

Teemu Nordfors

# RAKENNUSRIITOJEN SOVITTELU

Kandidaatintyö  
Rakennetun ympäristön tiedekunta  
Elokuu 2020

# TIIVISTELMÄ

Teemu Nordfors: Rakennusriitojen sovittelu  
Mediation of construction disputes  
Kandidaatintyö  
Tampereen yliopisto  
Rakennustekniikka  
Elokuu 2020

---

Rakennusriidoiksi voidaan lukea laaja joukko rakentamista koskevia erimielisyyksiä. Pääasiassa nämä erimielisyydet realisoituvat yritysten välisissä konsultti- ja urakkasopimusten tulkinnoissa sekä rakennusprojektin aikana esiin nousevissa konflikteissa. Kyseiset riidat ovat usein merkittäviä taloudellisilta vaikutuksiltaan, jonka lisäksi niillä on usein kerrannaisvaikutuksia riidan osapuolten vaikutuspiiriin ulkopuolelle.

Tutkimuksessa tarkastellaan, minkälaisia eri riitojen ratkaisumenetelmiä on olemassa, ja erityisesti sitä, miten nämä menetelmät soveltuvat rakennusriitojen ratkaisemiseen. Tutkielmassa riidanratkaisutavat on jaoteltu perinteisiin ja vaihtoehtoihin riidanratkaisumenetelmiin. Perinteisiin riidanratkaisumenetelmiin kuuluvat tuomioistuinkäsittely, välimiesmenettely ja tuomioistuinsovittelu. Vaihtoehtoihin riidanratkaisumenetelmiin luetaan riidan osapuolten väliset neuvottelut sekä erilaiset sovittelumenettelyt. Sovittelumenettelyistä tarkastellaan erityisesti evaluatiivista ja fasilitatiivista sovittelua.

Perinteisillä riidanratkaisumenetelmillä on vahva asema rakennusalan konflikteja ratkaistessa. Perinteisten riidanratkaisumenetelmien etuna voidaan pitää erityisesti niiden ratkaisukeisyyttä. Tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä osapuolten riita saada ratkaistua osapuolia sitovasti ja annettu tuomio voidaan toimeenpanna tarvittaessa pakkokeinoin.

Oikeudenkäynti julkisessa tuomioistuimessa on tarkasti säänneltyä, eivätkä riidan osapuolet pääse vaikuttamaan esimerkiksi tuomioistuimen kokoonpanoon tai asioiden käsittelyjärjestykseen. Julkisia tuomioistuimia rasittavat lisäksi jutturuuhkista aiheutuvat pitkät käsittelyajat. Välimiesmenettelyä voidaan pitää julkista oikeudenkäyntiä joustavampana tapana ratkaista riita. Riidan osapuolet voivat itse vaikuttaa välimiesoikeuden kokoonpanoon ja asian käsittely voidaan aloittaa heti, kun välimiehet saadaan valittua. Välimiesmenettelyn kustannukset nousevat usein kuitenkin korkeiksi. Kustannusten takia välimiesmenettely ei sovellu erityisen hyvin pienten erimielisyyksien ratkaisemiseen, vaan se soveltuu paremmin laajojen ja salassa pidettävien riita-asioiden ratkaisemiseen.

Vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät ovat vapaaehtoisia tapoja ratkaista osapuolten välinen konflikti. Niiden etuja ovat käsittelyn joustavuus, matalat kustannukset sekä osapuolten mahdollisuus vaikuttaa käsittelyn kulkuun ja lopputulokseen. Usein nopein ja paras tapa ratkaista erimielisyys on osapuolten välinen ennakoiva sopiminen tai neuvottelu konfliktin vasta muodostuessa. Mikäli osapuolet ovat liian erimielisiä sovintoratkaisusta, voivat he turvautua puolueettoman ulkopuolisen henkilön, sovittelijan, apuun riidan ratkaisemiseksi. Sovittelija pyrkii aktiivisesti osapuolia tukemalla tai riidan sisältöä arvioimalla saamaan aikaiseksi sovintoehdotuksen, jonka riidan kummatkin osapuolet voisivat hyväksyä. Mikäli sovinto saadaan aikaiseksi, voidaan se vahvistaa osapuolten välisellä sovintosopimuksella.

Toisin kuin virallisissa menettelyissä, sovittelussa sovittelija ei voi antaa osapuolia sitovaa ratkaisua, vaan osapuolten tulee itse päästä sovintoon menettelyn päätteeksi. Mikäli osapuolet eivät pääse ratkaisuun neuvottelemalla tai sovittelemalla, voivat he jatkaa riidan ratkaisemista julkisessa tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä ratkaisun saamiseksi. Sovittelu sopii monenlaisten erimielisyyksien ratkaisemiseen, mutta se ei välttämättä ole tehokkain tapa ratkaista laajaa tai monimutkaista riitaa, jossa osapuolten näkemykset ovat valmiiksi kaukana toisistaan.

Avainsanat: vaihtoehtoinen riidanratkaisu, sovittelu, rakennusriita

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

# SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO .....	1
1.1 Tutkimuksen tausta .....	1
1.2 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelma ja tutkimuksen rajaukset .....	2
2. KONFLIKTINRATKAISUN PERUSMUODOT .....	4
2.1 Konfliktien jaottelu .....	4
2.2 Menettelytavan valinta .....	6
3. PERINTEISET RIIDANRATKAISUMENETELMÄT .....	7
3.1 Perinteisten riidanratkaisumenetelmien jaottelu .....	7
3.2 Tuomioistuinten riidanratkaisu .....	8
3.3 Välimiesmenettely .....	11
3.4 Tuomioistuinsovittelu .....	12
4. VAIHTOEHTOISET RIIDANRATKAISUMENETELMÄT .....	15
4.1 Vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien jaottelu .....	15
4.2 Osapuolten väliset neuvottelut .....	16
4.2.1 Asiantuntijalausunnot .....	18
4.2.2 Tavarantarkastajan lausunto .....	18
4.2.3 Osapuolten neuvottelema sovinto .....	19
4.3 Sovittelu .....	20
4.3.1 Evaluatiivinen sovittelu .....	22
4.3.2 Fasilitatiivinen sovittelu .....	23
4.3.3 Rajanveto evaluatiivisen ja fasilitatiivisen sovittelun välillä .....	23
4.4 Sovittelun vaiheet .....	24
5. RAKENNUSRIITOJEN VAIHTOEHTOINEN RATKAISEMINEN .....	28
5.1 Rakennusriitojen syyt .....	28
5.2 Ennakoiva sopiminen ja osapuolten väliset neuvottelut .....	29
5.3 Rakennusriitojen sovittelu ja vaihtoehtoiselta konfliktinratkaisulta odotetut ominaisuudet .....	31
6. YHTEENVETO .....	34
LÄHTEET .....	37

# 1. JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Ihmiset ja oikeudelliset toimijat joutuvat jatkuvasti erilaisiin kiistoihin ja konflikteihin päivittäisessä toiminnassaan. Konfliktien laajuus vaihtelee yksilöiden välisistä vähäisistä erimielisyyksistä laajoihin ja kalliisiin riitoihin, joiden taloudelliset ja inhimilliset seuraukset voivat olla hyvinkin merkittäviä. Usean osapuolen laajoissa yhteistoimintahankkeissa mielipiteiden ja intressien yhteentörmäyksiltä ei usein vältytä huolellisellakaan suunnittelulla.

Rakennusala on kansallisesti merkittävä ala. Suomen kansallisvarallisuudesta rakennetun ympäristön osuus on 76 % (565 miljardia euroa) ja ala työllistää noin 20 % kotimaisesta työvoimasta. (Rakennusteollisuus, 2020) Rakennusalan hankkeet ovat yleensä laajoja kokonaisuuksia. Ne sitovat huomattavan määrän resursseja ja yhdellä hankkeella onkin usein suuri määrä itsenäisesti toimivia osapuolia, joiden tulee toimia yhteisymmärryksessä hankkeen edetessä. Osapuolten erimielisyydet aiheuttavat häiriöitä rakennusprosesseihin ja ala onkin herkkä erilaisille konflikteille. Rakennusriitojen ratkaiseminen perinteisesti tuomionistuinprosessin tai välimiesmenettelyn kautta on sekä kallista että hidasta. Riidan negatiivisten vaikutusten ehkäisemiseksi osapuolten olisikin usein kannattavinta yrittää päästä yhdessä sovintoratkaisuun varsinaisen riidanratkaisuprosessin sijaan

Vaihtoehtoisen konfliktinratkaisun ideologia ja sen teoreettisten lähtökohtien kehittäminen aloitettiin Yhdysvalloissa 1960-luvulla perusoikeus- ja kuluttajalainsäädännön uudistamisen yhteydessä. Huomattiin, että kyseisten oikeuksien toteuttaminen oli vaikeaa oikeudellisen järjestelmän kautta, sillä oikeudenkäynnit olivat hitaita ja kalliita, eivätkä ne sopineet erityisen hyvin pienempien erimielisyyksien ratkaisemiseen. 1980-luvulla myös liike-elämän vaikuttajat kiinnostuivat vaihtoehtoisista konfliktinratkaisumenetelmistä. Herännyt mielenkiinto kohdistui oikeudenkäynneissä havaittuihin ongelmiin, erityisesti korkeisiin oikeudenkäyntikuluihin. (Ervasti 2013, s. 6) Havaittujen ongelmien seurauksena todettiin tarve kehittää joustavampia ja kustannustehokkaampia konfliktinratkaisumenetelmiä oikeudenkäyntien vaihtoehdoksi. Vaihtoehtoisille konfliktinratkaisumenetelmille ominaista on pyrkiä välttämään muodollisten prosessien ongelmakohtia. Osapuolten välisissä neuvotteluissa voidaan prosessista tehdä joustava ja käsiteltävän asian mukaan

muovautuva kokonaisuus, joka tarjoaa konfliktin osapuolten erimielisyyksille mielekkään ratkaisuvaihtoehdon.

## **1.2 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelma ja tutkimuksen rajaukset**

Tutkielman päätutkimuskysymyksenä voidaan pitää vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen, erityisesti asiantuntijasovittelun, soveltuvuutta rakennusalaalla syntyvien erimielisyyksien ratkaisumenetelmäksi. Tutkielmassa pyritään selvittämään vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien hyötyjä ja haittoja verrattuna perinteisiin riidanratkaisumenetelmiin, kuten tuomioistuinkäsittelyyn, tuomioistuinsovitteeluun sekä välimiesmenettelyyn.

Tutkielman pääasiallinen metodi on kirjallisuuskatsaus yhdistettynä kvantitatiiviseen analyysiin. Lähdeaineistona käytetään pääasiassa kotimaista lainsäädäntöä, oikeus- ja rakennuskäytäntöä sekä sovittelua käsittelevää kirjallisuutta. Konflikti-termi voidaan ymmärtää esimerkiksi osapuolten tarpeiden, intressien ja/tai tavoitteiden yhteensopimattomuudeksi tai ristiriidaksi, joka aiheuttaa jännitteen kahden tai useamman osapuolen välillä (Ervasti & Nylund 2014, s. 7). Riita-termillä taas viitataan usein juridisoituihin konflikteihin, joista on leikattu pois oikeudellisesti epärelevantit seikat (Ervasti 2013, s. 2). Termien määrittelyerosta huolimatta mainittuja termejä käytetään tutkielmassa osin päällekkäin kuvaamaan osapuolten välille muodostuneita erimielisyyksiä.

Tutkielmassa käsitellään siviiliprosessiin kuuluvia yritysten välisiä yksityisoikeudellisia riitoja. Rikosprosessi sekä hallintoasiat jätetään tarkastelun ulkopuolelle. Konfliktinratkaisutavat on seuraavissa luvuissa jaoteltu perinteisiin riidanratkaisumenetelmiin (viralliset menettelyt) ja vaihtoehtoisii riidanratkaisumenetelmiin. Riita-asioiden käsittelyssä keskitytään pääasiassa kotimaisiin riidanratkaisu- ja sovittelukäytäntöihin.

Tutkielma jakautuu kahteen pääosaan. Ensimmäisessä osassa käydään läpi tutkimuksen konfliktinratkaisun perusmuodot ja perinteiset riidanratkaisumenetelmät. Jälkimmäisessä osassa tarkastellaan vaihtoehtoisia riidanratkaisumenetelmiä, niiden soveltumista rakennusriitojen ratkaisemiseksi sekä käydään läpi tutkimuksen tulokset.

Tutkielman toisessa luvussa käydään läpi lyhyesti konfliktinratkaisun perusmuodot, niiden jaottelu sekä konfliktinratkaisuun liittyvän menettelytavan valinnan perusteita. Kolmannessa luvussa käydään pääpiirteittäin läpi perinteiset riidanratkaisumenetelmät sekä niiden edut ja haitat. Tarkoituksena on antaa yleiskuva perinteisistä riidanratkaisumenetelmistä ja luoda pohjaa sille, miksi asiantuntijasovittelu saattaisi olla tehokkaampi tapa ratkaista rakennusalan konflikteja.

Neljännessä luvussa tarkastellaan vaihtoehtoisia riidanratkaisumenetelmiä. Tarkastelun kohteena ovat erityisesti osapuolten väliset neuvottelut sekä fasilitatiivinen (intressipohjainen) ja evaluatiivinen (arvioiva) sovittelumalli.

Viidennessä luvussa tutkitaan esiteltyjen sovittelumallien soveltuvuutta rakennusriitojen ratkaisumenetelmänä. Tarkoituksena on pyrkiä vastaamaan erityisesti siihen, miten sovittelumallit sopivat eri tilanteisiin sekä verrata sovittelumalleja perinteisiin riidanratkaisumenetelmiin. Viimeisessä luvussa käydään läpi tutkimuksen tulokset yhteenvedon muodossa ja tehdään niistä johtopäätökset.

## 2. KONFLIKTINRATKAISUN PERUSMUODOT

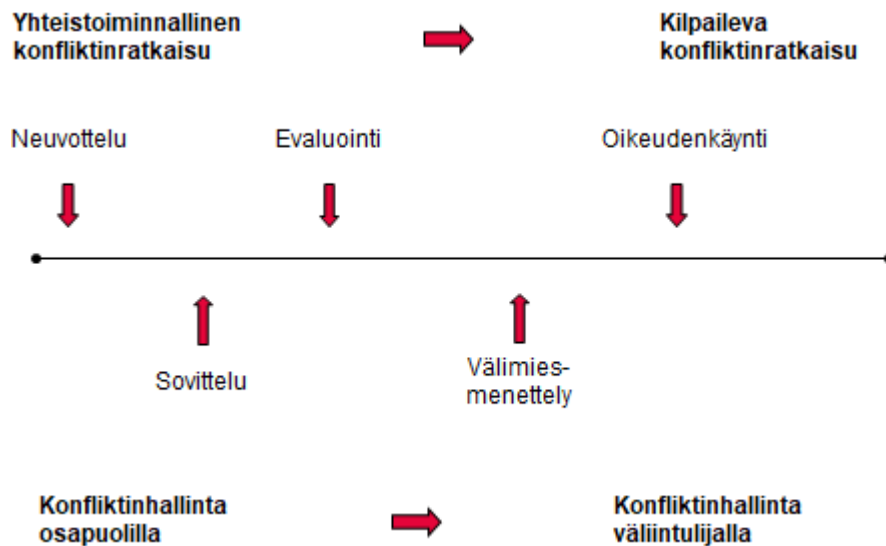
### 2.1 Konfliktien jaottelu

Konflikteja ja konfliktinratkaisua on lähestytty useista eri tieteenaloista ja teoriaperinteistä käsin. Erilaisiin tutkimuksellisiin lähestymistapoihin on liittynyt erilaisia ideologisia, teoreettisia ja käsitteellisiä lähtökohtia, jotka eivät ole selkeästi erotettavissa toisistaan, vaan ne ovat osittain päällekkäisiä tai lomittaisia. Lähestymistavoista osa on puhtaan käytännöllisiä ja osa teoreettisemmin painottuneita. Konflikteja on saatettu lähestyä makroteorioiden tasolla tai konkreettisimmilla mikrotason teorioilla. (Ervasti 2000, s. 1241)

Yrityksen riita-asiat voidaan jaotella kolmeen ryhmään (Nyblin 2012, s. 1):

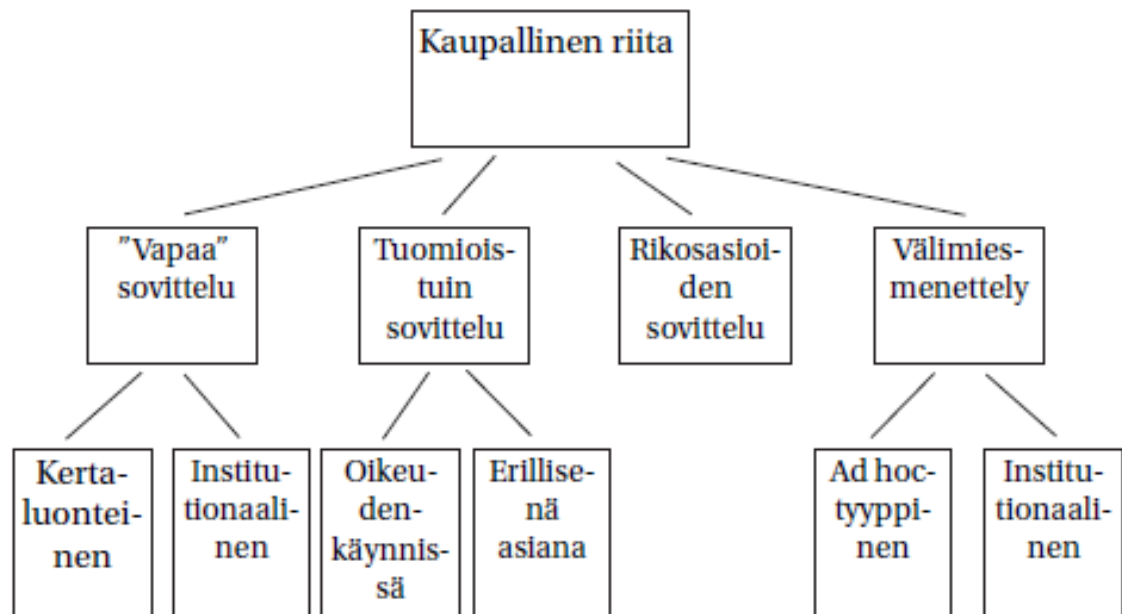
1. varsinaiset riita-asiat, jotka ratkotaan viime kädessä tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä
2. rikosasiat, joissa yritys on asianomistajan asemassa tai joku yrityksen työntekijöistä tai muista edustajista on epäilty tai syytetty
3. hallintoasioita koskeva muutoksenhaku ja eräät hallintomenettelyyn liittyvät asiat.

*Ervasti* (2016) on jaotellut konfliktit kilpailevaan konfliktinratkaisuun ja yhteistoiminnalliseen konfliktinratkaisuun (kuva 1). Jaottelun mukaan kilpailevaan konfliktinratkaisuun kuuluvat oikeudenkäynti ja välimiesmenettely. Yhteistä näille menettelyille on se, että prosessi on säännelty ja konfliktinhallinta on väliin tulijalla (tuomioistuin, välimiehet). Yhteistoiminnallisessa konfliktinratkaisussa (vaihtoehtoinen riidanratkaisu) konfliktinhallinta on riidan osapuolilla. Riidanratkaisutapa on tällöin heidän, lainsäädännön sallimissa rajoissa, vapaasti valittavissaan.



**Kuva 1.** Konfliktinratkaisun jaottelu (Ervasti 2016, s. 35)

Vaihtoehtoisessa riidanratkaisussa vaihtoehtoisuus korostuu myös sovittelun sisällä. Sovittelun perusvaihtoehtoja on kolme: vapaa sovittelu (asiantuntijasovittelu), viranomaisjohtoinen sovittelu (tuomioistuinsovittelu) ja sovittelu välimiesmenettelyssä. Rikosasioiden sovittelu tarjoaa sovittelua riita-asioissa, joissa vähintään yksi asianosainen on luonnollinen henkilö. Kuvassa 2 on visualisoitu kaupallisen riidan sovittelun eri vaihtoehdot.



**Kuva 2.** Kilpailevat sovittelujärjestelmät (Koulu 2006, s. 37)



Osapuolten valittavana on kaksi julkista sovittelujärjestelmää, tuomioistuinsovittelu ja rikosasioiden sovittelu. Tuomioistuinsovittelu muistuttaa huomattavasti institutionaalista yksityistä sovittelua, jossa seurataan ennalta sovittuja pelisääntöjä. Mainittujen sovittelemallien perustava eroavuus seuraa siitä, että tuomioistuinsovittelun säännökset tulevat suoraan lainsäädännöstä (oikeudenkäymiskaari (4/1734), laki riita-asioiden sovittelusta ja sovinnon vahvistamisesta yleisissä tuomioistuimissa (394/2011) ja laki rikosasioiden ja eräiden riita-asioiden sovittelusta (1015/2005)). Yksityinen sovittelu hakee menettelytapansa viime kädessä osapuolten yksityisautonomiasta eli osapuolten vapaudesta valita, miten sovittelu toimitetaan. Välimiesmenettelyn voidaan riidanratkaisumuotona katsoa sijoittuvan vaihtoehdoisen ja virallisen riidanratkaisun välille, sillä menettely sisältää piirteitä kummastakin menettelytavasta. (Koulu 2006, s. 37–41) Rikosasioiden sovittelu ei sovi yritysten väliseen riidanratkaisuun, mutta muut edellä esitetyt tavat ovat käytettävissä kaikissa yritysten välisissä konflikteissa.

## 2.2 Menettelytavan valinta

Edellä esitelty jaottelu on näennäisesti selkeä. Konfliktin osapuolet voivat valita, käyttävätkö he riidanratkaisuun virallisia vai vapaamuotoisia menettelytapoja. Valinta muuttuu kuitenkin selvästi haastavammaksi, kun osapuolet joutuvat arvioimaan omia intressejään ja niiden painoarvoa riidan ratkaisutavan valinnassa. Valintaan voivat vaikuttaa monet eri tekijät, kuten riidanratkaisun lopullisuus ja toimeenpantavuus, käsittelyn kesto ja julkisuus, mahdolliset haitat liikesuhteille jne. Yritykset joutuvat jokaisen konfliktin kohdalla pohtimaan, mikä on juuri kyseisessä tapauksessa optimaalisin tapa toimia.

Oikeudenkäynneissä tai riidoissa ylipäättään ei aina ole kysymys vain oikeussuojan hakemisesta. Käräjäoikeuksissa pannaan toisinaan vireille kanteita, joiden ensisijainen tarkoitus ei ole riidan ratkaiseminen, vaan esimerkiksi vastapuolen painostaminen tai tunnepohjainen toiminta. Joissain oikeudenkäynneissä ei viime kädessä voita kukaan muu, paitsi riidan osapuolia edustaneet asiamiehet. (Nyblin 2012, s. 6) Konfliktien, erityisesti oikeudellisten konfliktien, syntymistä kannattaa pyrkiä ehkäisemään ennakoivalla toiminnalla. Ehkäiseviä keinoja ovat esimerkiksi hyvin neuvotellut sopimukset, ennalta sovitut riidanratkaisutavat, osapuolien väliset neuvottelut erimielisyyksien alkuvaiheessa ja konfliktin sovittelu ennen sen oikeudellistamista.

## 3. PERINTEISET RIIDANRATKAISUMENETELMÄT

### 3.1 Perinteisten riidanratkaisumenetelmien jaottelu

Tämän tutkielman määrittelyn mukaisesti perinteisiksi riidanratkaisumenetelmiksi katsotaan oikeudenkäynti tuomioistuimessa, tuomioistuinsovittelu, välimiesmenettely sekä muut säännellyt prosessit. Kyseisille menettelyille yhteistä on, että ne ovat virallisia menettelyjä, joiden avulla riita saadaan ratkaistuksi osapuolia sitovasti ja lopullisesti. Vaihtoehtoisina riidanratkaisutapoina voidaan pitää muita vapaamuotoisia menettelyjä, joilla osapuolet pyrkivät keskenään sovintoon.

Riita-asiat viedään Suomessa poikkeuksellisen harvoin tuomioistuinten käsiteltäviksi. Empiiriset tutkimukset osoittavat, että riitaisten siviili- ja kauppaoikeudellisten juttujen määrä suhteutettuna väkilukuun on Suomessa pienempi kuin muualla Euroopan unionissa. Vuonna 2017 kyseinen suhdeluku oli Suomessa 0,1 sataa asukasta kohden, kun taas esimerkiksi Ruotsissa vastaava luku oli 0,6, Alankomaissa 0,9, Saksassa 1,5 ja Ranskassa 2,5 sataa asukasta kohden. (Siro & Aaltonen 2019, s. 758) Luvut osoittavat, että valtaosa riidoista ei päädy oikeudenkäyntiin tai välimiesmenettelyyn, vaan ne ratkaistaan asianosaisten keskenään neuvottelemalla sovinnolla.

Lisäksi on olemassa muita riidanratkaisun tapoja, mutta myös näiden muiden tapojen sisältö palautuu aina viime kädessä joko oikeudenkäyntiin, välimiesmenettelyyn tai siihen, että riita ratkaistaan sovinnollisesti tai muuten vapaaehtoisuuteen perustuvasti. Rajanveto perinteisten ja vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien välille ei aina ole aivan yksinkertaista. Erilaisissa sovitteluun ja vapaaehtoisuuteen perustuvissa menettelyissä saattaa olla perinteiselle riidanratkaisulle tyypillisiä piirteitä, ja vastaavasti oikeudenkäyntiin tai välimiesmenettelyyn yhteydessä saatetaan pyrkiä neuvottelemalla sovintoon. (Nyblin 2012, s. 115)

*Nyblin* (2012, s. 141) on listannut eräitä näkökulmia, jotka on riidanratkaisun aloittamista koskevassa päätöksenteossa, tapauksesta riippuen, syytä ottaa huomioon:

1. Mikä on konfliktin taloudellinen intressi ja millaiset ovat riidanratkaisun odotettavissa olevat taloudelliset vaikutukset?
2. Miten riidanratkaisun suhteen tehty päätös vaikuttaa yrityksellä mahdollisesti oleviin muihin samankaltaisiin asioihin?

3. Miten tärkeää yrityksen olisi saada erimielisyys nopeasti ratkaistuksi vai voiko yritys hyväksyä, että se on lopullisesti ratkaisematta hyvinkin pitkän ajan?
4. Onko yrityksen järkevää sitoa omia sisäisiä resurssejaan mahdollisesti hyvinkin pitkään kestävään konfliktiin?
5. Millaisia vaikutuksia konfliktilla voi olla suhteessa yrityksen eri sidosryhmiin?

Esitetyistä näkökulmista nähdään, että riidanratkaisua koskeva päätöksenteko edellyttää osapuolilta tarkkaa intressiharkintaa. Punnintaa voidaan tehdä esimerkiksi prosessin nopeuden, kalleuden tai julkisuuden perusteella. Isommissa riita-asioissa tulee myös ottaa huomioon riidan vaikutukset ulkopuolisiin osapuoliin nähden. Esimerkiksi yleisessä tuomioistuimessa oikeudenkäynti ja päätökset perusteluineen ovat julkisia. Käsittelyn julkisuus saattaa johtaa siihen, että yritys saa hankalan maineen markkinoilla ja tämä voi vaikuttaa haitallisesti uusien hankkeiden käynnistymiseen (Oksanen, Laine & Kaskiaro, 2019).

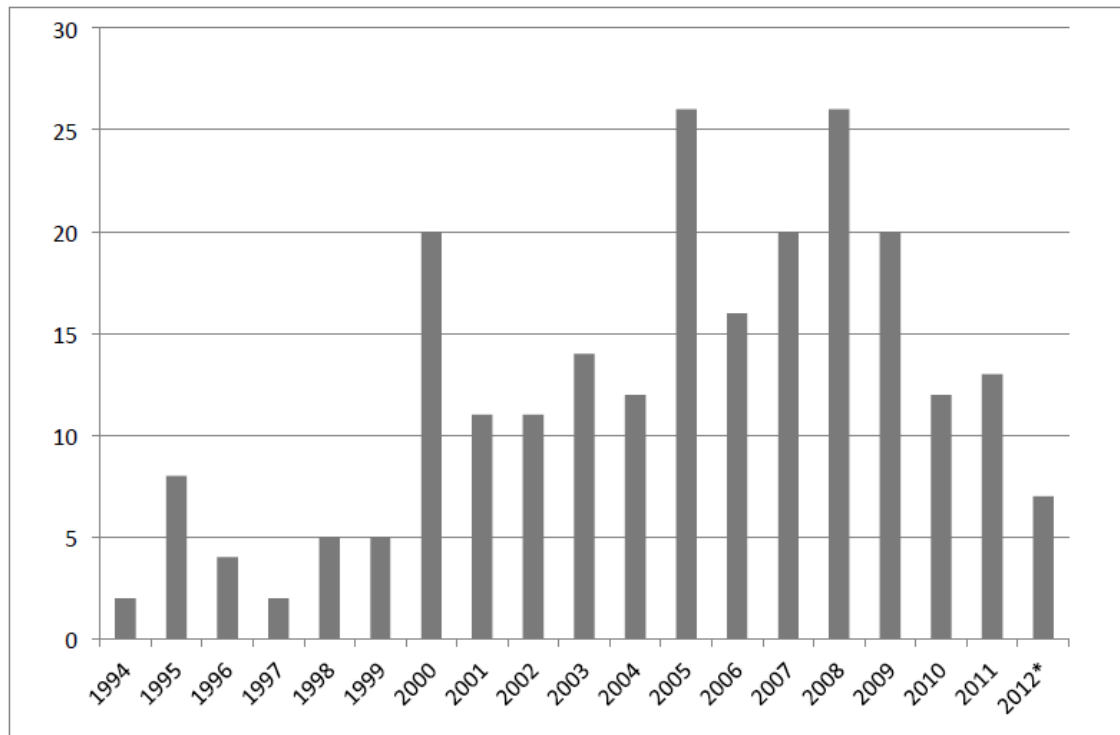
### 3.2 Tuomioistuinten riidanratkaisu

Yleisissä tuomioistuimissa prosessin lajeja ovat siviiliprosessi (esimerkiksi riita-asiat) ja rikosprosessi (sovelletaan rikosoikeutta). Yleisten tuomioistuinten lisäksi riitoja ratkotaan hallinto-oikeuksissa ja erityistuomioistuimissa (markkinaoikeus, työtuomioistuin ja vakuutus-oikeus). Siviiliprosessilla tarkoitetaan riita-asian oikeudenkäyntiä, jossa on kyse yksityisoikeudellisen vaateen toteuttamisesta kanteella. (Linna 2019, s. 4)

Riita-asian oikeudenkäynti voi tulla vireille joko normaalilla ('laajalla') haastehakemuksella tai niin sanotulla suppealla haastehakemuksella. Suppealla hakemuksella tarkoitetaan hakijan riidattomaksi ilmoittamia summaarisia asioita, jotka ratkaistaan yleensä yksipuolisella tuomiolla. Käräjäoikeuden pääasiaa koskevaa ratkaisua riita-asiaassa kutsutaan tuomioksi. Tuomion perusteluissa tulee ilmoittaa, mihin seikkoihin ja oikeudelliseen päättelyyn ratkaisu perustuu. Perusteluilla on suuri merkitys, sillä niiden avulla asianosaiset ymmärtävät mihin tuomio perustuu, ja he voivat tarvittaessa hakea muutosta tuomioon tämän tiedon varassa. (Linna 2019, s. 99) Mikäli tuomioon ei haeta muutosta, tulee tuomio lainvoimaiseksi ja samalla oikeusvoimaiseksi, jolloin se on täytäntöönpantavissa ulosottoteitse tai muulla tavalla.

Summaariset eli riidattomat asiat ovat selkeä enemmistö ratkaistuissa jutuissa. Vuonna 2017 summaarisia asioita saapui käräjäoikeuksiin hieman yli 400 000 kappaletta, kun taas laajoja riita-asioita ratkaistiin vajaa 9 000 kappaletta. (Linna 2019, s. 4) Suomessa ei ole kaupallisiin tai rakentamisen riitoihin erikoistuneita tuomioistuimia, eikä rakennus-

riitojen määrää ole erikseen tilastoitu. *Ryynänen* on tilastoinut hovioikeuksien rakennusurakkariitoja koskevat ratkaisut aikavälillä 1.1.1994-3.7.2012. Kyseisenä ajanjaksona hovioikeudet antoivat 234 urakkariidaksi tilastoitua ratkaisua sellaisissa urakkariidoissa, joissa osapuolina ei ollut kuluttaja. Keskimäärin ratkaisuja annettiin noin 13 kappaletta vuodessa. (*Ryynänen 2013, s. 856–857*) Kuvassa 3 on esitetty hovioikeuksien antamat ratkaisut vuosittain.



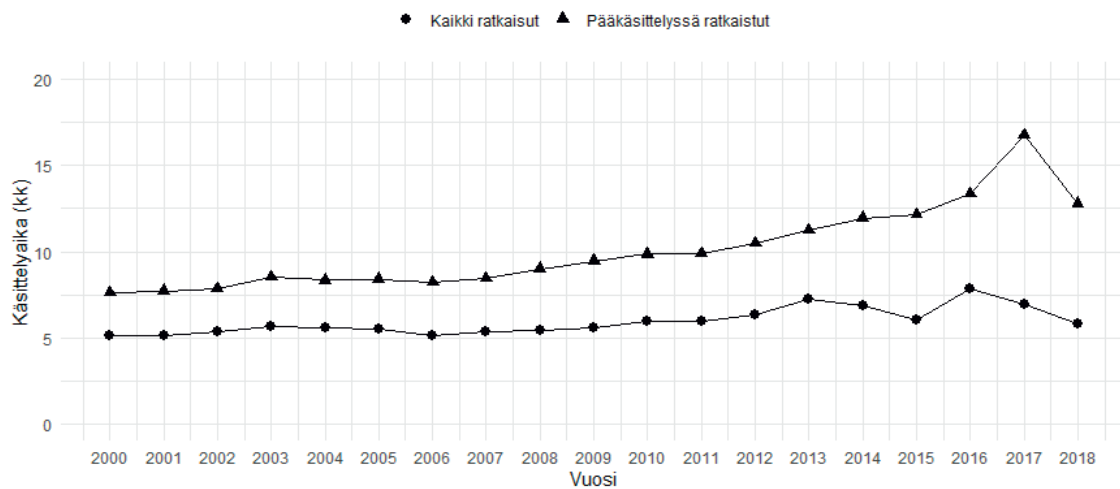
**Kuva 3.** Tapausten lukumäärä vuosittain (*Ryynänen 2013, s. 857*)

Kuvassa näkyy ratkaistujen urakkariitojen määrän kasvava trendi 2000-luvulla. Ratkaistujen asioiden määrän lisäksi myös niiden taloudellinen merkitys on kasvanut. Otannan aikana tilastoidun 234 tapauksen vaatimusten yhteenlaskettu rahamäärä oli kokonaisuudessa 50.528.828 euroa ja vuositasolla 2.731.288 euroa. Rakennuskustannusindeksillä korjattuna ratkaistujen vaatimusten rahamäärä vaihteli vuositasolla vuoden 1994 38.199 eurosta vuoden 2010 4.646.357 euroon. (*Ryynänen 2013, s. 857*)

Hovioikeuden ratkaisuilla ei ole samanlaista ennakkoratkaisu-arvoa kuin korkeimman oikeuden ratkaisuilla, mutta niiden tosiseikastot antavat runsaasti tietoa käytännön rakennusriitojen ongelmatilanteista. Koska asian käsittely korkeimmassa oikeudessa edellyttää valituslupaa, jäävät monen tapauksen hovioikeuksien ratkaisujen varaan, jolloin hyvin perustellut hovioikeusratkaisut tarjoavat käyttökelpoisen argumentin lainopille yhdessä

muiden perustelujen kanssa. Huomionarvoista on, että koska huomattava osa rakennusalan riidoista ratkaistaan välimiesmenettelyssä, perustuu alan tuomioistuinoikeuskäytäntö yksittäistapauksiin, eikä se anna kokonaiskuvaa alan oikeuskäytännön linjoista. (Marjasuo 2013, s. 6)

Tuomioistuinten käsittelyajat riita-asioissa ovat pitkiä. Riita-asioiden, joissa toimitetaan pääkäsittely, mediaanikäsittelyaika oli vuonna 2018 noin 12,8 kuukautta. Kaikkien riita-asioiden mediaanikäsittelyaika puolestaan oli 5,8 kuukautta. Käsittelyajat olivat pisimmät Helsingin kärjäoikeudessa, jossa vastaavat ajat olivat pääkäsittelyn kanssa 25,8 kuukautta ja ilman pääkäsittelyä 11,8 kuukautta. (Siro & Aaltonen 2019, s. 770) Kuvassa 4 on kuvattu riita-asioiden mediaanikäsittelyaikojen kehitystä 2000-luvulla.



**Kuva 4.** Mediaanikäsittelyajat kärjäoikeuksissa 2000–2018 (kk). (Siro & Aaltonen 2019, s. 770)

Tuomioistuinkäsittely on pitkä ja kallis prosessi, joka ohjaa rakennusriidan osapuolia erimielisyyksien jälkijätöiseen hoitamiseen ja lopullisten ratkaisujen hakemiseen vasta vastaanoton tai taloudellisen loppuselvityksen aikana tai jopa sen jälkeen. (Keinänen 2008, s. 379) Pitkien käsittelyaikojen ja prosessin kalleuden lisäksi tuomioistuinkäsittelyiden ongelmina voidaan nähdä mm. tarpeettomien suullisten käsittelyjen pitäminen, liian seikkaperäiset haastehakemukset, liian pitkälle menevä kirjelmien vaihto ja pääkäsittelyä koskevien säännösten joustamattomuus. (Ervasti 2005, s. 12)

### 3.3 Välimiesmenettely

Välimiesmenettely on nykyään varsin yleinen riidanratkaisumenettely yritysten välisissä liike-elämän riitaisuuksissa. Välimiesmenettely on lailla (laki välimiesmenettelystä (967/1992)) säädeltyä toimintaa, joka soveltuu sellaisten yksityisoikeudellisten riitakysymysten ratkaisemiseen, joissa voidaan tehdä sovinto. *Koulu* (2006, s. 40–41) kuvailee välimiesmenettelyä yksityiseksi oikeudenhoidoksi tai lainkäytöksi, jossa tehdään ero ad hoc -tyyppisen ja institutionaalisen menettelyn välille. Välimiesmenettelyä voidaankin pitää vaihtoehtoisen ja virallisen riidanratkaisun eräänlaisena välimuotona, joka saa vaikutteita sekä formaalista tuomioistuinprosessista että vaihtoehtoisista riidanratkaisumenetelmistä.

Välimiesmenettelyssä ei ole kyse sovittelumenettelystä, vaan välimiesoikeus antaa asiassa auktoritatiivisen ratkaisunsa. Riita ratkaistaan välimiesten (välimiesoikeus) antamalla välitystuomiolla, jos riidan osapuolet ovat erillisessä välityssopimuksessa tai ai-neelliseen sopimukseen sisältyvässä välityslausekkeessa sopineet, että mahdollinen riita ratkaistaan välimiesmenettelyssä. Välimiesoikeuden antama ratkaisu on lopullinen, eikä siihen voi hakea muutosta. Mahdollisissa jälkikäteen todetuissa virhetilanteissa välitystuomio voidaan tuomioistuimessa kumota tai katsoa mitättömäksi. (Linna 2019, s. 135–136)

Osapuolten välinen sovinto on mahdollinen myös välimiesmenettelyssä, ja välimiehet voivat riidan asianosaisten pyynnöstä vahvistaa saavutetun sovinnon välitystuomiolla. (Linna 2019, s. 135) Oikeuskirjallisuudessa on lähdetty siitä, että asianosaisten saavuttama sovinto sitoo tietyn varauksin välimiehiä. Välimiesten tehtävä on kuitenkin arvioida, ovatko sopimuksen määräykset heitä velvoittavia, ja onko osapuolten saavuttama sopimus vahvistettavissa. (Koulu 2012, s. 174)

*Hemmon* (2005) mukaan välimiesmenettelyn etuina voidaan pitää käsittelyn nopeutta, joustavuutta, asiantuntemusta, salassapitoa ja osapuolten mahdollisuutta vaikuttaa välimiesoikeuden kokoonpanoon. Käsittely on *nopea*, koska tuomiosta ei voi valittaa eikä menettely ole sidottu tuomioistuinprosessin tavoin muodolliseen käsittelyyn. Välimiesmenettelyssä ei myöskään ole jutturuuhkia ja käsittely voidaan aloittaa heti, kun välimiesoikeus on tullut nimetyksi. Käsittely on *joustava*, koska prosessi voidaan räätälöidä asianosaisten toivomusten ja jutun laadusta seuraavien tarpeiden mukaan. Osapuolet voivat myös sopia kirjallisten lausumien ja todistelun laajuuden rajoittamisesta sekä todistelun toteuttamistapaa koskevista yksityiskohdista. Käsittely on *salainen*, koska välimiesmenettely ei ole miltään osin julkista ja koko riidan olemassaolo ja sen osapuolet pysyvät

salassa julkisuudelta. Koska osapuolilla on mahdollisuus vaikuttaa välimiesoikeuden koonpanoon, voidaan jäseniksi valita juuri kyseisen alan erityisasiantuntijoita. Käytäntö lisää välimieskoonpanon asiantuntemusta kyseisen riidan käsittelyssä ja riidan osapuoli pääsee varmistamaan, että välimiesoikeuteen kuuluu joka tapauksessa yksi hänen erityistä luottamustaan nauttiva välimies. (Keinänen 2008, s. 62–63)

Väl miesmenettely ei kulurakenteensa vuoksi sovellu erityisen hyvin rahalliselta arvoltaan vähäisten riitojen ratkaisemiseen. Kauppakamarin väl mieslautakunnan laskurilla arvioiden 1.000.000 euron suuruisen riidan ratkaiseminen 3 hengen kokoonpanolla maksaa keskimäärin 80.000 euroa ja 100.000 euron suuruisen riidan ratkaiseminen keskimäärin 29.000 euroa. Arvioidut palkkiomäärät eivät sisällä arvonlisäveron osuutta tai muita mahdollisia veroja tai maksuja, jotka saatetaan periä väl miehen palkkiosta. (väl mieslautakunta, 2020)

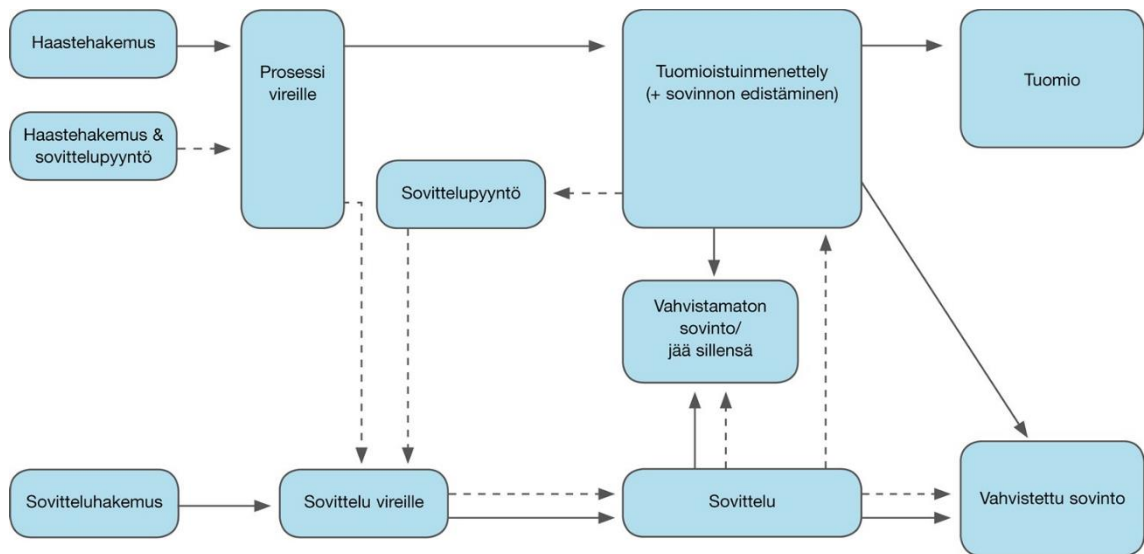
Välitystuomion etuna on, että riita saadaan ratkaistua osapuolia sitovasti ja nopeasti. Tuomion lopullisuus voidaan nähdä kuitenkin myös ongelmallisena. Jos riidan osapuoli kokee annetun ratkaisun epäoikeudenmukaisena, ei siitä ole mahdollista valittaa korkeampaan instanssiin kuten tuomioistuimessa. Myös osapuolten oikeusturvan voidaan katsoa olevan väl miesmenettelyssä jossain määrin julkista tuomioistuinkäsittelyä heikompi. Tuomioistuinkäsittelyssä menettely on tarkasti säänneltyä ja tuomari johtaa prosessia kysymällä osapuolilta oikeita kysymyksiä sekä ohjaamalla heitä asian käsittelyssä oikeaan suuntaan. Väl miesmenettelyssä menettely on vapaamuotoisempaa ja osapuolet vastaavat pääosin itse heille tärkeiden seikkojen esille tuomisesta sekä niiden ajamisesta. Tämä saattaa johtaa siihen, että riidan ratkaisemiseksi relevantteja seikkoja saattaa jäädä käsittelemättä.

### **3.4 Tuomioistuinsovitte lu**

Tuomioistuinsovitte lu on kohtuullisen nuori instituutio suomalaisessa oikeusjärjestelmässä. Laki riita-asioiden sovittelusta tuomioistuimissa (663/2005) tuli voimaan vuoden 2006 alussa ja sitä uudistettiin vuonna 2011 Lailla riita-asioiden sovittelusta ja sovinnon vahvistamisesta yleisissä tuomioistuimissa (394/2011). Lailla säädetään tuomioistuinsovitte lusta ja tuomioistuimen ulkopuolella toimitetun sovinnon vahvistamisesta.

Tuomioistuinsovitte lu voi alkaa suoraan hakemuksesta (ilman edeltävää oikeudenkäyntiä) tai vireillä olevassa riita-asian oikeudenkäynnissä. Sovittelun edellytyksenä on, että asia soveltuu sovitte ltavaksi ja sovittel u on tarkoituksenmukaista osapuolten vaatimuksiin nähden. Riita-asian oikeudenkäynnissä sovittelun aloittamista tulee pyytää, ennen kuin valmistelu päättyy. Kuten muidenkin sovittelumenettelyjen, myös tuomioistuinsovitte l u n

käynnistymisen edellytyksenä on, että sovittelu on vapaaehtoista ja että kumpikin osapuoli suostuu sovittelun aloittamiseen (esim. KKO 2018:55). Toisin kuin yksityisessä sovittelussa, tuomioistuinsovittelussa sovittelijana toimii aina käräjäoikeuden tuomari, ei ulkopuolinen yksityinen henkilö. Sovittelun yleisiä periaatteita noudattaen sovittelu tulee toteuttaa tasapuolisuutta ja puolueettomuutta noudattaen, eikä sovittelija saa omaksua ennakoasennetta siitä, miten asia tulisi ratkaista. (Linna 2019, s. 127–128) Kuvassa 5 on kuvattu riita-asioiden eteneminen siviiliprosessissa ja erillisessä tuomioistuinsovittelussa.



**Kuva 5.** Tuomioistuinsovittelu Suomessa (Ervasti 2017, s. 204)

Tuomioistuinsovittelun kulkua ei ole säädetty erikseen lailla, eikä siihen soveltu yleinen prosessioikeudellinen sääntely. Sovittelua koskevat säännökset koskevat lähinnä sovittelun puitteita, kuten sovittelun edellytysten tarkistamista ja sovinnon vahvistamista. Itse sovittelua määrittää pitkälti intressipohjainen fasilitatiivinen eli tukeva sovittelumalli. Tuomioistun päättää sovittelun aloittamisesta tilannekohtaisen harkinnan perusteella. Konflikti ei soveltu tuomioistuinsovitteluun, jos konflikti on liian kärjistynyt, eikä realistisia mahdollisuuksia sovintoon näin ollen ole. Sovittelua ei tule aloittaa myöskään silloin, mikäli toisella osapuolella on selkeitä oikeusturvaodotuksia ja oikeudenkäynti arvioidaan asianmukaisemmaksi menettelytavaksi. Lisäksi osapuolten tosiasiallinen asema on otettava huomioon sovittelun aloittamisesta päätettäessä. Mikäli osapuolet eivät ole tasaveroisessa asemassa ja tämän vuoksi on mahdollista, että osapuoli ei osaa valvoa sovittelussa asianmukaisesti etuaan, tulee sovittelu jättää aloittamatta. Tuomioistuinsovittelu päättyy vahvistettuun sovintoon tai asian sillensä jäämiseen. Sovittelussa asia voi jäädä sillensä, jos osapuolet eivät pääse asiassa sopuun tai jos he eivät halua vahvistaa saavuttamaansa sovintoa. Jos asiassa on myös oikeudenkäynti vireillä, asia palaa sovittelun



epäonnistuttua riitaprosessiin, jossa se voi päätyä tuomioon, vahvistettuun sovintoon tai asian sillensä jäämiseen. (Ervasti 2017, s. 203)

Laki riita-asioiden sovittelusta ja sovinnon vahvistamisesta yleisissä tuomioistuimissa mahdollistaa tuomioistuimen ulkopuolella syntyneen sovinnon vahvistamisen tuomioistuimessa. Sovinnon vahvistamisen jälkeen sovinto rinnastuu tuomioon ja se voidaan panna täytäntöön viime kädessä pakkokeinoin. Tuomioistuimessa voidaan vahvistaa myös Euroopan unionin jäsenvaltiossa tehty sovinto, jos se koskee rajat ylittävää riitaa. Jotta sovittelussa syntynyt sovinto voidaan vahvistaa tuomioistuimessa, tulee kyseessä olla sopimuksen, sääntöjen tai muun vastaavan järjestelyn perusteella toimitettu jäsenelty (esimerkiksi Suomen Asianajajaliiton sovintomenettely tai Keskuskauppakamarin välimieslautakunnan hallinnoima sovittelu) menettely, jossa riita-asian osapuolet pyrkivät itse vapaaehtoisesti ratkaisemaan riitansa sovittelijan avustuksella. Muita vaatimuksia vahvistettavalla sovinnolle ovat riita-asian dispositiivisuus, sovittelijan koulutus (sovitteluun koulutettu henkilö) sekä sovinto, joka on kirjoitettu kirjallisen sopimuksen muodossa, josta käyn ilmi sovinnon sisältö. (Linna 2019, s. 131–132)

Mikäli edellä mainitut vahvistettavan sovinnon vaatimukset täyttyvät ja sovinto halutaan vahvistaa täytäntöönpanokelpoiseksi, asia pannaan vireille osapuolten yhteisellä hakemuksella tai yhden osapuolen hakemuksella, kun toinen osapuoli on antanut siihen suostumuksensa. Tuomioistuin ei saa vahvistaa sovintoa, joka on lain vastainen, selvästi kohtuuton, loukkaa sivullisen oikeutta tai on sellainen, ettei sitä voi panna täytäntöön siten kuin ulosottokaassa säädetään. Tuomioistuimen vahvistamaan sovintoon saa hakea muutosta. Muutoksenhakuoikeus koskee vahvistamisen edellytyksiä, mutta ei sovinnon sisältöä.

## 4. VAIHTOEHTOISET RIIDANRATKAISUMENETELMÄT

### 4.1 Vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien jaottelu

Vaihtoehtoisiksi riidanratkaisumenetelmiksi on tässä tutkielmassa määritelty muut kuin edellä esitetyt perinteiset riidanratkaisumenetelmät. Laajasti ymmärrettynä on olemassa lukemattomia vaihtoehtoisia tapoja ratkaista osapuolten väliset erimielisyydet. Tämän vuoksi vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät on rajattu koskemaan osapuolten välisiä neuvotteluja, niihin kuuluvia asiantuntijalausuntoja sekä vapaamuotoisia sovittelumenettelyjä.

Vaihtoehtoiset menettelymuodot ovat usein helpommin lähestyttäviä kuin tuomioistuimet, eikä oikeudenkäynti aina ole realistinen vaihtoehto esimerkiksi kustannusten ja oikeudenkäyntiin kuluvan ajan vuoksi. Osapuolten mahdollisuudet vaikuttaa menettelyn kulkuun ovat myös merkittävästi suuremmat kuin perinteisten riidanratkaisumenetelmien ollessa kyseessä.

Vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät toimivat myös eräänlaisina puskureina tuomioistuimille, sillä niiden vaikutuksesta kaikki riidat eivät päädy tuomioistuimiin asti. Nykyinen tuomioistuinlaitos tukkeutuisi, jos kaikki konfliktit päättyisivät tuomioistuinten käsiteltäväksi. Toimiva tuomioistuinlaitos turvaa vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien toimivuuden, sillä mahdollisuus saattaa asia tuomioistuimen ratkaistavaksi vaikuttaa merkittävästi osapuolien sitoutumiseen vaihtoehtoisissa menettelyissä syntyneisiin ratkaisuihin. (Tuomioistuinlaitoksen kehittämiskomitean mietintö KM 2003:3, s. 25)

Vaihtoehtoisten menettelyiden lähtökohtana ei ole juridiikka tai pyrkiminen aineellisoikeudellisesti oikeaan ratkaisuun, vaan siinä pyritään tyydyttämään osapuolten intressit ja tarpeet epävirallisella menettelyllä. Tyypillistä on myös osapuolten roolin ja osallistumisen korostaminen. Oikeudenkäynnissä äänessä ovat yleensä lakimiehet asianosaisten ollessa sivuroolissa, kun taas vaihtoehtoisissa menettelyissä osapuolet ovat pääroolissa ja äänessä. Vaihtoehtoisten menettelyjen taustalla on ajatus siitä, että osapuolet tuntevat itse parhaiten ongelmansa ja osaavat parhaiten itse ratkaista riitansa. Menettelyjen julkisuudessa on myös selvä ero. Oikeudenkäynnit yleisissä tuomioistuimissa ovat lähtökohtaisesti julkisia, kun taas vaihtoehtoiset menettelyt ovat osapuolten välisiä ja usein salassa pidettäviä. (Ervasti 2013, s. 10)

Rakennusala ja sen käytäntöjä ei ole yleisesti säädelty spesifeillä laeilla, vaan osapuolten toimintaa säätelevät pääasiassa heidän keskenään sopimat sopimusehdot sekä alan

yleiset käytännöt. Rakennusalan yleiset sopimusehdot (rakennusurakan yleiset sopimusehdot, YSE 1998) ja konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot, KSE 2013) ovat alan toimijoiden yhdessä laatima ja hyväksymät sopimusehdot, joita käytetään laajasti erilaisissa suunnittelu- ja rakennussopimuksissa. Yleisten sopimusehtojen voidaan katsoa jossain määrin paikkaavan lainsäädännön jättämää aukkoa rakennusalan sääntelyssä.

Yleiset sopimusehdot määrittelevät ensisijaiseksi riidanratkaisukeinoksi osapuolten väliset neuvottelut. YSE 89 §:n yleisen periaatteen mukaan erimielisyyksissä ratkaisu on pyrittävä löytämään neuvottelemalla sopimusasiakirjojen määräyksistä, niiden tulkinnasta ja niistä ilmenevistä periaatteista. KSE 2013 kohdan 10.2 mukaan osapuolten tulee pyrkiä ensisijaisesti sopimaan mahdolliset erimielisyydet neuvottelemalla joko suoraan tai nimeämiensä edustajien välityksellä. KSE 2013 neuvotteluelvoitetta täydentää kohta 10.3, jonka mukaan osapuolten on pyrittävä yhteisesti hankkimaan asiantuntijalausunto sopivaksi katsomaltaan taholta, mikäli neuvotteluilla ei löydetä kohtuullisessa ajassa ratkaisua syntyneisiin riitakysymyksiin.

Yleisten sopimusehtojen säännökset erimielisyyksien ratkaisemiseksi eroavat hieman toisistaan. YSE 1998 92 §:n mukaan erimielisyydet on jätettävä käräjäoikeuden ratkaistavaksi, mikäli osapuolet eivät pääse neuvottelemalla yhteisymmärrykseen. Välimiesmenettelyn käyttäminen on kuitenkin mahdollista, mikäli osapuolet ovat asiasta näin sopineet. KSE 2013 kohdassa 10.4 puolestaan todetaan, että sopimusta koskevat erimielisyydet ratkaistaan lopullisesti Keskuskauppakamarin välimiesmenettelyssä. Jos molemmat osapuolet niin sopivat, on riita-asia kuitenkin jätettävä käräjäoikeuden ratkaistavaksi.

Yleiset sopimusehdot ohjaavat varsin vahvasti osapuolia löytämään ratkaisun mahdollisiin erimielisyyksiin neuvottelemalla. Kevennettyjen riidanratkaisumenettelyiden tarkoitus on ohjata osapuolet ratkaisemaan erimielisyydet ilman pitkiä ja kalliita muodollisia prosesseja. Yleiset sopimusehdot eivät kuitenkaan ole pakottavaa säädäntöä, eivätkä ne ole katsottavissa yleiseksi kauppataivaksi. Osapuolten tulee näin ollen viitata yleisten sopimusehtojen käyttöön keskinäisessä sopimuksessa, mikäli ehtojen halutaan olevan osa sopimusta. Osapuolet voivat myös vapaasti valita, mitä ehdoista sovelletaan ja missä laajuudessa. (Junnonen 2014, s. 63)

## **4.2 Osapuolten väliset neuvottelut**

Neuvottelu-termin määrittelemine ei ole aivan yksiselitteistä, ja termille onkin annettu kirjallisuudessa runsaasti erilaisia määritelmiä. Laajasti ymmärrettynä neuvottelu sisältää lähes kaikki vuorovaikutuksen muodot, joilla osapuolet pyrkivät konfliktitilanteessa vaikuttamaan toisiinsa. Mnookin (2003, s. 1081) on määritellyt neuvottelun yhteiseksi

päätöksenteoksi vuorovaikutteisessa kommunikaatiossa, jossa osapuolilla on toisistaan poikkeavat intressit, tarkoituksena päästä sopimukseen. (Ervasti & Nylund 2014, s. 103)

Erilaisia neuvottelumalleja on mallinnettu ja jäsennetty useilla eri tavoilla. Toisistaan voidaan erottaa esimerkiksi *distributiivinen* neuvottelu (osapuolet pyrkivät maksimoimaan oman voittonsa) ja *integratiivinen* neuvottelu (pyritään tilanteeseen, jossa kaikki voittavat). Ero voidaan tehdä myös *asemiin perustuvan* neuvottelun ja *intressipohjaisen* neuvottelun, *yhteistoiminnallisen* neuvottelun ja *kilpailevan* neuvottelun, *ongelman ratkaisuun perustuvan* ja *vastakkainasetteluun* perustuvan neuvottelun välille. Neuvottelumallien jaottelussa usein toinen neuvottelumalli edustaa ”pehmeämpään”, yhteistyötä painottavaa toimintatapaa ja toinen ”kovempaa”, kilpailevaa toimintatapaa. (Ervasti & Nylund 2014, s. 105) Tässä yhteydessä ei ole mahdollista paneutua syvällisemmin erilaisiin neuvottelustrategioihin, mutta edellä esitetystä saa käsityksen jaottelun perusideasta ja siitä, kuinka usealla tavalla neuvotteluja on mahdollista kategorisoida.

Rakennusriidoissa ensisijaisena konfliktinratkaisumenetelmänä on osapuolten välinen neuvottelu. Lähtökohtana on, että neuvottelijat haluavat keskustella keskenään erimielisyydestä ja löytää siihen ratkaisun. Richbellin (2001) mukaan neuvottelu on yleensä mahdollinen, kun:

1. osapuolet saavat yhdessä tunnistaa riidanalaiset kysymykset
2. osapuolten edut, tavoitteet ja tarpeet eivät ole täysin yhteensovittamattomia
3. osapuolet ovat neuvotteluissa tasavertaisia
4. osapuolilla on tarve tehdä yhteistyötä saavuttaakseen tavoitteensa
5. ulkopuoliset rajoitteet kuten maine, kustannukset ja tavoitellun tuloksen epävarmuus kannustavat osapuolia yhteistyöhön
6. osapuolet pystyvät vaikuttamaan toisiinsa siten, että he toimivat yhteiseksi hyödyksi tai vahingon välttämiseksi
7. pikainen ratkaisu on tärkeä
8. osapuolten mielestä vaihtoehtoiset menettelytavat eivät ole yhtä tehokkaita kuin neuvottelemisen.

(Keinänen 2009, s. 48)

Neuvottelun onnistuminen edellyttää, että osapuolilla on yhteinen halu ja intressi saada aikaan haluttu lopputulos. Edellä listattujen, neuvottelun mahdollistavien asioiden lisäksi on oleellista, että neuvottelussa vallitsee hyvä ilmapiiri. Tämä edellyttää sitä, että osa-

puolet luottavat toisiinsa ja tulevat keskenään toimeen, jotta yhteydenpito ja neuvotteluratkaisun löytäminen on ylipäättänsä mahdollista. Kun osapuolilla on luottamus toisiaan kohtaan, keskusteluyhteys on hyvä ja heillä on aito halu löytää asiaan sovinnollinen ratkaisua, voidaan neuvottelua pitää kaikkien osapuolien kannalta parhaana mahdollisena tapana ratkaista erimielisyydet.

#### **4.2.1 Asiantuntijalausunnot**

Neuvottelussa voidaan missä vaiheessa tahansa turvautua asiantuntijan apuun tilanteissa, joissa erimielisyyden kohteena olevaan asiaan halutaan puolueeton näkemys, tai asian ratkaiseminen vaatii erityisasiantuntemusta. Asiantuntija voi antaa erimielisyydestä suositusmuotoisen lausunnon, jonka voi pyytää yksipuolisesti oman näkemyksensä tueksi tai neuvotteluratkaisun saavuttamiseksi yhteisesti. Niin halutessaan osapuolet voivat myös pyytää heitä sitovan asiantuntijalausunnon tai pyytää yhteisesti luotettua asiantuntijaa toimimaan erimielisyyden sovittelijana. (Keinänen 2009, s. 50–51)

Rakennusriidan ollessa kyseessä pyydetty asiantuntijalausunto voi koskea esimerkiksi juridisia tai teknisiä kysymyksiä. Lausuntoa varten pyyntöön tulee sisältyä yksilöidyt kysymykset, joihin asiantuntijalta halutaan selontekoa ja johtopäätöksiä. Yksilöimisen lisäksi kysymykset tulee esittää selvästi, ammattitaitoisesti ja objektiivisesti. (Supponen 2003, s. 181) Erityisesti objektiivisuuden vaatimus on olennainen, mikäli asiantuntijalausunnon on tarkoitus tulla osapuolten yhteiseen käyttöön.

Osapuolet voivat valita haluamansa asiantuntijat omien mieltymystensä ja kokemustensa perusteella. Tapauksesta riippuen tarvittava asiantuntemus voi olla esimerkiksi teoreettista tietoa tai käytännön tekemisen kautta hankittua kokemusperusteista tietoa. Teknillisissä kysymyksissä asiantuntijalausuntoja Suomessa antaa valtiojohtoinen Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy sekä yksityiset suunnittelu- ja konsulttitoimistot ja erilaiset riippumattomat järjestöt. Lausuntoja on mahdollista pyytää myös luotettaviksi ja asiantunteviksi todetuilta yksityishenkilöiltä. (Keinänen 2009, s. 51)

#### **4.2.2 Tavarantarkastajan lausunto**

Tavarantarkastus on puolueeton tekninen tarkastus, jonka perusteella tavarantarkastaja antaa asiassa perustellun asiantuntijalausunnon. Lausuntoja antavat HTT-tavarantarkastajat, jotka toimivat Keskuskauppakamarin valvonnan alaisuudessa. Tavarantarkastusta ohjaa Keskuskauppakamarin vahvistama tavarantarkastusohjesääntö.

Tavarantarkastajat ovat teknisiä asiantuntijoita, jotka antavat pyynnöstä määrämuotoisen tarkastuskertomuksen tarkastuksen kohteessa havaitusta virheestä tai vahingosta. Tarkastajat voivat myös määrittää tarkastettavan kohteen käyvän arvon ja ottaa kantaa virheen syyhyn ja korjauskustannuksiin. Tarkastajat eivät ole riidan sovittelijoita tai konsultteja, eivätkä he ota kantaa juridisiin seikkoihin. Tavarantarkastuksella saadaan kuitenkin usein merkittävää lisätietoa riitojen taustalla olevista teknisistä tekijöistä. Tarkastajan asiantuntijalausunto virheestä tai vahingosta ja sen synnystä saattaa auttaa riidan osapuolia pääsemään neuvottelemalla sovintoon. Osapuolet voivat myös halutessaan hankkia tavarantarkastajan lausunnon oikeudenkäyntiä varten, jolloin tarkastuksen suorittanut tavarantarkastaja voi toimia käsittelyssä todistajana. (Keinänen 2009, s. 54)

### 4.2.3 Osapuolten neuvottelema sovinto

Sovinnolla tarkoitetaan riidan osapuolten välisen sellaisen sopimuksen tekemistä, jossa kumpikin osapuoli joustaa omista alkuperäisistä vaatimuksellaan. Toisin sanoen sovintoon päästäkseen osapuoli luopuu osasta vaatimuksiaan saavuttaakseen haluamansa tavoitteen. Jotta neuvottelussa saavutettu lopputulos saavuttaisi sen, mistä neuvottelussa on sovittu, osapuolen on syytä huolehtia tarpeeksi kattavan sovintosopimuksen laatimisesta. Sopimuksen tulisi sisältää mekanismi, jolla neuvottelussa saavutettu myös käytännössä turvataan. (Nyblin 2012, s. 117)

*Keinäsen* suorittamassa rakennusriitoja koskevassa haastattelututkimuksessa saaduista vastauksista ilmeni, että sovintoa vaikeuttavia tekijöitä löytyi yli kaksi kertaa niin paljon kuin sovintoa helpottavia tekijöitä. Sovintotekijät eivät liittyneet mihinkään tiettyyn rakennusprosessin osaan, vaan kyseessä oli enemmänkin osapuolten halu tai kyky sopia tai jatkaa riitaa prosessin vaiheesta riippumatta. (Keinänen 2009, s. 88)

Haastattelututkimuksessa tärkeimmäksi sovintoa helpottavaksi asiaryhmäksi nousivat ihmisiin liittyvät tekijät. Vastaajat pitivät tärkeinä hyviä henkilösuhteita, hyvää ilmapiiriä, hyvää tiimihenkeä sekä osapuolten oikeaa asennetta. Suorien henkilösuhteiden lisäksi vastapuolen kuunteleminen ja näkökantojen ymmärtäminen koettiin tärkeäksi. Ihmisiin liittyvien tekijöiden lisäksi merkittävänä sovintoa helpottavina tekijöinä pidettiin hyvää dokumentaatiota ja asioiden asiallista todentamista. Tämä näkökanta korostui erityisesti asioiden selvittelyyn yleensä jälkikäteen kiinnitettävien juristien ja tuomareiden kommentissa. Myös liikesuhteen jatkuvuus ja kumppanuus, ulkopuolisen neutraalin asiantuntijan käyttö ja toimivat konfliktinratkaisumenetelmät nähtiin sovintoa helpottaviksi tekijöiksi. (Keinänen 2009, s. 88–90)

Tärkeimpänä sovintoa vaikeuttavana, kuten myös helpottavana, tekijänä vastaajat näkivät keskinäiset henkilösuhteet. Henkilösuhteiden merkitys korostui, kun osapuolet joutuivat käsittelemään vaikeita, ”harmaalla” alueella olevia asioita. Toiseksi tärkeimmäksi sovintoa vaikeuttavaksi tekijäksi nähtiin budjetin epärealistisuus. Taloudellisesti oikein resursoidussa projektissa, jossa taloudellinen liikkumavara on tarpeeksi suuri, osapuolten on helpompi neuvotella molempia tyydyttävä ratkaisu. Muita sovintoa vaikeuttavia tekijöitä olivat vaikeiden asioiden käsittelyn tai vastausten lykkääminen, riitojen personoituminen, osapuolten tunteelliset päätökset, epäselvä dokumentaatio ja epätasapainoiset sopimussuhteet. (Keinänen 2009, s. 91–92)

Sovintoa neuvoteltaessa on tärkeää huolehtia siitä, että riita saadaan ratkaistua lopullisesti sovintosopimuksella. Tämä tarkoittaa tasapainoista ja hyvin laadittua sovintosopimusta, joka ei anna aihetta uuteen riitaan osapuolten välillä. Ei ole toivottava lopputulos, että osapuolet saavat sovittua riitansa sovintosopimuksella vain aloittaakseen uuden riidan sovintosopimuksen noudattamisesta.

### 4.3 Sovittelu

Sovittelua voidaan pitää keskeisimpänä vaihtoehtoisena riidanratkaisumenetelmänä tuomioistuinkäsittelylle. Sovittelun ideana on, että osapuolet tuovat, sovittelijan avulla, itse esiin erilaisia mahdollisia ratkaisuvaihtoehtoja, keskustelevat niistä ja päätyvät itse molempia osapuolia tyydyttävään lopputulokseen. Tämän takia sovittelua kutsutaankin usein ”avustetuksi neuvotteluksi”. Sovittelun kaksi päätyyppiä ovat evaluatiivinen (arvioiva) ja fasilitatiivinen (tukeva) sovittelu (Koulu 2006, s. 66). Kolmantena uudempana mallina mainittakoon transformatiivinen eli muutokseen pyrkivä sovittelu. Kyseisessä sovittelemallissa pyritään siihen, ettei riitoja nähdä vain ongelmina, vaan ne voivat olla mahdollisuuksia myös kasvulle ja muutokselle. (Ervasti 2017, s. 137) Tässä tutkielmassa keskitytään kahteen ensiksi mainittuun sovittelemalliin.

Sovittelulla viitataan yleensä vapaaehtoiseen menettelyyn, jossa neutraali kolmas osapuoli auttaa riiteleviä osapuolia saavuttamaan keskinäisen sovun. Vaihtoehtoisessa riidanratkaisussa sovittelijana toimii osapuolten valitsema toimija, esimerkiksi erillinen asiantuntija tai sovintolautakunta. Käsitteellisesti sovittelu edellyttää aina kolmannen osapuolen väliintuloa. (Ervasti 2013, s. 29–30) Neuvoteltaessa osapuolet voivat turvautua asiantuntijoiden apuun esimerkiksi asiantuntijalausuntojen tai ratkaisusuositusten muodossa. Onkin haastavaa vetää tarkkaa rajanvetoa neuvottelun ja sovittelun välille, sillä neuvottelu saa joskus sovittelunomaisia piirteitä, vaikka osapuolet eivät ole tietoisesti siirtyneet sovittelemenetelmään.

Olellaisia elementtejä sovittelussa ovat sen vapaaehtoisuus, hyväksyttävyyys, luottamuksellisuus ja sovittelijan puolueettomuus. Hyväksyttävyydellä tarkoitetaan sitä, että osapuolet hyväksyvät sovittelijan mukanaolon ja ovat halukkaita kuuntelemaan ja harkitsemaan hänen ehdotuksiaan. Puolueettomuudella viitataan sovittelijan neutraaliuteen tai puolueettomuuteen. Termejä käytetään usein synonyymeina, mutta on katsottu, että puolueettomuus viittaa sovittelijan asenteeseen ja tarkoittaa tasapuolista suhtautumista molempiin osapuoliin ja heidän intresseihinsä. Neutraaliudella puolestaan viitataan usein sovittelijan käyttäytymiseen tai hänen ja osapuolten väliseen suhteeseen. (Ervasti 2013, s. 30–31) Taulukossa 1 on havainnollistettu oikeudenkäynnin ja sovittelun keskeisiä piirteitä.

**Taulukko 1.** Oikeudenkäynnin ja sovittelun lähtökohdat (Boulle 1996, s. 35) (Ervasti 2013, s. 29)

Lähtökohdat	
Oikeudenkäynti	Sovittelu
Oikeussuuntautunut	Intressisuuntautunut
Arvojen vaatiminen	Arvojen luominen
Pakottava ja sitova	Vapaaehtoinen ja yhteisymmärrykseen perustuva
Oikeudenmukainen oikeudenkäynti	Menettelyllinen joustavuus
Asianosaisuus	Laaja osallisuus
Normien määräämä	Normeja luova
Johdonmukainen ja ennustettava	Tilannesidonnainen ja yksilöllinen
Menettelykeskeinen	Henkilökeskeinen
Tosiasiasuuntautunut	Suhdesuuntautunut
Menneisyysuuntautunut	Tulevaisuussuuntautunut
Julkinen ja virkavastuullinen	Yksityinen ja luottamuksellinen
Riitelevä	Yhteistoiminnallinen

Oikeudenkäyntiä voidaan kuvailla menettelykeskeiseksi ja riiteleväksi riidanratkaisutavaksi. Sovittelu puolestaan edustaa vapaamuotoisempaa ja pehmeämpää ratkaisutapaa.

Rakennusalan konfliktien ratkaisemisesta sovitaan yleensä sopimuksen riidanratkaisulausekkeessa. Osapuolet voivat halutessaan määrittellä sopimuksessa, kuinka mahdolli-



set erimielisyydet ratkaistaan. Toisena vaihtoehtona on viitata rakennusalan yleisten sopimusehtojen YSE 1998 ja KSE 2013 riidanratkaisulausekkeisiin. Sovittelun voi katsoa olevan osa neuvotteluelvoitetta, jolla osapuolet pyrkivät pääsemään sovintoon ennen virallismenettelyihin ryhtymistä. Osapuolet voivat myös, sopimuksen sisällöstä riippumatta, yhteisymmärryksessä myöhemmin sopia esimerkiksi sovittelun käyttämisestä tai alkuperäisen sopimuksen sisällön muuttamisesta.

### 4.3.1 Evaluatiivinen sovittelu

Evaluatiivisessa eli arvioivassa sovittelussa riidan ulkopuolinen henkilö ottaa tavalla tai toisella kantaa konfliktiin, toisin sanoen ”arvio” sitä. Yleensä sovittelija ehdottaa riidan osapuolille tietyn sisältöistä sovinnollista ratkaisua. (Koulu 2006, s. 66) Evaluatiivisessa sovittelussa korostetaan osapuolten laillisia oikeuksia ja taustalla vaikuttavaa juridista järjestelmää. Evaluatiivinen sovittelu sopii parhaiten kaupallisiin ja ammatinharjoittamiseen liittyviin konflikteihin, ja menettelynä se onkin hyvin lähellä välimiesmenettelyä. (Koulu 2005, s. 237)

Evaluatiiviselle sovittelulle ovat ominaisia sovittelijan antamat arviot riidan ratkaisuun liittyen. Sovittelijan antamat arviot voidaan jaotella kolmeen ryhmään arvion sisällön ja tarkoituksen perusteella:

1. sovittelija arvioi osapuolten esittämien vaatimusten ja niiden perusteiden heikkouksia ja vahvuuksia
2. sovittelija arvioi, miten tietty kolmas osapuoli, esimerkiksi tuomioistuin asian ratkaisisi tai mitä tapahtuu, jos osapuolet eivät sovi asiaa
3. sovittelija antaa ratkaisuehdotuksen tai arvioi osapuolten esittämiä ratkaisuvaihtoehtoja.

Evaluatiivista sovittelua voidaan kutsua myös ohjaavaksi sovitteluksi, sillä monesti sovittelijalla on kuva siitä, minkälainen ratkaisu konfliktiin olisi ”paras” tai ”oikea”, ja sovittelija pyrkii ohjaamaan osapuolia kohti tällaista ratkaisua. Toisin kuin esimerkiksi transformatiivinen tai fasilitatiivinen sovittelu, evaluatiivinen sovittelu ei perustu mihinkään (teoreettiseen) malliin, eikä näkemykseen siitä, mikä on sovittelun tarkoitus ja sovittelijan rooli. Evaluatiivisessa sovittelussa sovittelijan tehtävänä on olla neutraali osapuoli, joka auttaa osapuolia pääsemään molempia tyydyttävään ratkaisuun. Jos sovittelijalla on lisäksi laaja ja intressipohjainen lähestymistapa konfliktinratkaisuun, on tuloksena sovittelu, joka on strukturoitu osapuolten kommunikaatiota ja ongelmanratkaisua edistävä prosessi, jossa osapuolten intressit ovat keskiössä ja he ovat itse vastuussa ratkaisusta ja

keskinäisistä suhteistaan. Tällöin evaluatiivinen sovittelu alkaa lähestyä fasilitatiivista sovittelua sillä erolla, että sovittelija on viime kädessä valmis arvioimaan osapuolten esittämiä vaatimuksia ja arvioimaan riidan ratkaisua. (Ervasti & Nylund 2014, s. 155)

### **4.3.2 Fasilitatiivinen sovittelu**

Fasilitatiivista eli tukevaa sovittelua pidetään sovittelun perus- tai yleismallina. Toisin kuin evaluatiivinen sovittelu, fasilitatiivinen sovittelu perustuu selkeästi tutkimukselle ja sovitteluteorioille. Sovittelumalli rakentuu viimeisen 60 vuoden aikana tehdyille tutkimuksille ongelmanratkaisusta, konflikteista, neuvotteluista, kommunikaatiosta ja psykologisista virhepäätelmistä. (Ervasti & Nylund 2014, s. 147)

Fasilitatiivisessa sovittelumallissa sovittelijan rooli on toimia neuvottelun ja ongelmanratkaisun mahdollistajana ja edesauttajana parantamalla osapuolten välistä kommunikaatiota, luomalla yhteistyölle ja luovuudelle perustuvan ilmapiirin ja jäsentämällä menettelyä. Sovittelija toimii neutraalisti ja puolueettomasti eikä tuo omia näkemyksiä esille tai pyri ohjaamaan osapuolia valitsemaan tiettyä ratkaisua. Sovittelija pyrkii saamaan osapuolet kyseenalaistamaan omia näkökulmiaan ja analyysijaan tilanteesta, ja pyrkii tuomaan esiin uusia näkökulmia ja ratkaisuvaihtoehtoja. Fasilitatiiviseen sovitteluun liitetään myös ajatus siitä, että ratkaisun tulisi olla intressipohjainen. (Ervasti & Nylund 2014, s. 146–147)

Intressipohjaisuudella tarkoitetaan sitä, että osapuolten välinen konflikti määritellään ja sitä käsitellään osapuolten intressien perusteella, ei heidän asemiansa perusteella. Osapuolten asemilla tarkoitetaan osapuolten esittämiä vaatimuksia ja intresseillä vaatimusten taustalla olevia syitä. Fasilitatiivisessa sovittelussa sovittelija pyrkii helpottamaan osapuolten välistä kommunikaatiota sekä saamaan esiin osapuolten todelliset intressit ja pyrkii sovittamaan ne yhteen, jotta osapuolet voisivat itse löytää ratkaisun konfliktiin. (Koulu 2005, s. 237)

### **4.3.3 Rajanveto evaluatiivisen ja fasilitatiivisen sovittelun välillä**

Evaluatiivisen sovittelun ero fasilitatiiviseen sovitteluun voidaan tiivistää siten, että evaluatiivisessa sovittelussa sovittelija on asiantuntija riitaan liittyvissä sisällöllisissä kysymyksissä, mutta ei välttämättä sovittelutekniikoissa. Fasilitatiivisessa sovittelussa sovittelija taas on asiantuntija sovittelutekniikoissa, mutta ei välttämättä sisällöllisissä kysymyksissä. (Koulu 2005, s. 237)

Ero edellä mainittujen sovittelumallien kesken ei aina ole yksiselitteinen. Evaluatiivinen sovittelu ei ole tarkasti määritelty sovittelumalli, vaan sillä saattaa olla konfliktin osapuolista ja sovittelijasta riippuen myös fasilitatiivisen sovittelun piirteitä. Esimerkiksi maltillisessa evaluatiivisessa sovittelussa evaluaation antamista voidaan pitää sovittelussa ”viimeisenä oljenkortena”, jota käytetään harkiten. On myös mahdollista, että sovittelija evaluoi sisältökysymysten sijaan osapuolten välisiä neuvotteluja, osapuolten käytöstä, osapuolten tapaa priorisoida asioita, esitettyjä ratkaisuvaihtoehtoja tai sovittelija esittää uusia ratkaisuvaihtoehtoja ja antaa arvionsa siitä, miten tuomioistuin ratkaisisi esitetyn asian. Myös sovittelijan toiminta ja kommunikaatiotapa saattavat vaikuttaa siihen, miten osapuolet tulkitsevat sovittelijaa. Merkitystä on esimerkiksi sillä, tekeekö sovittelija ehdotuksen vai antaako hän käytännössä ohjeita osapuolille, tai esittääkö hän kysymyksen vai toteaako hän jotain. Sanavalintojen lisäksi myös sovittelijan äänensävy ja äänenpaino, elekieli, sovittelijan tapa toimia sovittelun aikana ja evaluaation ajankohta vaikuttavat siihen, miten osapuolet tulkitsevat sovittelijaa. (Ervasti & Nylund 2014, s. 156–157)

#### 4.4 Sovittelun vaiheet

Sovittelua voidaan tarkastella vaiheittain etenevänä vuorovaikutusprosessina, jonka tavoitteena on osapuolia tyydyttävä sopimus. Vaikka sovittelumenettelyssä ei ole samantaisia muodollisia menettelysäännöksiä kuin esimerkiksi oikeudenkäynnissä, seuraa sovittelumenettely tiettyä, ennalta määrättyä kaavaa ja on siten ennakoitavissa olevaa. Sovittelu jaetaan tyypillisesti eri vaiheisiin, joilla kaikilla on oma tärkeä merkityksensä. (Iivari 2007, s. 35) Sovittelijan rooli ja osallistuminen sovittelun kulkuun saattaa vaihdella vahvasti osallistuvasta ja ohjaavasta roolista (fasilitatiivinen) taustalla vaikuttavaan ja arvioivaan (evaluatiivinen) rooliin.

Vaiheiden määrästä on kehitetty useita malleja, joissa vaiheiden lukumäärä vaihtelee suuresti: neljästä pitkälti toiselle kymmenelle. Esimerkiksi *Ervasti & Nylund* jakaa sovittelun seitsemään eri vaiheeseen (Ervasti & Nylund 2014, s. 197), *Iivari* 11 eri vaiheeseen (Iivari 2007, s. 35) ja *Moore* 12 eri vaiheeseen (Moore 2003, s. 229). Suomessa käytetään yleisesti viiden vaiheen mallia ja Pohjoismaissa on usein käytössä neljästä kuuteen sovittelun vaihetta. Euroopan unionin jäsenvaltioissa sovittelun vaiheet jaetaan usein kuuteen eri vaiheeseen (Europa EU, 2019) Yleensä vaiheiden määrästä riippumatta sovittelussa korostetaan samantyyppisiä toimintatapoja, kuten informaation kokoamista, intressien selvittämistä ja vaihtoehtojen etsimistä. Eroja vaiheiden välille tulee lähinnä siitä, kuinka yksityiskohtaisesti eri vaiheita halutaan kuvata.

Vaiheiden määrästä riippumatta sovittelu etenee lineaarisesti alla esitettyjen perusvaiheiden mukaisesti. Huomionarvoista kuitenkin on, että sovittelu on joustava menettely, jolloin sovittelija voi tilanteen niin vaatiessa siirtyä takaisin aikaisempaan vaiheeseen. Esimerkiksi neuvotteluvaiheessa voi käydä ilmi, että jokin osapuolille tärkeä asia ei tullut tarpeeksi syvällisesti käsitellyksi aikaisemmin, jolloin asian käsittelyssä voidaan siirtyä edellisiin vaiheisiin lisäinformaation hankkimiseksi. Kuvassa 6 sovittelun vaiheet on jaettu viiteen perusvaiheeseen (Ervasti 2017, s. 141):



**Kuva 6.** Sovittelun perusvaiheet

*Ervasti & Nylund* määrittelee perusvaiheiden sisällön lyhennettynä seuraavasti (2014, s. 195–243):

*Valmisteluvaihe* on varsinaista sovitteluistuntoa edeltävä vaihe, jonka aikana osapuolet ja sovittelija valmistautuvat sovitteluun. Huolellisella valmistelulla on suuri merkitys sovittelun onnistumisen kannalta. Erityisesti osapuolten lakimiesavustajien merkitys korostuu valmisteluvaiheessa, sillä he valmistelevat päämiehensä sovitteluun ja huolehtivat siitä, että päämies ymmärtää, minkälaiseen menettelyyn tämä on tulossa. Sovittelija puolestaan huolehtii käytännön järjestelyistä ja sovittelun kannalta etenemisen kannalta tärkeistä kysymyksistä. Valmisteluvaiheen voi jakaa seuraaviin osiin: varmistetaan asian sopivuus sovitteluun, sovittelijan ja osapuolten valmistautuminen sovitteluun sekä sovittelua edeltävään yhteydenpitoon.

*Aloitusvaiheella* viitataan sovitteluistunnon alkuun ja toimintaan siinä. Aloitusvaiheessa sovittelija luo puitteet sovittelulle, ja hänen keskeinen tehtävänsä on osapuolten luottamuksen hankkiminen. Itse sovittelu alkaa tavallisesti sovittelijan alkupuheenvuorolla, jonka aikana sovittelija esittelee ja itsensä ja riidan osapuolet, sovittelun konfliktinratkaisumenettelynä sekä kertaa menettelyn säännöt ja tavoitteet. Alkupuheenvuoro määrittääkin usein sovittelun ilmapiirin ja sovittelijan auktoriteetin menettelyn johtajana. Kun sovittelija on pitänyt alkupuheenvuoronsa, on osapuolten aika esitellä näkemyksensä konfliktista. Osapuolten aloituspuheenvuorojen tarkoitus on antaa kaikille osallistujille mahdollisuus ymmärtää, mistä riidassa on kysymys ja luoda taustaa itse ongelmanmäärittely- ja ongelmanratkaisuprosessille.

*Selvittelyvaiheen* *Ervasti & Nylund* jakaa kolmeen pienempään vaiheeseen, jotka ovat informaation kokoamisvaihe, intressien selvittämisvaihe ja vaihtoehtojen kehittämisvaihe. *Informaation kokoamisvaiheen* tarkoituksena on antaa osapuolille ja sovittelijalle kuva siitä mistä riidassa on kysymys. Aluksi sovittelijan täytyy kerätä taustatietoa, joka voi olla hyvinkin vaihtelevaa riippuen konfliktista. Se voi sisältää esimerkiksi faktatietoa osapuolista ja konfliktista, erilaisia kirjallisia dokumentteja, osapuolten kertomuksia, teknistä tietoa tai asiantuntijalausuntoja. Olennainen osa sovittelijan tietojen keruuta on myös analysoida, mitä tietoja osallistujilta puuttuu ja miten he voivat hankkia tarvittavan tiedon. Saamiensa tietojen perusteella sovittelija arvioi, mitkä ongelmat ovat konfliktin taustalla ja miten hän voi auttaa osapuolia siirtymään kilpailusta ja vastakkainasettelusta yhteistoimintaan.

*Intressien selvittämisvaiheessa* sovittelija selvittää osapuolten intressit ja tarpeet. Sovittelija pyrkii auttamaan osapuolia siirtymään lukkiutuneista asemista ja lähtökohdista intressiensä pohtimiseen. Usein osapuolet eivät nimeä intressejään selkeästi tai suoraan. Tämä voi johtua siitä, että osapuolet eivät itsekään tunnista, mitkä heidän aidot intressinsä ovat. Tämän lisäksi osapuolilla voi olla kätkeytyjä intressejä, joilla pyritään saamaan etua myöhemmissä sopimusneuvotteluissa. Käyttämällä erilaisia kysymystekniikoita sekä kuuntelemalla aktiivisesti ja muilla keinoin sovittelija pyrkii saamaan selville, mitä osapuolten todelliset intressit ja tarpeet ovat ja mitä he tarvitsevat konfliktinratkaisulta.

*Vaihtoehtojen kehittämisvaiheessa* sovittelija pyytää osapuolilta erilaisia vaihtoehtoja konfliktin ratkaisemiseksi. Tässä vaiheessa sovittelija usein toimii passiivisena taustavaikeuttajana osapuolten itse pohtiessa erilaisia ratkaisuvaihtoehtoja. Osapuolilta toivotaan rakenteellisesti erilaisia ja jopa radikaalejakin vaihtoehtoja, mitkä he voisivat itse hyväksyä konfliktin ratkaisuksi. Kun osapuolet ovat keksineet useamman vaihtoehdon, voi sovittelija tarvittaessa osallistua itsekin vaihtoehtojen kehittämiseen.

*Neuvotteluvaihe* aloitetaan sen jälkeen, kun osapuolten intressit ja tarpeet on selvitetty ja arvotettu riittävästi. Intressipohjaisessa neuvottelussa on kyse yhteistoiminnallisesta menettelystä, jossa konfliktin osapuolten intressien pohjalta pyritään yhdessä kehittämään ratkaisu tilanteeseen. Neuvotteluvaiheessa osapuolet itse tai heidän edustajansa neuvottelevat siitä, miten konflikti ratkaistaan. Sovittelijan tehtävänä on luoda hyvät puitteet neuvottelulle ohjata osapuolia intressipohjaiseen lähestymistapaan. Toisinaan sovittelija joutuu toimimaan neuvottelussa jarruna, kun osapuolet yrittävät päätyä ratkaisuun liian nopeasti sopimalla asioista ajattelematta niiden seurauksia.

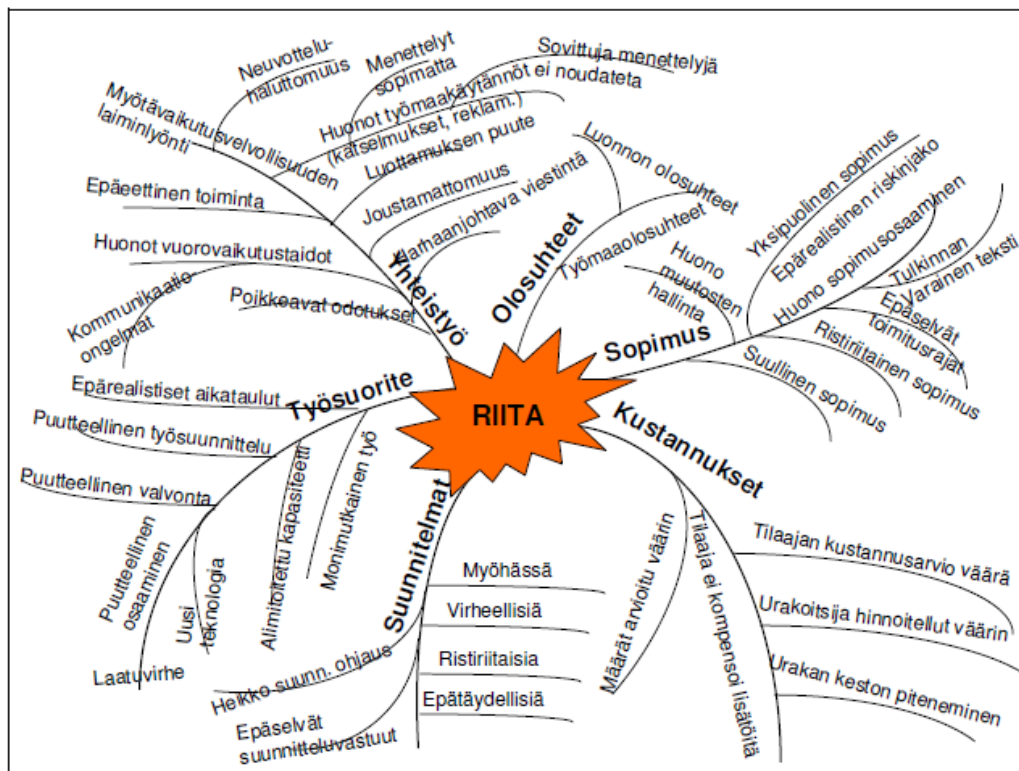
*Päätösvaiheessa* konfliktin osapuolet, saavutettuaan molempia tyydyttävän ratkaisun, sopivat sovinnon yksityiskohdista ja tekevät sovintosopimuksen. Sovintosopimuksen voi

laatia sovittelija, osapuolet tai osapuolten lakimiesavustajat. Mahdollisten myöhempien erimielisyyksien ja väärinymmärrysten välttämiseksi sovintosopimus kannattaa laatia kirjallisesti ja sovinto dokumentoida. Riippumatta siitä, laatiiko sovittelija vai joku muu osapuoli sovintosopimuksen, on sovittelijan tehtävä pitää huoli siitä, että osapuolet ymmärtävät mitä ovat sopineet, ja että osapuolet ymmärtävät sopimuksen sisällön samalla tavalla. Kun osapuolet ovat päässeet sovintoon ja sovintosopimus tai sopimusluonnos on saatu valmiiksi, on hyvä pitää ”päätösseremonia”. Päätösseremonia luo sovittelun ympärille raamit ja päättää strukturoidun menettelyn. Päätösseremoniassa sovittelija lukee sopimuksen ääneen, antaa sen osapuolille allekirjoitettavaksi sekä kertoo sovitteluun ja sen luottamuksellisuuteen liittyvistä käytännön seikoista

## 5. RAKENNUSRIITOJEN VAIHTOEHTOINEN RATKAISEMINEN

### 5.1 Rakennusriitojen syyt

Rakentamisessa, kuten muussakin liiketoiminnassa, on ennalta varauduttava toiminnan aiheuttamiin riitoihin. Rakennusala ja sen käytäntöjä ei säädellä lainsäädännöllä joitakin erityislakeja lukuun ottamatta. Maankäyttö- ja rakennuslailla (132/1999) on yleislakina ohjaavaa vaikutusta, mutta rakennushankkeen osapuolten vastuisiin ja velvollisuuksiin se ei varsinaisesti ota kantaa. Alan yleisenä käytäntönä on sopia osapuolten välisin sopimuksin rakennushankkeen toteuttamisesta ja sen yksityiskohdista. Usein osapuolet käyttävät sopimuksissaan vähintään taustalla vaikuttavana tekijänä rakennusalan yleisiä sopimusehtoja YSE 1998 ja KSE 2013 (kts. tarkemmin luku 4.1). Kuvassa 7 on lueteltu eräitä rakennusriitojen juurisyitä.



Kuva 7. Suomalaisten rakennusriitojen juurisyitä (Keinänen 2009, s. 11)

Rakennusriitojen juurisyöt on kuvassa jaoteltu työsuorituksen laatuun, osapuolten yhteistyöhön, olosuhteisiin, kustannuksiin, suunnitelmiin ja sopimukseen liittyviksi. Näihin liittyviä potentiaalisia erimielisyyksien aiheita on huomattava määrä. *Vorsterin* (1993) mukaan rakennushankkeen konfliktit syntyvät yleensä joko urakoitsijan tilaajalle esittämästä lisä- tai muutostyövaatimuksesta tai tilaajan urakoitsijalle esittämästä vaatimuksesta urakkasopimuksen vastaiseen suoritukseen liittyen. Mainitut vaatimukset aiheuttavat usein erimielisyyksiä, jotka saattavat kehittyä riidoiksi, mikäli niitä ei hoideta ennalta määritettyjen prosessien avulla projektitasolla. Rakennusriitojen juurisyiksi voidaan myös määritellä projektien epävarmuustekijät (heikot lähtötiedot, ulkopuoliset tekijät, projektin monimutkaisuus), rakennusprosessiin liittyvät ongelmat (vääränlaiset urakkamuodot, heikko laajuuden määrittäminen, heikko laatu, epärealistiset kustannus- ja aikatauluarvot) ja ihmisiin liittyvät ongelmat (puutteelliset ihmissuhdetaidot, heikko kommunikaatio, yhteistyön puute, epäeettinen ja opportunistinen käyttäytyminen). (Keinänen 2009, s. 43–44)

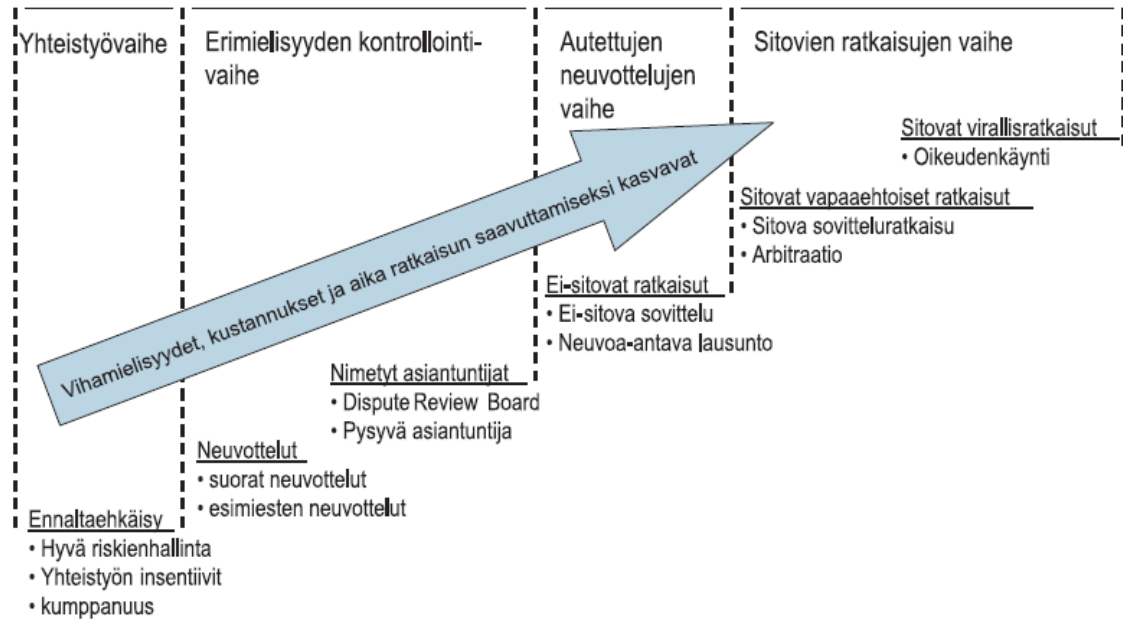
Suomessa rakennusalan riidat koskevat pääasiassa sopimusoikeudellisia suhteita. Osapuolten erimielisyydet liittyvät usein enemmän sopimuskohdan soveltamiseen kuin varsinaiseen lainsäädäntöön liittyvään ongelmaan. Tämän vuoksi vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät ovat saaneet viime aikoina jalansijaa Suomessa. (Lehtinen & Lehtonen 2014, s. 1)

## 5.2 Ennakoiva sopiminen ja osapuolten väliset neuvottelut

Rakennusprojekteissa ensisijaisena riidanratkaisumenetelmänä on osapuolten välinen neuvottelu (kts. 4.2). Osapuolet käyttävät rakennusprojektien hallintaan pääasiassa ennakoivaa sopimista. Useimmiten sopimusneuvottelussa on kyse tulevaisuudessa suoritettavasta rakennusprojektista, jonka suorittamisen yksityiskohdista osapuolet sopivat ennakolta konsultti- tai urakkasopimuksella.

Ennakoivassa sopimisessa on kyse proaktiivisesta sopimustoiminnasta, jonka päämääränä on sopimusosapuolten tavoitteiden saavuttaminen. Oikeudellisesta näkökulmasta ennakoivan sopimisen huomio kiinnittyy erityisesti vastuukysymyksiin: mihin sitoudutaan ja mistä joudutaan vastaamaan. Ennakoivassa sopimisessa pyritään etukäteen selvittämään ja selventämään, mitä osapuolet todella haluavat ja luomaan edellytyksiä yhteistyön onnistumiselle. Paras ennakoitavuus sopimusasioissa saavutetaan laatimalla sellaisia sopimuksia, ettei niitä tarvitse jättää tuomioistuimen tai muun ulkopuolisen tahon tulkittavaksi ja harkittavaksi. (Pohjonen 2005, s. 331) Ennakoivalla sopimisella on riskienhallinnan kannalta ennaltaehkäisevä vaikutus. Kuvassa 8 ennaltaehkäisy ja riskienhallinta onkin sijoitettu ensimmäiseksi askeleeksi erimielisyyksien ratkaisuportailta.





**Kuva 8.** Erimielisyyksien ratkaisuportaat (Keinänen 2008, s. 379)

Vaihtoehtoisessa riidanratkaisussa ennakoiva sopiminen voidaan lukea osaksi osapuolten välistä neuvottelua, sillä osapuolet neuvottelevat sopimusneuvottelussa ennakoilta mahdollisten erimielisyyksien ratkaisemisesta. Usein konsultti- ja urakkasopimuksissa käytetään riidanratkaisulausekkeita tai niissä viitataan rakennusalan yleisten sopimusehtojen YSE 1998 ja KSE 2013 riidanratkaisua koskeviin kohtiin.

Seuraavalla ratkaisuportaalla neuvottelu siirtyy proaktiivisesta neuvottelusta reaktiiviseen neuvotteluun. Erimielisyyksien kontrollointivaiheessa osapuolet pyrkivät ratkaisemaan esiin nousseet erimielisyydet neuvottelemalla keskenään tai edustajiensa välityksellä. Osapuolet voivat tarvittaessa turvautua neuvotteluissa asiantuntijoiden apuun esimerkiksi juridisen tai teknisen asiantuntijalausunnon muodossa (kts. 4.2.1 ja 4.2.2).

Rakennusprojektit ovat usein laajoja kokonaisuuksia, joissa on osallisina useita osapuo- lia. On oleellista rakennusprojektin onnistumisen kannalta, että työt eivät missään vaiheessa seisaudu osapuolten erimielisyyksien takia. Rakennusprojektin aikana syntyvät erimielisyydet kannattaakin pyrkiä ratkaisemaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa molempia osapuolia kohtuudella tyydyttävällä tavalla, jolloin riitaisuudet eivät pääse häiritsemään töiden suorittamista. Usein paras ja nopein keino saavuttaa tämä tavoite on osapuolten välinen yhteistoiminnallinen neuvottelu. Jos osapuolten tulkinnat ja näkemykset eroavat siinä määrin toisistaan, että sovinnon saavuttaminen ilman ulkopuolista apua ei ole mahdollista, on osapuolten toimittava yhteistyössä siten, ettei ylimääräisiä kustan-

nuksia ja vahinkoa pääse tapahtumaan. Ellei erimielisyys johda sopimuksen purkamiseen, on rakennustöiden jatkaminen riitatilanteesta huolimatta turvattava. (Liuksiala & Stoor 2014, s. 234)

### **5.3 Rakennusriitojen sovittelu ja vaihtoehtoiselta konfliktinratkaisulta odotetut ominaisuudet**

Mikäli osapuolten välinen neuvottelu ei tuota haluttua lopputulosta, voivat rakennusriidan osapuolet turvautua vapaaehtoiseen sovittelumenettelyyn (kts. 4.3) neutraalin kolmannen osapuolen johdolla. Sovittelun voidaan katsoa olevan neuvottelua ratkaisukeskeisempi tapa yrittää ratkaista osapuolten väliset erimielisyydet, ja sovittelua kutsutaankin usein avustetuksi neuvotteluksi. Kuvassa 8 sovittelu sijoitetaan erimielisyyksien ratkaisuportailta autettujen neuvottelujen vaiheeseen.

Rakennusriidan sovittelu voidaan järjestää tapauskohtaisesti osapuolten tarpeiden mukaisesti. Osapuolet voivat valita halutessaan sovittelumenettelyksi vapaamuotoisen sovittelun tai jonkin säännellyistä menettelyistä. Vapaamuotoisessa menettelyssä osapuolet voivat valita sovittelijaksi henkilön, jolla on asiantuntemusta ratkaistavasta asiasta. Jotta sovittelu onnistuisi, niin asiantuntemuksen lisäksi molempien osapuolien tulee kyetä luottamaan sovittelijaksi valittavaan henkilöön.

Säännellyistä menettelyistä valittavana on esimerkiksi Suomen Asianajaliiton tarjoama sovintomenettely (Asianajajaliitto, 2020), Suomen Rakennusinsinöörien liiton tarjoama RIL sovittelu (RIL, 2020) tai Rakennusmestarit ja -insinöörit AMK RKL ry:n RKL-Raadin tarjoama sovintotoiminta (RKL-Raati, 2020). Asianajajaliiton tarjoaman sovittelun sovittelijana toimii sovittelukoulutuksen hyväksytysti suorittanut asianajaja, jolla on erityisosaamista soviteltavalta oikeudenalalta. Osapuolet saavat valita itse haluamansa sovittelijan joko suoraan sovittelijaluettelosta tai pyytämällä Asianajajaliiton sovitteluvaliokunnalta ehdotuksen riitaan sopivasta sovittelijasta.

RIL Sovittelu tarjoaa sovittelua nimenomaisesti rakennusriitoihin ja urakkaerimielisyyksiin liittyvissä erimielisyyksissä. RIL Sovittelun tarjoamiin palveluihin kuuluvat esimerkiksi konfliktidiagnoosi (RIL Sovittelu antaa perustellun näkemyksensä siitä, mikä tai mitkä ratkaisumenettelyt olisivat arvioitavaksi tuodulle konfliktille tehokkaimpia), fasilitatiivinen sovittelu, evaluatiivinen sovittelu, ennakointimenettely (RIL Sovittelu arvioi, miten tuomioistuin tai välimiesoikeus ratkaisisi erimielisyyden) sekä yksipuolinen asiantuntijalausunto.

RKL-Raati tarjoaa osapuolten käyttöön puolueettoman rakennusalan asiantuntijan, joka toteaa rakennuksessa ilmenneet puutteet, vahingot ja virheet ja pyrkii selvittämään niiden syyt. Osapuolet saavat asiasta kirjallisen kertomuksen ja teknisen lausunnon. Lisäksi osapuolet saavat pyydettyä sovintoesityksen erimielisyyksien ratkaisemiseksi.

*Keinäsen* haastattelututkimuksessa on kerätty eräitä rakennusalan konfliktinratkaisumenetelmiltä toivottuja ominaisuuksia. Yleisimmin vastaajat toivoivat korkeatasoista rakennustekniikan ja rakennusprosessin osaamista. Yhtä tärkeänä ominaisuutena pidettiin sopimusjuridiikan ja rakentamisen yleisten sopimusehtojen asiantuntemusta. Asiantuntemuksen katsottiin lisääntyvän, mikäli riidanratkaisuun osallistuu useampia henkilöitä. Taulukkoon 2 on listattu vaihtoehtoiselta konfliktinratkaisulta toivottuja ominaisuuksia.

**Taulukko 2.** Konfliktinratkaisulta toivotut ominaisuudet vastaajaryhmittäin (*Keinäsen* 2009, s. 107)

KONFLIKTINRATKAISULTA TOIVOTTU OMINAISUUS	Vastaajaryhmä		
	Tuomarit	Asianajat	Asiantuntijat
1. Rakentamisen monipuolinen erityisasiantuntemus	✓	✓	✓
2. Prosessin käynnistämisen ja käsittelyn nopeus	✓	✓	✓
3. Sopimusjuridiikan ja YSE:n erityisasiantuntemus	✓	✓	✓
4. Osapuolten luottamus järjestelmään ja henkilöihin	✓	✓	✓
5. Auktorisointi tai alan antama hyväksyntä	✓	✓	✓
6. Prosessin läpinäkyvyys ja tunnettuus	✓	✓	✓
7. Ratkaisujen oikeudenmukaisuus ja selkeys	✓	✓	✓
8. Neuvottelupohjaisuus	✓	✓	✓
9. Puolueettomuus ja sitoutumattomuus	✓	✓	✓
10. Useamman henkilön muodostama kokoonpano	✓	✓	✓
11. Osapuolten itsensä valitsema tai hyväksymä kokoonpano	✓	✓	✓
12. Menettelyn ennalta ehkäisevä vaikutus		✓	✓
13. Ei-julkinen menettely		✓	✓
14. Osapuolten saaminen neuvotteluhaluksi		✓	✓
15. Menettelyn edullisuus	✓		✓
16. Motivoituneet asiamiehet			✓
17. Mahdollisuus keskeyttää prosessi			✓
18. Varmuus, että prosessi tuottaa tulosta		✓	

Asiantuntemuksen lisäksi vastauksissa painotettiin erityisesti prosessin nopeutta ja osapuolten luottamusta sovittelujärjestelmään ja prosessiin osallistuviin henkilöihin. Luottamuksen katsottiin syntyvän erityisesti prosessiin osallistuvien asiantuntemuksesta ja siitä, kuinka osapuolet otetaan mukaan käsittelyyn. Luottamusta herättivät myös sovittelijan psykologinen osaaminen, kyky hallita vaikeita tilanteita, järjestelmän läpinäkyvyys, tunnistettu puolueettomuus ja korkea tasapuolisuuden moraali. Sovinnon todettiin syntyvän nopeammin, mikäli konfliktista pystytään karsimaan epäolennaisuudet ja erimielisyydet pystytään pelkistämään. Prosessin nopeutta lisäsivät konfliktin ratkaisumalleista sopiminen etukäteen ja sovittavien tapojen mahdollisimman reaaliaikainen käynnistäminen. (Keinänen 2009, s. 106–107)

## 6. YHTEENVETO

Rakennusalan merkitys kansantaloudelle on huomattava. Alan projektit ovat usein laajoja ja niissä on osallisena suuri määrä toimijoita. Alan rakenteesta ja luonteesta johtuen se on herkkä konflikteille. Nämä konfliktit aiheuttavat merkittäviä taloudellisia menetyksiä ja rakennusriitoja koskevat julkiset oikeudenkäynnit kestävät usein vuosia. Riitojen ratkaiseminen perinteisillä riidanratkaisutavoilla on myös huomattavan kallista, eikä riidan lopputulos ole välttämättä osapuolia puolia tyydyttävä.

Perinteisillä riidanratkaisumenetelmillä on kuitenkin vahva asema rakennusalan riitoja ratkaistaessa. Oletettavaa on, että rakennusriitojen osapuolet kokevat perinteiset riidanratkaisumenetelmät varmemmiksi tavoiksi ratkaista riita lopullisesti ja osapuolia sitovasti. Erityisesti välimiesmenettelyn käyttö on suosittua, sillä tällöin oikeudenkäynti on salaista, eivätkä käsittelyajat ole pitkiä. Riidan osapuolet pystyvät myös vaikuttamaan välimiesoikeuden kokoonpanoon. Välimiesmenettely on kuitenkin kallis prosessi ja menettelyä säätelevä laki välimiesmenettelystä (967/1992) kaipaisi ajantasaistamista.

Rakennusriitojen vaihtoehtoisen ratkaisemisen merkitys onkin kasvanut viime vuosina. Ulkomaiseen käytäntöön verrattuna rakennusriitojen vaihtoehtoinen ratkaiseminen sovittamalla on kuitenkin Suomessa vielä kohtuullisen vähäistä, mutta kiinnostus vaihtoehtoisia riidanratkaisutapoja kohtaan on lisääntynyt. Parhaimmillaan vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat tuovat osapuolten väliseen konfliktiin nopean ja edullisen ratkaisun. Tämän lisäksi esimerkiksi osapuolten välisten liikesuhteiden ylläpitäminen on jatkossa helppompaa, mikäli konflikti saadaan ratkaista sovinnollisesti molempia osapuolia tyydyttävällä tavalla.

Rakennusriitojen ratkaisussa ensimmäinen askel on käytännössä aina osapuolten välinen ennakoiva sopiminen. Hyvällä sopimustekniikalla on riitoja ennalta ehkäisevä vaikutus, sillä osa riidoista voitaisiin välttää pelkästään huolellisella konsultti- tai urakkasopimuksen laatimisella. Tämä edellyttää usein sitä, että osapuolet ovat tasaveroisia sopimuskumppaneita ja että osapuolilla on sopimuksen sanamuodon lisäksi yhteisymmärrys myös sopimuksen tarkoituksesta ja tavoitteesta. Kaikkea ei kuitenkaan ole mahdollista ottaa ennakolta huomioon parhaallakaan sopimisella. Rakennusprojektit ovat usein pitkäkestoisia ja niiden aikana saattaa tulla esiin asioita, mitä kumpikaan osapuoli ei voinut kohtuudella ottaa huomioon konsultti- tai urakkasopimusta laadittaessa.

Jos osapuolille tulee erimielisyys sopimuksen tulkinnasta tai muusta vastaavasta asiasta, niin seuraava askel konfliktin ratkaisemiseksi on osapuolien välinen neuvottelu.

Kun erimielisyys todetaan, kannattaa osapuolten aloittaa mahdollisimman aikaisessa vaiheessa neuvottelu konfliktin ratkaisemiseksi. Osapuolten välillä hyvässä hengessä käytävä neuvottelu saattaa ratkaista konfliktin alkutekijöihinsä, jolloin varsinaista rakennusriitaa ei pääse edes syntymään. Neuvottelemisen edellyttää osapuolilta rakentavaa suhtautumista asian ratkaisemiseksi sekä aitoa halua päästä asiassa sopimukseen. Mikäli osapuolet ovat erimielisiä esimerkiksi jostain teknisestä tai juridisesta seikasta, kannattaa heidän pyytää asiantuntijalausunto riidan ratkaisemisen avuksi. Mikäli osapuolet eivät pääse yhteisymmärrykseen neuvottelemalla, voivat he yrittää hakea konfliktiin ratkaisua sovittelija avulla.

Sovittelu on vapaaehtoinen menettely, jossa osapuolet yrittävät ratkoa erimielisyyksiään puolueettoman sovittelijan johdolla. Sovittelijana voi toimia osapuolten yhdessä valitsema yksityishenkilö, johon kumpikin osapuoli pystyy luottamaan. Sovittelu voidaan myös suorittaa jäsennehtynä sovitteluna esimerkiksi Suomen Asianajaliiton tai RIL Sovittelun avulla. Kyseisillä toimijoilla on valmiiksi jäsennehty sovittelumenettely, ja sovittelijat ovat tehtävään koulutettuja asiantuntijoita. Jäsennehtyssä menettelyssä saavutettu sovinto on mahdollista vahvistaa tuomioistuinkäsittelyssä.

Sovittelu on mahdollista toteuttaa usealla eri tavalla. Sovittelumalleista käytetyimpiä ovat fasilitatiivinen ja evaluatiivinen sovittelu. Mainittujen sovittelumallien pääasiallinen ero tulee sovittelijan osallistumisesta konfliktin ratkaisemiseen. Fasilitatiivisessa sovittelussa sovittelija ohjaa osapuolia sovinnon neuvottelemisessa jäsentämällä menettelyä ja luomalla sovittelussa sovinnolle otollisen ilmapiirin. Sovittelija ei tuo omia näkemyksiään esille eikä ohjaa osapuolia kohti tiettyä ratkaisua. Fasilitatiivista sovittelu kuvaa myös intressipohjaisuus, jossa konflikti määritellään osapuolten intressien, ei heidän asemansa perusteella.

Evaluatiivisessa sovittelussa sovittelija ottaa kantaa osapuolten väliseen konfliktiin arvioimalla sitä. Sovittelija voi arvioida osapuolten vaatimuksia ja niiden perusteita, antaa ratkaisuehdotuksen osapuolille tai arvioida sitä, kuinka kolmas osapuoli, esimerkiksi tuomioistuim, asian ratkaisisi. Evaluatiivinen sovittelu lähestyy fasilitatiivista sovittelua, jos sovittelija arvio sisältökysymysten sijaan osapuolten välisiä neuvotteluja, osapuolten käytöstä, osapuolten tapaa priorisoida asioita tai esittää uusia ratkaisuvaihtoehtoja riidan ratkaisemiseksi.

Rakennusriidat voivat olla hyvin vaihtelevia sisällöltään, eikä näin ollen ole välttämättä mahdollista valita etukäteen parasta mahdollista sovittelutapaa. Valittava sovittelutapa riippuu asiasisällön lisäksi myös riidan osapuolista. Evaluatiivinen sovittelu soveltuu usein varsin hyvin kaupallisten riitojen ratkaisemiseen, mikäli sovittelijalla on tarpeeksi

asiantuntemusta alalta ja hän pystyy esittämään osapuolille tyydyttäviä ratkaisuehdotuksia. Jos osapuolten on vaikea lähestyä toisiaan neuvottelemalla, tai periaatteelliset erot riidan taustalla ovat suuret, voi fasilitatiivinen sovittelumalli olla huomattavasti evaluatiivista mallia tehokkaampi tapa lähestyä asiaa.

Tutkielmassa käsitellyn materiaalin perusteella vaihtoehtoisilla riidanratkaisutavoilla on sekä vahvuuksia että heikkouksia verrattuna perinteisiin riidanratkaisumenetelmiin. Vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat ovat joustavia ja kevyitä, ne sopivat monenlaisiin tilanteisiin ja parhaimmillaan ne jopa parantavat osapuolten välisiä liikesuhteita. Vaihtoehtoisten riidanratkaisutavoilla on myös heikkouksia. Ne eivät ole samalla tavalla säänneltyjä prosesseja kuin perinteiset riidanratkaisumenetelmät, eikä saavutettu sovinto ole osapuolia sitova siten, että se voitaisiin saattaa pakkokeinoin voimaan. Prosessin kustannuksien, nopeuden, joustavuuden ja miellyttävyyden kannalta osapuolten välistä neuvottelua ja sovittelua voidaan kuitenkin pitää ensisijaisena keinona ratkaista rakennusriita.

# LÄHTEET

- Asianajajaliitto. Sovittelu asianajajan avulla. Saatavissa (viitattu 18.8.2020): <https://asianajajaliitto.fi/>
- Boulle, L. (1996). *Mediation: Principles, Process, Practice*. Sydney, Butterworths.
- Ervasti, K. (2000). Tuomioistuinten ulkopuolinen riitojen ratkaisu. Lakimies. Saatavissa (viitattu 14.8.2020): [www.edilex.fi](http://www.edilex.fi)
- Ervasti, K. (2005). Riidat käräjäoikeuksissa. Helsinki: Oikeuspoliittinen tutkimuslaitos. Saatavissa (14.8.2020): <http://hdl.handle.net/10138/152465>
- Ervasti, K. (2013). *Uusi tuomioistuinsovittelulaki*, Helsinki, Alma Talent Oy.
- Ervasti, K. (2016). *Konfliktinratkaisu ja sovittelu*, Helsingin yliopiston luento. Saatavissa (viitattu 17.8.2020): <https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=7b2b3504-10ce-408e-a5f2-9e3dc392fdb0>
- Ervasti, K. (2017). *Lakimies, oikeus, yhteiskunta - Oikeus yhteiskunnallisena käytäntönä*, Keuruu, Edita Publishing Oy.
- Ervasti, K. & Nylund, A. (2014). *Konfliktinratkaisu ja sovittelu*, Porvoo, Edita Publishing Oy.
- Europa EU. (2019). Saatavissa (viitattu 19.8.2020): [https://e-justice.europa.eu/content\\_key\\_principles\\_and\\_stages\\_of\\_mediation-383--maximize-en.do?clang=fi](https://e-justice.europa.eu/content_key_principles_and_stages_of_mediation-383--maximize-en.do?clang=fi)
- Hemmo, M. (2005). *Sopimusoikeus III* (1. painos), Helsinki, Talentum Media Oy.
- Iivari, J. (Toim.) (2007). *Rikos- ja riita-asioiden sovittelijan opas*, Vaajakoski, Gummerus Kirjapaino Oy.
- Junnonen, J.-M. (2014). Uudistuneet konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot (KSE 2013), Rakennustieto. Saatavissa (viitattu 12.8.2020): [www.rakennustieto.fi](http://www.rakennustieto.fi): <https://www.rakennustieto.fi/Downloads/RK/RK150108.pdf>
- Kaius, E. & Nylund, A. (2014). *Konfliktinratkaisu ja sovittelu*, Porvoo, Edita Publishing Oy.
- Keinänen, J. (2008). *Rakennusriitojen proaktiivinen ratkaiseminen*. Saatavissa (viitattu 12.8.2020): <https://www.rakennustieto.fi/Downloads/RK/RK080205.pdf>
- Keinänen, J. (2009). *Rakennusalan konfliktinratkaisujen kehittäminen*, Espoo, Multiprint Oy.
- Koulu, R. (2005). *Vaihtoehtoisen riidanratkaisun teoriaa ja tutkimusta*. Teoksessa S. (. Turnen, *Conflict Management - Riidanratkaisun uusi maailma*, Helsinki, Edita Prima Oy, s. 19–66.
- Koulu, R. (2006). *Kaupallisten riitojen sovittelu*, Helsinki, Edita Prima Oy.



- Koulu, R. (2012). Asianosaisten määräämisvalta välimiesmenettelyssä. Teoksessa Varallisuus, vakuudet ja velkojat - Juhlajulkaisu Jarmo Tuomisto 1952-9/6-2012, Jyväskylä, Turun yliopisto, oikeustieteellinen tiedekunta, s. 167–181.
- Lehtinen, T. & Lehtonen, K. (2014). ADR in Construction, Helsinki, IBA International Construction Projects Committee.
- Linna, T. (2019). Prosessioikeuden oppikirja, Helsinki, Alma Talent.
- Liuksiala, A. & Stoor, P. (2014). Rakennussopimukset, Helsinki, Rakennustieto Oy.
- Marjasuo, K. (2013). Rakennusalan vakioehtojen mukaisesta virhevastuusta seuraavat sanktiot ja sopimusketjujen riskit. Teoksessa Oikeustiede XLVI - Suomalaisen lakimiesyhdistyksen vuosikirja, Helsinki, Suomalainen Lakimiesyhdistys, s. 5–54.
- Mnookin, R. H. (2003). When Not to Negotiate: A Negotiation Imperialist Reflects on Appropriate Limits, University of Colorado Law Review, Vol 74, s. 1077–1107.
- Moore, C. W. (2003). The Mediation Process. Practical Strategies for Resolving Conflict, (3 ed.). San Francisco, Jossey-Bass Inc.
- Nyblin, K. (2012). Riidanratkaisu: käsikirja yrityksille, Helsinki, Talentum.
- Oksanen, A. & Laine, V. & Kaskiaro, K. (2019). Urakkasopimukset - Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998, Viro, Meedia Zone.
- Pohjonen, S. (2005). Ennakoivaa sopimista vaiko riidanratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Teoksessa Conflict Management - Riidanratkaisun uusi maailma, Helsinki, Edita Prima Oy, s. 317–348.
- Rakennusteollisuus: Tilastot ja suhdanteet. Saatavissa (viitattu 18.8.2020): <https://www.rakennusteollisuus.fi/Tietoa-alasta/Talous-tilastot-ja-suhdanteet/>
- Richbell, D. (2001). CEDR sovittelijan käsikirja: kaupallisten riitojen sovittelu, Helsinki, Suomen asianajajaliitto.
- RIL Sovittelu. Saatavissa (viitattu 18.8.2020): <https://www.ril.fi/fi/alan-kehitys-2/ril-sovittelu>
- Rakennusmestarit ja -insinöörit AMK RKL: RKL-Raati. Saatavissa (viitattu 18.8.2020): <https://www.rkl.fi/>
- Ryynänen, J. (2013). Urakkariidat hovioikeuksissa, Defensor Legis, 5/2013, s. 855–879.
- Siro, J. & Aaltonen, M. (2019). Riita-asiat tuomioistuimissa 2000-luvulla, Lakimies, 6/2019, s. 758-782.
- Supponen, R. (2003). Asianosaisten nimeämät asiantuntijat ja asiantuntijalausunnot riitaprosessissa. Hovioikeudenneuvos Ritva Supponen Rovaniemen hovioikeuspiirin laatupäivillä 6.11.2003 pitämä esitelmä. Rovaniemi, Rovaniemen hovioikeuden työryhmäraportti. Saatavissa (viitattu 15.8.2020): [https://oikeus.fi/hovioikeudet/rovaniemenhovioikeus/material/attachments/oikeus\\_hovioikeudet\\_rovaniemenhovioikeus/uusikansio\\_1/qL7DbkBct/Laatuhanke\\_n\\_raportti\\_V\\_osa\\_2.pdf](https://oikeus.fi/hovioikeudet/rovaniemenhovioikeus/material/attachments/oikeus_hovioikeudet_rovaniemenhovioikeus/uusikansio_1/qL7DbkBct/Laatuhanke_n_raportti_V_osa_2.pdf)

Tuomioistuinlaitoksen kehittämiskomitean mietintö (2003), KM 2003:3, Helsinki, Oikeusministeriö. Saatavissa (11.8.2020): [https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/75857/omkm\\_2003\\_3\\_tuomioistuinlaitoksen\\_kehittamiskomitean.pdf?sequence=1](https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/75857/omkm_2003_3_tuomioistuinlaitoksen_kehittamiskomitean.pdf?sequence=1)

Vorster, C. M. (1993). Dispute Prevention and Resolution, Virginia, Polytechnic Institution.

Välimieslautakunta (2020): The Finland Arbitration Institute. Saatavissa (viitattu 18.8.2020): <https://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/valimiesmenettelyn-kustannukset/laskuri-2017/>