimista. Silloin yritys tutkii mahdollisia sopimuskumppaneita, valitsee sopivan sopimuskumppanin, vaikuttaa sopimusneuvotteluissa sopimuksen tulevaan sisältöön tai mahdollisesti vetäytyy sopimuksen teosta kokonaan, mikäli neuvotteluiden lopputulos ei turvaa yrityksen etuja.<sup>37</sup>

## 2.1 Liikesopimusten mahdolliset olosuhteiden muutokset

Liike-elämässä olosuhteiden muutos voi esimerkiksi tarkoittaa suoritusvelvollisen kustannusten kasvua, kuten raaka-aineen hinnan nousua, sekä sopimuksen arvon alentumista tai lainsäädännön muuttumista<sup>38</sup>. Pitkäkestoisen sopimussuhteen aikana voi myös tulla voimaan sellaisia viranomais määräyksiä tai lakeja, joiden vuoksi sopimusta täytyy muuttaa. Tällaiset ulkoiset ja sopimuspuolista riippumattomat tapahtumat voivat aiheuttaa muutoksia esimerkiksi vakiintuneisiin käytänteisiin tai tehdä sopimuksen jopa lain vastaiseksi.<sup>39</sup>

---

<sup>32</sup> Tieva (2009), s. 112 ja s. 122–123 ja Hoppu (2020), s. 295.

<sup>33</sup> Kujala ja muut (2013), s. 94–95.

<sup>34</sup> Liikesopimuksessa, jossa osapuolet ovat tasavertaiset ja hyväksyneet sopimusriskit.

<sup>35</sup> Hemmo (2018), s. 52 ja Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), I LÄHTÖKOHDAT, 3. Siviilioikeuden yleiset periaatteet, Sopimusten sovittelu, Sovittelukohtuus.

<sup>36</sup> Hemmo (2018), s. 52.

<sup>37</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 3. Sopimusoikeuden normisto ja sopimusriskit, Riskien hallinta, Sopimusprosessi.

<sup>38</sup> Hemmo (2005), s. 135.

<sup>39</sup> Tieva (2009), s. 123.

Olosuhteiden muuttuessa pitkäkestoisen sopimussuhteen aikana kyse on jälkiperäisen kohtuuttomuuden tilanteesta, mikäli sopimuksesta tai sen osasta tulee olosuhdemuutoksen myötä ennakoimattomasti kohtuuton<sup>40</sup>. Pääsääntöisesti sopimukset on olosuhteiden muutoksesta huolimatta pidettävä<sup>41</sup>. Olosuhteiden muutoksella voi kuitenkin olla vaikutusta sopimuksen sisältöön. Sopimuksen sitovuus ei olekaan suvereeni asia, vaan se on aina johdettava kussakin tilanteessa erikseen.<sup>42</sup>

Edellytyksenä olosuhteiden muutoksen vaikutukselle sopimuksen sitovuuteen on, että muutoksesta aiheutuneen haitan arvioidaan vaikuttaneen riittävästi sopimuksen sisältöön<sup>43</sup>. Olosuhteiden muutoksen myötä sopimus on saattanut muuttua tarkoituksettomaksi tai siinä sovittu suorituksen täyttäminen mahdottomaksi. Suoritukset ovat voineet myös käydä epäsuhteisiksi osapuolten välillä tai sopimus on muuten muuttunut kohtuuttomaksi. Osapuolten päättämä sopimuksen edellytys on voinut jäädä täyttyväksi. Lisäksi hyväliiketapa on saattanut muuttua tavalla, joka tekee sopimuksesta lainvastaisen siten, että sopimukseen vetoamisesta muodostuu sen vastaista.<sup>44</sup>

Erityisesti liikesopimuksissa olosuhteiden muutos voi realisoitua suoritusvelvollisen kustannusten kasvuna<sup>45</sup>. Korkeimman oikeuden (KKO) ratkaisussa 1982-II-141 on arvioitu muutosta raaka-aineen hinnassa. Tapauksessa maitojauheen hinta oli noussut valtiovalan toimenpiteiden vuoksi yllättävän nopeasti, aiheuttaen sen, ettei sovittu hinta riittänyt edes raaka-ainekustannusten kattamiseen. KKO piti hintaehdon soveltamista ilmeisen kohtuuttomana, sillä se arvioi hinnanmuutoksen nopeuden olleen ennakoimatonta sopimusta tehdessä.

Pitkän sopimusajan aikana tapahtuneet muutokset ihmisten käyttäytymisessä ja yhteiskunnassa voivat myös olla olosuhteiden muutostilanne. Tämä ilmenee KKO:n ratkaisusta

---

<sup>40</sup> HE 181/2014 vp, s. 9.

<sup>41</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 184.

<sup>42</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 182 ja Karhu (2004), s. 1451.

<sup>43</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 182 ja Karhu (2004), s. 1451.

<sup>44</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 184.

<sup>45</sup> Hemmo (2005), s. 135.

2019:13, jossa käsittelyssä oli pitkäkestoisten kotitarvejauhatussopimusten irtisanominen. Alkuperäiset sopimukset oli solmittu vuonna 1895. Perustelujensa kohdassa 16 KKO toteaa, että olosuhteet voivat muuttua sopimuksen solmimishetken jälkeen ennakoimattomasti, ja niin että muutoksen jälkeen sopimus sellaisenaan sovellettuna voi johtaa kohtuuttomuuteen.<sup>46</sup>

KKO toteaa perustelujensa kohdassa 21, että ikuisiksiin tarkoitettu sopimus voi olla irtisanottavissa, mikäli sopimuksen toimintaympäristön muutos on olennainen verrattuna sopimuksen solmimishetken olosuhteisiin. Kotitarvejauhatuksen merkitys 2000-luvun alun ihmiselle on merkittävästi vähäisempi kuin 1900-luvun alun ihmiselle. KKO toteaa perustelujensa kohdassa 25, että yhtiölle on aiheutunut myllyn ylläpidosta ja jauhatusoikeuden voimassaolosta kohtuuton rasitus suhteessa siihen, mikä myllyn todellinen käyttöaste on ollut.<sup>47</sup>

Lainsäädännön muuttuminen on perinteisesti tunnustettu yhdeksi olosuhteiden muutoksen muodoksi. Lainsäädännön muuttumisen vaikutus sopimuksen sitovuuteen on perusoikeusharkinnan tyyppitilanne. Tällöin lainsäädännön muutos, joka koskee sopimuksessa määriteltyä toimintaa, on muuttuva olosuhde. Sopimuksella ei voida velvoittaa ketään rikkomaan lakia, ja näin ollen sopimusvelallinen ei enää ole suoritusvelvollinen. Alun perin sitovasta sopimuksesta tai sen ehdosta tulee siis sitomaton.<sup>48</sup>

Kulloinkin vallitseva oikeustila ja lainsäädäntö ovat perustana sopimuksenteossa ja sopijoiden omaksumissa kokonaisjärjestelyn reunaehdoissa. Sopijapuolet kohdistavat oikeutetut odotuksensa sopimuksen ehtoihin ja niistä muodostuviin oikeuksiin ja velvollisuuksiin. Oikeutettuja odotuksia kohdistetaan myös lainsäädäntöön ja oikeudellisiin toimintatapoihin, jotka vallitsevat sopimuksen solmimishetkellä ja näin ohjaavat sopimuksen

---

<sup>46</sup> Ks. myös KKO 1990:138.

<sup>47</sup> KKO 2019:13.

<sup>48</sup> Karhu (2004), s. 1453–1455.

tekoa. Myös lainsäädännön muutoksen kohdalla muutoksen on tullut olla sellainen, ettei sitä ole voinut sopimusta tehdessä ennakoida.<sup>49</sup>

Luottamuksen suojan asema lainsäädännön muuttuessa on merkittävä. Lain muutoksen tapahtuessa sopimuksen teon jälkeen arvioitavaksi tulee taannehtivan lainsäädännön soveltaminen ja toisaalta sopimuksen pysyvyys. Perusteltua tällöin on, että sopimuksen osapuolten luottamuksensuojaan liittyvät näkökohdat ovat erityisen tarkastelun ja valvonnan alla. Sopimusten pysyvyys on perusoikeusjärjestelmässämme suojattu yhtenä omaisuudensuojan muotona. Omaisuudensuojan ulottuvuus yltää yksityisoikeudellisiin sopimuksiin, joissa on varallisuusarvoinen elementti. Omaisuudensuoja siis varmistaa sopimusten sitovuutta.<sup>50</sup>

Olosuhteiden muutos voi olla myös yrityksen konkurssi. Käräjäoikeus voi antaa päätöksen, jossa velallinen asetetaan konkurssiin. Tätä menettelyä kutsutaan konkurssimenettelyksi. Konkurssimenettelyssä oikeushenkilön itsenäinen määräysvalta asioihin lakkaa ja tämän jälkeen päätöksenteko siirtyy konkurssipesälle. Konkurssipesä tekee myös sopimukset ja on niissä osapuolena.<sup>51</sup> Esimerkiksi ratkaisussa 1993:20 ään. KKO katsoi, että omistusoikeuden siirtosopimuksen tarkoitus jäi toteutumatta, kun rahoitusyhtiö ei maksanut toiselle osapuolelle osamaksuvelkaa ennen konkurssiaan. Konkurssin jälkeen yritys ei enää pystynyt täyttämään sopimuksen tarkoitusta, jolloin sopimus voitiin katsoa rauenneeksi.

Liikesopimuksissa olosuhteet voivat muuttua lisäksi osapuolen oikeushenkilörakenteen tai omistuksen muutoksen myötä. Hemmon mukaan on tärkeää varmistaa sopimuksen jatkuvuus esimerkiksi yritysjärjestelytilanteessa. Tällöin sellaisen tilanteen estäminen, jossa sopimuskumppanin suostumus on edellytyksenä sopimuksen siirtymiselle uudelle yritykselle, on kannattavaa. Järjestelylle voi aiheuta olennaista haittaa, mikäli

---

<sup>49</sup> Karhu (2004), s. 1455–1457.

<sup>50</sup> Karhu (2004), s. 1457.

<sup>51</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 4. Sopimuksen valmistelu, Sopimuskumppanin tutkiminen, Oikeustoimikelpoisuus.

suostumusta ei saada. Sopimuskumppani voisi myös asettaa vaatimuksia suostumukseen ja näin pyrkiä käyttämään hyväkseen syntynyttä tilannetta. Toisaalta osapuolelle voi muutostilanteessa olla tärkeää varmistaa sopimuksesta irtaantumisen mahdollisuus, mikäli sopimuskumppanin muutoksista aiheutuu esimerkiksi riskien lisääntymistä.<sup>52</sup>

Yhtiöoikeudellisten muutosten kohdalla, joita osakeyhtiön kohdalla ovat muun muassa sulautuminen ja jakautuminen<sup>53</sup> olennaista on, tapahtuuko niissä sopimuksen siirto, joka vaatii vastapuolen suostumuksen vai pysyykö sopimus voimassa automaattisesti yhteisöoikeudellisena seuraantona<sup>54</sup>. Peruseriaatteena voidaan usein sopimustilanteissa pitää sopimukseen perustuvien oikeuksien vapaata siirtomahdollisuutta. Velvollisuuksia puolestaan ei voida vapaasti siirtää kolmannelle. Sopimuksessa voidaan esitetyistä lähtökohdista kuitenkin poiketa molempiin suuntiin.<sup>55</sup>

Sulautumisessa osakeyhtiö yhdistyy yhdeksi osakeyhtiöksi toisen osakeyhtiön kanssa. Lopputulemana voi olla kokonaan uusi yhtiö (kombinaatiofuusio) tai toisen yhtiön olemassaolon jatkuminen (absorptiosulautuminen).<sup>56</sup> Osakeyhtiölain (OYL) 16:1:n mukaan ”sulautuvan yhtiön varat ja velat siirtyvät vastaanottavalle yhtiölle”. Sopimusoikeudellisesti sulautuminen on tästä näkökulmasta yksinkertainen tilanne, koska sopimuksen luomat oikeudet ja velvollisuudet katsotaan kuuluviksi varoihin ja velkoihin. Sopimukset pysyvät näin ollen voimassa ja siirtyvät vastaanottavalle yhtiölle ilman muutoksia, mikäli sopimusehdoissa ei ole muuta sovittu.<sup>57</sup>

Perustyyppisessä jakautumisessa yksi yhtiö purkautuu useammaksi yhtiöksi<sup>58</sup>. Jakautuminen vaatii sopimusoikeudellisesti sulautumista enemmän huomiota. Jakautuvan yhtiön oikeuksien ja velvollisuuksien täytyy siirtyä jonkun toisen oikeushenkilön hallintaan.

---

<sup>52</sup> Hemmo (2005), s. 149.

<sup>53</sup> Honkamäki ja muut (2018), s. 121 ja 208.

<sup>54</sup> Hemmo (2005), s. 149–150

<sup>55</sup> Hemmo (2005), s. 150.

<sup>56</sup> Honkamäki ja muut (2018), s. 121 ja OYL 16:2.

<sup>57</sup> Hemmo (2005), s. 150.

<sup>58</sup> Honkamäki ja muut (2018), s. 208 ja OYL 17:2.

OYL 17:3:n mukaisen jakautumissuunnitelman rooli on keskeinen, koska siinä jakautuvan yhtiön varojen ja velkojen kohdentuminen määritetään. Jakautumissuunnitelman perusteella näin ollen selviää, kuka tulee sopimuksen osapuoleksi jakautumisen jälkeen, eikä tällä lähtökohtaisesti ole vaikutusta sopimuksen ehtoihin tai voimassaoloon.<sup>59</sup>

Jakautumisen seurauksena yrityksen koko pienenee ja yhtiön toiminnot jakautuvat eri yhtiöille<sup>60</sup>. Tästä voidaan periaatteessa tehdä johtopäätös, että yrityksen pienentymisestä mahdollisesti aiheutuva vähentynyt asiantuntemus, toimitusvarmuuden heikentyminen tai muut samankaltaiset seikat voisivat mahdollisesti olla perusteita sopimuksen päättämiseen tai tarkistamiseen. Ratkaistaessa muutostekijöiltä vaadittavaa merkitystä on huomioitava, että muutokset kuuluvat jakautuvan yhtiön vastuisiin, eikä sopimus-kumppani voi näihin vaikuttaa.<sup>61</sup>

## 2.2 Sopimusriski suhteessa olosuhteiden muutoksiin

Sopimustoimintaan liittyvä sopimusriski vaikeuttaa olosuhteiden muutoksen vaikutusten tulkintaa liikesopimuksissa. Tulkinnessa on arvioita, onko olosuhteiden muutos todella ollut ennakoimaton jälkipäätäinen tapahtuma vai osa hyväksyttävää sopimusriskiä.<sup>62</sup> Mikäli olosuhteet ovat muuttuneet riittävästi, voittamattomasti ja tuottamuksettomasti, voi olosuhteiden muutoksella olla vaikutusta sopimuksen tai sen osan sitovuuteen. Olosuhteiden muutos ei välttämättä aiheuta koko sopimuksen kohtuuttomuutta. Se voi myös koskea tiettyä sopimuksen kohtaa. Esimerkiksi mikäli muutoksen myötä tiettyjä velalliselle kuuluvia velvoitteita ei voida toteuttaa, arvioidaan jäljelle jäävien velvoitteiden asemaa. Jos muiden velvoitteiden toteuttaminen on järkevää kyseisessä sopimussuhteessa, voi sopimus näiltä osin jäädä voimaan. Sopimus voi siis raueta osittain.<sup>63</sup>

---

<sup>59</sup> Hemmo (2005) s. 152–153.

<sup>60</sup> Honkamäki ja muut (2018), s. 208.

<sup>61</sup> Hemmo (2005), s. 154.

<sup>62</sup> Hemmo (2005), s. 136.

<sup>63</sup> Hemmo (2003 b), s. 26–27 ja Tieva (2009), s. 123.



Olosuhteiden muutoksen ja sopimusrikin suhdetta on käsitelty KKO:n ratkaisussa 1994:96. Tapauksessa Valioasu Oy, (joka myöhemmin tuli osaksi osuuskuntaa) ja Juho Vainion Säätiö r.s. olivat vuonna 1987 solmineet esisopimuksen, johon sisältyi myös vuokrasopimus. Vuokra-ajaksi oli sovittu kymmen vuotta. Vuokran määrä oli sidottu elinkustannusindeksiin ja perusindeksiksi oli sovittu maaliskuun 1989 indeksi. Indeksien tarkistus tapahtui kerran vuodessa. Vuokran kohteena oli niin myymälä- kuin muitakin tiloja. Tilat sijaitsivat Kauppapalatsin talossa Kaisaniemenkadulla Helsingissä. Osuuskunta oli sitä mieltä, että heidän maksama vuokra oli olennaisesti suurempi kuin kohtuullinen käypä vuokra, eikä tälle ollut hyväksyttävää perustetta.

Osuuskunta perusteli näkökantaansa asiantuntijalausunnoilla. Vuokrataso liikehuoneistojen osalta oli laskenut lisääntyneen uudisrakentamisen vuoksi ja kysyntä oli vähentynyt. Kaisaniemenkadulla tämä oli näkynyt erityisen selvästi, kun sen muotikauppakadun maineen tilalle oli tullut halpakauppakadun leima. Tämä oli aiheuttanut vuokrien laskua ja kadun autioitumista. Vuokratasoon vaikutti myös, että vuonna 1992 Kaisaniemenkadulla oli aloitettu metroaseman rakentaminen, mikä hankaloitti kadun liikennettä noin kahden vuoden ajan. Osuuskunta oli yrittänyt järjestää tiloilleen korvaavaa käyttöä siinä onnistumatta, ja säätiö ei ollut suostunut muuttamaan vuokrasopimusta. Osuuskunta vaati vuokran alennusta kohtuulliselle tasolle huoneenvuokralain pykälien 112 ja 34 nojalla.<sup>64</sup>

Säätiö kiisti kanteen kokonaisuudessaan todeten muun muassa, että osuuskunta oli ollut tietoinen vuokrasopimuksen kestosta ja vuokran suuruudesta, ostaessaan Valioasu Oy:n. Koska liikehuoneiston vuokrasopimus on kaupallinen sopimus, se sisälsi riskin molemmille osapuolille. Riskiä lisäsi pitkä vuokra-aika, joka oli yhdessä sovittu. Riidanalainen vuokrasopimus oli jatkoa samojen sopijapuolten väliseen aiempaan vuokrasopimukseen ja edellinen vuokrasopimus oli loppuaikanaan Valioasu Oy:lle vuokrakehityksen vuoksi ollut todella edullinen. Vuokrasopimus voi siis olla toiselle osapuolelle tappiollinen ja toiselle voitollinen tarkasteluajanjakson mukaan, kuten liikesopimukset yleensä.<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup> KKO:1994:96.

<sup>65</sup> KKO:1994:96.

Metroaseman rakentamisesta säätiö lausui, että kiinteistön omistajat olivat nimenomaisesti halunneet metroaseman, koska he uskoivat sen vilkastuttavan liiketoimintaa. Osuuskunta oli myös ollut allekirjoittamassa sopimusta metroaseman toteuttamisesta. Lisäksi vuokra-aikaa oli metron valmistumisen jälkeen jäljellä vielä neljä vuotta, jolloin vuokralaisen tilanne olisi hyvin toisenlainen kuin riitauttamishetkellä. Säätiölle myönnettiin valituslupa hovioikeuden ratkaisusta korkeimpaan oikeuteen.<sup>66</sup>

KKO kumosi hovioikeuden tuomion, ja ei alentanut vuokraa matalasuhdanteen tai liikehuoneiston kauppapaikkana alentuneen arvon vuoksi. Perusteluissaan KKO toteaa muun muassa, että kyseessä on ollut tasavertaiset sopimusosapuolet. Sopimus on ollut molemmille todella merkittävä, joten on syytä pitää selvänä molempien osapuolien harkinneen sopimuksen tekoa niin solmimishetken kuin koko sopimuskaudenkin näkymillä painotettuna. KKO katsoo tulleen näytetyksi, että liikehuoneistojen vuokratasossa on todella tapahtunut laskua vuosien 1987–1991 välisenä aikana ja tämä koskee juuri kyseessä olevan kaltaisia vuokrasopimuksia. Laman ja Kaisaniemenkadun kauppapaikka-merkityksen vähentymisen katsotaan olevan pääsyyt laskuun.<sup>67</sup>

Kokein oikeus katsoi, että elinkeinonharjoittajan tulee varautua suhdannevaihteluihin sopimusta tehtäessä, koska ne ovat liikeriskejä, jotka kuuluvat pitkäkestoiseen sopimukseen. Suhdannevaihtelut eivät vaikuta vuokran määrään, mikäli vuokra ei ole sidottu tulokseen tai liikevaihtoon. Vuokrahuoneiston liikepaikka-arvon muuttuminen kuuluu myös tyypillisiin liikeriskeihin tapauksessa, jossa vuokranantajan toiminnalla ei ole ollut tähän vaikutusta.<sup>68</sup>

Harkittaessa kyseessä olevaa sopimusta ja kun huomioidaan sen jatkuvan vuoteen 1999 asti ei vuokran alentaminen huoneenvuokralain 112 §:n perusteella ole mahdollista pelkästään vertaamalla vuokraa samalaisista liikehuoneistoista perittyihin vuokriin

---

<sup>66</sup> KKO:1994:96.

<sup>67</sup> KKO:1994:96.

<sup>68</sup> KKO:1994:96.

matalasuhdanteen vallitessa. Sopimuksenteon perusta ja sopimuskokonaisuus, joihin sopimuspuolet ovat perustaneet niin suunnitelmansa kuin toimintansa sekä syyt vuokratason laskulle on myös huomioitava. Tässä valossa tarkasteltaessa ei vuokran laskulle löydy perusteita, ja paikkakunnan kohtuullisen käyvän vuokran ylittämiseksi on kyseessä olevassa tapauksessa huoneenvuokralain 112 §:ssä mainittu hyväksyttävä syy.<sup>69</sup>

## 2.3 Riskienhallinta

Sopimusten voidaan sanoa olevan aina epätäydellisiä ja sopimuksen osapuolten harkinnassa on se kuinka epätäydelliseksi he päättävät sopimuksensa jättää<sup>70</sup>. Täydellisessä sopimuksessa pitäisi pystyä huomioimaan kaikki olosuhteet ja niiden muutokset niin sopimuksen solmimishetkellä kuin sen kestäessä. Tavoitteen ollessa mahdollisimman täydellisen sopimuksen saavuttaminen, sopimuksen tehokkuus ja hyvyys voivat kärsiä.<sup>71</sup> Sopimussuunnittelun kahdeksi keskeiseksi prosessiksi voidaan katsoa sopimuksen tavoitteiden määrittäminen ja viestintä. Kaikkiin sopimussuhteisiin kuuluu myös suorituskyvyn ja riskienhallinnan suunnittelu.<sup>72</sup>

Sopimusten tekeminen, joutuu aina vastakkain kustannusten kanssa. Ex ante<sup>73</sup> kustannukset nousevat täydelliseen sopimukseen pyrittäessä, ja toisaalta huonosti muotoilluksi jätetystä sopimuksesta voi aiheutua ex post<sup>74</sup> kustannusten nousua.<sup>75</sup> Sopimussuunnitteluun käytettävän ajan tulee olla sidoksissa kunkin sopimuksen arvoon ja olosuhteiden yksilöllisyyteen. Ohjeellisenä sääntönä, siitä milloin sopimuksen muokkaaminen ei enää ole kannattavaa voidaan pitää tilannetta, jossa muokkaamisen jatkamisen kustannukset ylittävät mahdolliset lisätuotot.<sup>76</sup> Sopimus kannattaa laatia sitä yksityiskohtaisempana, mitä arvokkaampi on sopimuksen kohde, mitä merkittävämpi on sopimukseen liittyvä

---

<sup>69</sup> KKO:1994:96.

<sup>70</sup> Määttä (2005) s. 175.

<sup>71</sup> Kaave (2020) s. 14–15.

<sup>72</sup> Haapio (2013), s. 33.

<sup>73</sup> Ennen sopimuksen solmimista, syntyvät kustannukset, kuten neuvottelukustannukset.

<sup>74</sup> Sopimuksen solmimisen jälkeen syntyvät kustannukset.

<sup>75</sup> Kaave (2020), s. 15.

<sup>76</sup> Määttä (2005), s. 175.

erityisinvestointi<sup>77</sup>, mitä harvemmin sopimuskumppanin kanssa tehdään sopimuksia ja mitä eri aikaisempia sopimuksen mukaiset suoritukset ovat<sup>78</sup>.

Riskienhallintaa kannattaa lähestyä kokonaisvaltaisena ilmiönä. Riskienhallinnassa tulee määritellä kokonaisvastuu, organisoida riskienhallinta, ottaa käyttöön riskienhallinnan työkalut, määritellä riskitasot ja -rajat, järjestää tilintarkastuksen ja sisäisen tarkastuksen koordinointi ja valvonta, sekä toteuttaa yhtiön johdon ja hallinnon läpinäkyvyys osakkeenomistajille eli corporate governance.<sup>79</sup> Kokonaisvaltaisen riskienhallinnan toteuttamisella voidaan edesauttaa tavoitteiden saavuttamista, lisätä suunnitelmallisuutta, suojata vakuutuskelvottomia riskejä, jakaa tulosta useammille vuosille ja ehkäistä häiriöitä sopimuksissa<sup>80</sup>.

Sopimushallinta yhdistää riskienhallinnan, sopimukset ja sopimustoiminnan. Tievan mukaan sopimushallinta on toimintamalli, joka on yrityksessä kehitetty sopimustoiminnan järjestämiseksi kokonaisvaltaisesti. Pääasiallisesti tämä liittyy yrityksen sisäisen toimintapolitiikan järjestämiseen.<sup>81</sup> Hemmon mukaan näihin päämääriin tähtäävän sopimustekniikan järjestämisellä palvellaan erityisesti tapauskohtaisesti räätälöityjä sopimuksia, kuten ”suuriarvoisia ja monimutkaisia elinkeinoelämän sopimuksia, kuten yrityskauppoja, rahoitusjärjestelyjä tai jakelusopimuksia”. Huolellisella sopimustoiminnalla on paikansa kehitettäessä yrityksen standardisoituja sopimuskäytäntöjä.<sup>82</sup> Sopimushallinta soveltuu oikein järjestettynä hyvin pitkäaikaisten liikesopimusten hallintaan<sup>83</sup>.

Sopimushallintaan kuuluu sopimuksen suunnittelu, sisältö sekä toteutus menettelyineen ja asiakirjoinen. Sopimushallinnassa on kaksi pääosa-aluetta, jotka ovat sopimusvalmistelu ja sopimusten hallinta. Ajallisesti sopimusvalmistelu tapahtuu ennen sopimuksen

---

<sup>77</sup> Erityisinvestointi tarkoittaa erityisesti kyseessä olevaa liiketointia palvelevaa investointia, jonka siirtäminen muuhun käyttöön on vaikeaa.

<sup>78</sup> Määttä (2005), s. 175–176.

<sup>79</sup> Tieva (2009), s. 121.

<sup>80</sup> Tieva (2009), s. 121 ja Hemmo (2005) s. 3.

<sup>81</sup> Tieva (2009), s. 121 ja 112–113.

<sup>82</sup> Hemmo (2005), s. 3.

<sup>83</sup> Tieva (2009), s. 112–113.

solmimista ja sopimusten hallinta kuuluu sen jälkeiseen aikaan. Yrityksen tulee panostaa molempiin osa-alueisiin. Panostamalla sopimusneuvotteluihin ja sopimusehtojen muotoiluun yritys voi säästää sopimusriidoista aiheutuneissa kuluissa. Sopimusaikaiset riidat ovat kuitenkin todellisuutta, joten sopimusten hallintaan panostamisen rooli on yhtä lailla merkittävä. Näin ollen joustavien riidanratkaisumenetelmien luomiseen tulee käyttää resursseja. Sopimushallinnan toimintamallin käyttöönottoaminen vaatiikin yrityksessä aina yrityksen johdon päätöksen ja taloudellisen panostuksen.<sup>84</sup>

Haapion ja Siedelin mukaan sopimusriskien hallintaratkaisut riippuvat yrityksen koosta, sopimusten tyypistä ja arvosta sekä muista tilannekohtaisista tekijöistä. On myös olemassa ratkaisuja, joita voidaan soveltaa yleisesti. Sopimusriskien hallinta voidaan usein järjestää yrityksen jo olemassa olevien sisäisten järjestelmien puitteissa, esimerkiksi laatujohtamisessa tai sopimushallinnassa. Se voidaan rakentaa sisään myös jo olemassa oleviin menettelytapoihin, kuten sopimusarviointeihin. Yritysten on näin ollen mahdollista mukauttaa järjestelmiään jopa hyvin pienillä parannuksilla ja päivityksillä ja saada niistä päteviä työkaluja sopimusriskien ja -mahdollisuuksien jatkuvassa tunnistamisessa ja niihin reagoinnissa.<sup>85</sup>

### **2.3.1 Aika ennen sopimusta**

Tarjouskilpailu ja sen sisältämät tarjouspyynnöt ja tarjoukset ovat osa sopimushallintaa. Asiaa voidaan tarkastella niin tarjouspyynnön laatijan, että tarjouksen jättäjän näkökulmasta. Ollakseen kattava tarjouspyynnön tulee sisältää kaikki merkittävät tiedot tarjouksen kohteesta mahdollisimman tarkasti kuvattuna. Jotta tilaaja saa hyviä ja vertailukelpoisia tarjouksia, tulee tämän panostaa tarjouspyynnön laadintaan. Näin saadaan luotua perusta onnistuneelle pitkäkestoiselle sopimukselle. Tarjouksella yritys puolestaan sitoutuu esimerkiksi siihen hintatasoon, johon myös mahdollinen tuleva sopimus perustuu.

---

<sup>84</sup> Tieva (2009), s. 112–114.

<sup>85</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 123–124. Huom. kaikissa viittauksissa Haapion ja Siedelin teokseen on viitattu PDF-version sivujen alareunassa oleviin sivunumeroihin.

Tarjouksen sopimusoikeudellinen merkitys on siis oleellinen, kun ajatellaan sopimussuhdetta ja sen kokonaisvaltaista toimivuutta.<sup>86</sup>

Tarjousten, tilausten ja sopimusten laatimisen menettelytapoihin on panostettava. Sopimusten laatimiseen käytetyn ajan ja kustannusten minimointi on tehtävä tavalla, josta ei aiheudu sopimusten laadulle haittaa. Tähän toimintaan vaaditaan koko organisaation tukea ja panostusta. Organisaation kehittyneellä sopimustoiminnalla voidaan tuottaa korkealaatuisia asiakirjoja, vaikkei niiden laatia olisikaan aina sama. Tämä on mahdollista, mikäli prosessit ja tavat toimia ovat hyvin dokumentoituja ja toistettavissa. Kehittyneeseen sopimustoimintaan kuuluu kiinteänä osana dokumentoitujen prosessimallien systemaattinen seuranta.<sup>87</sup>

Sopimusneuvottelut ovat olennainen osa ennakoivaa sopimustoimintaa ja riskienhallintaa. Yrityksen tulee panostaa neuvotteluprosessiin paras osaamisensa. Pitkäkestoisen liikesopimuksen kohdalla tämä voi esimerkiksi olla tiimi, joka koostuu koneista ja osavista jäsenistä ja he voivat edustaa eri ammattiryhmiä. Sopimuskauden aikainen sopimushallinta saa hyvät edellytykset onnistuneista neuvotteluista ja näin syntyvästä hyvästä sopimuksesta.<sup>88</sup>

Sopimusneuvotteluihin voidaan sopimushallinnan näkökulmasta tarkasteltuna liittää hallinnollinen aspekti. Tällä tarkoitetaan neuvotteluiden kattavaa ja selkeää dokumentointia. Esimerkiksi muistiot ja pöytäkirjat tulee laatia seikkaperäisesti ja noudattaen huolellisuutta, jotta niistä voidaan hakea vastauksia myöhemmin ilmeneviin ongelmiin. Sopimuksen tulkintaan liittyvät ongelmat ovat esimerkiksi tällaisia myöhemmin mahdollisesti ilmeneviä ongelmia. Yrityksen tulee järjestää tiedonhallinnalliset menettelytavat selkeästi eli esimerkiksi dokumenttien säilöntätapa ja tästä vastaava henkilö tulee olla tiedossa.<sup>89</sup>

---

<sup>86</sup> Tieva (2009), s. 118.

<sup>87</sup> Haapio (2000), s. 19.

<sup>88</sup> Tieva (2009), s. 120.

<sup>89</sup> Tieva (2009), s. 120–121.

Olosuhteiden muutokset saavat sopimushallinnassa paljon painoarvoa. Jotta olosuhde-muutokset tulee mahdollisimman hyvin huomioiksi sopimuksessa, yrityksen panos ennakoivaan sopimusvalmisteluun, jossa punnitaan mahdollisia tulevia sopimukseen liit-tyviä olosuhdemuutoksia, on merkittävä. Yrityksen on suositeltavaa tehdä tämä mahdol-lisimman kattavasti. Olosuhdemuutosarvion jälkeen osapuolet neuvottelevat yhdessä olosuhdemuutoksista ja laativat sopimusehdot näiden neuvottelujen pohjalta.<sup>90</sup>

### **2.3.2 Riskienhallintamalli**

Ennakoivalla sopimustoiminnalla voidaan parantaa yrityksen kilpailukykyä ja liiketoimin-nan laatua. Jotta ennakoiva sopimustoiminta voidaan ottaa käyttöön käytännötasolla, tulee sille luoda toimintamallit. Kehitettävät toimintamallit tuovat esiin ennakoivan so-pimustoiminnan tarjoamat mahdollisuudet yrityksen liiketoiminnan johtamiselle ja hal-linnalle.<sup>91</sup>

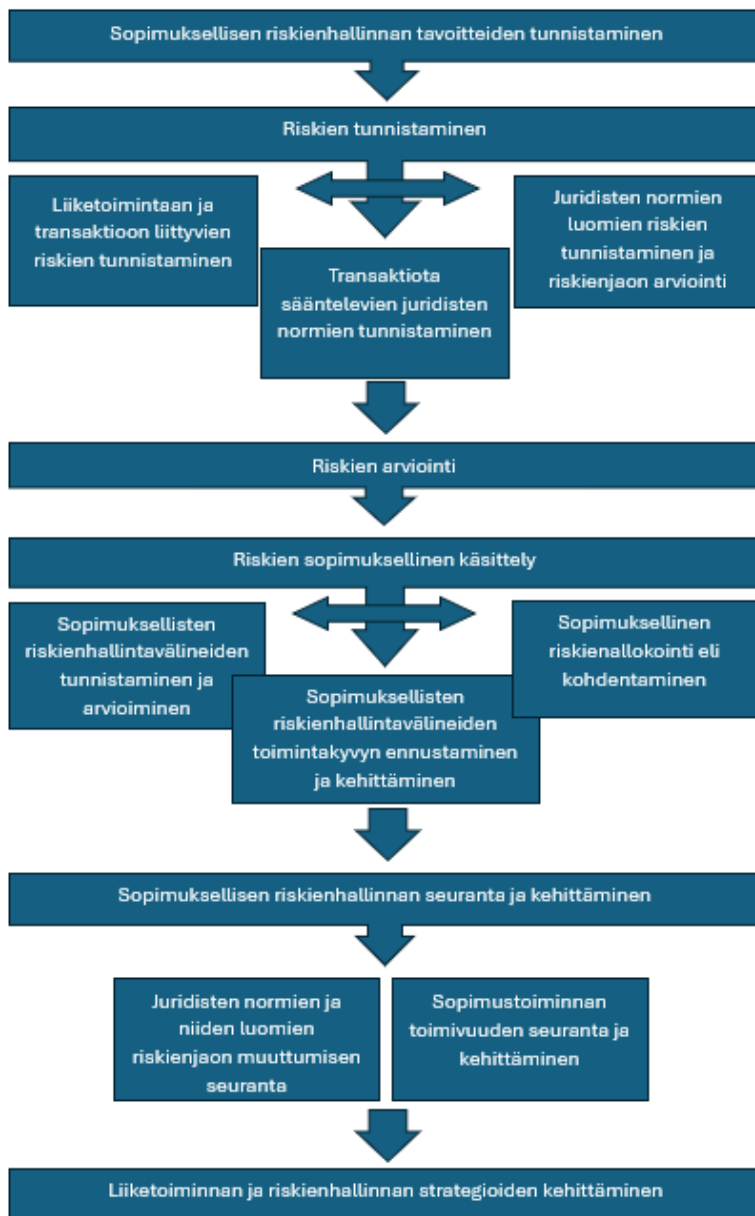
Sopimuksellinen riskienhallinta on yksi osa-alue yrityksen kokonaisvaltaista riskienhallin-taa. Sopimuksellisen riskienhallinnan tavoitteet ovat laajemmat kuin sopimustoimin-nasta aiheutuvien oikeudellisten riskienhallinta. Sen avulla pyritään hallitsemaan myös muita liiketoimista aiheutuvia riskejä hyödyntäen sopimussuunnittelua ja – hallinnointia. Kommunikoinnin yrityksen sisällä on oltava jatkuvaa niin oikeudellisten kuin yleisestäkin riskihallinnasta vastaavien ja liikkeenjohdon välillä. Sopimuksellisen riskienhallinnan yh-tenä tavoitteena on mahdollistaa yhteinen kieli tälle kommunikaatiolle.<sup>92</sup> Sopimukselli-sen riskienhallintamallin osa-alueet on esitetty seuraavassa kuviossa 1.

---

<sup>90</sup> Tieva (2009), s. 124.

<sup>91</sup> Tieva (2009), s. 121–122.

<sup>92</sup> Keskitalo (2002), s. 243–244.



**Kuvio 1.** Keskitalon sopimuksellisen riskienhallinnan osat<sup>93</sup>

Sopimuksellinen riskienhallinta voidaan kuvata järjestelmälliseksi menetelmäksi ennakoidun sopimustoiminnan hyödyntämiseksi kokonaisvaltaisessa yrityksen riskienhallinnassa. Sopimuksellisesta riskienhallinnasta saadaan irti paras hyöty, kun sitä toteutetaan isossa yrityksessä, jonka sopimustoiminta on laajaa ja mukana on pitkäkestoisia sopimuksia. Pienissä ja keskisuurissa yrityksissä esitetyt toimintamallit voivat olla

<sup>93</sup> Keskitalo (2002), s. 242.



lähtökohtana yrityksen itsensä määrittämille toimintamalleille, joissa huomioidaan yrityksen omat tavoitteet ja tarpeet.<sup>94</sup>

Keskitalon malli nostaa tarkasteluun erityisesti sopimusriskit ja niiden hallinnan. Sopimusriskien taloudellinen merkitys erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa on merkittävä. Näin ollen yritysten perustellusti kannattaa panostaa riskien torjuntaan jo sopimuksen suunnitteluvaiheessa. Tämän voidaan ajatella olevan sopimushallinnan ydin. Sopimusriskien ennakkollinen tarkastelu mahdollistaa niiden sopimusteknisen määrittelyn. Käytännössä tämä tarkoittaa riskienhallintavälineiden valintaa ja määrittelyä. Sopimuksellisen riskienhallinnan välineinä tilannekohtaisesti toimivat käytännössä esimerkiksi vakuudet sekä tilannekohtaiset sopimusehdot ja -mekanismit. Nämä lähestymistavat tulevat luontevasti osaksi myös sopimushallintaa.<sup>95</sup>

### **2.3.3 Sopimusriskien ja -mahdollisuuksien hallintasuunnitelma**

Onnistunut riskienhallintaprosessi tukee sopimustoimintaan osallistuvien ymmärrystä riskialttiista toimista, riskitasosta ja mahdollisista seurauksista. Lisäksi sen avulla voidaan kehittää tehokkaita toimia riskienhallintaan ja riskien aiheuttamien seurausten vähentämiseen. Sopimusriskien hallinta on prosessi, joka jatkuu koko sopimuksen elinkaaren ajan. Viestintä organisaation sisällä on keskeistä koko prosessin ajan, kuten myös sopimusriskien jatkuva seuranta.<sup>96</sup> Kehittyneeseen sopimusoikeudelliseen riskienhallintaan kuuluu niin strategisen kuin operatiivisen sopimuksellisen riskienhallinnan kehittämisen<sup>97, 98</sup>

”Sopimusriskien ja -mahdollisuuksien hallintasuunnitelmalla” pyritään vastaamaan järjestelmällisen sopimusriskien hallinnan haasteeseen. Sen avulla luodaan mahdollisuus sopimusprosessien ja asiakirjojen järjestelmälliseen ja ennakoivaan käyttöön.

---

<sup>94</sup> Tieva (2009), s. 122.

<sup>95</sup> Tieva (2009), s. 122.

<sup>96</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 128–130.

<sup>97</sup> Strateginen tarkoittaa koko yrityksen sopimustoimintaa ja operatiivinen yksittäisiä sopimuksia.

<sup>98</sup> Rudanko (2004), s. 1233.

Järjestelmällisyydellä ja ennakkoinnilla voidaan vähentää epäonnistumisen ja huonojen tapahtumien mahdollisuuksia ja vaikutuksia ja toisaalta lisätä niitä hyville tapahtumille ja näin synnyttää menestynyttä liiketoimintaa. Lisäksi voidaan tukea järkevää riskinottoa, jossa riski ja hyöty ovat tasapainossa.<sup>99</sup> Niin Rudanko kuin Haapio ja Siedelkin jakavat sopimusriskien ja -mahdollisuuksien hallinnan nelivaiheiseksi prosessiksi<sup>100</sup>. Sitä voidaan hyödyntää koko sopimuksen elinkaaren ajan<sup>101</sup>.

Haapion ja Siedelin mukaan ensimmäisessä suunnitelman onnistumisen perustavassa vaiheessa ”ymmärretään sopimusten liiketoiminnallisia ja oikeudellisia ulottuvuuksia sekä sopimusten vaikutuksia liiketoiminnan onnistuneisiin lopputuloksiin ja niihin liittyviin riskeihin”. Ymmärtämisen mahdollistamiseksi liiketoiminnan ja sopimusten kannalta keskeiset lait tulee tuntea. Vaiheeseen kuuluu tärkeinä osa-alueina ymmärrys siitä, milloin sopimukset syntyvät, ymmärrys niiden ehdoista olivat ne näkyviä tai eivät, sekä tietoon perustuva sopimusneuvottelu ja sopimusten hallinnoinnin osaaminen. Lisäksi on tärkeää ymmärtää, milloin ammatillisen oikeusavun käyttämisestä saadaan hyötyä.<sup>102</sup>

Haapion ja Siedelin mukaan toisessa vaiheessa sopimusriskit ja -mahdollisuudet tunnistetaan. Tässä vaiheessa tulee ymmärtää riskien ja mahdollisuuksien syyt, sekä millaisia seurauksia niistä aiheutuu. Jotta riskit ja mahdollisuudet voidaan tunnistaa, tulee määrittää niin kyseessä olevan sopimusjärjestelyn kuin myös laajemmin koko liiketoiminnan tavoitteet. Toisesta vaiheesta saadaan yleensä lopputulokseksi useita erilaisia tunnistettuja riskejä ja mahdollisuuksia, jotka asetetaan tärkeysjärjestykseen vaiheessa kolme.<sup>103</sup> Tämä on Rudangon esityksen ensimmäinen vaihe, jota hän pitää sopimushallinnan perustana. Rudanko jakaa seuraavat vaiheet riskien arviointiin, käsittelyyn ja seurantaan.<sup>104</sup>

---

<sup>99</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 132.

<sup>100</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 134 ja Rudanko (2004), s. 1232.

<sup>101</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 134.

<sup>102</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 135.

<sup>103</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 135-136.

<sup>104</sup> Rudanko (2004), s. 1232.

Haapion ja Siedelin vaiheessa kolme tarkastellaan sopimusriskejä ja -mahdollisuuksia. Tarkastelun avulla selvitetään, millainen riski tai mahdollisuus on kyseessä, jotta niille voidaan asettaa taso. Taso muodostuu tapahtuman seurausten ja niiden todennäköisyyden perusteella. Riskien yhteydessä todennäköisyys voidaan kuvata ”harvinaisena, epätodennäköisenä, mahdollisena, todennäköisenä tai erittäin todennäköisenä”.<sup>105</sup> Seuraukset voidaan kuvata ”merkityksettömiksi, pieniksi, kohtalaisiksi, keskikokoisiksi, suuriksi tai katastrofaalisiksi, jolloin riskit luokitellaan mataliksi, keskikokoisiksi, suuriksi tai erittäin suuriksi”. Riskien ja mahdollisuuksien todennäköisyyksien selvittäminen on hyödyllistä ajatellen niiden käsittelyä. Esimerkiksi epätodennäköiseksi arvioidut riskit voidaan hyväksyä ja käsitellä todennäköisemmät, ja toisaalta voidaan tavoitella todennäköisempiä mahdollisuuksia ja jättää epätodennäköisemmät huomioimatta.<sup>106</sup>

Haapion ja Siedelin vaiheessa neljä vastataan sopimusriskien ja -mahdollisuuksien hallintaan. Tässä vaiheessa kehitetään ”vaihtoehtoja ja toimia merkittävimmiksi arvioiduille riskeille ja mahdollisuuksille”. Lisäksi otetaan käyttöön kontrollit, joiden avulla mahdollisuuksia voidaan parantaa ja riskejä vähentää tai jopa poistaa. Riskienhallintaan tarvittavien kontrollien ”valitseminen, kehittäminen ja toteuttaminen” ihanteellisesti tapahtuu kirjaamalla tarvittavat toimet eli valvonta ja kontrollit riskin hallintaan. Myös tässä seuraukset ja todennäköisyys ovat keskeisessä roolissa.<sup>107</sup>

Riskin käsittely ja niihin suhtautuminen voi tapahtua riskin pitämisellä omalla vastuulla, siirtämisellä, poistamisella sekä sen todennäköisyyttä tai seurauksia vähentämällä<sup>108</sup>. Riskin siirtäminen voidaan toteuttaa sopimuslausekkein toiselle yritykselle, esimerkiksi tuotevastuuta voidaan siirtää eteenpäin jakeluportaassa tai rikipitoinen toiminta siirretään tytäryhtiön nimiin. Vakuuttaminen on myös riskinsiirron muoto.<sup>109</sup> Kakki sopimusriskien hallintavaihtoehdot ovat avoinna ennen sopimukseen sitoutumista, mutta tämän

---

<sup>105</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 137–138.

<sup>106</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 138.

<sup>107</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 142.

<sup>108</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 142 ja Rudanko (2004), s. 1232.

<sup>109</sup> Rudanko (2004), s. 1232.

jälkeen vaihtoehtoja on vähemmän. Riski ei kuitenkaan useinkaan kokonaan poistu siirrolla ja usein käytännössä syntyykin jaetun riskin tilanne. Jaettu riski on monissa yhteistyösopimuksissa hyvä vaihtoehto. Riskin välttäminen voi tarkoittaa, ettei sopimuksessa edetä tai sopimuksen vastuualueista voidaan sopia uudelleen.<sup>110</sup>

Sopimusriskien hallinnan keinoina voi ensimmäisenä ajatuksena olla erilaiset sopimustekniset keinot, kuten erilaiset vastuuta rajoittavat sopimusehdot. Kuitenkin tehokkaamiksi voivat osoittautua muut tavat, kuten suorituskyvyn kontrollit. Hallintasuunnitelman suunnittelun tulisi olla tiimityötä. Suunnitelman luomiseen voidaan käyttää esimerkiksi visuaalisia työkaluja, joilla kokonaiskuvan hahmottaminen helpottuu ja ymmärrys riskien tehokkaan hallinnan vaatimuksista lisääntyy. Suunnitelmaan voidaan myös sisällyttää riskienhallinnan varasuunnitelmia ja asettaa vaatimukset niiden käyttöönotolle. Tärkeimpänä suunnitelman osana on sen toteuttamisesta vastuussa olevien henkilöiden nimeäminen, joiden tulee saada tarvittaessa tukea toimintaansa.<sup>111</sup>

Lopuksi suunnitelma toteutetaan ja tämän jälkeen sen onnistumista seurataan ja arvioidaan. Tunnistettuja riskejä ja niiden hallintakeinoja, voidaan tarkastella säännöllisesti. Seurannasta saatua tietoa kannattaa käyttää tavalla, joka mahdollistaa oppimisen yrityksen sisällä niin onnistumisista kuin epäonnistumisista.<sup>112</sup> Seurannan apuvälineenä voidaan käyttää laajasti erilaisia riskikartoitusmenetelmiä<sup>113</sup>.

---

<sup>110</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 143.

<sup>111</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 143 ja 145.

<sup>112</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 145.

<sup>113</sup> Rudanko (2004), s. 1232.

### 3 Sopimusneuvottelut ja sopimusasiakirjan laatiminen

Hyvin suunniteltujen sopimusprosessien ja -asiakirjojen avulla voidaan estää virheellisten odotusten syntymistä ja pettymyksiä sekä turhia riitoja<sup>114</sup>. Yksi tapa jäsentää hyvän sopimuksen ominaisuuksia on lähestyä aihealuetta tarkastelemalla sopimuksen funktioita. Funktioita on sopimuksille määritettävissä monia riippuen niiden käyttötarkoituksesta ja toimialasta. Funktioita voivat muun muassa olla osapuolten oikeuksien ja velvollisuuksien määrittely, riskin jakaminen, sopimussuhteen koordinointi, kommunikointi, riitojen ehkäisy ja ratkaiseminen, toiminnan ohjaamisen, liiketoiminnan johtaminen, sekä tulevaisuuteen varautuminen. Hyvälle sopimukselle on kuitenkin annettavissa perustaksi käyttäjälähtöisyys.<sup>115</sup>

Kulloinkin käytettävään sopimustekniikkaan ja sopimusta edeltävien toimenpiteiden laajuuteen vaikuttavat esimerkiksi sopimuksen merkitys yritykselle, sopimuskumppanin mahdollinen tunteminen entuudestaan sekä miten monimutkainen sopimusjärjestely on kyseessä. Esimerkiksi taloudellisesti merkittävä kansainvälinen sopimus on sopimus, joka vaatii laajat ja tarkat valmistelutoimet.<sup>116</sup> Sopimuksen suunnitteluvaiheen päättää sopimus, joka laaditaan joko kirjallisesti tai suullisesti. Sopimus voidaan jättää myös vielä kokonaan tekemättä, mikäli yritys kokee neuvottelujen tuloksen sille epäedulliseksi.<sup>117</sup>

Olennessa osassa sopimustekniikassa ovat käytettävät sopimusehdot. Sisällöllisesti tärkein kysymys on, mitkä ovat ne keskeiset kysymykset, joista otetaan ehtoja sopimukseen ja miten ehdot sopimuksessa muotoillaan. Sopimusten toimiminen käytännössä, edellyttää että niistä selkeästi ilmenee mitä osapuolet haluavat sillä saavuttaa ja miten he aikovat tämän saavuttaa.<sup>118</sup> Sopimustekniikan osa-alueena voidaan nähdä myös

---

<sup>114</sup> Hietanen-Kunwald & Haapio (2021), s. 2.

<sup>115</sup> Kaave (2020), s. 15–16.

<sup>116</sup> Hemmo (2005), s. 9 ja Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 3. Sopimusoikeuden normisto ja sopimusriskit, Riskien hallinta, Sopimusprosessi.

<sup>117</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 3. Sopimusoikeuden normisto ja sopimusriskit, Riskien hallinta, Sopimusprosessi.

<sup>118</sup> Autto ja muut (2024), s. 17.

neuvottelumenettely, esimerkiksi sen osalta minkälaisia neuvottelukysymyksiä valmisteluprosessissa esitetään ja miten vahva kiinnostus sopimuksen loppuunsaattamiseen tuodaan esiin. Edellinen kuuluu osaksi sopimustaktiikkaa, johon kuuluvat keinot, joiden avulla osapuoli pyrkii saamaan aikaan itselleen mahdollisimman edullisen sopimuksen.<sup>119</sup>

### 3.1 Sopimusneuvotteluiden merkitys

Sopimukseen voidaan päätyä moni eri tavoin, kuten sopimusneuvotteluiden aikana hiljalleen syntyneen yhteisymmärryksen päätteeksi<sup>120</sup>. Sopimusneuvotteluja ei ole säännelty erityisesti oikeustoimilaissa (OikTL)<sup>121</sup>. OikTL:n 1 luvun säännöksiä noudatetaan, mikäli tarjouksesta tai siihen annetusta vastauksesta ei johdu muuta<sup>122</sup>. OikTL:n säännöksiä koskien tarjousta ja vastausta ei voida aina soveltaa sopimusneuvotteluiden ehdotuksiin ja niihin saatuihin vastaehdotuksiin. Sopimusneuvotteluiden ehdotuksia ei voida yleensä pitää valmiina kokonaistarjouksina tai niiden muutosehdotuksina. Tämä koskee erityisesti monimutkaisia sopimuksia.<sup>123</sup>

Neuvotteluiden tarkoituksena on selvittää, onko sopimukseen mahdollista päästä neuvottelijaa tyydyttävillä ehdoilla ja saada aikaan sopimuskokonaisuus<sup>124</sup>. Osapuolet esittävät sopimusneuvotteluissa alustavia esityksiä ja vastaehdotuksia näihin. He esittävät kysymyksiä sopimuksen kohteesta ja tulevista sopimusehdoista, sekä hankkivat lisäetuja sopimukseen liittyen. Osapuolet käyvät myös läpi millaisia sopimusehtomuotoiluja sopimuksessa voitaisiin käyttää.<sup>125</sup> Asia kerrallaan tapahtuvan neuvottelun aikana tehdyt ehdotukset on tarkoitettu tulevan osaksi tehtävää sopimusta<sup>126</sup>.

---

<sup>119</sup> Hemmo (2005), s. 4.

<sup>120</sup> Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>121</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

<sup>122</sup> OikTL 1.2

<sup>123</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

<sup>124</sup> Hemmo (2003 a), s. 207 ja Saarnilehto ja Annola (2018), s. 60 ja 62.

<sup>125</sup> Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>126</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

Neuvottelutaktiikassa on keistä, mitkä ovat osapuolten vähimmäisehdot sopimuksen tekemiselle ja mitkä neuvottelutavoitteet katsotaan sellaisiksi, ettei niistä voida tinkiä<sup>127</sup>. Ehdotukset tehdään, sillä edellytyksellä, että neuvottelujen kohteena olevan sopimuksen kaikista osista saadaan yksimielinen päätös<sup>128</sup>. Sopimusmahdollisuuden selvittämiseksi käytävät neuvottelut voivat päättyä tuloksettomina ja neuvottelut on mahdollista katkaista<sup>129</sup>. Tällaisessa tilanteessa ei sopimuksen osia koskevia ehdotuksia ja niihin saatuja vastauksia voida pitää osapuolia sitovina<sup>130</sup>. Ilman sitoutumistoimia tapahtuvan tietojen ja esitysten vaihto ei näin lähtökohtaisesti aiheuta oikeustoimisisidonnaisuutta<sup>131</sup>.

Sopimusneuvottelut ja liikesuhteen aloittaminen luovat neuvottelijoiden välille erityissuhteen, josta ei vielä synny velvoitteita suorituksen toteuttamiseen. Sopimusneuvotteluista muodostuu kuitenkin velvollisuus huomioida neuvottelukumppanin edut ja noudattaa toiminnassa vastuullisuutta<sup>132</sup>. Vahingonkorvausvelvollisuus voi syntyä, mikäli neuvotteluissa käytettävä menettely on moitittavaa ja rikkoo tätä velvollisuutta<sup>133</sup>.

Neuvotteluvastuu voi syntyä neuvottelujen pitkäaikaisen jatkamisen vuoksi. Neuvottelujen vapaan katkaisemisoikeuden voidaan esittää rajoittuvan, mikäli neuvotteluissa on edetty pitkälle ja se on luonut toiselle osapuolelle perustellun syyn luottaa sopimuksen syntymiseen.<sup>134</sup> Neuvotteluvastuu voi syntyä myös tapauksessa, jossa osapuoli käy neuvotteluja aiheettomasti ilman sopimuksen tekemisen tarkoitusta, herättäen perustetonta luottamusta, antaen harhaanjohtavia tietoja tai muuten vilpillisessä mielessä<sup>135</sup>. Lisäksi neuvotteluvastuu voi muodostua tilanteissa, joissa osapuolet ovat sopineet käytävien neuvottelujen sisällöstä jotain erityistä. Sopiminen saa olennaisen merkityksen

---

<sup>127</sup> Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>128</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

<sup>129</sup> Hemmo (2003 a), s. 207 ja Saarnilehto ja Annola (2018), s. 61.

<sup>130</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

<sup>131</sup> Hemmo (2003 a), s. 129 ja 207.

<sup>132</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 98.

<sup>133</sup> Hemmo (2003 a), s. 207–208 ja Nystén-Haarala (1998), s. 98.

<sup>134</sup> Hemmo (2003 a), s. 208

<sup>135</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s.61 ja Hemmo (2003 a), s. 209 ja Carlsson ja muut (2014) s.21

vastuuarvioinnissa, kun se koskee esimerkiksi sopimuksen suunnitteluvaiheessa noudatettavien velvoitteiden sisältöä tai kustannusten jakoa.<sup>136</sup>

Neuvotteluvastuusta aiheutuva korvausvelvollisuus on poikkeuksellinen, mutta mahdollinen<sup>137</sup>. Se kattaa aiheutuneiden kulujen korvauksen, ei saamatta jääneen voiton korvausta, mikäli sopimusta ei katsota syntyneeksi<sup>138</sup>. Lähtökohtana voidaan pitää negatiivisen edun periaatetta eli vahingon suuruus arvioidaan siihen taloudelliseen asemaan nähden, jossa osapuoli olisi ollut, ellei neuvotteluja olisi lainkaan käyty<sup>139</sup>. Neuvotteluiden vuoksi tehtyjen matkojen tai selvitysten kustannukset voivat esimerkiksi olla korvattavia. Alalla vallitsevalla tavalla voi myös olla vaikutusta korvaukseen. Vahingonkorvauksessa noudatetaan tässä tapauksessa mitä vahingonkorvauslaissa säädetään, mikäli osapuolten välillä ei vielä sopimusneuvottelujen aikana katsota olevan sopimussuhdetta.<sup>140</sup>

Neuvotteluiden lopputuloksena voi olla sopimusasiakirja, josta syntyy yhteisellä päätöksellä sopimus, asiakirjan allekirjoituksen yhteydessä<sup>141</sup>. Sopimusneuvottelujen aikana osapuolten tulee antaa toisilleen oikeaa tietoa, merkittäviä tietoja salaamatta. Sopimusneuvottelut eivät ole kokonaan oikeudellista merkitystä vailla, vaikkei niiden aika tehdyt ehdotukset sitoisikaan osapuolia. Sopimusneuvotteluilla on nimittäin merkitystä sopimuksen tulkinnessa, koska usein esitetyistä tahdonilmaisuuksista selviää, mitä on haluttu sopia ja mihin osapuolet ovat pyrkineet. Niillä voidaan mahdollisesti selvittää myös sopimuksen epäselviä kirjauksia.<sup>142</sup>

---

<sup>136</sup> Hemmo (2003 a), s. 209.

<sup>137</sup> Määttä (2005), s. 179–180,

<sup>138</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 61–62.

<sup>139</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 98.

<sup>140</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 62.

<sup>141</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 60.

<sup>142</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 63.



### 3.2 Prekontraktuaalinen sopiminen ja muotovarauma

Usein kun osapuolten tarkoituksena on neuvotella tärkeästä tai monimutkaisesta sopimuksesta, he ennen varsinaisten neuvottelujen aloitusta sopivat neuvotteluiden pelisäännöistä<sup>143</sup>. Neuvotteluiden pelisäännöistä sopimalla osapuolten on mahdollista selkeyttää neuvotteluita sekä vähentää riskejä<sup>144</sup>. Tällainen sopiminen on nimeltään prekontraktuaalinen sopiminen. Prekontraktuaalisessa sopimuksessa voidaan muun muassa sopia salassapitovelvoitteista, neuvottelukulujen jakamisesta ja pääsopimuksen kirjallisesta muodosta, mutta se ei itsenäisesti omaa kaupallista merkitystä.<sup>145</sup> Ehtoa kirjallisesta muodosta kutsutaan usein muotovaraumaksi<sup>146</sup>. Sopimus kannattaa tehdä kirjallisesti, mikäli siihen sisällytetään useita ehtoja ja se on pitkäkestoinen<sup>147</sup>.

Muotovaraumasta kannattaa selvyyden vuoksi sopia kirjallisesti, vaikka pätevästi siitä voidaan sopia myös suullisesti ja tietyin edellytyksin jopa konkludenttisesti<sup>148</sup>. Tämä on seurausta sopimusoikeuden muotovapaudenperiaatteesta<sup>149</sup>. Osapuolen on mahdollista myös yksipuolisesti ilmoittaa, että katsoo sitovan sopimuksen syntyneeksi, kun sopimus on kirjallisesti laadittu. Muotovaraumasta tulee selvitä, onko osapuolten tarkoituksena käyttää muotovaraumaa ohjeluotoisesti vai nimenomaisesti edellytyksenä sitovalle sopimukselle. Esimerkiksi haluttaessa, että muotovarauma on nimenomaisesti sitovuuden edellytys, ehto voidaan kirjoittaa muotoon ”osapuolia sitova sopimus syntyy vasta kirjallisen sopimuksen allekirjoittamisella”.<sup>150</sup>

Onko muotovaraumaa pidettävä ohjeluontoisena vai varsinaisena muotovaatimuksena, mikäli sen rikkomisen aiheuttamista seurauksista ei ole sovittu? Pidettäessä ehtoa

---

<sup>143</sup> Norros (2008), s. 191.

<sup>144</sup> Hemmo (2005), s. 52.

<sup>145</sup> Hemmo (2005), s. 52 ja Norros (2008), s. 191.

<sup>146</sup> Norros (2008), s. 191.

<sup>147</sup> Määttä (2005), s. 175.

<sup>148</sup> Norros (2008), s.192. Konkludenttinen sopiminen on mahdollista, jos sopimuksen tyyppi tai arvo luo osapuolelle perustellun käsityksen siitä, että vasta mahdollisesti syntyvä kirjallinen sopimus luo sitovuuden.

<sup>149</sup> Määttä (2005), s. 188.

<sup>150</sup> Norros (2008), s. 192.

varsinaisena muotovaatimuksena sen laiminlyönti tarkoittaisi sopimuksen pätemättömyyttä. Tilanne on selvä, mikäli kirjallinen muoto perustuu lakiin, tällöin lainvastainen toiminta johtaa sopimuksen pätemättömyyteen. Oikeuskirjallisuudessa otettu kanta kysymykseen on, että mikäli muuta ei ilmene muotovarauma on oletusarvoisesti ohjeluo-tonen. Oikeuskirjallisuuden kannan perusteluun on käytetty ajatusta, että osapuolten ei voida katsoa sitoutuneen enempään kuin selvästi ilmenee. Voidaan myös ajatella olevan kohtuutonta pitää sopimusta pätemättömänä, jos olosuhteista ei ilmene muuta. Kun muotovapautta halutaan korostaa sopimus oikeuden systemaattisena ja normatiivisena lähtökohtana, on esitetty ajattelutapa perusteltu.<sup>151</sup>

Norroksen mukaan voidaan kuitenkin kyseenalaistaa, onko tällaisen oletuksen asettami-selle tarvetta ja viekö se liikaa huomiota tilannekohtaiselta olosuhteiden huomioimi-selta<sup>152</sup>. Liikesopimukset kun käytännössä tehdään aina kirjallisesti, varsinkin kun ky-seessä on merkittävää liiketoimea koskeva sopimus<sup>153</sup>. Liike-elämän sopimusten osa-puolten sopiessa vielä erikseen muotovaraumasta ei näytä perustellulta olettaa, heidän pyrkivän sillä vain todistelun helpottamiseen. Muotovarauman tarkoituksena voidaan yleensä pitää selkeän rajan luomista sitomattomien sopimusneuvotteluiden ja sitovan sopimuksen syntymiselle.<sup>154</sup>

### 3.3 Esisopimus

Esisopimus on sopimus, jolla osapuolet sitoutuvat tekemään keskenään pääsopimuksen myöhemmin<sup>155</sup>. Esisopimuksen laatiminen voi olla perusteltua, kun osapuolten välinen yksimielisyytys on edennyt tasolle, jossa he ovat valmiita sitoutumaan, mutta eivät vielä yksityiskohdiltaan täydellisen sopimuksen laatimiseen<sup>156</sup>. Enemmistö sopimuksen

---

<sup>151</sup> Norros (2008), s. 193.

<sup>152</sup> Norros (2008), s. 193.

<sup>153</sup> Määttä (2005), s. 188.

<sup>154</sup> Norros (2008), s. 193–194.

<sup>155</sup> Määttä (2005), s. 178.

<sup>156</sup> Hemmo (2003 a), s. 253–254.

ehtoista on tällöin sovittu, ja sopimatta jäänyt ehto tai jääneet ehdot ovat usein riippuvaisia jostain ulkoisesta tekijästä<sup>157</sup>. Esisopimus on täysimääräisesti sitova sopimus<sup>158</sup>.

Osapuolet voivat kirjata esisopimukseen saavuttamansa yksimielisyyden sisällön ja sitoutua siihen, että näiden perusteiden mukainen pääsopimus tehdään myöhemmin<sup>159</sup>. Esisopimuksella sitoudutaan usein myös salassapitoon<sup>160</sup>. Osapuolilla saattaa myös olla tarve aloittaa kustannuksia aiheuttavia toimenpiteitä, kuten selvitystoimia, jo ennen kuin lopullista sopimusta on tehty. Tällaisissa tilanteissa esisopimus on käyttökelpoinen väline epävarmuuden lieventämiseksi ja neuvottelujen rauhoittamiseksi muilta osapuolilta.<sup>161</sup>

Esisopimukseen tulee kirjata lopulliset sopimusehdot ja yksilöidä ehdolliset kohdat sisältöineen mahdollisimman tarkasti. Esisopimuksessa tulee mainita sopimuksen osapuolet ja heidän mahdolliset edustajansa, sopimuksen kohde sekä syy esisopimuksen tekemiseen eli se ehto, jonka täytyttyä pääsopimus voi tulla voimaan. Tämä ehto tulee määrittellä huolellisesti ja tuoda esiin siihen mahdollisesti liittyvät eri vaihtoehdot.<sup>162</sup> Määrittää pitää myös millä tavoin lopullisen sopimuksen voimaan saattaminen tapahtuu, ja milloin se on tarkoitus viimeistään saattaa voimaan, sekä mitkä ovat edellytykset ja seuraukset vetäytymiselle sopimuksesta<sup>163</sup>. Sen varalle, ettei ehto pääsopimuksen voimaan tulemiseksi täyty, on kirjattava myös esisopimuksen purkautumisen vaikutukset. Lisäksi kirjaukset kilpailukiellosta, rekrytointikiellosta, sopimussakosta ja kustannuksista vastaamisesta voivat olla tarpeellisia.<sup>164</sup>

---

<sup>157</sup> Hietala ja muut (Päivittyvä), 2. Sopimusten laatiminen, 2.2. Sopimuksen elinkaari/sopimuksen eri vaiheet, 2.2.3. Esisopimusvaihe.

<sup>158</sup> Hemmo (2005), s. 69.

<sup>159</sup> Hemmo (2003 a), s. 253–254.

<sup>160</sup> Hietala ja muut (Päivittyvä), 5 Yritysjärjestelyt ja yrityskaupat, 5.8 Yrityskaupat, 5.8.4 Esisopimus ja aiesopimus.

<sup>161</sup> Hemmo (2003 a), s. 253–254 ja Hietala ja muut (Päivittyvä), 5 Yritysjärjestelyt ja yrityskaupat, 5.8 Yrityskaupat, 5.8.4 Esisopimus ja aiesopimus.

<sup>162</sup> Hietala ja muut (Päivittyvä), 2. Sopimusten laatiminen, 2.2. Sopimuksen elinkaari/sopimuksen eri vaiheet, 2.2.3. Esisopimusvaihe.

<sup>163</sup> Hemmo (2005), s. 71 ja Hietala ja muut (Päivittyvä), 2. Sopimusten laatiminen, 2.2. Sopimuksen elinkaari/sopimuksen eri vaiheet, 2.2.3. Esisopimusvaihe.

<sup>164</sup> Hietala ja muut (Päivittyvä), 2. Sopimusten laatiminen, 2.2. Sopimuksen elinkaari/sopimuksen eri vaiheet, 2.2.3. Esisopimusvaihe.

Esisopimuksen teon jälkeen, pääsopimuksen teosta kieltäytyvän vastuu ulottuu neuvot-  
telukustannusten korvauksen lisäksi, myös sen taloudellisen hyödyn korvaamiseen, joka  
pääsopimuksesta olisi johtunut. Sitovan esisopimuksen ja sen tarkoittaman pääsopimuk-  
sen tekemistä koskevat säännöt ovat samat. Esisopimus on mahdollista laatia OikTL:n  
tarjous ja vastaus mekanismin avulla tai käyttäen muuta yhteistä sitoumusta. Esisopi-  
musta koskevat myös samat muotovaatimukset kuin pääsopimusta. Esisopimus ei ole  
pätevä, mikäli muotovaatimusta ei ole noudatettu.<sup>165</sup>

Esisopimuksen velvoittavuudesta tavallisimmin aiheutuvat ongelmat voidaan jakaa kah-  
teen ryhmään. Ensimmäisen ryhmän muodostavat tilanteet, joissa sopimus on tehty tu-  
levia olosuhteita koskevilla ehdoilla, kuten edellytyksellä että rahoitus järjestyy, mutta  
näin ei käykään. Toisen ryhmän puolestaan muodostavat tilanteet, joissa osapuolet eivät  
pääsekään yksimielisyyteen sopimuksen avoimeksi jääneistä kohdista. Tällaisessa tilan-  
teessa täytyy pohtia aiheuttaako puuttuva yksimielisyys sopimuksen raukeamisen vai  
täydennetäänkö sitä ehdoilla, joita osapuolet eivät ole keskenään päättäneet.<sup>166</sup> Täyden-  
täminen tapahtuu, mikäli sen edellytykset täyttyvät, välimiesmenettelyssä tai tuomiois-  
tuimen toimesta<sup>167</sup>.

Esisopimuksen on täsmennettävä pääsopimuksen sisältö riittävän tarkasti<sup>168</sup>, jotta sillä  
olisi pääsopimuksen tekoon velvoittava vaikutus. Pääsopimusta ei välttämättä estä se,  
etteivät osapuolet pääse yhteisymmärrykseen kaikissa yksityiskohdissa. Mikäli näin olisi  
esisopimuksen sitovuus voitaisiin kumota toisen osapuolen toimesta kieltäytymällä kai-  
kista ehdotuksista, joita toinen osapuoli avoimiin sopimuksen kohtiin esittää ja esittä-  
mällä itse sellaisia ehdotuksia, joita puolestaan toinen osapuoli ei voi hyväksyä. Se miten  
keskeisiä avoimet sopimuksen kohdat ovat ja ovatko ne täydennettävissä tahdonvaltai-  
siin normeihin perustuen vaikuttaa pääsopimuksen tekemisen edellytyksiin.<sup>169</sup>

---

<sup>165</sup> Hemmo (2003 a), s. 254.

<sup>166</sup> Hemmo (2003 a), s. 254–255.

<sup>167</sup> Hemmo (2005), s. 70.

<sup>168</sup> Ainakin pääsuoritusvelvollisuudet tulee yleensä täsmentää.

<sup>169</sup> Hemmo (2003 a), s. 256.

### 3.4 Asiakirjan selkeys ja tulkinta

Sopimusasiakirjan laadinnassa lähtökohtana on hyvä pitää tavoitetta sopimuksen selkeydestä, koska selkeys ja ymmärrettävyys ovat avain sopimuksen onnistuneessa toteutuksessa ja tulkinnassa<sup>170</sup>. Onnistunut sopimusten toteuttaminen puolestaan turvaa onnistunutta liiketoimintaa. Näin ollen sopimuksessa luotujen vastuiden ymmärtäminen on keskeistä, ja selkeän sopimuksen tekemisellä näiden ymmärtämistä voidaan helpottaa.<sup>171</sup> Sopimuksen muotoilu on syytä toteuttaa, niin ettei se jää epäselväksi tai aukolliseksi tavalla, joka mahdollistaa osapuolten ymmärtävän sen sisällön eri tavoin<sup>172</sup>.

Selkeyden avulla sopimuksen tulkinnanvaraisuus ja näin myös sopimussuhteen aikaisen sopimusriidan riski pienenee<sup>173</sup>. Haapion ja Siedelin mukaan selkeän kielen avulla on ratkaistavissa monet sopimuksista mahdollisesti aiheutuvat haasteet, koska osapuolten tahto on helpommin hahmotettavissa selkeästä tekstistä<sup>174</sup>. Sopimus on selkeä silloin kun asiaan perehtymätön ulkopuolinen henkilö saa sopimusasiakirjan lukemalla läpi selville mitä on sovittu<sup>175</sup>.

Sopimuksesta tulee ilmetä kaikki osapuolten välillä sovitut asiat ja kaikkien sopimuksen ehtojen tulee löytyä kirjallisesta sopimuksesta. Sopimukseen tulee kirjata kaikki sopimusehdot myös siinä tapauksessa, että sopimus tehdään yrityksen kanssa, jossa toimii tuttu luottamusta herättävä henkilö. Lisäksi kun sopimus tehdään kirjallisena suullisia lisäehtoja ei tule hyväksyä sen osaksi. Suulliset välipuheet voidaan helposti muistaa omalle yritykselle suotuisalla tavalla, joten on kaikille osapuolille selkeämpää, etteivät ne ole osa sopimusta.<sup>176</sup>

---

<sup>170</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Selkeys ja Haapio & Siedel (2013), s. 155.

<sup>171</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 155.

<sup>172</sup> Hemmo (2005), s. 8.

<sup>173</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Selkeys.

<sup>174</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 97.

<sup>175</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Selkeys.

<sup>176</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Selkeys.

Sopimuksen selkeyttä voidaan lisätä määrittelemällä keskeiset termit, joita sopimuksessa on käytetty. Kutakin termiä tulee käyttää vain siinä merkityksessä, joka sille on annettu määritelmäosassa. Terminologian yhdenmukaisuus tulee varmistaa myös sopimuksen ja siihen liitännäisen materiaalin, kuten liitteiden välillä.<sup>177</sup> Sopijapuolten ollessa yksimielisiä sopimuksensa käsitteiden tarkoituksesta, on tätä käsitystä noudatettava sopimuksen tulkinnassa. Tulkinnassa termeille tulee näin ollen antaa määritelmäosan mukainen sisältö, myös siinä tapauksessa, että se poikkeaa yleiskielestä tai ammattitermien määritelmistä.<sup>178</sup>

Sopimuksen tulkinta perustuu usein sanamuodon mukaiseen tulkintaan, tästä johtuen sopimuksen sanamuodon huolellinen suunnittelu on tärkeää. Sanamuodon mukaisen tulkinnan ensisijaisuus saa tukea siitä, että sopimuksen osapuolilla on vaikutusvalta sanamuodon valinnassa ja sen täsmällisyydessä. Sanamuodon mukainen tulkinta luo osapuolille kannustimen sopimuksen täsmälliseen muotoiluun. Sanamuodon mukainen tulkinta ei kuitenkaan ole yksiselitteinen asia.<sup>179</sup>

Sanamuodoltaan epäselvä ehto ei välttämättä tarvitse tulkintaa, mikäli sopijakumppanit ovat sen samaa mieltä sen sisällöstä, eli sillä on osapuolten yhteistä tarkoitusta vastaava sisältö. Toisissa tapauksissa tulkintaa voidaan tarvita, vaikka ehdon sanamuoto olisi täysin yksiselitteinen. Ehto voi esimerkiksi olla ristiriidassa sopimuksen toisen ehdon kanssa. Yksittäistä ehtoa voi olla myös mahdollista tulkita supistavasti tai laaventavasti, mikäli sopimuskokonaisuus antaa tälle aiheutta. Osapuolten aiemmasta käytännöstä voi myös osapuolelle syntyä perusteltu käsitys, jonkin sopimuksen ehdon tulkintatavasta. Sopimusoi-keudessa sovellettavan epäselvyysäännön mukaan epäselvää ehtoa on tulkittava laati- jansa vahingoksi.<sup>180</sup>

---

<sup>177</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Määritelmät.

<sup>178</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Sopimuksen tulkinta, Tulkinnasta sopiminen.

<sup>179</sup> Määttä (2005), s. 215.

<sup>180</sup> Määttä (2005), s. 215 ja 217.

Osapuolten on mahdollista täsmentää sopimuksen tulkinnanvaraisuuksia sopimalla näistä yhdessä. Sopimukseen voidaan sisällyttää tulkintaohjeita, joilla voidaan varautua mahdollisiin tuleviin epäselvyytilanteisiin. Materiaalin etusijajärjestyksen tulkintaohjeet voivat tulla tarpeeseen esimerkiksi liitteiden, tarjouspyyntöjen, neuvotteluasiakirjojen ja keskinäisten sähköpostien. Sopimuksessa voidaan tulkinnasta sopia esimerkiksi käyttämällä seuraavaa malliehtoa. ”Tämä sopimus ja sen kohdassa x määritellyt liitteet sisältävät kaikki sopimuksen ehdot eikä osapuoli voi vedota muussa muodossa tapahtuneeseen sopimiseen.” Tämä ehto korostaa kirjallisen muodon merkitystä, muttei kuitenkaan estä muun materiaalin kuin sopimusasiakirjan käyttämistä apuna tulkittaessa epäselvää sopimuksen kohtaa. Ehto kuitenkin poistaa mahdollisuuden vedota velvollisuuksiin, joita sopimuksesta ei lainkaan ilmene.<sup>181</sup>

### 3.5 Asiakirjan keskeinen sisältö

Sopimuksen sopimustyyppin määrittely tulee sopimusta laadittaessa tehdä ensimmäisenä. Sopimustyyppi määräytyy sopimuksen aiheen mukaan eli tehdäänkö esimerkiksi vuokra-, palvelu- tai kauppasopimusta. Sopimustyyppi määrittää lainsäädännön, jota kyseiseen sopimukseen sovelletaan. Voimassa voi olla sopimustyyppiä koskevaa pakottavaa tai tahdonvaltaista lainsäädäntöä. Suomessa ei ole voimassa sopimustyyppipakkoa, joten sopimus voi olla myös sekatyypinen, johon voidaan soveltaa useiden eri sopimustyyppien normeja, kunhan ne ovat yksilöitävissä.<sup>182</sup>

Sopimustyyppi määrittää myös usein sopimuksen otsikon. Sopimuksen otsikko voi olla esimerkiksi kauppakirja. Otsikon oletetaan lähtökohtaisesti vastaavan sitä sopimustyyppiä, joksi se on sisältönsä puolesta tarkoitettu sopimukseen soveltuvaa lainsäädäntöä arvioitaessa. Sopimukseen sovelletaan kuitenkin sen sopimustyyppin normeja, joka

---

<sup>181</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Sopimuksen tulkinta, Tulkinnasta Sopiminen ja 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimuksen tulkinnasta.

<sup>182</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimustyyppi.

sopimus sisältönsä puolesta on, vaikka sopimus olisi otsikoitu eri tavalla. Väärän otsikoinnin avulla ei siis voi kiertää pakottavia normeja.<sup>183</sup>

Asiakirjassa on tärkeää tehdä osapuolten tahto ja liiketoiminnalliset tavoitteet selviksi<sup>184</sup>. Keskeinen sopimuksen sisältö liikesopimuksissa on määrittää sopimuksen kohde, tuotteen tai palvelun laatu, takuu, toimitusaika, hinta, force majeure -lauseke ja tulkintaperiaatteet<sup>185</sup>. Kohteen määrittelyyn perustuu, onko suoritus virheetön vai virheellinen<sup>186</sup>. Lisäksi vastuiden ja velvoitteiden määrittäminen on keskeistä<sup>187</sup>. Keskeisiä sopimuskohtia oikeudellisen vastuun kohdistumisen kannalta ovat esimerkiksi sovellettavan lainvalintaa koskevat ehdot, vastuunrajoitukset ja riitojen ratkaisua käsittelevät ehdot<sup>188</sup>. Sopimuksen ehdot tulisi muotoilla jokaiseen sopimukseen yksilölliset olot huomioiden<sup>189</sup>.

Pitkäkestoisten liikesopimusten kohdalla sopimuskumppaneiden yhteistyön merkitys on suuri<sup>190</sup>. Yhteistyön laatu ja menettelytavat tulee sopimuksessa määrittellä yksityiskohdaisesti ja aukottomuuteen pyrkien<sup>191</sup>. Näin sopimussuhde muodostuu selkeämmäksi, koska toimivaltuudet ja toimintatavat kuhunkin tilanteeseen on kirjattu ylös<sup>192</sup>. Yritysten kannattaa yhteistyön parantamiseksi sopimuksissaan nimetä kyseistä sopimusta hoitavat yhteyshenkilöt. Yhteyshenkilöiden avulla tiedonkulku on helpompaa ja heikosta tiedonkulusta aiheutuvat sopimusriidat vähenevät. Mikäli yhteyshenkilöjä nimetään, tulee sopimukseen kirjata myös ilmoitusvelvollisuus yhteyshenkilön vaihtumisesta ja

---

<sup>183</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimustyyppi.

<sup>184</sup> Kaave (2020), s. 12 ja 16.

<sup>185</sup> Finnegan (2021), s. 30 ja 91 ja Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot.

<sup>186</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimuksen kohde.

<sup>187</sup> Sorsa (2009), s. 132.

<sup>188</sup> Rudanko (2004), s. 1233.

<sup>189</sup> Finnegan (2021), s. 31.

<sup>190</sup> Tieva (2008), s. 436.

<sup>191</sup> Tieva (2008), s. 436 ja Sorsa (2009), s. 132.

<sup>192</sup> Tieva (2008), s. 436.



yhteyshenkilön valtuudet. Esimerkiksi onko yhteyshenkilöllä valtuus sopimuksen sisällön muuttamiseen.<sup>193</sup>

Sopijakumppanit tulee määritellä sopimuksessa. Oikeushenkilöt, joita esimerkiksi yritykset ovat, tulee yksilöidä sopimuksessa niin, että on selvää ketkä ovat sopimuksen osapuolet. Sopimuksessa tulee mainita yrityksen nimi kokonaisuudessaan sekä yritystunnukset. Konserni ei itsessään ole oikeushenkilö, joten sopimuksen osapuoleksi tulee määritellä jokin konsernin yhtiöistä. Mikäli osapuolia ei määritellä riittävän selkeästi voi koko sopimus jäädä merkityksettömäksi.<sup>194</sup>

Pitkäkestoisissa sopimussuhteissa sopijapuolten välille saattaa syntyä useita eri sopimuksia. Tällaisissa tilanteissa sopimuksessa voi olla hyvä määritellä minkälainen sen tarkoitus on laajemman järjestelyn osana. Muilla kyseiseen oikeussuhteeseen liittyvillä sopimuksilla voi olla vaikutusta sopimuksen tulkintaan sekä merkitystä mahdollisissa sopimusrikkomus ja purkutilanteissa. Esimerkiksi saman sopimuskumppanin kanssa on voitu tehdä sopimus tuotteen ostosta, sen käytön koulutuksista ja huollosta. Tällöin sopimusrikkomus, joka oikeuttaa ostosopimuksen purkuun voi antaa oikeuden purkaa myös muut sopimukset, koska sopimuksilla on keskinäinen liityntä. Tästä syystä keskinäisestä liitynnästä on syytä mainita sopimuksissa.<sup>195</sup>

Tulkinnan helpottamiseksi sopimuksessa on usein hyvä kertoa sen tausta ja keskeisimmät tavoitteet. Ehto voidaan muotoilla esimerkiksi seuraavalla tavalla:

Tämän sopimuksen tarkoituksena on harjoittaa pitkäaikaista ja molemminpuolisesti kannattavaa yhteistoimintaa x-toimialalla ja kehittää samalla osapuolten toiminnan sisältöä sopimuskauden aikana havaittavat tarpeen huomioon ottaen. Osapuolet sitoutuvat toimimaan lojaalisti ja hyvää liiketapaa noudattaen

---

<sup>193</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopijapuolten määrittely.

<sup>194</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopijapuolten määrittely.

<sup>195</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimuksen tarkoituksen määrittely.

sekä antamaan toisilleen tietoja sopimuksen toteuttamisen kannalta tarpeellisista seikoista.<sup>196</sup>

### 3.6 Sopimusrikkomuksen seurausten määrittely ja vastuunrajoitukset

Sopimussuhteessa on aina olemassa mahdollisuus, ettei sopimuskumppani täytä sopimuksessa sovittua velvoitettaan. Tällöin vastapuolen on mahdollista vedota sopimusrikkomukseen ja viimesijaisena vaihtoehtona viedä asia tuomioistuimen ratkaistavaksi. Mikäli tuomioistuin toteaa, ettei sopimuskumppani ole toiminut sopimuksen mukaisesti, tulee selvitetäväksi sopimusrikkomuksen seuraukset. Seuraus on voitu määrittellä sopimusasiakirjassa. Seuraus voi löytyä myös lainsäädännöstä. Lainsäädännössä ei kuitenkaan useinkaan ole määritelty hyvitystä rikotulle osapuolelle. Näin ollen on tärkeää, että sopimuksessa määritellään sopimusrikkomuksen seuraukset. Tällöin vältetään tilanteelta, jossa rikottu osapuoli jäisi kokonaan ilman korvauksia.<sup>197</sup>

Sopimusehto voidaan kuvata muodossa: ”sopimusehto = velvoite + sen rikkomisesta määritelty seuraamus”. Tällöin sopimusehdon käsitteestä muodostuu laajempi kuin pelkkä sopimuksessa määritelty velvoite. Velvoitteen rikkomisesta aiheutunut seuraus voi ilmetä myös lainsäädännöstä. Sopimuksen koko sisältö muodostuu sopimusehtojen sekä tahdonvaltaisen ja pakottavan lainsäädännön kokonaisuudesta. Sopimusehtojen sisältöön vaikuttaa esimerkiksi sopimustyyppi, joka on käytössä.<sup>198</sup> Sopimusrikkomuksen seuraukseksi voidaan määrittää esimerkiksi sopimussakko, joka on rahamääräinen korvaus esimerkiksi viivästymisestä<sup>199</sup>.

Sopimuksesta muodostuva korvausvastuu yleisimmin kohdistuu sopimuksesta saatavaan hyötyyn ja lähtökohtaisesti korvausvaatimus voidaan esittää vain omalle

---

<sup>196</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Sopimuksen tarkoituksen määrittely.

<sup>197</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Sopimusrikkomuksen seuraamukset.

<sup>198</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Sopimusrikkomuksen seuraamukset ja Sisällön määräytyminen.

<sup>199</sup> Määttä (2005), s. 248,

sopimuskumppanille<sup>200</sup>. Korvavastuu muodostuu sille, jolle aiheutuu vähiten kustannuksia vahingon välttämisestä<sup>201</sup>. Rikkomuksen ja vahingon välillä tulee olla syy-yhteys<sup>202</sup>. Vahingonkärsijä pyritään saattamaan korvauksella sellaiseen asemaan, jossa tämä olisi ollut sopimuksen oikein täytyttyä. Sopimuksen arvon määrittäminen transaktiityyppisten sopimusten kohdalla on usein huomattavasti helpompaa kuin pitkäaikaisten yhteistyösopimusten kohdalla. Pitkäaikaisten yhteistyösopimusten arvoon vaikuttaa huomattavasti yhteistyön kesto.<sup>203</sup> Pääsääntönä sopimusoikeudessa on, että sopimuksen yksipuolinen purku on mahdollista vain olennaisen sopimusrikkomuksen tapauksessa<sup>204</sup>.

Osapuolilla on liikesopimuksissa tapana rajoittaa vastuutaan eri tavoin. Tyypillistä on rajata korvausvastuun enimmäismäärää ja sulkea välilliset vahingot pois korvausvastuun piiristä. Liikesopimuksissa käytetään myös sellaisia ehtoja, jotka rajoittavat osapuolten vastuuta käytännön soveltamistilanteessa, kuten sopimussakkoa, vahinkotyyppien pois-sulkemista ja lyhyitä reklamaatioaikoja. Käytännössä vastuunrajoitukset johtavat tilanteeseen, jossa vahinkoa kärsinyt osapuoli ei saa korvausta aiheutuneesta vahingosta ol- lenkaan tai korvauksen määrä muodostuu hyvin pieneksi. Välilliset vahingot poissulkeva ehto kuuluu melkein jokaiseen sopimustyyppiin ja siitä aiheutuu, ettei vahingonkärsijä saa korvausta liiketoimintansa häiriintymisestä, joka johtuu tyyppillisestä ja merkittävästä sopimusrikkomuksesta.<sup>205</sup>

Viime aikoina liikesopimusriidoissa on enenevässä määrin alettu vedota vastapuolen tör- keän huolimattomaan menettelyyn. Näin halutaan estää vastuunrajoitusehtojen sovel- taminen. Törkeän huolimattomuuden väitteellä pyritään sellaisten merkittävien korvaus- vaatimusten oikeuttamiseen, joiden korvattavuus sopimussuhteessa on muuten poissul- jettu vastuunrajoitusten avulla. Tapauksessa, jossa sovellettaisiin vastuunrajoituksia,

---

<sup>200</sup> Carlsson ja muut (2014), s. 20–21 ja Määttä (2005), s. 233.

<sup>201</sup> Määttä (2005), s. 235.

<sup>202</sup> Määttä (2005), s. 242.

<sup>203</sup> Carlsson ja muut (2014), s. 20–21.

<sup>204</sup> Hartzell & Vapaavuori (2024), s. 30.

<sup>205</sup> Hartzell & Vapaavuori (2024), s. 9.

korvausvaatimukset olisivat huomattavasti pienemmät, eikä asian ratkaisun hakeminen tuomioistuimesta tai välitysoikeudesta olisi järkevää.<sup>206</sup>

Törkeän huolimattomaksi katsottavan toiminnan arviointi on tapauskohtaista ja kokonaisvaltaista. Tässä arviossa tulee huomioida sopimustyyppi, osapuolten asema, sopimuksen olosuhteet, mahdollinen erityislainsäädäntö, soveltamistilanne, itse vahinko sekä se miten osapuoli suhtautuu toimintaansa tai laiminlyöntiinsä. Arvioinnissa voidaan hyödyntää esimerkiksi seuraavia kriteereitä, joista tavallisesti useamman tulee täytyä: selkeästi piittaamaton tai välipitämätön toiminta, mahdollisen vahinkoseuraamuksen vakavuus, ammattilaiselle asetettava vaatimustaso sekä tietoisuus seikasta, joka voi aiheuttaa riskin ja riskiin suhtautuminen. Merkittävin kriteeri on selkeästi piittaamaton tai välipitämätön toiminta. Törkeän huolimattoman menettely voidaan yleisesti sijoittaa lähelle tahallisuuden rajaa. Ammattilaisen huolellisuusvaatimus on törkeän huolimattomuuden arvioinnissa sellainen huolellisuus, jota objektiivinen tietyn ammattiryhmän jäsenen keskimääräisesti toiminnassaan noudattaa. Liikesopimussuhteissa arvioitavaksi tulee yrityksen menettely ei yksittäisen henkilön menettely.<sup>207</sup>

---

<sup>206</sup> Hartzell & Vapaavuori (2024), s. 9.

<sup>207</sup> Hartzell & Vapaavuori (2024), s. 2, 12–13 ja 15–16.

## 4 Olosuhdemuutoksiin varautuminen sopimusten laatimistavalla

Oikeustaloustieteelliseen tarkasteluun perustuen kaikkien mahdollisesti tulevaisuudessa tapahtuvien riskien minimointi ei ole sopimuksissa tarpeen. Riskit, jotka ovat tarkoituksenmukaista minimoida, tulee kuitenkin tunnistaa. Tunnistamista voidaan toteuttaa ennakoivan oikeuden avulla. Sopimusoikeudessa on myös kehitetty näkökulmia, joiden avulla sopimuksissa voidaan olosuhdemuutokset ottaa huomioon.<sup>208</sup> Näitä sopimuksia voidaan nimetä esimerkiksi reagoiviksi tai joustaviksi sopimuksiksi<sup>209</sup>. Näillä suuntauksilla on omat erityispiirteensä, mutta niiden pohjalla on samoja lähtökohtia<sup>210</sup>. Pitkäkestoisien sopimusten kodalla sopimusrakenteen kanssa täytyy tasapainoilla riittävän joustavuuden ja sopimussuhteen vakauden kanssa<sup>211</sup>.

Sopimuksen prosessikäsitys, jonka Pöyhönen<sup>212</sup> esitteli väitöskirjassaan, on luonut osaltaan perustaa mahdollisuudelle hyödyntää sopimusta instrumentaalisesti<sup>213</sup>. Sopimuksen hyödyntäminen koko sen tarjoaman potentiaalain laajuudessa on mahdollista, kun sen sopimusoikeudellinen tarkoitus on ymmärretty<sup>214</sup>. Rudangon käsitys sopimuksesta avoimena systeeminä selvittää, miten sopimuksen sisältöä määrittävä argumentaatio voidaan rakentaa, huomioiden samalla ne argumentoinnin mahdollisuudet, jotka tulevat esiin käytännön ongelmatilanteiden seurauksena<sup>215</sup>. Siinä sopimussuhteen ulkopuolisten intressien huomioiminen sopimuspuolten erimielisyyksien ratkaisussa on mahdollista. Sopimuksen dynaamisuus puolestaan huomioi erityisesti sopimuksen elämisen olosuhteiden muuttumisen mukana.<sup>216</sup>

---

<sup>208</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

<sup>209</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951 ja Hemmo (2005), s. 137.

<sup>210</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

<sup>211</sup> Sorsa (2009), s. 133.

<sup>212</sup> nyk. Karhu.

<sup>213</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951 ja Tieva (2008), s. 435.

<sup>214</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

<sup>215</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951 ja Tieva (2008), s. 435.

<sup>216</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

Samalla kun sopimusajattelu on muuttunut staattisemmasta (pistekäsitys) dynaamisempaan suuntaan myös sopimustoiminta on muuttunut joustavammaksi<sup>217</sup>. Sopimus on alettu näkemään enemmän yhteistoiminnan välineenä kuin vastakkainasetteluna sopijapuolten välillä. Sopimuksessa tulisi yrittää tunnistaa sopimusriitojen aiheuttajia ja ehkäistä niitä, edistää haluttuja tapahtumia, havaita ja käyttää uusia mahdollisuuksia, sekä tukea hallittua riskinottoa. Sopimuksessa ei näin ollen pitäisi pelkästään yrittää varautua mahdollisiin sopimusriitoihin, vaan lähestyä asiaa laajemmin. Tällöin sopimuksilla olisi mahdollista tukea ja ohjata niin liiketaloudellisia kuin oikeudellisia päämääriä.<sup>218</sup> Liiketaloudellisena päämääränä on usein sopimuksella luotavan arvon maksimointi. Arvon maksimointia tukee sopimuskäytännöt, joiden avulla voidaan sopeutua joustavasti muutoksiin sopimuksen elinkaareen aikana. Sopimusprosessin ollessa toimiva osapuolten on mahdollista tehokkaasti toimia tavoitteiden saavuttamiseksi ja saavuttaa ne onnistuneesti ilman turhia väärinkäsityksiä ja riitoja.<sup>219</sup>

Liikesuhteissa olosuhteet voivat muuttua tavalla, jota ei voida ennakoida. Tämän takia voi olla hyödyllistä laatia sopimus, joka sopeutuu tarkoituksenmukaisesti myös ennakoimattomiin olosuhdemuutoksiin.<sup>220</sup> Olosuhteiden muutosten kohdalla sopimusveloitteet kannattaa pyrkiä liittämään niihin. Joustavuuden avulla mahdollistetaan, että olosuhteiden muuttumisen ja ajan kulumisen myötä sopimussuhde kehittyy, eikä välttämättä katkea.<sup>221</sup> Dynaamisuutta voidaan toteuttaa kohdella tapaa. Olosuhdemuutoksen vaikutus sopimuksen sisältöön voidaan määrittää yksityiskohtaisesti tai jättää tarkka vaikutus sopimuksen solmimisvaiheessa vielä määrittämättä. Viimeinen tapa mahdollistaa paremmin dynaamisuuden idean.<sup>222</sup>

---

<sup>217</sup> Kaave (2020), s. 10, Ks. myös Karhu (2004).

<sup>218</sup> Kaave (2020), s. 10.

<sup>219</sup> Kujala ja muut (2013), s. 101–102 ja 95–96.

<sup>220</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

<sup>221</sup> Kaave (2019), s. 13.

<sup>222</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 952.

Ongelmakohtien välttäminen, sitovuuden vahvistaminen ja liiketaloudellisen tuottavuuden lisääminen on mahdollista laadukkaasti tehdyllä sopimuksella. Laadukas sopimus syntyy, kun sen osapuolten yhteistä tahtotilaa ja ymmärrystä sen tavoitteista ja sisällöstä vahvistetaan. Tällöin kirjoitettu sopimus olisi mahdollisimman yhteneväinen niiden odotusten kanssa, joita sopijapuolilla sitä kohtaan on. Se vastaisi myös sopijapuolten ymmärrystä ja käsityksiä sopimuksesta.<sup>223</sup> Sopimuksen sisällön tulisi olla sellainen, että käyttäjät ymmärtävät sen kokonaisvaltaisesti. Siihen ei saisi myöskään hyväksyä sellaisia asioita, joita käyttäjät eivät ymmärrä.<sup>224</sup> Käytännössä toimivan liikesopimuksen laatimiseksi tarvitaan laaja-alaista tietoa ja ymmärrystä niin oman kuin sopimuskumppanin yrityksen liiketoiminnasta, sekä yhteistyökykyä.<sup>225</sup>

#### 4.1 Sopimustekniikan tyypiesimerkit

Sopimusta luonnehditaan jäykäksi sopimukseksi, kun siihen ei ole sisällytetty muutosmekanismeja, jotka nimenomaisesti edistäisivät sopimuksen tarkistamista. Se on myös muotoiltu sisällöltään niin ettei siinä ole tietoisesti jätetty tulevaan yhteistoimintaan liittyviä seikkoja avoimeksi.<sup>226</sup> Osapuolet tarkoittavat tällaisen sopimuksen sisällön saavan lopullisen muotonsa sopimuksen solmimishetkellä<sup>227</sup>. Jäykkäkään sopimus ei ole kokonaan olosuhteiden muutoksiin liittyvien sopeuttamismekanismien ulkopuolella. Reagoitikeinot ovat kuitenkin vähäisemmät. Keinoja voivat olla esimerkiksi sopimuksen tulokinnassa tapahtuva olosuhteiden muuttumisen huomiointi ja jälkiperäisenkohtuuttomuuden tilanteeseen liittyvä sopimuksen sovittelu.<sup>228</sup>

Joustavana sopimuksena voidaan pitää sopimusta, johon on sisällytetty mekanismeja myöhempien muutosten huomioimiseksi. Hemmon mukaan mekanismi voi olla esimerkiksi hinnoittelulauseke, jossa hintoihin vaikuttaa indeksien tai kustannustason

---

<sup>223</sup> Kaave (2020), s. 37–38.

<sup>224</sup> Kaave (2020), s. 16–17.

<sup>225</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1016.

<sup>226</sup> Hemmo (2005), s. 137.

<sup>227</sup> Annola (2003), s. 31.

<sup>228</sup> Hemmo (2005), s. 137.

muutokset, tai lauseke, jolla veloitetaan neuvottelemaan sopimuksen tarkastamisesta muutostilanteessa. Joustomekanismilla on mahdollista tarjota vastaus siihen, millainen on sopimuksen uusi sisältö, esimerkiksi käyttämällä laskentakaavaa<sup>229</sup>. Toisaalta joustomekanismi voi olla ehto, joka vaatii jatkoneuvotteluja ja jättää tilaa tapauskohtaisuudelle.<sup>230</sup>

Avoin sopimus muodostetaan jättämällä sääntelemättä, joitakin jopa relevantteja kysymyksiä ja niistä sovitaan myöhemmin tarpeen vaatiessa. Joustavassa sopimuksessa on tietyt ”alkuperäiset ehtomääritykset, joihin liitetään (automaattinen tai neuvottelupohjainen), joustomekanismi”. Avoimessa sopimuksessa ei tällaisia ole ja osapuolilla tuleekin olla vahva luotto yhteistoimintansa toimivuuteen, ja siihen että yksimielisyys sääntelemättömissä kysymyksissä on mahdollista. Ilman yhteisymmärrystä päädytään erittäin epätoivottavaan tilanteeseen, sillä sopimuksen sovittelulle ei ole saatavissa lähtökohtaa avoimesta sopimuksen kohdasta.<sup>231</sup>

Kolmijaossa on esitetty sopimusteknisten lähtökohtien tyyppiesimerkit. Yksittäinen sopimus on kuitenkin usein näiden tyyppien yhdistelmä. Samassa sopimuksessa voidaan säännellä osaa kysymyksistä jäykästi ja osaa joustavasti. Mitä enemmän osapuolet ovat käyttäneet sopimuksessaan joustavan sopimuksen elementtejä, sitä suopeammin heidän voidaan ajatella suhtautuvan sopimuksen tarkastamiseen. Tällöin myös tulkinnassa ja kohtuullistamisessa voidaan huomioida olosuhteiden muutokset herkemmin. Näin ei kuitenkaan ole sopimuksessa nimenomaisesti sovittujen muutos- ja riskinjakomekanismien kohdalla.<sup>232</sup>

---

<sup>229</sup> Hemmo (2005), s. 137.

<sup>230</sup> Annola (2003), s. 31.

<sup>231</sup> Hemmo (2005), s. 137.

<sup>232</sup> Hemmo (2005), s. 137–138.



## 4.2 Prosessikäsitys

Sopimusvelvoitteille ja erityisesti niiden sisällöille on tavallista, että ne muuttuvat, ja muuttuvat koko ajan samassakin sopimussuhteessa, vaikka itse sopimusasiakirja ei muuttuisikaan. Tämä on seurausta siitä, ettei sopimusta ajatella sääntelyvälineenä jäykäksi vaan joustavaksi. Sopimus ikään kuin mukautuu vallitseviin olosuhteisiin. Sopimuksen prosessikäsitys on pohjana tälle joustavan sopimuksen idealle. Prosessikäsitys tarkoittaa, että sopimus muuttuu koko ajan niin asiallisessa, henkilöllisessä kuin ajallisessakin ulottuvuudessa.<sup>233</sup> Ajallinen, asiallinen ja henkilöllinen ulottuvuus ovat prosessikäsityn kolme ulottuvuutta<sup>234</sup>. Prosessikäsitys osoittaa, että sopimusvelvoitteiden jaksoittain tapahtuva muodostuminen ja syventyminen on sopimusoikeudellisesti mahdollista<sup>235</sup>. Prosessikäsitys sopii pitkäkestoisten liikesopimusten hahmottamiseen<sup>236</sup>.

Prosessikäsitksessä sopimuksessa ajatellaan olevan osa-alueita, joista osa sitoo vahvemmin ja osa heikommin. Vahvemmin sitovia ovat ne osa-alueet, jotka kumpuavat sopimuksenteon perustasta. Sopimuksenteon perusta muodostuu ulkoisista olosuhteista ja sopimusehdoista. Ulkoisia olosuhteista ovat esimerkiksi lainsäädäntö ja sopimuksenteon keskeiset edellytykset. Vahvuuserot tulevat esiin sopijapuolten luottauksen asteina, eli joillakin sopijapuolten asettamilla odotuksilla sopimusta kohtaan on enemmän painoarvoa, koska niillä on vahvemmat perusteet. Tästä syystä niihin sidotut sopimuksen ehdot ovat vahvempia ja siksi myös sitovampia.<sup>237</sup>

Kuten todettua olosuhteiden muutoksella on jatkuva muutosvaikutus sopimukseen. Sopimuksen prosessikäsitksessä sopimuksen sitovuutta ja olosuhteiden muutoksen vaikutusta ei aseteta vastakkain, vaan niiden ajatellaan olevan jatkuvassa vuorovaikutuksessa

---

<sup>233</sup> Karhu (2004), s. 1452.

<sup>234</sup> Tieva (2008), s. 435.

<sup>235</sup> Annola (2003), s. 97.

<sup>236</sup> Tieva (2008) s. 435.

<sup>237</sup> Karhu (2004), s. 1452.

toistensa kanssa.<sup>238</sup> Sopimus on näin ollen kehittynyt niin sisältönsä kuin sitovuutensa osalta. Sopimussidonnaisuus saavuttaa täysimääräisyytensä vaiheittain.<sup>239</sup>

Prosessikäsitykseen liittyvä veloitteiden kehittyminen ulottuu sopimuksen suoritusvaiheeseen asti. Sopimuksensitovuus saa tällöin laajemman merkityksen kuin sopimuksen osapuolten tahtojen yhtymisen sopimuksen solmimishetkellä. Prosessikäsityksestä seuraa sopimuksen alkuperäisten ehtojen merkityksen väheneminen. Samalla korostuu kuitenkin sen käytännön merkitys, joka sisältyy sopimustoimintaan, sopimuksen tarkoitukseen ja toimintaympäristöön.<sup>240</sup>

Prosessikäsityksessä keskitytään sopimuksen osapuolten vuorovaikutukseen, joka on jatkuvaa ja sopimusoikeudellisesti merkityksellistä. Oikeuskysymykset voidaan myös ratkaista yhdessä ja ne voidaan hahmottaa laajaksi kokonaisuudeksi tahdon ilmaisujen ja normien osalta.<sup>241</sup> Sopimuksen prosessikäsityksellä aikaan saatava sopimusoikeuden peruskäsitteiden (kohtuus, lojaliteetti ja heikomman suoja) joustavuus avaa tilan sisällöllisille (reaalisille) argumenteille ilman liian ahtaita käsitteellisiä rajanvetoja.<sup>242</sup>

### 4.3 Sopimuksen dynaamisuus

Annola jakaa sopimukset staattisiin ja dynaamisiin sopimuksiin. Staattisen sopimuksen määritelmä vastaa Hemmon esittämän jäykän sopimuksen määritelmää. Dynaaminen sopimus on ”sopimus, joka jo solmimisvaiheessa laaditaan sellaiseksi, että sen suunnitellaan täydentyvän sopimuksen suoritusvaiheen aikana”. Annolan dynaaminen sopimus kattaa siis edellä esitetyt joustavan ja avoimen sopimuksen idean. Sopimusveloitteet saavat tällaisessa sopimuksessa lopullisen sisältönsä sopimuksen solmimisen jälkeen. Annolan mukaan myös sellaiset staattiseksi solmitut sopimukset, jotka sopimuksen

---

<sup>238</sup> Karhu (2004), s. 1452.

<sup>239</sup> Annola (2003), s. 80.

<sup>240</sup> Annola (2003), s. 80.

<sup>241</sup> Annola (2003), s. 96.

<sup>242</sup> Ks. Karhu (2004), Annola (2003) ja Tieva (2006).

suoritusvaiheen aikana täydentyvät voidaan lukea täydentyväksi sopimukseksi ja näin sopimuksen dynaamisuuden piiriin.<sup>243</sup>

Perinteisestä sopimuksesta dynaaminen sopimus poikkeaa perusajatukseltaan. Perinteisesti on nähty, että sopimuksen luomat velvoitteet saavat lopullisen muotonsa sopimuksen syntyhetkellä. Dynaamisessa sopimuksessa velvoitteiden ajatellaan voivan muuttua, täyttyä tai lakata sopimuksen kestäessä. Dynaamisten elementtien sopimukseen sisällyttämisen tarve on sidottavissa vahvasti aikaan. Sopimuksen toimintaympäristössä voi ajan kuluessa tapahtua muutoksia, joiden merkitys sopimussuhteeseen on merkityksellinen.<sup>244</sup> Perustana on sopijoiden yhteisymmärrys sopimuksen mahdollisuudesta täydentyä sopimuskauden aikana ja siten siitä, että sopimus voi muuttua<sup>245</sup>. Näin ollen dynaamisessa sopimuksessa täydentyminen on jopa keskeisin kysymys<sup>246</sup>.

Sopimusoikeuden kehityksen myötä voidaan enenevässä määrin antaa merkitystä ennakoimattomille olosuhteiden muutoksille. Osapuolten tietoisesti joustavaksi rakentaman sopimuksen kohdalla, sopimuksen ulkopuolelta tulevat impulssit voivat saada keskeisen merkityksen sopimusvelvoitteiden lopullisessa määräytymisessä. Dynaamisessa sopimuksessa sopimus itsessään saattaa toimia vain informaatiolähteenä eli ikään kuin pohjana ja suunnan näyttäjänä matkalla sopimuksen lopulliseen muotoon.<sup>247</sup>

Annolan sopimuksen dynaamisuudesta on erotettavissa kolme ulottuvuutta. Sopimuksen täydentyminen voi ensinnäkin tapahtua sopimuksen ehdon muuttumisella.<sup>248</sup> Sopimuksen valmistelussa on tällöin varauduttu esimerkiksi olosuhdemuutokseen tietyllä sopimusehdolla, mutta ehdon muuttuminen on mahdollista sopimuksen mukaisesti tai normiin perustuen<sup>249</sup>. Toiseksi täydentyminen voi tapahtua sopimuksen aukon

---

<sup>243</sup> Annola (2003), s. 31–32.

<sup>244</sup> Annola (2003), s. 126 ja 50.

<sup>245</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>246</sup> Tieva (2008), s. 435–436.

<sup>247</sup> Annola (2003), s. 86.

<sup>248</sup> Annola (2003), s. 33.

<sup>249</sup> Tieva (2006), s. 243.

täyttymisellä<sup>250</sup>. Esimerkiksi olosudetta on sopimuksessa voitu säännellä avoimesti tai yleislausekkeella. Aukko voi myös koskea yksittäistä olosuhdetta, jolloin aukko voi täyttyä, kun olosuhde muuttuu.<sup>251</sup> Kolmanneksi sopimuksen sitovuus voi muuttua sen syntymisen jälkeen<sup>252</sup>. Olosuhteiden muutostilanteessa sopimuspuolten tahdonilmaisujen oikeudellista merkitystä voidaan siis arvioida uudelleen<sup>253</sup>.

Dynaamisten elementtien avulla sopimuksen tekeminen helpottuu ja sopimisprosessi rationalisoituu. Jotta täydentyminen voi toteutua, on syyt ja päämäärät dynaamisen sopimuksen tekemiselle tunnistettava. Niistä voi saada vihjeitä täydentymisen suunnalle ja niiden rooli koko täydentymisen strategian luonnissa voi olla merkittävä. Annolan mukaan dynaaminen sopimus voidaan laatia ensinnäkin, koska kaikkien olosuhteiden muutosten ennakkollinen tunnistaminen ei ole mahdollista, eikä näin tarkkojen sopimusehtojen laatiminen sopimuksen solmimishetkellä ole mahdollista. Paras ratkaisu ilmeneviin ongelmiin voi myös olla erilainen eri aikoina. Perusteena sopimuksen laatimiselle dynaamisesti voidaan nähdä myös niin sopimuksen solmimis-<sup>254</sup> kuin suoritusvaiheen aiheuttamia syitä.<sup>255</sup>

Sopimusvapauden mukaisesti osapuolet voivat laatia sopimuksensa dynaamiseksi, jos he näin päättävät, eli sopimus voidaan osapuolten tahdosta laatia siten, että sen velvoitteiden sisältö täsmentyy suoritusvaiheessa. Sopimuksen dynaamisuus ei näin ollen luo paljoakaan ennakkorajoituksia. Sopimuspuolilla on sopimusvapauden sallima vapaus suunnitella sopimus ja luoda sen puitteet haluamallaan tavalla itsenäisesti. Tämä tuo sopimustoiminnan ja sopimusten kehittämiseen uusia näkökulmia, mutta samalla vaatii sopimuksen osapuolilta osaamista. Osapuolten keskinäisen luottamuksen on toimittava ja

---

<sup>250</sup> Annola (2003), s. 33.

<sup>251</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>252</sup> Annola (2003), s. 33.

<sup>253</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>254</sup> Tähän liittyy neuvottelujen kustannukset, sopimusneuvotteluihin käytettävissä olevan ajan rajallisuus sekä osapuolten puuttuva yksimielisyys sopimuksen yksityiskohdista.

<sup>255</sup> Annola (2003), s.50–51 ja 53.

panostuksen sopimuksen tekemiseen on oltava pitkäjänteistä ja perusteellista, jotta sopimussuunnittelun toteuttaminen ja sopimustoiminnan hallinta voi onnistua.<sup>256</sup>

Dynaaminen sopimus on myös sopimussitovuuden periaatteen mukaan sitova. Vain sisällölliset periaatteet voivat toimia sitovuuden syntymisen rajoitteena. Mikäli sopimus-kumppanit haluavat tehdä sopimuksen, jossa sopimusvelvoitteet muovautuvat sopimuk-sensolmimisen jälkeen, on heidän perinteisen sopimussitovuuden periaatteen tulkinnan mukaisesti ennakoitava olosuhdemuutokset jo sopimusta tehtäessä ja laadittava asia-kirja tämän ennakkoinnin mukaisesti. Sopimuksen dynaamisuus on poikkeus tähän perin-teiseen sopimussitovuuden korostamisen ajatteluun.<sup>257</sup>

Sopimussitovuuden voidaan ajatella olevan pyrkimys osapuolten sopimuksen solmimis-aikaisten tavoitteiden toteuttamiseen. Sopimussidonnaisuus on mahdollista liittää myös järjestelyn tarkoitukseen eli siihen että sopimuksensitovuus kehittyy sopimussuhteen kestäessä. Sopimuksen sitovuuden ymmärtäminen näin mahdollistaa useissa tapauk-sissa periaatteen alkuperäisen tarkoituksen toteuttamisen peremmin kuin perinteisen sopimusoikeuden mukainen staattiseen sopimuskäsitykseen nojaava tulkintatapa.<sup>258</sup>

Dynaamisen sopimuksen kannalta lojaliteettiperiaatteen soveltamisala on keskeinen ja se toimii yhtäältä dynaamisuuden mahdollistajana. Erityisesti tämä korostuu sopimuk-sen suoritusvaiheessa ja varauduttaessa olosuhdemuutoksiin. Lojaliteetti antaa myös vä-lineitä sopimuksen täydentämiseen ja ohjaa täydentymistä. Toisaalta lojaliteettiperiaate voi myös kontrolloida joustavuutta, koska sopimuksen täydentyvyyden ennakkoinnin mahdollisuuden pitää lisääntyä samaa tahtia täydennettävien elementtien kanssa. Täy-dentymisen sisällön on kohtuudella oltava ennakoitavissa sopimuksen solmimishetkellä, jotta sopimus on sitova. Dynaaminen sopimus saa lojaliteettiperiaatteesta näin ollen kol-mitahoisen annin.<sup>259</sup>

---

<sup>256</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>257</sup> Annola (2003), s. 76–77, 79 ja 82.

<sup>258</sup> Annola (2003), s. 79–80.

<sup>259</sup> Annola (2003), s. 85, 87 ja 89.

Dynaamisen sopimuksen idea on erityisesti liitettävissä sopimukseen, joissa keskeistä on osapuolten tavoittelema päämäärä. Dynaamisuus on näin ollen vahvimmillaan sopimuksissa, jotka vastaavat tyypiltään yhteistoimintasopimusta.<sup>260</sup> Yhteistoiminta kattaa sopimuksen toteuttamisen ja sopimusehtojen täydentämisen sopimuksen suoritusvaiheessa. Dynaamisessa sopimuksessa sopimuksen solmiminen voidaankin nähdä vaiheittaisena. Sitovuus syntyy sopimukseen vähitellen sen elinkaaren aikana. Dynaamisen sopimuksen ehdot voivat sopimussuhteen aikana syntyä, muuttua ja sammua eli ehdot voivat vaihdella.<sup>261</sup>

Tieva on esitellyt reagoivan sopimuksen, joka perustuu dynaamisuuden idealle. Ne ovat pitkäkestoisia liikesopimuksia, kuten yhteistyösopimuksia. Sopimusteknisiä mekanisme hyödyntäen sopimukseen on tarkoitus reagoivassa sopimuksessa saada aikaan joustavuutta. Olosuhteiden muutostilanteessa näiden sopimusteknisten mekanismien on tarkoitus reagoida tavalla, joka mahdollistaa sopimuksen jatkamisen<sup>262</sup>.

Reagoivan sopimuksen antamat keinot tarjoavat mahdollisuuden sopimusriitojen joustavaan ja tehokkaaseen ratkaisuun hyödyntämällä ammatillista erityisosaamista. Eli reagoiva sopimus reagoi muuttuviin olosuhteisiin ja ongelmiin niiden vaatimalla tavalla ja antaa edellytykset sopimussuhteen jatkamiselle tai riitojen joustavaan ja tehokkaaseen ratkaisuun. Reagoivan sopimuksen sopimusmekanismeja ovat sopimuspuolten yhteistyömenettelyt, uudelleen neuvotteluiden avulla tapahtuva olosuhteiden muutosten huomiointi, sekä erimielisyyksien ja riitojen ratkaisun mekanismi.<sup>263</sup>

Yhteistyömenettelyt nousevat osaksi reagoivan sopimuksen sopimusteknisiä menetelmiä, koska sopimuksen osapuolten yhteistyön ollessa riittävän tiivistä ja avointa, se mahdollistaa tehokkaan reagoinnin sopimuksesta esiin nouseviin kysymyksiin.

---

<sup>260</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>261</sup> Annola (2003), s. 83.

<sup>262</sup> Tieva (2008), s. 434.

<sup>263</sup> Tieva (2008), s. 434.

Sopimussuhteeseen saadaan näin lisäksi joustavuutta. Sopimusasiakirjoihin tulee kuitenkin tällöin kirjata muun muassa palaveri- ja kokouskäytännöt yksityiskohtaisesti.<sup>264</sup>

#### 4.4 Ennakoiva sopiminen

Ennakoivassa oikeudessa keskitytään ennakoita etsimään ja kehittämään oikeudellisen relevanssin omaavia keinoja ja toimintatapoja ongelmien ja riskien ehkäisyyn ja vaikutusten rajaamiseen, sekä toisaalta vastauksia mahdollisuuksien saavuttamiseksi<sup>265</sup>. Ennakoivassa oikeudessa siis etukäteen suunnitellaan, miten osapuolet toimivat olosuhteiden muuttuessa sopimuksen tavoitteen saavuttamiseksi<sup>266</sup>. Haapion mukaan yritysten väliset riidat voidaan tehokkaimmin estää hyvien liikesuhteiden ylläpitämisellä ja luomalla organisaatioon toimintamallit, joiden avulla ongelmien tunnistaminen ja ennakoiminen onnistuu ennen riitojen syntymistä. Selkeillä sopimusehdoilla ja sopimusmalleilla on tässä keskeinen merkitys.<sup>267</sup>

Ennakoiva oikeus voidaan nähdä vaihtoehdoksi perinteiselle reaktiiviselle oikeudelle. Ennakoivan oikeuden ja perinteisen sopimusoikeuden erot ovat kolmenlaisia. Niiden suhtautuminen aikaan, tapoihin, joilla saavutetaan toivotut päämäärät ja mahdollisuuteen käyttää oikeusjärjestelmän ulkopuolisia toimijoita oikeudellisessa ratkaisutoiminnassa eroavat toisistaan. Reaktiivinen oikeus puuttuu ongelmiin ja etsii niihin ratkaisua vasta niiden syntymisen jälkeen.<sup>268</sup> Ennakoiva oikeus korostaa ennakoinnin merkitystä, sekä oikeuksien tarjoamaa sallivaa ja mahdollisuuksia antavaa ulottuvuutta<sup>269</sup>.

Liiketoiminnassa ennakoiminen on ennen kaikkea haitallisten asioiden ja olosuhteiden tunnistamista ja välttämistä, sekä tavoiteltavien asioiden ja olosuhteiden tunnistamista ja

---

<sup>264</sup> Tieva (2008), s. 436.

<sup>265</sup> Annola & Vahtera (2024), s.950 ja Haapio (2000), s.18.

<sup>266</sup> Finnegan (2021), s. 8.

<sup>267</sup> Haapio (2000), s.19.

<sup>268</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1187.

<sup>269</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949 ja Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1187–1188.

saavuttamista<sup>270</sup>. Ennakoivassa oikeudessa on näin ollen kaksi näkökulmaa, joista preventiivinen näkökulma pyrkii ongelmien ennaltaehkäisyyn ja lievittämiseen suunnittelun ja riskeihin varautumisen keinoin. Promotiivinen näkökulma puolestaan keskittyy hyödyllisten tavoitteiden saavuttamisen ja normien mukaisen toiminnan mahdollistavien keinojen kehittämiseen.<sup>271</sup> Preventiivisen näkökulman toteuttamista on esimerkiksi laatia sopimusehtoja, joilla osapuolten väärinkäsitysten mahdollisuus sopimussuhteessa pyritään poistamaan. Promotiivista näkökulmaa voidaan sopimuksissa toteuttaa esimerkiksi sisällyttämällä niihin kannustimia.<sup>272</sup>

Ennakoiva sopiminen tarkoittaa sopimuskumppaneiden ”yhteistyön suunnittelua, rakentamista ja ylläpitoa, sekä ongelmien ennaltaehkäisyä ja riskien hallintaa”. Ennakoivaa sopimista hyödyntämällä pyritään sopimussuhteiden menestykkään hoidon edistämiseen, mahdollisten ongelmien syiden eliminointiin, ongelmien esiintyessä niiden aiheuttaminen riskien minimointiin, sekä konfliktien hallintaan ja kustannusten minimointiin.<sup>273</sup> Ennakoivan oikeuden mahdollisuuksien hyödyntämisen voidaan nähdä olevan jopa parhaimmillaan sopimusoikeudessa sopimusvapauden ansiosta.<sup>274</sup> Yrityksen on järkevää, ennakoiden huomioida liiketoimintaansa koskevat oikeusohjeet. Kansainvälisten sopimusten kohdalla tämä voidaan sopimusehdoissa toteuttaa kirjaamalla velvollisuus noudattaa esimerkiksi paikallista työlainsäädäntöä tai toimialan yleisiä eettisiä ohjeita.<sup>275</sup>

Selkeyden lisäämiseksi ennakoivassa oikeudessa voidaan erottaa toisistaan sopimus ja sopiminen. Sopimisella tarkoitetaan sopimustoimintaa, johon voi kuulua oikeudellisesti sitovia elementtejä. Sopiminen on prosessi. Ennakoivan oikeuden määritelmän mukaan sopiminen alkaa jo heti pohdinnasta viedä tavaroita tai palveluita markkinoille<sup>276</sup>. Tähän

---

<sup>270</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949.

<sup>271</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1188.

<sup>272</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949.

<sup>273</sup> Sorsa (2009), s. 131.

<sup>274</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949–950.

<sup>275</sup> Sorsa (2009), s. 131.

<sup>276</sup> Vrt. Perinteisen sopimusoikeuden näkökulmasta sopiminen alkaa, kun sitovia elementtejä ilmaantuu. Perinteisessäkin sopimusoikeudessa tunnustetaan, että sitovia elementtejä voi syntyä jo ennen sopimusasiakirjan laatimista esimerkiksi sopimusneuvotteluissa.



pohdintaan usein vaikuttaa jo myös ostajataho, kysynnän selvittämisen vuoksi. Ennakoivassa oikeudessa oikeudellisen sitovuuden alkamisajankohta sopimuksessa ei ole keskeinen, vaan keskeistä on prosessin kulun kartoittaminen. Sopiminen voidaan usein kuvata yhteiseksi projektiksi.<sup>277</sup>

Ennakoivassa oikeudessa sopimusta tietoisesti hyödynnetään johtamisen välineenä. Oikeutta ja taloutta siis yhdistetään, jotta liiketoiminnan käytännön ongelmat saataisiin ratkaistua.<sup>278</sup> Sopimukset tehdään sopimuksen osapuolia ei tuomioistuimia varten. Tästä johtuen myöskään oikeudellinen sitovuus ei saa keskeisintä merkitystä. Onnistunut sopimus palvelee sen osapuolten tarpeita ja tavoitteita. Mahdolliset ongelmatilanteet sopimusprosessissa pyritään ratkaisemaan osapuolten välisellä yhteistoiminnalla.<sup>279</sup> Ennakoivan oikeuden näkökulmasta liiketoiminnan käytännön tukeminen on metodologisia kysymyksiä tärkeämpää<sup>280</sup>. Yhteistoimintaan perustuvat liiketoimintamallit voidaan myös nähdä taloudellisesti tehokkaampina niin yritysten kuin yhteiskunnan kannalta, kuin perinteisemmät liiketoimintamallit.<sup>281</sup>

Nystén-Haaralan mukaan ennakoivan oikeuden periaatteet on mahdollista löytää liiketoimintamalleista. Tänä päivänä myös sopimusoikeus painottaa jonkinasteista lojaliteettia<sup>282</sup> sopimuksen osapuolilta. Ennakoivassa oikeudessa yhteistyö on oletusarvo. Yhteistyö ja lojaliteettiperiaatteen soveltaminen ovat riippuvaisia liiketoimintamallista. Kohdun arviointi liiketoiminnassa on haastavaa ja arviossa liiketoimintamallin tunteminen on tärkeää. Arvioon vaikuttaa taloudellinen tehokkuus ja se, miten tehokkuus kussakin tilanteessa määritetään.<sup>283</sup>

---

<sup>277</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1021.

<sup>278</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949.

<sup>279</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1022.

<sup>280</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 949.

<sup>281</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1023.

<sup>282</sup> Lojaliteetin taso määräytyy sopimustyyppin mukaan.

<sup>283</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1022–1023.

Ennakoivan oikeuden käyttöä rajoittaa oikeusvarmuuden periaate. Ennakoivaa oikeutta ei voida määrittää perinteisen sopimusoikeuden yleisillä opeilla. Ennakoiva oikeus on monitieteistä ja sen toimintakonteksti on erilainen kuin perinteisellä sopimusoikeudella.<sup>284</sup> Lainoppi luo pohjan ennakoivalle oikeudelle ja ennakoivalle sopimiselle. Sopimustoiminnan rakentamisessa on huomioitava riskit ja mahdollisuudet, jotka sopimusehtoihin liittyy ja ehtojen tulee olla arvioitavissa perinteisten sopimusten tavoin sitoviksi ja kohtuullisiksi.<sup>285</sup>

Erilaisia malleja yhteistoiminnasta ja kumppanuuksista syntyy enenevässä määrin, ja perinteisen sopimusoikeuden avulla näiden jäsentäminen on hankalaa. Tällaisia sopimuksia voidaan kutsua myös suhdesopimuksiksi. Suhdesopimuksessa luodaan vain puitteet yhteistoiminnalle ja sisältöä hallitaan toimivan kommunikaation avulla.<sup>286</sup> Tällaista sopimusta ei voida toteuttaa ilman ennakointia liikesuhteen tulevista tapahtumista ja olosuhteista<sup>287</sup>. Sopimuksesta tulee luoda kyvykäs vastaamaan tulevaisuudessa mahdollisiin tapahtumiin, esimerkiksi sopimalla muutosmekanismeista ja päätöksen teosta<sup>288</sup>. Tärkeää on myös pitää mielessä, että sopimuksella on tarkoitus saavuttaa liiketaloudellinen tavoite. Tämän tueksi voidaan sopia jatkuvan yhteistyön ja ongelman ratkaisun mekanismeista.<sup>289</sup>

#### 4.5 Oikeusmuotoilu

Haapion mukaan perinteinen käsitys sopimuksesta vain oikeudellisena asiakirjana on muutettava käsitykseen, jossa sopimus nähdään laajemmin liiketoiminnallisen tarkoituksen, potentiaalın ja mahdollisuuksien luojana. Sopimukset voidaan entistä enemmän nähdä välineenä osapuolten keskinäiseen tiedon jakamiseen ja ymmärtämiseen<sup>290</sup>.

---

<sup>284</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1024.

<sup>285</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 950.

<sup>286</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1023.

<sup>287</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 950.

<sup>288</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 950 ja Nystén-Haarala (2017), s. 1023.

<sup>289</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 950.

<sup>290</sup> Haapio (2013), s. 30 ja s. 27.

Tavoitteiden, odotusten ja lupauksen pitäisi myös yhdistyä toisiinsa sopimuksissa, ja jotta tämä voisi onnistua on sopimuksen kielen oltava ymmärrettävissä niin kuin se on tarkoitettu<sup>291</sup>. Sopimusten laadinnan yleisiä virheitä ja puutteita ovat esimerkiksi epäselvä ot-sikointi, virheelliset tai puuttuvat viitteet, rakenteen monimutkaisuus, voimaantulopäivämäärän puuttuminen, sekä lausekkeiden puutteellisuus ja epäselvyys.<sup>292</sup> Muotoilulla voidaan pyrkiä vastaamaan sopimuksen ongelmiin ja käsityksen laajentamiseen.

Oikeusmuotoilun käsite on vielä vakiintumaton<sup>293</sup>. Yksi mahdollinen oikeusmuotoilun määritelmä on, että ihmiskeskeistä muotoilua sovelletaan oikeuden maailmassa tavalla, jolla toivotut lopputulokset saavutetaan ja ongelmat sekä konfliktit ehkäistään ennen niiden aiheutumista ja kehittymistä riidoiksi asti<sup>294</sup>. Haapion mukaan oikeusmuotoilun ja varsinkin sopimusmuotoilun yksiselitteinen määrittäminen on kuitenkin hankalaa alan moninaisuuden vuoksi<sup>295</sup>. Oikeusmuotoilun hyödyntämisen edellytyksenä on ”riittävän syvällinen asiantuntemus oikeudellisten lähteiden tulkinnasta sekä muotoiltavana olevan kohteen oikeudellisista funktioista ja merkityksistä, jotta kehitettävä ratkaisu täyttää toimivuuden kriteerit myös oikeuden järjestelmän sisällä”<sup>296</sup>.

Oikeusmuotoilulla on pyrkimys kehittää oikeusjärjestelmää muotoilun keinoin ja tehdä siitä ihmiskeskeisempi<sup>297</sup>. Ihmiskeskeisyys muun muassa tarkoittaa, että muotoilun avulla sopimuksista pyritään tekemään helpommin lähestyttäviä ja esimerkiksi sopimaan nimenomaan yritysten välisen yhteistoiminnan järjestämiseen<sup>298</sup>. Sopimusten muotoilulla pyritään käyttäjäkokemuksen parantamiseen niiden luettavuuden ja ymmärrettävyyden lisäämisellä, jolloin väärinymmärrysten vaara vähenee ja taloudelliset hyödyt voidaan saavuttaa<sup>299</sup>.

---

<sup>291</sup> Haapio (2010), s. 391.

<sup>292</sup> Finnegan (2021), s. 99.

<sup>293</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 953.

<sup>294</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s.1180 ja 1187.

<sup>295</sup> Haapio (2025), yksityinen tiedonanto.

<sup>296</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1198–1199.

<sup>297</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s.1181 ja Corrales Compagnucci ja muut (2021), s.1.

<sup>298</sup> Corrales Compagnucci ja muut (2021), s.1.

<sup>299</sup> Finnegan (2021), s. 33 ja Haapio (2025), yksityinen tiedonanto.

Finneganin mukaan käyttäjäkeskeisen sopimuksen rakentaminen lähtee sopimuksen rakenteesta, kielestä ja ulkoasusta. Sopimusdokumentin tulee olla sen kohderyhmän käytettävissä ja tämä voidaan saavuttaa muotoilulla.<sup>300</sup> Liikesopimuksen kohdalla ensisijainen käyttäjäryhmä ovat yritysjohtajat ja henkilöstö, joka työskentelee sopimuksen parissa, missä sen elinkaarenvaiheessa tahansa<sup>301</sup>. Toimiakseen sopimuksen tulee olla kieliasultaan selkeä, eli tieto on siitä helposti löydettävissä, ymmärrettävissä ja hyväksikäytettävissä<sup>302</sup>. Käytännössä sopimuksen luettavuutta voidaan helpottaa esimerkiksi sisällysluetteloilla, otsikoinnilla, lihavoineilla, kursivoineilla, aikajanoilla ja tyhjillä tiloilla<sup>303</sup>.

Oikeusmuotoilun merkityksen kasvu on ollut nopeaa viime vuosina, mutta suuntauksena se on vielä kehityksensä alussa<sup>304</sup>. Sen yleisten oppien, vakiintuneen käsitteistön ja taustateorian, jolla lähestymistapaa voitaisiin selittää, kehittyminen on vielä kesken. Sitä kuitenkin tukee esimerkiksi oikeus- ja yhteiskuntatieteellinen tutkimus, jotka tarjoavat oikeuden muotoilun tarpeelle selittävän viitekehyksen, sekä tuottavat oikeusmuotoilun tavoin tietoa empiiristen tutkimusmetodien avulla.<sup>305</sup>

Oikeusmuotoilussa konkretisoidaan oikeuden abstrakteja ilmiötä saattamalla ne käyttämällä käytännön menetelmiä palveluiksi, prosesseiksi ja tuotteiksi<sup>306</sup>. Keskeistä on, miten säännösten sisältö välittyy osapuolille, eikä niinkään selvittää niiden sisältöä<sup>307</sup>. Muotoilu tulee toteuttaa niin, että sopimuksessa esitetään oikeudelliset ja liiketoiminnalliset osat tarkasti, kuitenkin muistaen samalla käyttäjäystävällisyys, ja se että sopimukset ovat ennen kaikkea viestintävälineitä<sup>308</sup>. Oikeusmuotoilun avulla kehitettyjen

---

<sup>300</sup> Finnegan (2021), s. 15 ja 36.

<sup>301</sup> Haapio (2013), s. 56.

<sup>302</sup> Haapio (2025), yksityinen tiedonanto.

<sup>303</sup> Haapio (2013), s. 56 ja Haapio (2010), s. 393.

<sup>304</sup> Annola & Vahtera (2024), s.953 ja Toivanen & Kovalainen (2023), s.1182.

<sup>305</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1183–1184.

<sup>306</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1184.

<sup>307</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 953.

<sup>308</sup> Finnegan (2021), s. 37.

innovaatioiden ei tarvitse olla oikeudellisia. Ne ovat usein monialaisen osaamisen lopputuotteita. Niiden tulee kuitenkin olla lainopin välineillä arvioitavissa oikeudellisesti päteviksi.<sup>309</sup> Nykyään apuvälineenä muotoilun toteuttamisessa voidaan hyödyntää tekoälyä<sup>310</sup>.

Oikeusmuotoilu voidaan nähdä osaksi parempaa oikeuden saavutettavuutta<sup>311</sup>. Oikeuksiin pääsyn (access to justice) -käsite onkin ymmärretty oikeusmuotoilussa sen laajassa merkityksessä eli tuomioistuin menettelyn lisäksi siihen kuuluu myös oikeuksien saavuttaminen yleisesti. Oikeudellisen tiedon ymmärrettävyys ja saavutettavuus nähdäänkin oikeusmuotoilussa keskinäisinä keinoina oikeuksiin pääsyssä. Oikeuksiin pääsyä voidaan edistää esimerkiksi mekanismeilla, joilla on kannustava vaikutus omista oikeuksista huolehtimiseen ja ennalta ehkäisevä vaikutus oikeudellisiin riitoihin. Oikeusmuotoilu yhdistää oikeuksiin pääsyn ennakoivan oikeuden ideaan.<sup>312</sup>

Oikeusmuotoilu tuo jatkumoa ennakoivassa oikeudessa luodulle perustalle. Kuten aiemmin on todettu, ennakoivassa oikeudessa tavoitteena on tunnistaa tulevaisuudessa mahdolliseksi käyviä olosuhteita ja löytää oikeudelliset välineet liiketaloudellisen tavoitteen saavuttamiseen. Oikeusmuotoilun avulla muovataan ennakoivassa oikeudessa löydetty välineet sopimaan juuri kyseessä olevan liiketaloudellisen tavoitteen saavuttamiseen sopivaksi.<sup>313</sup> Oikeusmuotoilua ja ennakoivaa oikeutta molempia tukee ihmisten toivotun käyttäytymisen ohjaamista painottavat oikeuden teorit<sup>314</sup>.

---

<sup>309</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 953.

<sup>310</sup> Ks. Autto ja muut (2024).

<sup>311</sup> Corrales Compagnucci ja muut (2021), s. 58.

<sup>312</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1190 ja 1193.

<sup>313</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 953.

<sup>314</sup> Toivanen & Kovalainen (2023), s. 1188.

## 5 Olosuhdemuutoksiin varautuminen sopimusehdoin

Varautuminen odottamattomiin tuleviin tilanteisiin sopimusehdoilla on sopimusvapauden periaatteen mukaista. Joustavan sopimuksen täydentäminen sopimuksen voimassaoloaikana on sallittua ja jopa normaalia, koska tästä on sovittu sopimusta tehtäessä. Sopimuksen täydentymiseen on siis sopimusperuste. Tällä on korostunut merkitys pitkäkestoisten sopimusten kohdalla.<sup>315</sup> Toisaalta liikesuhteissa voi olla tarpeellista varmistaa se, ettei sopimus muutu ja säilyy alkuperäisenä, vaikka olosuhteissa tapahtuisi hyvin merkittäviä muutoksia. Sopeutuminen ei olekaan välttämätöntä, mutta usein kuitenkin toivottavaa.<sup>316</sup>

Useille oikeudessa käsitellyille elinkeinoelämään liittyville sopimusriidoille on tyypillistä, että niissä on ainakin osin kysymys sellaisesta olosuhteiden muuttumisesta, joka vaikuttaa sopimuksen toteutukseen<sup>317</sup>. Olosuhteiden muutoksiin voidaan yrittää varautua sopimusehdoilla, jolloin sovitaan miten tietty muutos olosuhteissa vaikuttaa sopimuksen sisältöön ja noudattamiseen.<sup>318</sup> Sopimukseen voidaan näin ollen sisällyttää ehto, jonka mukaan olosuhteiden muuttuessa sopimusta on muutettava niiden mukana tai muita dynaamisia sopimusehtoja, kuten uudelleenneuvotteluehto<sup>319</sup>. Syyt, jotka johtavat sopimuksen tai sen osan tarkastamiseen on määriteltävissä ennalta. Tällaisia syitä voivat olla esimerkiksi kustannusten nousu sekä muutokset valuuttakurssien tai rahan arvossa.<sup>320</sup> Myös vastuunrajoitusten kaltaiset force majeure ja hardship -lausekkeet voivat toimia ennakkoinnin välineenä.

---

<sup>315</sup> Kaave (2019), s. 13.

<sup>316</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 952.

<sup>317</sup> Hemmo (2006), s. 135.

<sup>318</sup> Tieva (2009), s. 122–123.

<sup>319</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951, Saarnilehto & Annola (2018), s. 183 ja Annola (2003), s. 53.

<sup>320</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 183.

## 5.1 Yksipuolinen ilmoitus

Sopimuksessa voidaan antaa osapuolelle oikeus ainakin tietyillä edellytyksillä yksipuolisesti muuttaa sopimusta olosuhteiden muutoksen myötä. Yksipuolisen muuttamisen rajat tulee tällöin määritellä. Esimerkiksi niiden olosuhdemuutostilanteiden määrää voidaan rajoittaa, joista yksipuolinen muutosoikeus syntyy. Ehdot, joita muutosoikeus koskee, voidaan määritellä. Osapuolen muutosoikeuden käyttämisen liikkumavara ja muutoksen sisällön määräytymisen perusteet on myös määriteltävissä. Yksipuolinen muutosoikeus ei siis välttämättä tarkoita, että osapuoli voisi vapaasti muuttaa sopimusta halumallaan tavalla.<sup>321</sup>

Sopimuksessa voidaan sopia ehdosta, jonka mukaan sopimuksen osapuolet voivat esimerkiksi kerran vuodessa tietynä päivänä ilmoittaa mahdollisesta muutostarpeestaan. Sopia voidaan myös siitä, että ilmoituksen saannista sopimuspuolella on sovituksessa määräjassa oikeus sopimuksen irtisanomiseen ja sopimus päättyy irtisanomisajan kuluttua. Tällaista ehtorakennetta käytetään pitkäkestoisissa kausisopimuksissa. Esimerkiksi palvelun hinnan korottaminen voitaisiin toteuttaa niin, että osapuoli sovittuna ilmoitusainaan ilmoittaisi sopimuskumppanilleen uudet hinnoitteluperusteet. Muidenkin kuin hintaa koskevien ehtojen muuttaminen esitetyllä tavalla on mahdollista.<sup>322</sup>

Yksipuolisen ilmoituksen hyödyntäminen sopimuksessa tarjoaa myyjäosapuolelle mahdollisuuden korottaa hintoja, mikäli tämä kokee sen liiketaloudellisesti tarkoituksen mukaiseksi. Ostajan kannalta irtisanomisoikeus on merkittävä, koska tällöin myyjän on hintaa korottaessaan punnittava asiakkaan menettämisen mahdollisuutta. Sopimus voi myös muodostua kohtuuttomaksi ilman irtisanomisoikeutta, mikäli toiselle sopijapuolelle annetaan oikeus keskeisten sopimusehtojen muuttamiseen yksipuolisesti. Erityisesti näin on tilanteessa, jossa toinen osapuoli on selvästi toista heikompi.<sup>323</sup>

---

<sup>321</sup> Annola (2003), s. 232–233.

<sup>322</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Yksipuolinen ilmoitus.

<sup>323</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Yksipuolinen ilmoitus.

## 5.2 Avoin ehto

Sopimuksessa voidaan jättää avoimeksi, millä tavalla ja millä perusteilla sopimusta muutetaan. Sopimus on mahdollista jättää avoimeksi yksilöityjen ja yksittäisten seikkojen osalta tai velvoitteiden sisältö voidaan jättää myös laajemmin määrittämättä.<sup>324</sup> Tämän sopimusehtotyyppin toiminta on liitettävissä edellä esitelyihin avoimen sopimuksen sekä suhdosopimuksen ideoihin. Avoimessa sopimuksessa ehtoja jätetään myöhemmän sopimisen varaan ja suhdosopimuksessa osapuolten yhteistoiminnalle luodaan puitteet, josta jalostetaan toimiva sopimussuhde kommunikaation avulla.<sup>325</sup>

Osapuolten sopiessa aukoista yksiselitteisesti, voidaan heidän nähdä nimenomaisesti tunnustaneen niiden olemassaolon. Tällöin sopimuksen muut ehdot saavat usein korostuneen merkityksen aukon täyttämisen yhteydessä, koska on olemassa mahdollisuus yksittäisen aukon tarkasteluun osana sopimuksen kaikkien ehtojen kokonaisuutta. Tilanteessa, jossa velvoitteiden sisällöistä sopiminen on jätetty vähäiseksi ja käytännön sopimusvelvoitteista sopiminen sopimuksen solmimisen jälkeiseen aikaan, voi aukon olemassaolo olla pääteltävissä tästä vähäisyydestä. Osapuolet ovat tai ainakin heidän pitäisi näin ollen olla tietoisia ehtojen täydentämisen vaatimuksesta, mikäli heidän tarkoituksenaan on sopimuksen tavoitteen saavuttaminen.<sup>326</sup>

Avointen ehtojen kohdalla osapuolten luottamus yhteistoimintansa toimivuuteen korostuu<sup>327</sup>. Mikäli osapuolet eivät ole samaa mieltä muutoksesta, voi avoimesta ehdosta aiheutua ongelmia. Tällöin joudutaan miettimään, millainen on ollut sopijapuolten tarkoitus ja miten tarkoitus vaikuttaa muutokseen. Sopimuksen muuttamista koskeva ehto voi olla jäänyt niin epämääräiseksi, ettei sopimuksen muuttaminen sen perusteella ole

---

<sup>324</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen ja Annola (2003), s. 208.

<sup>325</sup> Hemmo (2005), s. 137 ja Nystén-Haarala (2017), s. 1023.

<sup>326</sup> Annola (2003), s. 208.

<sup>327</sup> Hemmo (2005), s. 137.



mahdollista.<sup>328</sup> Osapuolten välisen yhteistoiminnan tulee siis olla sen kaltaista, että yksimielisyys on mahdollista heidän välillään saavuttaa, sillä avoin ehto ei suoraan tarjoa lähtökohtaa sopimuksen sovittelulle<sup>329</sup>.

### 5.3 Uudelleenneuvotteluehto

Uudelleenneuvotteluehto on yksi mahdollisuus olosuhteiden muutoksiin varautumisessa ja sen tarkoituksena on mahdollistaa sopimuksen jatkaminen olosuhteiden muutoksesta huolimatta<sup>330</sup>. Osapuolet sitoutuvat ehdolla toteuttamaan sopimuksen tarkistamisen neuvottelemalla. Neuvottelut käynnistävä syy voidaan sopimuksessa yrittää määritellä jo ennalta.<sup>331</sup> Osapuolet voivat esimerkiksi sitoutua aloittamaan neuvottelut, jos työvoimakustannuksissa, hintatasossa, yhteisen liiketoiminnan liikevaihdossa tai muissa vastaavissa olosuhteissa tapahtuu sopimuksessa sovittuja muutoksia<sup>332</sup>. Muutoksen tulee yleensä olennaisesti vaikuttaa sopimuksessa määriteltyjen velvoitteiden tasapainoon tai sen toteuttamisen edellytyksiin<sup>333</sup>. Osapuolilla voidaan myös sopia olevan oikeus vaatia neuvotteluja tai tarkistuksen on voitu esimerkiksi sopia tapahtuvan kerran vuodessa<sup>334</sup>. Pitkäaikaiset liikesopimukset sisältävät tyyppillisesti uudelleenneuvotteluehdon<sup>335</sup>.

Uudelleenneuvotteluehdon ottaminen sopimukseen ei yleensä velvoita osapuolia saamaan aikaan neuvotteluissa yksimielistälöpputulosta ja suostumaan uuden tai muokatun ehdon käyttämiseen sopimuksessa<sup>336</sup>. Olemassa on mahdollisuus, ettei

---

<sup>328</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen.

<sup>329</sup> Hemmo (2005), s. 137.

<sup>330</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen ja Tieva (2008) s.442

<sup>331</sup> Hemmo (2005), s. 141

<sup>332</sup> Hemmo (2005), s. 141 ja Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Neuvottelumenettely

<sup>333</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Neuvottelumenettely

<sup>334</sup> Hemmo (2005), s. 141 ja Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Neuvottelumenettely

<sup>335</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 44

<sup>336</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen

neuvotteluista saada käsillä olevaan sopimusongelmaan ratkaisua ja sopimukseen ei tule muutosta<sup>337</sup>. Neuvotteluvollisuudesta sovittaessa kannattaa tästä syystä harkita myös kirjataanko sopimukseen määräyksiä neuvottelujen tuloksettomina päättymisen varalle. Ilman tällaisia määräyksiä sopimus pysyy voimassa saman sisältöisenä kuin ennen tuloksettomia neuvotteluja. Muutosta haluavan osapuolen mahdollisuutena on tällöin esittää sovitteluvaatimus olosuhteiden muutokseen perustuvan kohtuuttomuuden nojalla, mutta tämä on käytännössä vaikea käyttöinen keino.<sup>338</sup>

Ehdon ongelmiksi muodostuu, että sen merkitys jää enemmän periaatteelliseksi, kuin oikeudelliseksi. Olosuhteiden muutosten vaikutukset ovat neuvottelun varassa ja on mahdollisuus neuvottelun päättymisestä umpikujaan. Näistä huolimatta neuvotteluehto lisää sopimuksen joustavuutta ja tällöin luvussa neljä todetulla tavalla, ilmentää osapuolten halukkuutta olosuhteiden muutosten huomioimiseen ja mahdollisesti vahvistaa lojaliteettiperiaatteen soveltamisen edellytyksiä.<sup>339</sup> Uudelleenneuvottelut vaativat osapuolilta kompromissikykyä ja heidän vullisuutensa lojaaliin toimintaan korostuu<sup>340</sup>.

Uudelleenneuvottelu ei kuitenkaan kovin usein ole sopimuksissa määritelty lopulliseksi seuraukseksi sopimustasapainoin järkkymisestä<sup>341</sup>. Uudelleenneuvotteluehto voidaan sopimuksessa vahvistaa sopimalla ehdosta, jonka mukaan osapuolella on oikeus sopimuksen irtisanomiseen, mikäli yksimielisyyteen ei päästä. Irtisanomisehto on kuitenkin heikko, jos sopimuksen päättymisen ei aiheuta haittaa osapuolelle, joka ei halua muutoksia sopimukseen. Lisäpainetta voidaan periaatteessa luoda sopimalla korvausvullisuuksista, mikäli sopimus päättyy tuloksettomien neuvottelujen seurauksena.<sup>342</sup> Tarkistamisneuvotteluja voidaan edistää myös velvoittamalla sopimuksessa yritysten ylin johto

---

<sup>337</sup> Tieva (2008) s. 442.

<sup>338</sup> Hemmo (2005), s. 142–143 ja Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen.

<sup>339</sup> Hemmo (2005), s. 143.

<sup>340</sup> Tieva (2008), s. 442.

<sup>341</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 46.

<sup>342</sup> Hemmo (2005), s. 143.

neuvotelemaan keskenään, jos yhteisymmärrykseen ei muuten tarkistamisneuvotte-  
luissa päästä. Uudet neuvottelijat voivat päästä hankalassa tilanteessa eteenpäin.<sup>343</sup>

Tuloksettomien neuvottelujen aiheuttaman ongelmatilanteen ratkaisu voidaan toteut-  
taa antamalla se kolmannen osapuolen päätettäväksi<sup>344</sup>. Osapuolet siis sopivat sopimuk-  
sessa, että he kääntyvät tietyn tahon puoleen, mikäli he eivät pääse muutosneuvotte-  
luissa ratkaisuun. Kolmannen rooli on määriteltävissä vastaamaan sovittelijaa, eli tämän  
antama ratkaisu uudeksi sopimukseksi ei tuota osapuolille velvollisuutta hyväksyä tätä  
ehdotusta. Tällöin taustalla on ajatus, että kolmannen tarjoama näkökulma auttaisi neu-  
vottelijoita pääsemään yksimielisyyteen ja sopimuksen tarkastaminen lopulta tapahtuisi  
heidän omalla keskinäisellä päätöksellensä.<sup>345</sup>

Tehokkaimmin umpikuja on mahdollista estää sopimalla, että osapuolet sitoutuvat kol-  
mannen osapuolen ratkaisun noudattamiseen. Kolmannen tekemä päätös hyväksytään  
etukäteen, joten osapuolten luottamuksen kolmanteen on oltava merkittävä. Kolman-  
nen tulee myös olla molemmista osapuolista riippumaton, jotta osapuolten on mahdol-  
lista luottaa arvion objektiivisuuteen. Sitoumuksen lievennyksenä voidaan nähdä, että  
ensisijaisesti tarkastaminen on tarkoitus toteuttaa uudelleenneuvotteluilla, eikä kolman-  
nen tekemän ratkaisun edullisuudesta itselle ole tässä kohtaa yleensä varmuutta.<sup>346</sup>

Esitetyn sopimustekniikan ongelmana ovat tarkistamismenettelyn oikeudellisen luon-  
teen ja virheellisenä pidettyyn kolmannen ratkaisuun käytettävien jälkikäteisten reagoin-  
tikeinojen epäselvyys. Kysymyksessä ei nimittäin ole välimiesmenettely, jonka kohdalla  
esteellisyydestä, menettelystä tai jälkikäteisistä reagointikeinoista on säädetty. Osapuo-  
let voivat myös sopia välimiesmenettelyn käytöstä uudelleenneuvottelujen jälkeisenä  
seurauksena<sup>347</sup>. Sopimuksessaan osapuolten on toisaalta mahdollista ottaa näihin

---

<sup>343</sup> Hemmo (2005), s. 145.

<sup>344</sup> Tieva (2008), s. 442.

<sup>345</sup> Hemmo (2005), s. 144.

<sup>346</sup> Hemmo (2005), s. 144.

<sup>347</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 46.

kysymyksiin kantaa. Ainoana lainsäädännön tarjoamana puuttumiskeinona on OikTL 36 §:n kohtuullistaminen. Sen mukaan ennakkohyväksyntää koskeva ehto voidaan tulkita kohtuuttomaksi huomioiden yllättävä tulos tarkistamisprosessissa. Ennakkohyväksyntä osoittaa kuitenkin tietoista ja pitkälle menevää riskin ottamista siitä, että lopputulos on itselle epäedullinen.<sup>348</sup>

Jotkut tutkijat pitävät uudelleenneuvotteluedon merkitystä joustavuuden luomisessa niin merkittävänä, että he katsovat uudelleenneuvotteluvollisuuden syntyvän ilman nimenomaista sopimusehtoa<sup>349</sup>. Osapuolilla voidaan siis ajatella olevan velvollisuus neuvotella keskenään olosuhteiden muutostilanteiden vaikutuksista sopimukseen, vaikkei tällaista ehtoa olisi sopimukseen nimenomaisesti kirjattu. Kuvatus uudelleenneuvotteluvollisuuden sisältö muodostuu kuitenkin vähintään yhtä ongelmalliseksi kuin nimenomaisen ehdonkin sisältö. Lisäksi, jos uudelleenneuvottelu jätetään sääntelemättä sopimuksessa, tulee neuvotteluvollisuuden syntyajankohta ja edellytykset vielä määriteltäviksi.<sup>350</sup>

## 5.4 Force majeure

Olosuhteet voivat muuttua sopijapuolista riippumattomista syistä<sup>351</sup>. Osapuoli tekee sopimusrikkomuksen epäonnistuessaan sopimusvelvoitteensa täyttämässä. Tähän lue-taan kuuluvaksi myös myöhästynyt tai virheellinen suoritus.<sup>352</sup> Force majeure tarkoittaa ylivoimaista estettä eli sopijapuoli ei voi tällaisessa tilanteessa häiriöttömästi tehdä so-pimuksen mukaista suoritusta ja siksi syyllistyy sopimusrikkomukseen.<sup>353</sup> Tällaisesta so-pimusrikkomuksesta ei tavallisesti aiheudu sopijapuolelle haitallisia seurauksia, kuten vahaingonkorvausvelvollisuutta.<sup>354</sup>

---

<sup>348</sup> Hemmo (2005), s. 144–145.

<sup>349</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 44.

<sup>350</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen.

<sup>351</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 199.

<sup>352</sup> UNIDROIT Principles (2016), ARTICLE 7.1.1 (Non-performance defined).

<sup>353</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 199.

<sup>354</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 199.

Anteeksiannettavissa sopimusrikkomus on, jos sopimuksen osapuoli kykenee osoittamaan rikkomuksensa johtuvan esteestä, jota se ei voinut hallita, eikä kohtuudella sopimusta tehtäessä huomioida, eikä esteen vaikutukset olleet vältettävissä tai voitettavissa. Tilapäisen esteen kohdalla anteeksiantaminen on voimassa kohtuullisen ajan. Kohtuullinen aika määritetään sen mukaan millaiset esteen vaikutukset sopimuksen täyttämiseksi ovat. Osapuolen, joka on laiminlyönyt veloitteensa täyttämisen, tulee ilmoittaa toiselle osapuolelle esteestä ja siitä millainen sen vaikutus on suoritukselle kohtuullisessa ajassa. Ilmoitusvelvollisuuden rikkomisesta voi aiheuta vahingonkorvausvelvollisuus.<sup>355</sup> Tällainen ylivoimainen este voi olla muun muassa sota, poikkeuksellinen luonnonkatastrofi, viranomaisen kielto, kauppasaarto, työsulku, kohde-esineen tuhoutuminen tai suorituksen lainvastaisuus<sup>356</sup>.

Ylivoimaista estettä koskeva tilanne voi kohdata kumpaa tahansa sopijaosapuolta tai momentikeskisessä sopimuksessa ketä tahansa sopijakumppaneista. Yleensä ylivoimaista estettä koskevat säännökset tulevat kuitenkin arvioitaviksi sopimussuhteessa luontoissuoritusvelvollisena olevan sopijaosapuolen osalta. Luontoissuoritusvelvollisena pidetään sitä sopijaosapuolta, jonka suoritusvelvollisuus on muuta kuin rahaa. Suoritushäiriöiden systematiikassa *force majeure* -tilannetta pidetään suoritusvelvollisen viivästyksenä.<sup>357</sup>

Kansainvälisissä pitkäaikaisissa sopimuksissa on käytössä yleensä yksi kolmesta *force majeure* -lauseketyypistä. *Force majeure* -käsite voidaan lausekkeessa määritellä nimenomaisesti, toisaalta niissä on myös mahdollista viitata ulkopuoliseen oikeuslähteeseen tai jättää määritelmä jopa kokonaan pois sopimuksesta.<sup>358</sup> *Force majeure* -lauseke sisältää usein yleisen kuvauksen *force majeure* -tilanteesta, sekä luettelon *force majeure* -tilanteiksi katsotuista tapahtumista, ja määräyksen ettei sopijapuolella ole

---

<sup>355</sup> UNIDROIT Principles (2016), ARTICLE 7.1.7 (*Force majeure*).

<sup>356</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 41, Saarnilehto & Annola (2018), s. 199 ja Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 8. Suoritushäiriöt ja niiden seuraamukset, Viivästyksen ja virheen seuraamukset, Luontoissuorituspakko.

<sup>357</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 199.

<sup>358</sup> Polkinghorne & Rosenberg (2015), s. 57.

suoritusvelvollisuutta force majeure -tilanteessa. Ylivoimaiset estetilanteet luetteloidaan pyritään siihen, että erikseen luetteloitu tilanne varmasti katsotaan sopimuksessa force majeure -tilanteeksi. Sopijapuolen tulee kuitenkin todistaa, että suorituksesta johtuu ylivoimaisesta esteestä.<sup>359</sup> Force majeure -lausekkeet etenevät yleensä myös kaksi vaiheisesti. Ensin suoritukseen varattua aikaa pidennetään määräajaksi ja tämän jälkeen, mikäli force majeure -tilanne ei poistu, muodostuu kummallekin osapuolelle oikeus sopimuksen purkamiseen.<sup>360</sup>

Force majeure -lausekkeet ovat vastuunrajoituksia. Niillä sopijapuolet siis rajaavat vastuutaan kokonaan tai osittain tilanteessa, jossa jokin yllättävä tapahtuma estää heitä tekemästä sovittua suoritusta.<sup>361</sup> Force majeure -lausekkeet ovat yleisiä kaupallisissa sopimuksissa ja yhteistyösopimuksissa, joissa osapuolten investoinnit ovat merkittäviä<sup>362</sup>. Erityisesti niitä käytetään olosuhdemuutoksiin varauduttaessa<sup>363</sup>. Jos kyseistä ehtoa ei sopimuksessa ole, sovelletaan kansallisessa lainsäädännössä mahdollisesti olevaa säännöstä ylivoimaisesta esteestä.<sup>364</sup>

Force majeure -lausekkeen tarkoituksena on ainakin selkeyttää ylivoimaisen suoritusesteiden määritelmää. Lisäksi sillä voidaan laajentaa vapautumisperusteita. Force majeure -tilanteiksi voidaan esimerkiksi määritellä raaka-aineiden saatavuuden heikentyminen, alihankkijoiden ja energian toimitusten häiriöt sekä koneiden rikkuminen. Koronakriisin myötä on noussut erityisen tärkeäksi huomioida ja määritellä sopimuksissa pandemiat, epidemiat sekä tartuntataudit force majeure -tilanteiksi. Lauseke sisällytetään sopimukseen suojaamaan joko toista tai molempia osapuolia tilanteessa, jossa jokin odottamaton ja merkittävä seikka estää heiltä sovitun suorituksen tekemisen.<sup>365</sup>

---

<sup>359</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Vastuunrajoitukset.

<sup>360</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 41.

<sup>361</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 7. Sopimuksen keskeinen sisältö, Keskeiset sopimusehdot, Vastuunrajoitukset.

<sup>362</sup> Hoppu (2020), s. 290 ja Nystén-Haarala (1998), s. 41.

<sup>363</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 40.

<sup>364</sup> Hoppu (2020), s. 290.

<sup>365</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 8. Suoritushäiriöt ja niiden seuraamukset, Vastuuta rajoittavat ehdot.

KKO:n tapauksessa 1963 II 88 oli rakennuksen kellarissa sijainneeseen varastoon, joka kuului osakkeenomistajalle, valunut vettä rankkasateen vuoksi. Sade oli vahingoittanut varastossa säilytettyjä tavaroita. Veden valuminen varastoon ei johtunut viemärin tai rakennuksen puutteista tai vioista, joten sen katsottiin johtuvan luonnonilmiöstä, jota voitiin pitää ylivoimaisena tapahtumana. Tästä syystä osakkeenomistajan vahingonkorvauskanne yhtiötä vastaan hylättiin.<sup>366</sup>

Tapaus on esimerkki luonnonilmiön aiheuttamasta force majeure -tilanteesta. Tapauksessa tulee myös hyvin ilmi asioiden selvitysjärjestys. Ensin tulee selvittää muut mahdolliset syyt vahingon synnylle kuin force majeure-tilanne. Tapauksesta voidaan päätellä, että mikäli kysymyksessä olisi sopimustilanne arvioitaisiin ensin, olisiko sopimus ollut täytettävissä jollain muulla kuin sovitulla tavalla ennen kuin selvitetään, onko kyseessä ollut ylittämätön este. Arvio tehdään aina tilannekohtaisesti.<sup>367</sup>

Sopimuksen rikkoutuessa vedotaan usein force majeure -lausekkeeseen. Tästä huolimatta sen suunnitteluun ei neuvotteluvaiheessa käytetä useinkaan sen tarvitsemaa ja ansaitsemaa vakavuutta. Sopimukseen saatetaan sisällyttää vain yleisluonteinen vakioehto, jota ei ole muotoiltu kyseiseen sopimussuhteeseen sopivaksi. Tästä voi aiheutua myöhemmin ongelmia, mikäli force majeure -tilanne toteutuu. Esimerkiksi voidaan ottaa sopimus, jossa on force majeure -lausekkeen lisäksi ostaja sitoutuu tavaroiden vastaanottamiseen tai maksamiseen. Tällöin ostaja voi olla periaatteessa velvollinen maksamaan tuotteista, vaikkei pysty niitä force majeure -tilanteen vuoksi vastaanottamaan. Näin olen myös force majeure -lausekkeiden yksilöllinen sopimuksen olot huomioiva muotoilu on tärkeää. Kansainväliset välimesoikeudet ovat myös haluttomia ilman selkeästi havaittavaa sopimusperustetta puuttumaan sopimukseen.<sup>368</sup>

---

<sup>366</sup> KKO:1963-II-88.

<sup>367</sup> KKO:1963-II-88.

<sup>368</sup> Polkinghorne & Rosenberg (2015), s. 50.

## 5.5 Hardship -ehto

Hardship on tilanne, jossa sopimuksessa alun alkaen ollut tasapaino järkkyy olennaisesti olosuhteiden muutosten vuoksi. Hardship -tilanne aiheutuu kustannusten dramaattisista muutoksista, jotka eivät ole ollut etukäteen ennustettavissa.<sup>369</sup> Muutoksen tulee vaikuttaa sopimukseen niin, että sen toteuttaminen muuttuu toiselle osapuolelle, joko alkuperäistä tarkoitusta edullisemmaksi tai raskaammaksi, mutta mahdottomuutta ei kuitenkaan edellytetä<sup>370</sup>. Sopimuksen sitovuus voi tällöin murtua, mikäli tarkat edellytykset täyttyvät<sup>371</sup>. Osapuoli on kuitenkin lähtökohtaisesti velvollinen täyttämään sopimusvelvoitteensa, vaikka niiden täyttäminen kävisi tälle osapuolelle raskaammaksi, kuin on alun alkaen suunniteltu<sup>372</sup>.

Hardship -tilanteen edellytyksinä kustannusten muutosten lisäksi on, että tapahtumat eivät ole tapahtuneet ennen sopimuksen solmimista tai ne eivät ainakaan ole tulleet tätä ennen haittaa kärsivän sopimuspuolen tietoon. Haittaa kärsivän osapuolen ei ole myöskään sopimusta tehdessä ollut kohtuudella mahdollista huomioida tapahtumia, eikä tämä osapuoli ole voinut vaikuttaa näihin tapahtumiin. Osapuoli ei ole myöskään saanut ottaa tällaisiin tapahtumiin liittyvää riskiä kantaakseen sopimuksessa.<sup>373</sup>

Haittaa kärsivän osapuolen on hardship -tilanteessa mahdollista pyytää sopimuksen uudelleenneuvottelua. Pyyntö on tapahduttava viivyttelämättä sen perusteet ilmoittaen. Uudelleenneuvottelupyynnön esittäminen ei suoraan vapauta haittaa kärsivää osapuolta suorituksestaan. Tilanteessa, jossa osapuolet eivät pääse yksimielisyyteen uudelleenneuvottelujen lopputuloksesta kohtuullisessa ajassa, he voivat viedä asian tuomioistuimen käsittelyyn. Tuomioistuin voi hardship -tilanteen havaitessaan, mikäli katsoo

---

<sup>369</sup> Kurkela (2003), s. 261 ja s. 266.

<sup>370</sup> Tieva (2008), s. 441–442 ja Nystén-Haarala (1998), s. 43.

<sup>371</sup> Kurkela (2003), s. 266.

<sup>372</sup> UNIDROIT Principles (2016), HARDSHIP ARTICLE 6.2.1 (Contract to be observed).

<sup>373</sup> UNIDROIT Principles (2016), HARDSHIP ARTICLE 6.2.2 (Definition of hardship).



seuraavat ratkaisut kohtuullisiksi, päättää sopimuksen tietyn ajan kuluttua ja sovittavilla ehdoilla tai muuttaa sitä palauttaen sopimustasapainon.<sup>374</sup>

Hardship -tilanne on huomioitu Suomen lainsäädännössä kauppalain (KL) 23 §:ssä, jonka mukaan:

Ostajalla on oikeus pysyä sopimuksessa ja vaatia sen täyttämistä. Myyjä ei kuitenkaan ole velvollinen täyttämään sopimusta, jos sille on olemassa este, jota myyjä ei voi voittaa, tai jos sopimuksen täyttäminen edellyttäisi uhrauksia, jotka ovat kohtuuttomia verrattuna ostajalle siitä koituvaan etuun, että myyjä täyttää sopimuksen.

Hardship -tilanne voidaan suomentaa taloudelliseksi liikavaikeudeksi.<sup>375</sup>

Hardship -lauseke sopimuksessa on ehto, jossa edellytetään sopimuksen tarkastamista, mikäli olosuhteiden muuttuminen on rikkonut alkuperäisen sopimuksessa vallinneen velvoitteiden tasapainon<sup>376</sup>. Ehdolla korjataan sopimuksissa olosuhteiden muutosten vaikutuksia<sup>377</sup>. Hardship -lausekkeet ovat muodoltaan yleislausekkeitä. Hardship -lausekkeet tulee siis määritelmällisesti erottaa esimerkiksi kustannusten, valuuttakurssien ja hintojen muutosten varalta tehdyitä ehdoista<sup>378</sup>. Käytännössä on kuitenkin olemassa myös sekamuotoisia lausekkeitä. Vaihtoehtoisten lauseketyyppien käyttäminen rinnakkain sopimuksessa on myös mahdollista.<sup>379</sup>

Hardship -ehdot voidaan määritellä korvausvastuusta tietyissä tilanteissa vapauttaviksi ehdoiksi<sup>380</sup>. Ehdossa voidaan esimerkiksi määritellä millaiset suoritusesteet ovat osapuolet luontoissuorituksesta tai vahingonkorvausvastuusta vapauttavia. Olosuhteiden muutokselle voidaan määritellä myös muu seuraus.<sup>381</sup> Ehdossa voidaan määrätä myös suoritusajanpidennyksestä tai vetäytymisoikeudesta<sup>382</sup>. Hardship ja force majeure -

---

<sup>374</sup> UNIDROIT Principles (2016), HARDSHIP ARTICLE 6.2.3 (Effects of hardship).

<sup>375</sup> Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), I Lähtökohdat, 3. Siviilioikeuden yleiset periaatteet, Liikavaikeus.

<sup>376</sup> Jokela (1978), s. 141.

<sup>377</sup> Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen.

<sup>378</sup> Jokela (1978), s. 141.

<sup>379</sup> Jokela (1978), s. 142.

<sup>380</sup> Häyhä (2004), s. 1442.

<sup>381</sup> Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen.

<sup>382</sup> Tieva (2008) s. 441–442.

lausekkeiden keskeinen ero on, että *force majeure* -lauseketta käytetään sopimuksen purkamiseksi tai suorituksen keskeyttämiseksi, kun *hardship* -lausekkeella pyritään turvaamaan sopimuksen jatkuminen.<sup>383</sup>

Hardshipin hyödyntämiseen käytännön sopimusehtona liittyy haasteita. Hardship -lausekkeen saattaminen sopimusteknisesti sellaiseen muotoon, josta mahdollisesti aiheutuvat tulkintaerimielisyydet eivät olisi ylitsepäaseättömiä, on yksi haaste. Näin ollen myös *hardship* -lausekkeen kohdalla palataan sopimuksen osapuolten yhteisen tarkoituksen selvittämisen tärkeyteen. Tarkoitus on saatava neuvotteluissa selville niin kattavasti, että se voidaan johtaa sopimusehtoihin, jotta niihin on mahdollista palata ja vedota sopimuksen kestäessä. Aktiivinen ja avoin vuoropuhelu nousee myös tässä keskeiseen rooliin.<sup>384</sup>

## 5.6 Sopeuttamislausekkeet

Sopimuksessa voidaan sopia millaiset olosuhdemuutosten vaikutukset ovat sopimuksen ehtoihin<sup>385</sup>. Tällaisia ehtoja voivat olla esimerkiksi sopeuttamislausekkeet, joita pitkäaikaisissa sopimuksissa käytetään usein. Sopeuttamislausekkeet voivat olla rakenteeltaan automaattisen sopeutusmekanismin sisältäviä tai eivät. Automaattista mekanismia sisältämätön lauseke toimii käynnistämällä neuvottelut, joissa mukautuksista sovitaan. Sopeuttamislausekkeiden sääntely ja rajoittaminen lainsäädännössä on mahdollista.<sup>386</sup> Mikäli sopimuksessa on määritelty, miten olosuhdemuutos vaikuttaa ehtoihin voi muutos olla toteutettavissa oikeusteitse, mikäli vastapuoli ei hyväksy muutosta ehtoihin<sup>387</sup>.

Automaattiset lausekkeet ovat käytetympiä pitkäaikaisissa yhteistyösuhteissa, empiiristen tutkimusten perusteella. Ne tarjoavat ratkaisun epätasapainoon tiettyyn rajaan asti, ja mikäli raja ylitetään eikä lauseke enää tarjoa ratkaisua käynnistyvät

---

<sup>383</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 43.

<sup>384</sup> Tieva (2008) s. 442

<sup>385</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen

<sup>386</sup> Nystén-Haarala (1998), s.42

<sup>387</sup> Saarnilehto ja muut (päivittyvä), III Sopimus, 6. Sopimuksen sitovuus, Muutoksiin varautuminen

uudelleenneuvottelut ja ratkaisua haetaan niiden avulla. Automaattisenmekanismin sisältävässä lausekkeessa yhdistyy näin ollen automaattisuus ja neuvottelut. Automaattisen mekanismin sisältäviä lausekkeitä ovat muun muassa hintojen tarkistus-, valuuttakurssi-, verot tai muut maksut huomioon ottavat lausekkeet sekä näiden yhdistelmät.<sup>388</sup>

Ulkoinen paine koskee yleisimmin sopimuksessa määriteltyjä hintoja. Hintojen tarkistuslausekkeiden avulla voidaan pyrkiä korjaamaan tasapainon häiriö tältä osin. Hinnan tarkistaminen voi olla mahdollista jopa ilman sopimukseen otettua sopeuttamislauseketta. Hintojen tarkistamislauseketta sovelletaan usein myös käytännötilanteissa laajemmin kuin sen kirjallisesta sanamuodosta voisi päätellä. Sopimusasiakirjaan on voitu sisällyttää ”karkea hintojen tarkistuslauseke”, jonka lopputulos käytännön soveltamistilanteessa voi olla epätäydellinen. Tällöin ongelman ratkaisuksi voidaan käyttää esimerkiksi toimitusmäärien muuttamista tai hinnanalennuksia. Ratkaisevan aseman saa sopeutuksesta aiheutuvat kustannukset.<sup>389</sup>

## 5.7 Indeksiehto

Indeksiehdolla tarkoitetaan sopimusehtoa, jolla hinta, vuokra tai muu rahamäärä, joka sisältyy sopimukseen, muuttuu rahanarvon muutosten mukaisesti<sup>390</sup>. Sopimuksessa määritelty vastike näin ollen sidotaan määrältään indeksiin. Indeksiksi voidaan esimerkiksi määrittää elinkustannusindeksi, yrityksen toimialakohtainen indeksi tai yleinen indeksi. Indeksiehdon avulla voidaan tarkastaa kustannustason muutosten vaikutuksia sopimukseen, suorituksen sisällön pysyessä samanlaisena.<sup>391</sup> Muutokset lasketaan indeksin perusarvosta indeksintarkastuksen ajankohtana. Perusarvo ja ajankohdat ovat yleensä määritetty indeksiehdossa.<sup>392</sup>

---

<sup>388</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 42.

<sup>389</sup> Nystén-Haarala (1998), s. 42.

<sup>390</sup> Tieteen termipankki, Hemmo, määritelmä.

<sup>391</sup> Hemmo (2005), s. 138 ja 140.

<sup>392</sup> Tieteen termipankki, Hemmo, selite.

Veromuutokset, jotka vaikuttavat osapuolten suoritusten kustannuksiin ovat myös mahdollisia pitkäkestoisen sopimuksen aikana. Usein sovitaan, ”että veron muutoksen vaikutus siirretään suoraan sopimuksen mukaiseen vastikkeeseen”. Veron muutosten kohdalla sopimuksessa on tärkeää mainita, että kohta koskee sekä veron korotuksen että alennuksen aiheuttamia vaikutuksia, jolloin mekanismi tarjoaa joustoa molempiin suuntiin. Veron ollessa sopimuksessa kustannustekijänä, sopimuksessa usein kannattaa käyttää ilmaisuna ”vero tai veronluonteinen maksu”, sillä on mahdollista, että veron kaltaisesta julkisoikeudellisesta maksusta käytetään muuta nimitystä kuin vero.<sup>393</sup>

Indeksiehdon käyttäminen pitkäaikaisissa sopimuksissa oli Suomessa määräaikaisella lailla indeksiehdon käytön rajoittamisesta kielletty vuoden 2012 loppuun asti<sup>394</sup>. Lailla kiellettiin ”hintojen, palkkojen, ansioiden tai muiden kustannusten kehitystä kuvaavan indeksin muutoksiin perustuvan indeksiehdon tai muun siihen verrattavan sidonnaisuuden ottaminen sopimukseen”. Kieltoon oli poikkeuksia eli kaikkia indeksiehtoja ei ollut kielletty. Sopimuksessa ollut säännöksen vastainen indeksiehto oli kuitenkin mitätön.<sup>395</sup> Indeksiehtoa on taas saanut käyttää kaikissa sopimuksissa vuodesta 2013 alkaen<sup>396</sup>.

---

<sup>393</sup> Hemmo (2005), s. 140.

<sup>394</sup> Tieteen termipankki, Hemmo, selite ja Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), II Velvoite, 6. Suorituksen sisältö, Suorituksen oikea sisältö, Indeksiehto.

<sup>395</sup> Saarnilehto ja muut (Päivittyvä), II Velvoite, 6. Suorituksen sisältö, Suorituksen oikea sisältö, Indeksiehto.

<sup>396</sup> Tieteen termipankki, Hemmo, selite.

## 6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Kuhunkin sopimussuhteeseen liittyy yksilölliset riskinsä, koska varsinkin pitkäkestoiset liikesopimukset omaavat usein omat erityispiirteensä<sup>397</sup>. Näiden riskien tunnistaminen on avain niiden huomioimiseen sopimuksissa<sup>398</sup>. Riskit voidaan tunnistaa riskienhallinnan avulla. Riskienhallinnassa riskit tunnistetaan, arvioidaan, käsitellään, seurataan, sekä kehitetään riskienhallinnan prosessia.<sup>399</sup> Riskien tunnistamiseksi oman yrityksen rakenteiden ja toimialan tuntemus sekä sopimuskumppaneiden liiketoiminnan tunteminen nousee keskeiseen asemaan<sup>400</sup>. Riskienhallinta voidaan nähdä osaksi laajempaa sopimushallintaa, jossa riskienhallinta yhdistyy sopimusten ja sopimustoiminnan kanssa. Sopimushallinta on toimintamalli, jolla yritysten on mahdollista kokonaisvaltaisesti hallita sopimuksiaan.<sup>401</sup> Erityisesti sopimushallinta toimii pitkäkestoisten yksilöllisten liikesopimusten kanssa<sup>402</sup>.

Riskienhallinta on ennakoivan oikeuden ilmentymä, koska ennakoivassa oikeudessa oikeudellisen relevanssin omaavia keinoja muun muassa riskien ehkäisyyn. Ennakoivassa oikeudessa keskeiseen rooliin nousee myös mahdollisuuksien saavuttaminen. Näihin molempiin näkökulmiin pyritään esimerkiksi vastaamaan luvussa 2.3.3 esitellyllä ”sopimusriskien ja – mahdollisuuksien hallintasuunnitelmalla”.<sup>403</sup> Ennakoivan oikeuden ideaan kuuluu myös olosuhteiden muutosten kohdalla etukäteen suunnitella toimintamallit sille, miten osapuolet voivat muutostilanteessa toimia silti saavuttaen sopimuksen tarkoituksen<sup>404</sup>.

---

<sup>397</sup> Hemmo (2005), s. 3 ja Tieva (2006), s. 243–244.

<sup>398</sup> Hemmo (2005) s. 3 ja Tieva (2009), s. 121.

<sup>399</sup> Keskitalo (2002), s. 242.

<sup>400</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1016 ja Sorsa (2009), s. 138.

<sup>401</sup> Tieva (2009), s. 121 ja 112–113.

<sup>402</sup> Hemmo (2005), s. 3 ja Tieva (2009), s. 112–113.

<sup>403</sup> Annola & Vahtera (2024), s.950, Haapio (2000), s.18 ja Ks. Haapio ja Siedel (2013).

<sup>404</sup> Finnegan (2021), s. 8.

Sopimussuhteen aikana tapahtuvat olosuhteiden muutokset ovat sopimusriskejä<sup>405</sup>. Olosuhteet voivat pitkäkestoissa liikesopimuksissa muuttua muun muassa yhteiskunnan muutoksen, yhtiöoikeudellisten muutosten, kustannusten nousun tai lakimuutoksen vuoksi<sup>406</sup>. Olosuhteiden muutokset voivat aiheuttaa sopimukseen epätasapainon alun perin vallinneen tasapainon tilalle<sup>407</sup>. Olosuhdemuutosten painoarvo sopimushallinnassa onkin suuri. Olosuhdemuutosten huomioimiseksi yrityksen tulee panostaa mahdollisimman kattavaan ennakoivaan sopimusvalmisteluun.<sup>408</sup>

Pitkäkestoiset liikesopimukset ovat usein yhteistoimintasopimuksia<sup>409</sup>. Yrityksen tulee ennen sopimukseen sitoutumista tietää, minkälaisen sopimuskumppanin kanssa se on aloittamassa yhteistyön<sup>410</sup>. Näitä tietoja voidaan pyrkiä hankkimaan sopimusneuvottelujen kautta<sup>411</sup>. Sopimusneuvotteluissa suunnitellaan sopimus osapuolten välille huomioiden siihen liittyvät riskit parhaan tietämyksen mukaan eli esimerkiksi olosuhdemuutosarvion jälkeen, joutuen kuitenkin huomioimaan suunnittelun kustannukset sopimuksesta saatavaan hyötyyn nähden<sup>412</sup>.

Olosuhdemuutosten yllätyksellisyydestä ja taloudellisista realiteeteista johtuen kaikkia olosuhteiden muutostilanteita ei voida sopimusneuvottelujen tai olosuhdemuutosarvion aikana havaita ja huomioida sopimuksessa suoralla ehdolla<sup>413</sup>. Tästä syystä sopimuksen laatiminen tavalla, joka mahdollistaa sen muutokset tarpeen vaatiessa on usein tehokas tapa sopimuksen ja yhteistyön jatkuvuuden varmistamisessa<sup>414</sup>. Olosuhdemuutosarvion on tärkeää aina olla tapauskohtainen<sup>415</sup>.

---

<sup>405</sup> Hoppu (2020), s. 295 ja Keskitalo (2002), s. 248.

<sup>406</sup> Hemmo (2005), s. 135.KKO 2019:13.Karhu (2004), s. 1453–1455.KKO:1993:20, Hemmo (2005), s. 149.

<sup>407</sup> Saarnilehto & Annola (2018), s. 184.

<sup>408</sup> Tieva (2009), s. 124.

<sup>409</sup> Tieva (2006), s. 243.

<sup>410</sup> Hemmo & Hoppu (Päivittyvä), 3. Sopimusoikeuden normisto ja sopimusriskit, Riskien hallinta, Sopimusprosessi.

<sup>411</sup> Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>412</sup> Kaave (2020), s. 15, Määttä (2005), s. 175 ja Tieva (2009), s. 124.

<sup>413</sup> Annola (2003), s. 50–51, Määttä (2005) s. 175 ja Nystén-Haarala (1998), s. 7.

<sup>414</sup> Annola & Vahtera (2024), s. 951.

<sup>415</sup> Norros (2008), s. 193.

Sopimuksen muuttumista voidaan toteuttaa joustavilla ehtorakenteilla, jotka voivat sisältää valmiin muutosmekanismin, kuten esimerkiksi indeksiehdolla<sup>416</sup>. Avoimemmaksi jätettyjen ehtojen toimivuus puolestaan perustuu osapuolten kyvykkyyteen neuvotella niistä tarpeen vaatiessa sopimuksen solmimisen jälkeen uudelleen<sup>417</sup>. Uudelleenneuvotteluehto ja esimerkiksi hardship -lausekkeen kaltainen ehto, joka pitää sisällään uudelleenneuvotteluehdon ottamisen osaksi sopimusta ovat myös jatkuvuutta turvaavia ehtoja<sup>418</sup>. Dynaamisten ehtojen ottaminen sopimukseen kuvastaa osapuolten hyväksyntää sille mahdollisuudelle, että sopimus voi sopimussuhteen aikana muuttua<sup>419</sup>. Vaikka force majeure -lausekkeen ottaminen sopimukseen force majeure -tilanteen toteutuessa johdattaa usein sopimussuhteen päättymiseen on sen sisällyttäminen pitkäkestoiseen liikesopimukseen kuitenkin perusteltua<sup>420</sup>.

Joustavien rakenteiden käyttäminen sopimuksissa on mahdollista sopimusvapauden, sopimussitovuuden ja lojaliteettiperiaatteen puitteissa. Sopimussitovuuden kohdalla erityisesti silloin, sitovuus liitetään järjestelyn tarkoitukseen. Lojaliteettiperiaate ohjaa sopimuksen täydentymistä ja antaa siihen välineitä. Lojaliteettiperiaate kuitenkin myös kontrolloi täydentymistä, koska täydentymisen pitää olla lojaliteetti periaatteen mukaisesti ennakoitavissa.<sup>421</sup>

Yrityksen ei pitäisi sitoutua sopimukseen, jonka on muotoilultaan epäselvä<sup>422</sup>. Epäselvästi muotoillut sopimusehdot eivät välttämättä toimikkaan niin kuin on ajateltu, kun olosuhteiden muutostilanne realisoituu, jos osapuolet ovat ymmärtäneet sen eri tavoin. Seuraukset voi omalle yritykselle olla yllätyksellisiä.<sup>423</sup> Näin ollen sopimuksen selkeään muotoiluun tulee neuvotteluvaiheessa panostaa, koska se turvaa liiketoiminnan

---

<sup>416</sup> Hemmo (2005), s. 137.

<sup>417</sup> Annola (2003), s. 31 ja Hemmo (2005), s. 137.

<sup>418</sup> Hemmo (2005), s. 137 ja UNIDROIT Principles (2016), *HARDSHIP ARTICLE 6.2.3 (Effects of hardship)*.

<sup>419</sup> Hemmo (2005), s. 137–138 ja Tieva (2006), s. 243.

<sup>420</sup> Hoppu (2020), s. 290 ja Nystén-Haarala (1998), s. 41.

<sup>421</sup> Annola (2003), s. 76–77, 79 ja 82 ja Tieva (2006), s.243.

<sup>422</sup> Kaave (2020), s. 16–17.

<sup>423</sup> Hemmo (2005), s. 8.

onnistumista<sup>424</sup>. Selkeästi muotoiltu sopimus kuvastaa yritysten yhteistoiminnan tavoitteita niin kuin ne on tarkoitettu ja toimii näin työkaluna turhien sopimusriitojen estämisessä<sup>425</sup>.

Ihmisten välisen kommunikaation merkitys korostuu keskeisimmäksi asiaksi niin riskien hallinnassa, sopimusneuvotteluissa kuin sopimusasiakirjan laadinnassakin<sup>426</sup>. Riskien tehokas hallinta ei onnistu ilman toimivaa kommunikaatiota yrityksen sisällä<sup>427</sup>. Sopimusneuvottelujen toteuttaminen ja asiakirjan ehtojen muotoilu tavalla, joka tuo esiin osapuolten näkemykset ja yhteisen tahtotilan ei onnistu ilman toimivaa kommunikaatiota sopimuksen osapuolten välillä<sup>428</sup>. Kommunikaation avulla sopimuksen osapuolten on mahdollista luottaa toisiinsa ja olla keskenään vuorovaikutuksessa<sup>429</sup>. Sopimuksen osapuolten välinen suhde voidaan nähdä sopimuksen kannalta jopa elintärkeäksi. Suhteen ollessa toimiva ja avoin myös sopimuksen päämäärä voidaan saavuttaa onnistuneesti.<sup>430</sup> Riidat voidaan, jopa tehokkaimmin välttää ylläpitämällä hyviä liikesuhteita<sup>431</sup>.

Olosuhteiden muuttuminen sopimussuhteen aikana on mielenkiintoinen ilmiö. Olosuhteiden muutokseen vastaaminen tavalla, joka mahdollistaa sopimussuhteen jatkamisen osapuolten välillä, voi olla mahdollista ennakoivan oikeuden, joustavien ja neuvottelun varaa jättävien sopimusehtomuotoilujen sekä asiakirjan ja sen sisältämien ehtojen selkeän ja käyttäjälähtöisen muotoilun avulla. Olosuhteiden muuttumisesta ei siis aina välttämättä aiheudu sopimuksen päättymistä.

---

<sup>424</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 155.

<sup>425</sup> Kaave (2020), s. 37–38.

<sup>426</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 128–130, Hemmo (2003 a), s. 129.

<sup>427</sup> Haapio & Siedel (2013), s. 128–130.

<sup>428</sup> Haapio (2013), s. 30 ja 27, Hemmo (2003 a), s. 129 ja Kaave (2020), s. 37–38.

<sup>429</sup> Nystén-Haarala (2017), s. 1016.

<sup>430</sup> Finnegan (2021), s. 37 ja Tieva (2006), s. 240

<sup>431</sup> Haapio (2000), s. 19.



## Lähteet

- Annola, V. (2003). *Sopimuksen dynaamisuus*. [väitöskirja, Turun yliopisto]. Vesa Antero Annola.
- Annola, V. (2016). *Sopimustulkinta : teoria, vaiheet, menettely*. (Sähkökirjalaitos). Talentum Pro. Noudettu 10.2.2025 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/GABBXXBTABGEC#piste:b0>
- Annola, V. & Vahtera, V. (2024). Strateginen yritysoikeus oikeustutkimuksessa, *Lakimies*, (7–8/2024), 935–956. Noudettu 29.4.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/1001210002.pdf>
- Autto, H. Haapio, H. & Pappila, M. (2024). Artificial intelligence in contract design – biodiversity offset contracts as an example. *Liikejuridiikka*, (3/2024), 8–36. Noudettu 29.4.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/1001000001.pdf>
- Carlsson, M. Fogelholm, C. Herler, C. Krook, Å. Lindqvist, A. Merikalla-Teir, H. Syrjänen, J. Tuominen, S. & von Weissenberg, U. (2014). *Sopimusriskit*. (Sähkökirjalaitos). Talentum. Noudettu 17.3.2025 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/BAHBHXBTDG#/kohta:1/piste:b692>
- Corrales Compagnucci, M. Haapio, H. & Hagan, M. (2021). *Legal Design : Integrating Business, Design and Legal Thinking with Technology*. (Sähkökirjalaitos). Edward Elgar Publishing Limited, ProQuest Ebook Central. Noudettu 21.4.2025 osoitteesta <http://ebookcentral.proquest.com/lib/trionia-ebooks/detail.action?docID=6793873>.
- Finnegan, M. (2021). *User-centered design: A key to contract simplification*. [väitöskirja, Vaasan yliopisto]. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-476-952-5>
- Haapio, H. (2000). Preventiivinen juridiikka ja ennakoiva sopimustoiminta: Liikesopimusriitojen ratkaisu tärkeää - yrityksille riitojen torjuminen tärkeämpää. *Oikeustieto*, (5/2000), 18–22. Noudettu 29.4.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/oikeustieto/1040009.pdf>
- Haapio, H. (2010). Visualising contracts and legal rules for greater clarity, *The Law Teacher*, 44:3, 391–394, DOI: 10.1080/03069400.2010.527126

- Haapio, H. (2013). *Next Generation Contracts: A Paradigm Shift*. [väitöskirja, Vaasan yliopisto]. Lexpert Ltd.
- Haapio, H. (2025). Yksityinen tiedonanto, 22.4.2025, Zoom.
- Haapio, H. & Siedel, G. (2013). *A Short Guide to Contract Risk*. (Sähkökirjalaitos). Taylor & Francis Group, ProQuest Ebook Central. Noudettu 3.3.2025 osoitteesta <http://ebookcentral.proquest.com/lib/tritonia-ebooks/detail.action?docID=1139928>
- Hartzell, A. & Vapaavuori, T. (2024). Törkeä huolimattomuus liikesopimussuhteissa ja vastuunrajoitukset. *Liikejuridiikka*, (2/2024), 8–38. Noudettu 24.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/1000990001.pdf>
- HE 181/2014 vp. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi tekijänoikeuslain muuttamisesta. Finlex. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2014/20140181>
- Hemmo, M. & Hoppu, K. (Päivittyvä). *Sopimusoikeus*. (Sähkökirjalaitos). Alma Talent Oy. Noudettu 21.4.2025 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/HAHBGXCTDG>.
- Hemmo, M. (2003 a). *Sopimusoikeus I* (2. painos). Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2003 b). *Sopimusoikeus II* (2. painos). Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2005). *Sopimusoikeus III*. Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2015). Sopimusriippuvuus ja kestopimuksen irtisanomisen edellytykset. *Liikejuridiikka*, (1/2015), 83–121. Noudettu 13.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/167420003.pdf>
- Hemmo, M. (2018). *Velvoiteoikeuden perusteet*. Unigrafia Oy.
- Hietala, H. Järvensivu, P. Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. (Päivittyvä). Yrityksen asiakirja- ja sopimusopas. (Sähkökirjalaitos). Alma Talent Oy. Noudettu 2.3.2025 osoitteesta [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/GABBXXBTAB-BEE#kohta:YRITYKSEN\(\(20\)ASIAKIRJA-\(\(20\)JA\(\(20\)SOPIMUSOPAS/](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/GABBXXBTAB-BEE#kohta:YRITYKSEN((20)ASIAKIRJA-((20)JA((20)SOPIMUSOPAS/)
- Hietanen-Kunwald, P. & Haapio, H. (2021). Effective dispute prevention and resolution through proactive contract design. *Journal of Strategic Contracting and Negotiation*. Noudettu 2.3.2025 osoitteesta

[https://osuva.uwasa.fi/bitstream/handle/10024/12905/Osuva\\_HietanenKunwald\\_Haapio\\_2021.pdf?sequence=2](https://osuva.uwasa.fi/bitstream/handle/10024/12905/Osuva_HietanenKunwald_Haapio_2021.pdf?sequence=2)

- Honkamäki, T. Kujanpää, E. & Pennanen, M. (2018). *Yritysjärjestelyjen käsikirja : kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus* (2. painos). (Sähkökirjalaitos). Alma Talent Oy. Noudettu 9.5.2025 osoitteesta [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/CAFBIKCTEB#kohta:YRITYS\(\(c4\)RJETELYJEN\(\(20\)K\(\(c4\)SIKIRJA/piste:b10648](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/CAFBIKCTEB#kohta:YRITYS((c4)RJETELYJEN((20)K((c4)SIKIRJA/piste:b10648)
- Hoppu, K. (2020). Force majeure -tilanteiden tulkinnasta erityisesti COVID-19-taudin yhteydessä. *Defensor Legis*, (3/2020), 289–307. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta [https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor\\_legis/210000001.pdf](https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor_legis/210000001.pdf)
- Häyhä, J. (2004). Sopimusoppi ja rauenneet edellytykset. *Lakimies*, (7–8/2004), 1437–1448. Noudettu 20.4.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/23980012.pdf>
- Jokela, H. (1978). Kestosopimusten sopeuttaminen muuttuneisiin olosuhteisiin. *Defensor Legis*, (1/1978), 133–171. Noudettu 9.4.2025 osoitteesta [https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor\\_legis/1002200015.pdf](https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor_legis/1002200015.pdf)
- Kaave, P. (2019) Vakiosopimukset ennakoivassa sopimustoiminnassa. *Liikejuridiikka*, (1/2019), 8–44. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/196000001.pdf>
- Kaave, P. (2020). Tehokkaampia vakiosopimuksia oikeudellisella muotoilulla. *Liikejuridiikka*, (2/2020), 8–53. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/liikejuridiikka/211200001.pdf>
- Karhu, J. (2004). Muuttuvat olosuhteet ja sopimuksen sitovuus. *Lakimies*, (7–8/2004), 1449–1463. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/23980013.pdf>
- Kauppalaki 27.3.1987/355*. Finlex. Noudettu 14.5.2025 osoitteesta <https://finlex.fi/fi/lainsaadanto/1987/355>
- Keskitalo, P. (2002). Sopimuksellisen riskienhallinnan teoria ja sen toimintamallit. *Teoksessa Ennakoiva sopiminen: Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskienhallinta, toim. Soile Pohjonen*, WSOY LAKITieto, 241–273.

- Kujala, J. Nystén-Haarala, S. & Nuottila, J. (2015). Flexible contracting in project business. *International journal of managing projects in business*, Vol.8 (1), 92–106. Noudettu 9.4.2025 osoitteesta <https://www-emerald-com.proxy.uwasa.fi/insight/content/doi/10.1108/ijmpb-10-2013-0062/full/pdf>
- Kurkela, M. (2003). *Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet*. Edita Publishing Oy.
- Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228*. Finlex. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228>
- Määttä, K. (2005). *Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa*. (Sähkökirjalaitos). Edita Publishing Oy. Noudettu 2.3.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/artikkelit/5533.pdf>
- Norros, O. (2008). Sopimusperusteiset muotovaatimukset. *Lakimies*, (2/2008), 183–211. Noudettu 20.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/51420001.pdf>
- Nystén-Haarala, S. (1998). *The Long-term Contract: Contract Law and Contracting*. [väitöskirja, Lapin yliopisto] Finnish Lawyers' Publishing.
- Nystén-Haarala, S. (2017). Ennakoivan sopimisen tutkimusmenetelmät. *Lakimies*, (7–8/2017), 1015–1035 Noudettu 31.3.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/183840007.pdf>
- Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624*. Finlex. Noudettu 9.5.2025 osoitteesta <https://finlex.fi/fi/lainsaadanto/2006/624>
- Polkinghorne, M. & Rosenberg, C. (2015). Expecting the Unexpected: the Force Majeure Clause. *Business law international*, Vol.16 (1), 49–64. Noudettu 8.5.2025 osoitteesta <https://www.proquest.com/docview/1687833617/fulltextPDF/9D1B7184C01F4A2BPQ/1?ac-countid=14797&sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Rudanko, M. (2004). Yritysjuridiikka – kauppaoikeutta vai liiketaloutta?. *Lakimies* (7–8/2004), 1225–1243. Noudettu 3.3.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/23980002.pdf>

- Saarnilehto, A. & Annola, V. (2018). *Sopimusoikeuden perusteet* (8.painos). (Sähkökirjalaitos). Alma Talent Oy. Noudettu 10.2.2025 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/JAGBEXDTEB>
- Saarnilehto, A. Annola, V. Hemmo, M. Karhu, J. Kartio, L. Tammi-Salminen, E. Tolonen, J. Tuomisto, J. & Viljanen, M. (Päivittyvä). *Varallisuus oikeus*. (Sähkökirjalaitos). Alma Talent Oy. Noudettu 10.2.2025 osoitteesta <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.proxy.uwasa.fi/teos/EAIBGXCTDG#>
- Salo, M. (2015). *Hyvä liiketoimintapäätös ja johdon vastuu* [väitöskirja, Vaasan yliopisto]. Talentum Media Oy.
- Sorsa, K. (2006). Elinkeinoelämä tarvitsee ennakoivaa sopimusosaamista. *Defensor Legis*, (1/2009), 128–147. Noudettu 9.4.2025 osoitteesta [https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor\\_legis/59320007.pdf](https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor_legis/59320007.pdf)
- Tieteen termipankki. & Hemmo, M. *indeksiehto*. Noudettu 20.4.2025 osoitteesta <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:indeksiehto>
- Tieva, A. (2006). Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. *Defensor Legis*, (2/2006), 240–251. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta [https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor\\_legis/31850005.pdf](https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor_legis/31850005.pdf)
- Tieva, A. (2008). Reagoivan sopimuksen idea sopimusteknisenä lähtökohtana, *Lakimies*, (3/2008), 433–453. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/52040004.pdf>
- Tieva, A. (2009). Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. *Defensor Legis*, (1/2009), 112–127. Noudettu 11.2.2025 osoitteesta [https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor\\_legis/59320006.pdf](https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/defensor_legis/59320006.pdf)
- Toivonen, N. & Kovalainen, J. (2023). Kohti ihmislähtoisempää oikeutta muotoilun avulla. *Lakimies*, (7–8/2023), 1179–1203. Noudettu 9.4.2025 osoitteesta <https://www-edilex-fi.proxy.uwasa.fi/lakimies/1001150009.pdf>
- UNITROIT Principles. (2016). Noudettu 20.4.2025 osoitteesta <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf>

## Oikeustapausluettelo

### Korkein oikeus

1963 II 88	s. 70–71
1993:20 ään.	s. 14
1994:96	s. 17–19
2019:13	s. 12–13