TAMPEREEN YLIOPISTO
Oikeustieteiden laitos

Heini Piitulainen

SOPIMUSOIKEUDEN LOJALITEETTIPERIAATE JA LIIKE-ELÄMÄN PITKÄKESTOISET SOPIMUKSET

Pro Gradu -tutkielma
Yritysjuridiikka
Tampere 2007

Tiivistelmä

Tampereen yliopisto	Oikeustieteiden laitos
Tekijä:	Heini Piitulainen
Tutkielman nimi:	Sopimusoikeuden lojaliteettiperiaate ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset
Pro Gradu -tutkielma	VI + 59 sivua
Valmistumisaika	Kesäkuu 2007
Avainsanat	Lojaliteettiperiaate, lojaliteettivelvollisuus, sopimusoikeus, pitkäkestoiset sopimukset

---

Lojaliteettivelvollisuus on nähty eräänlaisena yläkäsitteenä useille yhteistoimintasopimuksiin liittyville ilmiölle. Näitä ovat mm. luottamus, myötävaikutusvelvollisuus ja tiedonantovelvollisuus. Lisäksi lojaliteettivelvollisuus on liitetty oikeustaloustieteelliseen tutkimukseen relational contract -opin, ennakoivan oikeuden ja sopimuksen dynaamisuuden käsitteiden piirissä. Relational contract -oppi korostaa luottamuksen vaatimusta ja ennakoivassa oikeudessa keskeisenä on yritysten sopimustoiminnan kehittäminen. Dynaamisessa sopimuksessa lojaliteettivelvollisuus nähdään rajana sopimuksen täydentämiselle.

Lojaliteettivelvollisuutta pidetään osana voimassa olevaa oikeutta. Sen sisällön täsmentymättömyyttä on kuitenkin kritisoitu. Lisäksi kritiikkiä on aiheuttanut liiallinen yhteistoiminnan korostaminen sekä lojaliteettivelvollisuuden aiheuttama piilovelvollisuuksien ilmeneminen.

Tutkielmassa käsittelen lojaliteettivelvollisuuden sisältöä, laajuutta ja merkitystä liike-elämän pitkäkestoisille sopimuksille. Lojaliteettivelvollisuus kiteyttää ajatukset yhteistoiminnan edellytyksistä ja yhteistoimintavaatimusten edellytysten täyttymisestä. On siis järkevää nähdä lojaliteettivelvollisuus osana laajempaa kokonaisuutta.

Juridiikan asemaa ei ole järkevää lukita ainoastaan tuomioistuimeen vaan juridiikka on hyvä nähdä liiketoimintavälineenä, jolla yritys mahdollistaa toimintaansa. Tähän mm. ennakoiva oikeus ja dynaaminen sopimus antavat välineitä. Käytännössä ristiriidat sopimusosapuolien välillä johtuvat siitä, että yhteinen tavoite ei ole selkeä. Osapuolten tulisi pyrkiä luomaan menettelytavat, joilla he pystyvät toteuttamaan yhteisen tavoitteen, ja ratkaisemaan mahdollisessa ristiriitatilanteessa ongelman neuvottelemalla. Tämä kuitenkin vaatii sopimusosapuolilta aitoa halua yhteistoimintaan sekä luottamusta sopimusosapuolen motiiveihin. Uudelleenneuvotteluvelvollisuus onkin tästä syystä otettu osaksi eurooppalaisen sopimusoikeuden periaatteita.

Sisällysluettelo

Tiivistelmä ____ *I*

Sisällysluettelo ____ *II*

Lähdeluettelo ____ *IV*

Oikeustapausluettelo ____ *VI*

1 Johdanto ____ *1*

1.1 Tutkielman aihe ja tavoite ____ **1**

1.2 Tutkimustapa ja käytetty lähdeaineisto ____ **2**

1.3 Tutkielman rakenne ____ **2**

2 Sopimusoikeuden muuttuva luonne ____ *3*

2.1 Sopimusoikeuden kehittymisestä ____ **3**

2.2 Sopimusoikeuden kehityssuuntauksista ____ **6**

2.2.1 Oikeustaloustieteellinen näkökulma sopimusoikeuteen ____ 6

2.2.2 Ennakoiva sopiminen ____ 7

3 Oikeusperiaatteen asema ____ *9*

3.1 Oikeusperiaate sopimusoikeudessa ____ **9**

3.1.1 Voimassa olevan oikeuden määrittely ____ 10

3.1.2 Oikeusperiaatteen ominaisuuksista ____ 12

3.1.3 Oikeusperiaatteen ja sääntöjen erottelu ____ 14

3.2 Oikeusperiaatteen soveltaminen ____ **15**

4. Luottamuksen taloudellinen perusta ____ *16*

5 Lojaliteettiperiaate sopimusoikeudessa ____ *19*

5.1 Lojaliteettiperiaatteen asema ____ **19**

5.2 Lojaliteettiperiaatteen sisältö ____ **24**

5.3 Lojaliteettiperiaatteen suhde muihin oikeusperiaatteisiin ____ **28**

5.3.1 Myötävaikutusvelvollisuus ____ 29

5.3.2 Tiedonantovelvollisuus ____ 30

5.4 Good faith and fair dealing ____ **32**

5.5 Luottamus ja lojaliteettivelvollisuus ____ **34**

6 Lojaliteettiperiaatteen soveltaminen sopimustyyppikohtaisesti ____ *36*

7 Pitkäkestoiset yhteistyösopimukset ____ *38*

7.1 Lojaliteettiperiaate pitkäkestoisissa sopimuksissa ____ **38**

7.2 Relational contracting -oppi ____ **45**

7.3 Sopimuksen dynaamisuus ____ **46**

7.3.1 Dynaaminen sopimus ja sopimusoikeuden kehitys ____ 47

7.3.2 Sopimuksen dynaamisuus ja lojaliteettiperiaate ____ 48

8 Lojaliteettiperiaate sopimuksen eri vaiheissa ____ *50*

9 Lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen seuraamukset ____ *55*

10 Lojaliteettivelvollisuuden kohtaamaa kritiikkiä ____ *58*

11 Lopuksi ____ *60*

Lähdeluettelo

Annola Vesa: Sopimuksen dynaamisuus. Talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja. Yksityisoikeudellinen julkaisusarja A:107. Turku 2003.

Annola Vesa: Sopimuksen synty. Sopimusprosessin vaiheet. Esisopimus. Teoksessa Saarnilehto Ari, Hemmo Mika, Kartio Leena (toim): Oikeuden perusteokset. Varallisuusoikeus. Juva 2001. s.353-362.

Halila Heikki – Hemmo Mika: Sopimustyypit. Helsinki 1996.

Halila Heikki: Rakennuttajan tiedonantovelvollisuudesta rakennusurakassa. Vammala 1981.

HE 71/1974 Hallituksen esitys Eduskunnalle kauppaedustajista.

HE 201/1991 Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi kauppaedustajista ja myyntimiehistä.

HE 157/2000 Hallituksen esitys Eduskunnalle työsopimuslaiksi ja eräiksi siihen liittyviksi laeiksi.

Hemmo Mika: Irtisanomisvapaus ja pitkäkestoiset liikesopimukset. Defensor Legis. 1996 s. 328-346.

Hemmo Mika: KKO 1999:48 Parhaan urakkatarjouksen sivuuttamisesta seuraavan korvausvastuun määrä. Teoksessa Timonen Pekka (toim.): KKO:n ratkaisut kommentein 1999 I s.374-377.

Hemmo Mika: Sopimusoikeus I. Jyväskylä 1997.

Hemmo Mika: Sopimusoikeus II. Helsinki 2003.

Häyhä Juha; Lojaliteettiperiaate ja sopimusoppi. Defensor Legis.1996 s.313-327.

Muukkonen P.J: Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate. Lakimies 7/1993 s.1030-1048.

Muukkonen P.J: Yhteistyösopimukset ja lojaliteettivelvollisuus. Teoksessa Hoppu Esko, Ailio Erkki, Andersson Edward, Muukkonen Pertti, Saraviita Ilkka, Sipponen Kauko, Suviranta Antti ja Hiden Mikael (toim): Juhlajulkaisu Urho Kaleva Kekkonen 1900 3/9 1975 s.356-364.

Mähönen Jukka*:* Lojaliteettivelvollisuus ja tiedonantovelvollisuus. Teoksessa Saarnilehto Ari (toim.): Varallisuusoikeuden kantavat periaatteet. Vantaa 2000. s.129-143. (Mähönen 2000a).

Mähönen Jukka Lojaliteettivelvollisuudesta toimeksiantosuhteessa. Oikeustieto 5/2000 s.10-11. (Mähönen 2000b).

Mähönen Jukka: ”Good faith and fair dealing” ja lojaliteettivelvollisuus. Teoksessa Aine Antti, Kartio Leena, Kumpula Anne, Saarnilehto Ari ja Tuomisto Jarmo (toim): Kansainvälisestä kaupasta. Juhlajulkaisu Tuula Ämmälä 2.11.2000. Turku 2000. s.203-228.
(Mähönen 2000c).

Mähönen Jukka: Taloustiede lain tulkinnassa. Lakimies 1/2004 s.49-64

Nystén-Haarala Soili: Sopimusoikeus ja sopimusten hallinta. Lakimies 2/1999 s.199-209

Oikeustoimilakitoimikunnan mietintö. Komiteanmietintö 1990:20. Helsinki 1990. (Km 1990:20)

Pohjonen Soile: Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Edilex Asiantuntijakirjoitukset 27.6.2006, artikkeli.

Piironen Matti: Vaasan HO 27.2.2003, S 02/906-yhteistyösopimusta koskeva riita. Oikeustieto 5/2003

Rudanko Matti: Sopimusoikeuden analyyttisyys ja synteettisyys. Edilex Asiantuntijakirjoitukset 1.12.2006, artikkeli.

Rudanko Matti: Yritysjuridiikka – kauppaoikeutta vai liiketaloutta. Lakimies 7-8/2004 s.1225-1243

Rudanko Matti*:* Rakennuttajan myötävaikutushäiriöistä rakennusurakassa. Vammala 1989.

Siltala Raimo: Oikeustieteen tieteenteoria. Suomalaisen lakimiesyhdistyksen julkaisuja A-sarja n:o234. Vammala 2003.

Tieva Antti: Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. Defensor legis N:o 2/2006. s.240-251.

Tolonen Hannu: Varallisuusoikeuden periaatteet. Teoksessa Saarnilehto Ari (toim.): Varallisuusoikeuden kantavat periaatteet. Vantaa 2000. s.58-69.

Ämmälä Tuula; Lojaliteettiperiaatteesta eräiden sopimustyyppien yhteydessä. Teoksessa Saarnilehto Ari (toim.): Lojaliteettiperiaatteesta. Vastapuolen edun huomioonottamisesta eri oikeuden aloilla. Turku 1994. s.3-50.

Oikeustapausluettelo

Korkein oikeus:

KKO 1967 II 28	Lojaliteettivelvollisuuden tehosteet Rikosoikeudelliset seuraamukset, petos
KKO 1984 II 181	Rakennusurakan neuvotteluvastuu Sopimuksentekotuottamus, neuvottelulojaliteetti
KKO 1993:130	Rakennusurakka ja huomautuksentekovelvollisuus Lojaliteetin esiintyminen oikeuskäytännössä Neuvottelulojaliteetti
KKO 1997:110	Lojaliteetin esiintyminen oikeuskäytännössä Vähemmistön perustelut
KKO 1999:48	Korvausvastuun peruste, korvauksen määrä Neuvotteluvastuu Positiivisen sopimusedun korvaaminen

Hovioikeus:

Helsingin HO 15.8.2000 S 99/1787/1992	Lojaliteetin esiintyminen oikeuskäytännössä

(Lähde: Mähönen Jukka: Lojaliteettivelvollisuudesta toimeksiantosuhteessa. Oikeustieto 5/2000. s.10-11)

Vaasan HO 27.2.2003 S 02/906	Yhteistyösopimuksen yhteinen tavoite

(Lähde: Piironen Matti: Vaasan HO 27.2.2003, S 02/906-yhteistyösopimusta koskeva riita. Oikeustieto 5/2003

Välitystuomiot:

Välitystuomio julistettu Helsingissä 26.5.1975	Lojaliteettiperiaatteen ilmeneminen Yhteistyösopimus

(*Lähde: Muukkonen P.J: Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate. Lakimies 7/1993 .s.1035.)*

1 Johdanto

1.1 Tutkielman aihe ja tavoite

Käsittelen tutkielmassani sopimusoikeudellista lojaliteettiperiaatetta ja sen ilmenemistä pitkäkestoisissa liikesopimuksissa. Lojaliteettiperiaate on ollut oikeuskirjallisuutemme suosikkiteemoja viime vuosikymmeninä, ja sen merkityksen kasvaminen näkyy sen aiheuttamassa keskustelussa.

Pitkäkestoiset liikesopimukset ovat yleistyneet yritysten liiketoiminnassa. Sopimusverkoston käsitteestä on tullut arkipäivää yritysten toimiessa enemmän ydinosaamisalueillaan ja käyttäessä toisarvoisiin toimintoihin alihankintaa ja muita järjestelyjä. Tämä muutos perinteisestä vaihdantakaupasta monimutkaisempaan liiketoimintaan ei ole sopimusoikeudellekaan yksinkertainen muutos, koska perinteiset sopimusoikeuden säännöt on luotu irtaimen kaupan tarpeita ajatellen.

Haluan tässä tutkielmassa korostaa liike-elämän muutoksen vaikutusta sopimusoikeuteen. Lojaliteettiperiaatteen synty ja sisältö kuvastaa mielestäni hyvin tätä muutosta. Lojaliteettiperiaatteen sisältöä pidetään osittain täsmentymättömänä. Myös lojaliteettiperiaatteen sisällön laajuus on nähty ongelmallisena. Nämä ongelmakohdat pyrin myös ottamaan huomioon tutkielmassani.

Tavoitteenani ei ole vertailla sopimusoikeuden eri teorioita, vaan löytää jonkinlainen ohjenuora siihen, mitä kaikkea lojaliteettiperiaatteeseen liitetään. Tarkoituksenani on tutkia, millaisia vaikutuksia lojaliteettiperiaatteella on sopimussuhteisiin. Keskeistä on selvittää, mikä on lojaliteetin anti tarkasteltaessa nimenomaan pitkäkestoisia yhteistyösopimuksia. Lojaliteettiperiaatteen on perinteisesti katsottu vaikuttavan sitä voimakkaammin, mitä syvemmästä yhteistyöstä on kysymys.

1.2 Tutkimustapa ja käytetty lähdeaineisto

Tutkielman metodi on lainopillinen. Toisaalta haluan, jo pelkästään siitä syystä, että opiskelen kauppatieteiden maisteriksi, linkittää tutkielman oikeustaloustieteelliseen tutkimukseen. Tämä näkökulma ei ole keskeisenä, mutta jonkinlaista osviittaa lojaliteettiperiaatteeseen liittyvä keskustelu antaa yritystoiminnan asemasta suhteessa sopimusoikeuteen. Luottamuksen vaatimus ja erityisesti tästä kumpuavat teoriat relational contracting -oppi ja sopimuksen dynaamisuus eivät ole perinteistä tuomarinoikeutta.

Oikeustaloustieteellisenä suuntauksena pidetään myös ennakoivaa oikeutta, jonka esittelen lyhyesti tutkielmassa. Olen halunnut tuoda tutkielmaan nykyaikaisen oikeuden näkökulmaa perinteisen lainopin rinnalle. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että työssä esiteltävät ajatukset olisivat pääsääntöisesti ennakoivan oikeuden piiristä.

Lähdeaineiston olen koonnut useista eri lähteistä. Oikeustapauksia tutkielmassani on suhteellisen vähän. Tämä johtuu siitä, että lojaliteettivelvollisuuteen liittyviä oikeustapauksia on vähän. Korkein oikeus on käyttänyt lojaliteettiperiaatetta ratkaisun perusteena ainoastaan kerran. Oikeusperiaatteen käyttäminen ratkaisun perusteena ei muutenkaan ole yksiselitteinen asia.

1.3 Tutkielman rakenne

Lähden liikkeelle tutkielmassani sopimusoikeuden kehittymisestä. Sopimusoikeuden kehittyminen luo pohjan sille, miksi lojaliteettiperiaatteen merkitys on kasvanut. Sopimusoikeuden kehittymisen yhteydessä esittelen myös oikeustaloustieteellisen näkökulman ja ennakoivan oikeuden käsitteen.

Seuraavaksi käsittelen voimassa olevaa oikeutta. Tarkoitus on selvittää, millä tavoin oikeusperiaate eroaa oikeussäännöstä ja mitä oikeusperiaatteelta vaaditaan, jotta sitä voidaan pitää oikeusperiaatteena eikä vain moraalisena periaatteena. Keskeisimpiä kysymyksiä ovat, miksi oikeusperiaate ylipäänsä velvoittaa ja miten sitä voidaan pitää voimassaolevana oikeutena.

Tutkielmassa käsittelen myös luottamuksen merkitystä. Luottamusta voidaan pitää lojaliteettivelvollisuuden elementtinä, vaikkakaan lojaliteettivelvollisuus ja luottamus eivät ole toistensa synonyymeja.

Tämän jälkeen käsittelen lojaliteettiperiaatteen sisältöä eri tutkijoiden näkökulmista ja lojaliteettiperiaatteen keskeistä sisältöä. Sopimustyyppijaottelulla on suuri merkitys puhuttaessa lojaliteettiperiaatteesta. Lojaliteettiperiaatteen katsotaan vaikuttavan eri tavalla riippuen siitä mistä sopimustyypistä on kysymys. Lisäksi lojaliteettiperiaatteen katsotaan vaikuttavan eri tavoin riippuen sopimuksen vaiheesta. Esimerkiksi neuvottelulojaliteetille on annettu oma asemansa lojaliteettiperiaatteeseen liittyvässä keskustelussa. Lopuksi käsittelen lojaliteettiperiaatteen rikkomisen seuraamuksia ja nostan esille muutamia kriittisiä kannanottoja lojaliteettivelvollisuuteen ja yhteistoiminnan käsitteeseen liittyen.

2 Sopimusoikeuden muuttuva luonne

2.1 Sopimusoikeuden kehittymisestä

Sopimus on yksityisoikeudessa oikeusseuraamuksia luova oikeustosiasia. Sopimukselle on tyypillistä, että sen oikeusvaikutukset jäävät sopijapuolten välisiksi. Sopimusvastuuta hallitsee tämä kaksiasianosaissuhde. Useat erityyppiset sopimukset, jotka liittyvät toisiinsa ja jotka muodostavat kokonaisuuden, kutsutaan sopimusverkostoksi. Sopimusverkostossa on kyse pitkäkestoisista sopimuksista, joissa

useiden henkilöiden suoritukset liittyvät toisiinsa. Näissä tilanteissa sopimuksilla saattaa olla vaikutusta toisiinsa.[1]

Sopimusoikeus kehittyy liiketoiminnan muuttuessa. Sopimusoikeuden piiriin kuuluvat ongelmat ja yritysten kehittynyt sopimustoiminta vaikuttaa suuresti siihen millaisia kysymyksiä sopimusoikeuden piirissä joudutaan kohtaamaan. Yritysten liiketoiminnan muuttuminen yksinkertaisesta kaupankäynnistä monimutkaisiin yritysjärjestelyihin asettaa perinteisen sopimuksen uudenlaiseen valoon. Jo itse sopimuksen syntymisen käsite on muuttunut sopimustoiminnan kehittymisen myötä[2].

Sopimusoikeus kehittyy tai ainakin pyrkii kehittymään oikeustieteen oikeuslähdeopit huomioon ottaen.[3] Tärkeimmät yleislait ovat oikeustoimilaki ja kauppalaki. Sopimusoikeuden kehitystä pyritään selittämään useimmiten uusien oikeustapausten ja niistä mahdollisesti ilmenevien oikeusperiaatteiden kehityksen valossa. Kuitenkin tämänkaltaiseen kehittymiseen sisältyy ongelma. Tuomioistuimeen päätyviä ratkaisuja on vähän eikä mikään takaa, että juuri kyseiset ratkaisut olisivat edustavia selittämään sopimusoikeuden kehittymisestä. Oikeustapausten voidaan katsoa antavan vain jonkinlaisen ohjenuoran siitä, miten sopimussuhteissa esiintyviä ongelmia tulisi hoitaa.[4]

Yritystoiminnan muuttumisen takia sopimusoikeudellisessa tutkimuksessa on yhä enemmän pyritty vastaamaan yhteistyösopimusten, kestosopimusten ja monimuotoistuvien sopimusten haasteeseen. Tarjous-vastaus-mallia on kritisoitu sen yksipuolisuudesta ja jäykkyydestä. Sopimuksen synnyn malliksi on tästä syystä erityisesti Pohjoismaissa vakiintunut käsitys sopimuksen syntymisestä prosessina. Tällainen sopimus, joka on yleensä kestosopimus tai yhteistyösopimus, syntyy prosessina vähitellen, ja prosessin aikana oikeudet ja velvollisuudet muotoutuvat ja elävät vaihtelevin painoarvoin.[5]

---

[1] Tolonen 2000, s. 56

[2] Sopimuksen synnyn muuttumisesta tarjous-vastaus-mallista sopimuksen prosessikäsitykseen. Aiheesta on kirjoittanut mm. Pöyhönen 1988 s.211-231 ja Pöyhönen 2000 s.140-186

[3] Nystén-Haarala 1999, s. 199. Nystén-Haarala selittää oikeustieteen tutkimuskenttää, ja kirjoittaa että oikeustieteen kenttä on suljettu. Oikeustieteen erottaa muista tieteenaloista tutkimuskohteen rajoittaminen oikeudellisiin normeihin. Käytettäviä materiaaleja ovat säädökset, lakien esityöt, korkeimpien oikeuden ratkaisut ja oikeuskirjallisuus.

[4] Nystén-Haarala 1999, s. 200-201

[5] Nystén-Haarala 1999, s. 203, Nystén-Haarala viittaa sopimusoikeuden oppikirjoihin. Esim. Johdatus suomen oikeusjärjestelmään. Yksityisoikeus. (toim. Pekka Timonen). Helsinki 1996

Sopimusoikeuden muuttuvaan luonteeseen on vaikuttanut myös periaatteiden merkityksen lisääntyminen. Oikeustieteessä on käyty jo pitkään keskustelua sääntöjen ja periaatteiden välisestä yhteydestä. Tällä keskustelulla on haluttu korostaa periaatteiden tärkeyttä sekä niiden arvoa ratkaisutoiminnassa. Kansainvälisesti sopimusoikeudessa on korostettu luottamuksen suojaamista (good faith and fair dealing). Suomalaisessa sopimusoikeudessa tämä keskustelu kiteytyy keskusteluun lojaliteettiperiaatteesta.[6]

Tärkeä kehityssuunta suomalaisessa yksityisoikeudessa on ollut myös ns. sosiaalinen siviilioikeus, jonka mukaan heikompaa sopimusosapuolta tulee suojata yhteinen ja yleinen etu huomioon ottaen. Heikomman suojaaminen on mahdollista esimerkiksi sopimusten kohtuullistamisella. Heikomman suojaamisen –periaatteesta on tullut vähitellen oikeuskirjallisuudessamme yleinen periaate, jota lähestytään nimenomaan sopimusehtojen kautta sopimusehtoja analysoimalla. Sosiaalinen siviilioikeus on kuitenkin kohdannut myös kasvavaa kritiikkiä, jossa on kritisoitu perinteisen lainsäädännön ja tuomioistuinkäytäntöön perustuvan juridiikan mahdollisuutta toimia sosiaalisen oikeudenmukaisuuden edistäjänä.[7]

Kritiikistä huolimatta sosiaalinen siviilioikeus soveltuu kuluttajansuojaan ja mahdollisesti myös muihin heikomman osapuolen suojaa korostaviin tilanteisiin, joissa käytetään yleisesti vakiosopimuksia. Joustaviin sopimusmalleihin sosiaalinen siviilioikeus sitä vastoin istuu huonosti, koska tällaisissa sopimuksissa ei päästä sopimusanalyysiin pelkän kirjallisen sopimuksen perusteella. Yhteistyösopimus tulee nähdä paljon laajemmin kuin vahvan ja heikon välisenä kaupankäyntinä. [8]

Ongelmaksi tuomioistuinjuridiikassa nousee se, että juridiikan avulla pystytään ainoastaan sanktioimaan ei-toivottua käyttäytymistä jälkikäteen. Käytännön sopimustoiminta on käsittää muutakin kuin pelkästään tuomioistuinratkaisuja. Varsinaista sopimuskäytäntöön liittyvää oikeudellista teoriaa ei oikeastaan ole olemassa. Sillä jäljempänä esitelty relational contracting -oppikin on lähinnä

---

[6] Nystén-Haarala 1999, s. 203
[7] Nystén-Haarala 1999, s. 204
[8] Nystén-Haarala 1999, s. 205

näkökulma. Sen sijaan taloustieteen puolella on kehitelty teorioita, joiden näkökulmana on sopimuksia solmivan liikemiehen näkökulma.[9]

Oikeuskirjallisuudessa on keskusteltu paljon oikeustieteen ja muiden tieteen alojen suhteesta. Oikeustiedettä pidetään suljettuna tieteenalana, ja se on joissakin tapauksissa haluttukin nähdä erillään muista tieteenaloista. Toisaalta oikeustieteessä argumentointi ei voi pohjautua pelkästään juridisiin argumentteihin, koska ratkaistavissa tapauksissa reaalista argumentaatiota joudutaan hakemaan myös muista tieteistä ratkaistavana olevan tapauksen mukaan.

2.2 Sopimusoikeuden kehityssuuntauksista

2.2.1 Oikeustaloustieteellinen näkökulma sopimusoikeuteen

Talous- ja oikeustieteen välimaastoon on syntynyt viime aikoina ns. oikeustaloustiede. Sen perustavanlaatuisia käsitteitä ovat liiketoimintakustannusten (ns. transaktiokustannusten) minimointi ja yhteiskunnallisen kokonaishyödyn toteuttaminen. Liiketoimintakustannuksia ovat keskeisesti juuri sopimuksiin ja niiden solmimiseen liittyvät kustannukset, kuten sopimusneuvottelu- ja sopimusten täytäntöönpanokustannukset.[10]

Oikeustaloustiede on vakiinnuttanut asemansa osaksi suomalaista oikeustutkimusta. Toistaiseksi pääpaino on ollut de lege ferenda -tyyppisessä tutkimuksessa. Oikeustaloustieteellisen argumentaation rooli tulkinnassa on jäänyt vähemmälle huomiolle.[11]

Lainopissa keskitytään tulkitsemaan ja systematisoimaan oikeusnormeja. Perinteisesti oikeusnormien voimassaolon ajatellaan riippuvan tiettyjen, ennalta määrättyjen

---

[9] Nystén-Haarala 1999, s. 206
[10] Tolonen 2000, s. 57
[11] Mähönen 2004, s. 49

voimassaolon kriteerien täyttymisestä. Tähän lainoppi tarvitsee normatiivista oikeuslähdeoppia ja siihen kuuluvaa oikeuslähteiden etusijajärjestystä määrittäviä periaatteita ja hyväksyttävälle oikeudelliselle argumentaatiolle asetettavia edellytyksiä.[12]

Perinteisessä pohjoismaisessa normatiivisessa oikeuslähdeopissa painotetaan lainsäätäjän asemaa ja oikeuslähteet jaetaan vahvasti velvoittaviin, heikosti velvoittaviin sekä sallittuihin oikeuslähteisiin. Velvoittavuus rakentuu ensisijaisesti arvovaltanäkökohtiin. Sallittuihin oikeuslähteisiin luetaan yleiset oikeusperiaatteet, moraali ja reaaliset argumentit saavat vaikuttavuutensa sisällöllisestä painavuudesta.[13]

Taloustieteellisen argumentaation rooliin tulkinnassa on suhtauduttu varauksellisesti erityisesti oikeustaloustieteilijöiden omassa piirissä. Syynä tähän varauksellisuuteen on ollut pitäytyminen perinteisessä normatiivisessa lainopissa, jolloin taloudellinen argumentaatio on pelkistetty lähinnä reaalisiksi argumenteiksi. Tällaisen argumentaation rooli jää väistämättä toissijaiseksi.[14]

2.2.2 Ennakoiva sopiminen

Ennakoiva sopiminen ja oikeus (proactive contracting ja proactive law) on alun perin suomalainen suuntaus, joka on kehitetty käytännön sopimusjuristien ja tutkijoiden välisessä poikkitieteellisessä yhteistyössä. Ennakoiva oikeus on lähtenyt liikkeelle ennakoivasta sopimisesta ja erityisesti liike-elämän sopimustoiminnasta. Suuntaus on laajentumassa ja tunnetaan myös nimellä Nordic school of Proactive Law.[15]

Ennakoiva oikeus ottaa huomioon oikeuden osana yhteiskunnallista kokonaisuutta, joka toimii tietyissä raameissa ja luo raameja. Kehitettäessä järjestelmiä ja menettelytapoja lähtökohtana ei ole oikeus tai sääntely, vaan kyseessä oleva todellisuus ja siihen liittyvä

---

[12] Mähönen 2004, s. 50
[13] Mähönen 2004, s. 51
[14] Mähönen 2004, s. 50
[15] Pohjonen 2006, s. 317

käyttäytyminen. Tämä lähestymistapa edellyttää oikeustieteeltä poikkitieteellistä ajattelua ja keskustelua asiantuntijoiden kanssa. Ennakoiva oikeus on syntynyt tarpeesta tasapainottaa puhtaasti oikeudellisella logiikalla luotuja menettelytapoja.[16]

Ennakoivassa sopimisessa keskeisiksi teemoiksi nousevat oikeustieteen suhtautuminen käytäntöön sekä teorian ja käytännön välinen suhde. Oikeudellisessa keskustelussa käytännöllä tarkoitetaan useimmiten oikeuskäytäntöä, kun taas ennakoivassa oikeudessa puhutaan elämän käytännöstä. Oikeudellisessa keskustelussa ennakoitavuus tarkoittaa yleensä oikeusratkaisujen ennakoitavuutta. Ennakoivassa oikeudessa sillä tarkoitetaan ex ante -näkökulmaa eli sääntöjen ja menettelytapojen etukäteistä suunnittelua tavoitteiden hahmottamiseksi ja saavuttamiseksi sekä turhien ristiriitojen välttämiseksi.[17]

Keskeistä niin oikeudellisissa säännöissä ja menettelytavoissa kuin sopimustoiminnassakin on tasapaino toimintaa määrittävien sääntöjen ja tilannekohtaisuuden välillä. Tilannekohtaisuus voi tarkoittaa ennakoivassa oikeudessa tiettyjä kontekstiin luotuja menettelytapoja ja menettelyn joustavuutta. Ennakoivassa oikeudessa säännöt ja menettelytavat luodaan toimimaan kyseisessä ympäristössä ja tilanteessa siinä tavoiteltavan päämäärän saavuttamiseksi.[18]

Tilannekohtaisuus on tietyllä tasolla mukana perinteisessäkin oikeudellisessa ajattelussa, sillä lainsäädäntö on erilaista eri aloilla ja eri kysymyksissä. Myös tuomioistuimen kohtuusharkinta mahdollistaa tilannekohtaisuuden huomioon ottamisen. Elämän käytäntöä ja sen tilannekohtaisuutta korostettaessa keskeinen asia on tämän käytännön tuntemus. Jotta menettelytavat toimisivat joissakin ympäristöissä, on otettava huomioon erilaisia näkökulmia ja tarpeita, samoin kuin ihmisten välisen vuorovaikutuksen ja kommunikaation onnistumisen edellytyksiä. Nämä haasteet ennakoiva sopiminen pyrkii ottamaan vakavasti.[19]

---

[16] Pohjonen 2006, s. 318
[17] Pohjonen 2006, s. 320
[18] Pohjonen 2006, s. 320
[19] Pohjonen 2006, s. 321

Ennakoivassa sopimisessa on kyse sopimustoiminnasta, jonka päämääränä on sopimusosapuolien tavoitteiden saavuttaminen. Sopimustenhallinta on keskeinen osa käytännön ennakoivaa sopimista.[20]

3 Oikeusperiaatteen asema

3.1 Oikeusperiaate sopimusoikeudessa

Sopimusoikeudessa on lähtökohtana sopimusvapaus. Siksi sopimusoikeudellisen normiston perustarkoitus ei ole suoranaisesti säädellä käyttäytymistä esimerkiksi rikosoikeudellisen normiston tavoin. Sopimusoikeudellisilla normeilla säännellään sen sijaan pikemminkin toimintamahdollisuuksia ja niiden ehtoja.[21]

Koska sopimusvapaus vallitsee, voidaan sopimuskumppaneiden katsoa toteuttavan vapaata ja tietoista tahtoaan sopimuksia tehdessään. Käytännössä liiketoiminta on toisinaan enemmän ja toisinaan vähemmän yhteiskunnan rajoittamaa. Sopimusta koskeva lainsäädäntö on lähtökohtaisesti dispositiivista, eli asioista voi sopia toisinkin. Oikeusjärjestelmän tehtävänä on antaa oikeussuojaa sopimuksen sitovuudelle ja täytäntöönpanolle.[22]

Hyvinvointivaltiollisessa sopimusoikeusajattelussa on korostettu osapuolien tasapuolisuutta näiden toteuttaessa tahtoaan. Tosiasiallista tahdon toteutumista pyritään edesauttamaan oikeusnormeilla ja niiden tulkitsemista esimerkiksi kohtuusharkinnalla. Ennakoiva sopiminen pyrkii edesauttamaan osapuolten tahdon toteutumista kiinnittämällä huomion osapuolten oman tahdon muodostumis- ja ilmaisuprosessiin.[23]

---

[20] Pohjonen 2006, s. 321
[21] Tolonen 2000, s. 58
[22] Pohjonen 2006, s. 330
[23] Pohjonen 2006, s. 330

”Pacta sund servanda eli sopimukset on pidettävä”, on sopimusvapauden ohella toinen keskeinen sopimusoikeudellinen periaate. Sopimusvapauden piirissä tehty sopimus on pidettävä ja oikeusjärjestys pyrkii takaamaan, että niin myös tapahtuu. Käytännössä sopimusriidat syntyvät kuitenkin siksi, että sopimus on ollut aukollinen tai epäselvä. Osapuolien kesken voi olla epäselvää, mitä oikeastaan sovittiin. Sopimus ei näissä tapauksissa edustakaan sitä, mitä osapuolet sopimuksella halusivat saavuttaa.[24]

Sopimusoikeuden kantavina periaatteina pidetään siis sopimusvapauden- ja sopimukset on pidettävä -periaatetta. Sopimusoikeuteen liittyy myös muita oikeusperiaatteita. Oikeusperiaatteet ja -säännöt sääntelevät sopimustoimintaa tietyin tavoin, mutta millä tavalla voidaan määritellä ne oikeusperiaatteet joita sopimustoiminnassa on noudatettava.

3.1.1 Voimassa olevan oikeuden määrittely

Lainopissa keskitytään tulkitsemaan ja systematisoimaan oikeusnormeja. Oikeusnormeilla tarkoitetaan perinteisesti ajatellen kirjoitettua lakia. Olennaisia käsitteitä perinteisessä mielessä ovat velvoittavuus, voimassaolo ja niiden välinen riippuvuussuhde. Perinteisesti oikeusnormin olemassaolon ajatellaan riippuvan tietyistä ennalta määrätyistä voimassaolon kriteereistä. Tätä varten on olemassa normatiivinen oikeuslähdeoppi, joka sisältää oikeuslähteiden etusijajärjestyksen määrittäviä periaatteita ja hyväksyttävälle argumentaatiolle asetettavia edellytyksiä.[25]

Perinteisesti ajateltuna velvoittavuus perustuu ensisijaisesti arvovaltanäkökohtiin. Yleiset oikeusperiaatteet, moraali ja reaaliset argumentit saavat vaikuttavuutensa sisällöllisestä painavuudesta.[26] Oikeuslähdeopillisesti on merkitystä sillä, milloin oikeusperiaate voi olla osa oikeutta. Ilman määriteltyjen kriteereiden täyttymistä oikeusperiaate on vain ja ainoastaan moraalinen periaate.

---

[24] Pohjonen 2006, s. 331
[25] Mähönen 2004, s. 50
[26] Mähönen 2004, s. 51

Siltala määrittelee voimassa olevan oikeuden seuraavasti:

> ”Voimassa oleva oikeus on toteutunut ja toteutettavissa oleva yhteiskunnallinen tosiasia eli niiden muodollisesti velvoittavien oikeussääntöjen sekä riittävää institutionaalista tukea ja yhteisöllistä hyväksyntää nauttivien oikeusperiaatteiden ja vastaavien muiden oikeudellisten ratkaisustandardien kokonaisuus, jotka tuomioistuimet ja muut institutionaaliset lainsoveltajat ovat tosiasiallisesti hyväksyneet ja jotka ne vallitsevan eli tuomioistuinten ja muiden viranomaisten kollektiivisesti hyväksymän tuomarinideologian perusteella tulevat todennäköisesti myös tulevaisuudessa hyväksymään oikeudellisen ratkaisun normatiiviseksi perustaksi eli mittapuuksi, jonka avulla ratkaisun lainmukaisuutta ja oikeellisuutta arvioidaan.”[27]

Siltalan määritelmän mukaan oikeusperiaatteet luetaan siis osaksi voimassaolevaa oikeutta, jos ne nauttivat riittävää institutionaalista tukea ja yhteisöllistä hyväksyntää. Lisäksi tähän määritelmään kiteytyy ajatus siitä, että voimassa olevaa oikeutta ovat ne oikeusperiaatteet, jotka myös tulevaisuudessa tullaan hyväksymään ratkaisun perustaksi. Tuomarin tai muun lainsoveltajan puhtaasti subjektiiviset arvot, joilta institutionaalinen tuki ja yhteisöllinen hyväksyntä puuttuvat rajautuvat voimassa olevan oikeuden ulkopuolelle[28].

Siltala jatkaa oikeuden määrittelyä ja täydentää voimassa olevan oikeuden määritelmää:

> ”Voimassa olevaan oikeuteen kuuluvat myös ne oikeusperiaatteet ja vastaavat muut oikeudelliset ratkaisustandardit, jotka –toisin kuin formaalit eli alkuperäiseltä synty ja justifikaatioperustastaan irtautuneet oikeussäännöt –eivät ole lainsäätäjän, tuomioistuimen tai muun yksittäisen oikeudellisen toimijan tahdonvaltaisesti luotavissa, muutettavissa, kumottavissa tai oikeusvaikutuksiltaan toteutettavissa, koska ne ovat rakenteistuneet Suomen oikeuden institutionaalisen ja yhteisölliseen arvoperustaan, joka ei ole täydellisesti lainsäätäjän tai tuomioistuimen ja muiden viranomaisten tietynhetkisen määräämisvallan alla.”[29]

Tässä Siltala tarkastelee oikeusperiaatteen olemassaoloa myös siitä näkökulmasta, että oikeusperiaatteet eivät ole samalla tavalla voimassaolevaa oikeutta kuin formaalit oikeussäännöt, koska niiden olemassaolo ei ole pelkästään lainsäätäjän käsissä.

---

[27] Siltala 2003, s. 53
[28] Siltala 2003, s. 54
[29] Siltala 2003, s. 454

Oikeusperiaatteet ovat siis rakenteistuneet osaksi voimassa olevaa oikeutta. Mähönen kuvaa Siltalan oikeuslähdeopillista käsitystä seuraavasti[30]:

> ”vaikka Siltala on avannut omaa oikeuslähdeopillista käsitystään dynaamisempaan suuntaan, se on edelleen staattinen, normatiiviseen oikeuslähdeoppiin pohjaava, vaikkakin sitä Suomen oikeuden kehityksen mukaisesti modifioiva.”

Normatiivista oikeuslähdeoppia on kritisoitu viime vuosina useasta eri näkökulmasta.[31] Kritiikki on koskenut mm. oikeusperiaatteiden roolia voimassa olevassa oikeudessa. Lisäksi normatiivista oikeuslähdeoppia kritisoidaan tai ainakin punnitaan tarkasti oikeustaloustieteen parissa. Mähönen kokoaa yhteen ajatuksia taloustieteellisen argumentaation mahdollisuuksista[32]:

> ”..tehokas taloudellinen argumentaatio edellyttää lainopin kangistuneen muotin ja ennen kaikkea vallitsevan normatiivisen oikeuslähdeopin purkamista.”

3.1.2 Oikeusperiaatteen ominaisuuksista

Oikeusperiaatteet ja vastaavat muut oikeudelliset ratkaisustandardit eivät ole tunnistettavissa formaalin oikeuden tunnistamissäännön[33] tai vastaavan kriteerin avulla, koska ne ovat määritelmällisesti kietoutuneet yhteen tietyn yhteiskunnallisen arvo- ja/tai tavoiteperustan kanssa. Näin ollen niiden oikeudellinen ratkaisuarvo tuomarin tai muun lainsoveltajan oikeudellisessa ratkaisuharkinnassa on päätettävissä vain niiden oikeusyhteisössä nauttiman institutionaalisen tuen ja yhteisöllisen hyväksynnän perusteella.[34] Oikeusperiaatteita ja vastaavia oikeudellisia ratkaisustandardeja ei ole mahdollista systematisoida samalla tavalla kuin formaaleja oikeussääntöjä. Ne ovat jo määritelmällisesti avoimia eli vain tilannesidonnaisesti vaikuttavia tulkinta- ja

---

[30] Mähönen 2004, s. 52
[31] Mähönen 2004, s. 51 Mähönen mainitsee Karhun ja Siltalan kritiikit.
[32] Mähönen 2004, s.55 Mähönen tulkitsee Timosen ja Määtän ajatuksia
[33] Tunnistamissääntö on englantilaisen H.L.A Hartin mukaan tuomarikunnan ja muiden lakia soveltavien viranomaisten kollektiivisesti ja tavallisesti vain hiljaisesti hyväksymä kriteeri, jonka avulla he kykenevät tunnistamaan voimassa olevan oikeuden säännöt tai oikeammin ne oikeuslähteet, joista voimassa olevan oikeuden säännöt ovat oikeudellisesti hyväksyttävän päättelyn avulla johdettavissa. Kyse on ts. kriteereistä joiden avulla tuomarit ja muut institutionaaliset lainsoveltajat arvioivat yksittäisen oikeudellisen ratkaisun lainmukaisuutta ja oikeellisuutta.
[34] Siltala 2003, s. 454

ratkaisuperusteita, joiden ratkaisuarvoa ei voi oikeussääntöjen tavoin lukita ja vakioida.[35]

Oikeusperiaatteet eivät myöskään ole vakioitavissa yksiselitteisen loogis-lingvistisen normiformuloinnin muotoon, koska ne ilmaisevat ainoastaan yleisen ja tapauskohtaisesti muuntuvan ratkaisustandardin (ratkaisu tapahtuu in casu).[36] Tästä syystä tosiseikastosidonnaisten normien soveltamista ei ole aina pidetty erityisen hyvänä prejudikaatin kohteena. Tällaisten joustavien normien soveltamista koskevien ennakkoratkaisujen prejudisoiva vaikutus ei osoita suoraan tiettyjä lopputuloksia, vaan hyväksyttäviä argumentaatiotapoja ja suuntaa antavia painotuksia.[37]

Oikeusperiaatteet eivät siis ole lukittavissa kiinteään ja ennalta vakioitavissa olevan oikeudellisen systematiikan muotoon. Ne noudattavat dynaamista eli avointa ja vain tilannesidonnaisesti määritettävissä olevaa oikeudellista systematiikkaa. Niiden tulkinnallinen merkityssisältö ei ole määritettävissä yksin muodollis-juridisten tulkintaperusteiden avulla, vaan niiden soveltaminen yksittäiseen tapaukseen edellyttää kaikkien asiaan vaikuttavien oikeusperiaatteiden ja niiden taustalla vaikuttavien arvo- ja/tai tavoiteperusteiden tilannesidonnaisen painoarvon punnintaa ja keskinäistä tasapainottamista. [38]

Lisäksi oikeusperiaatteet ovat määritelmällisesti kietoutuneet yhteen niiden arvo- ja/tai tavoiteperustan kanssa, mistä syystä niiden tulkinnallinen merkityssisältö ei ole määriteltävissä irrallaan mainituista yhteiskunnallisista taustapremisseistä oikeudellisen tulkintaprosessin edellyttämällä tavalla. Oikeussääntöjä tulkitaan mutta oikeusperiaatteita on välttämätöntä punnita yhdessä niiden ilmentämien yhteiskunnallisten arvo- ja tavoiteperusteiden kanssa.[39]

---

[35] Siltala 2003, s. 19
[36] Siltala 2003, s. 454. Siltala luettelee erilaisia oikeusperiaatteiden tunnuspiirteitä
[37]Hemmo 2003, s. 45. Hemmo kirjoittaa sopimuksen sovittelun painoarvoa, ja toteaa että KKO on viime aikoina julkaissut useita ratkaisuja joissa sovittelukysymys on ollut prejudikaattiasemassa. Näin on menetelty näistä tosiseikastosidonnaisten normien soveltamisen prejudisoivasta vaikutuksesta huolimatta.
[38] Siltala 2003, s.454
[39] Siltala 2003, s.497

3.1.3 Oikeusperiaatteen ja sääntöjen erottelu

Varallisuusoikeuden normit on jaettu kahteen ryhmään, periaatteisiin ja sääntöihin. Tätä erottelua on pidetty merkittävänä siksi, että mainitut normityypit ohjaavat eri tavoin sekä kansalaisten sopimustoimintaa että varsinkin tuomioistuimen ratkaisutoimintaa**.** Periaatteet ohjaavat ratkaisua yleisesti ja väljästi. Ne määrittävät ratkaisun lopputuloksen suuntaa-antavasti. Säännöt ovat käyttäytymisen ohjeina sen sijaan yksiselitteisiä ja ehdottomia.[40] Kuitenkaan sääntöjen ja periaatteiden ero ei ole ehdoton.[41]

Periaatteille on ominaista, että ne ovat voimassa olevaa oikeutta väljemmän kriteerin mukaisesti kuin säännöt. Oikeusjärjestyksen säännöistä tiedetään tarkasti, milloin ne tulevat voimaan ja että ne ovat voimassa. Tämä koskee selvimmin eduskunnan säätämiä normeja. Periaatteet sitä vastoin pikemminkin kehittyvät hitaasti kuin syntyvät tiettynä ajankohtana. Periaatteen voimassaoloon liittyy myös kysymys sen tulkinnallisesta sisällöstä.[42]

Lainsäädäntö muodostaa säännöille yleensä yksiselitteisen ja ehdottoman normiauktorin. Oikeusperiaatteilla ei sitä vastoin tavallisesti ole vastaavaa yksiselitteistä auktoriteettia, lähdettä tai tunnistamiskriteeriä. Sen sijaan periaatteille on ominaista, että ne saavat enemmän tai vähemmän tukea erilaisista oikeuslähteistä, tuomioistuinten ennakkoratkaisuista, lakien esitöistä, tapaoikeudesta ja oikeuskirjallisuudesta. Säännöt taas joko ovat voimassa tai eivät ole voimassa. Periaate, jolla ei ole lainkaan institutionaalista tukea, on ainoastaan moraalinen periaate.[43]

Oikeussääntö, jos se tapaukseen soveltuu, kykenee määrittämään yksinäänkin jutun lopputuloksen, mutta oikeusperiaate on vain argumentti, joka vie ratkaisuharkintaa tiettyyn suuntaan kykenemättä saattamaan sitä päätökseen.[44]

---

[40] Tolonen 2000, s. 59
[41] Tolonen 2000, s. 60
[42] Tolonen 2000, s. 61
[43] Tolonen 2000, s. 61
[44] Siltala 2003, s. 45

3.2 Oikeusperiaatteen soveltaminen

Yksi ero sääntöjen ja periaatteiden välillä koskee niiden sovellettavuutta tai sovellutusaluetta. Säännöt ovat omalla sovellutusalueellaan ehdottomia ja lopullisia. Periaatteen osalta asia ei ole näin yksinkertainen. Periaatteet kohdistuvat sovellutusalueeseensa pikemminkin ”enemmän tai vähemmän” -tyyppisesti kuin säännöille ominaisella ”kyllä tai ei” -tavalla. Tämä johtuu siitä, että periaatteisiin liittyy useita harkinnanvaraisia kriteereitä, joista niiden soveltaminen riippuu. Toisin sanoen emme pysty yksiselitteisesti määrittelemään periaatteiden sovellutusalueita vaan ainoastaan seikkoja, joista soveltaminen riippuu.[45]

Tästä syystä oikeustieteessä on viime aikoina etsitty tulkinnan yhteydessä tyyppitapauksia, joita on vaikea pukea ehdottomien käsitteellisten rajanvetojen muotoon. Periaatteiden sovellutusalueita määritellään juuri tällaisten tyypillisten (so. ei ehdottomien) piirteiden välittäminä.[46]

Periaatteet voivat muuttua ja kehittyä sopimustodellisuuden kehityksen myötä ja ilmaista samalla yhteiskunnassa muuttuvia ja kehittyviä uusia arvokannanottoja. Säännöt ovat kuitenkin varallisuusoikeudessa oikeusjärjestykselle yhtä valttämättömiä kuin periaatteet. Normien tulkinnallinen yksiselitteisyys on välttämätön oikeuden ennustettavuuden ja oikeusvarmuuden kannalta.[47]

Kiperässä tulkintatilanteessa tuomarin tulee soveltaa oikeussääntöjen ohella oikeusperiaatteita, jotka vievät hänen oikeudellista ratkaisuharkintaansa vain enemmän tai vähemmän tiettyyn suuntaan. Oikeusperiaatteen ratkaisuarvo on ainakin lähtökohtaisesti heikompi kuin oikeussääntöjen ratkaisuarvo.[48]

---

[45] Tolonen 2000, s. 62
[46] Tolonen 2000, s. 63
[47] Tolonen 2000, s. 63
[48] Siltala 2003, s. 559. Siltala käyttää Dworkinin mallia

Kahden periaatteen välinen ristiriita on yleinen ratkaisutoiminnassa periaatteiden laajan ja moniselitteisen sovellutusalueen johdosta. Tällöin eivät tule kysymykseen sääntöjen ristiriitojen ratkaisuperiaatteet[49]. Periaatteiden kollisiotilanteissa joudutaan tekemisiin samojen piirteiden kanssa, jotka koskevat periaatteiden voimassaoloa ja soveltamisalueen määrittelyä. Ristiriitojen ratkaisu sisältää aina harkinnanvaraisen elementin.[50]

Oikeusperiaatteen yhteys yhteiskuntamoraaliin tulee näkyviin siinä, että niiden kollisiotilanteissa ratkaisu muistuttaa läheisesti moraaliperiaatteiden kollisiotilannetta. Käyttäytymistä voidaan arvioida ns. neuvotteluriskin ja toisaalta lojaliteettivelvollisuuden mukaan. Oleellista tässä yhteydessä on se, että kyseistä ristiriitaa ei voi ratkaista mainittujen muodollisten normien perusteella. Ratkaisu sisältää periaatteiden ristiriitatilanteessa aina harkintaa.[51]

4. Luottamuksen taloudellinen perusta

Luottamusta voidaan pitää sopimustoiminnan ehdottomana edellytyksenä. Ilman luottamuksen vaatimusta, varsinkaan pitkäkestoisten sopimusten ollessa kyseessä, sopimustoiminnan tavoitteet jäävät saavuttamatta. Täydellisen sopimuksen saavuttaminen on mahdotonta ja lisäksi se on myös epätaloudellinen ratkaisu. Epätaloudellisuus johtuu siitä, että täydellisen sopimuksen neuvottelukustannukset nousisivat niin korkeiksi, että sopimus muuttuisi kannattamattomaksi. Siitä syystä luottamuksella on sopimustoiminnassa suuri rooli.[52]

Sopimuksen epätäydellisyys, joka siis on usein väistämätön ilmiö, houkuttelee sopimusosapuolia opportunistiseen käyttäytymiseen. Tällainen käyttäytymisen pelko synnyttää puolestaan epäluottamusta sopimuskumppanien välille. Sopimusoikeuden

---

[49] Tolonen 2000, s. 63. Tolonen luettelee sääntökollision ratkaisuperiaatteet: Erityislaki syrjäyttää yleisen lain, ylempi syrjäyttää alemman lain ja myöhempi laki syrjäyttää aiemman lain.
[50] Tolonen 2000, s. 64
[51] Tolonen 2000, s. 65
[52] Tieva 2006, s. 245

perustarkoitus on ehkäistä opportunistista käyttäytymistä ja samalla alentaa sopimuksen täydellisyyden vaatimusta sekä sopimusten valvonnan aiheuttamia kustannuksia.[53] Sopimusoikeudella siis pyritään samaan sopimusten toimintaympäristö sellaiseksi, että siinä on järkevää toimia.

Mähönen kuvaa pitkäkestoisia sopimuksia dynaamisiksi peleiksi, joissa on sisäänrakennettuna luottamusta lisäävä elementti. Toisaalta pitkäkestoisissa sopimuksissa suoritusten eriaikaisuus aiheuttaa opportunistista käyttäytymistä. Sopimuksen täyttämiseen liittyvät erityisinvestoinnit lisäävät vielä omalta osaltaan opportunistisen käyttäytymisen pelkoa. Tällaisen investoinnin jälkeen osapuolen sopimuksesta irtautumiseen ei välttämättä ole varaa, vaikka toinen osapuoli ryhtyisi hankkimaan epäoikeutettua etua toisen kustannuksella. Suoritusten eriaikaisuus ja erityisinvestoinnit aiheuttavat sen, että pitkäkestoiset sopimukset kaipaavat luottamusta lisääviä julkisen vallan toimenpiteitä.[54]

Luottamuksen lisääntyneeseen tarpeeseen vaikuttavat yrityksen toimintaympäristön muutokset ja epävarmuudet sekä liikesuhteiden määrän lisääntyminen ja monimutkaistuminen[55]. Luottamus näyttää olevan keskeinen yrityksen kehittymisen edellytys sekä sisäisesti että ulkoisesti. Sen avulla yritys pyrkii ennakoimaan tulevaisuuttaan. Mikäli toimija ei luota yhteistyökumppaneihinsa, hän pyrkii pidättämään itsellään informaatiota, salaa ideoitaan ja tekemiään päätelmiä.[56]

Toisaalta luottamus voidaan ymmärtää myös menestyksekkään yhteistyön tuloksena eikä yksinomaan yhteistyön edellytyksenä. Yhteistyön lähtökohtana voi olla paitsi luottamus myös yksinkertaisesti erilainen joukko onnistuneita käytäntöjä. Tällöin luottamus kumpuaa siitä, että yhteistyökumppani ei käytä hyväkseen yhteistyöstä

---

[53] Mähönen 2000a, s. 213

[54] Mähönen 2000a, s. 215, jossa Mähönen perustelee ”Good faith and fair dealing”-periaatteen tarpeellisuutta.

[55] mm. Tieva s.242 Luottamuksen tarve on varsin ilmeinen modernissa verkostotaloudessa, jossa liiketoimintamahdollisuudet, kysyntä ja tarjonta vaihtelevat nopeasti ja heikentävät yrityksen mahdollisuuksia hallita toimintaympäristöään. Monimutkaistumiseen on vaikuttanut mm. verkostoituminen, pidempikestoiset sopimukset, alihankinta jne. Etsi tähän tietoa niistä

[56] Tieva 2006 s. 241

riippuvaisen osapuolen epäedullista tilannetta, ja siten mahdollistaa toimijoiden sitoutumisen pitkäjänteiseen yhteistyöhön.[57]

Luottamuksen tarve on varsin ilmeinen nykyaikaisessa verkostotaloudessa. Liiketoimintamahdollisuudet vaihtelevat nopeasti samoin kuin kysyntä ja tarjonta. Vaihtelu heikentää yrityksen mahdollisuuksia hallita toimintaympäristöään. Liiketoimintaverkostojen on kyettävä muuttumaan ja sopeutumaan markkinoiden muuttumiseen. Verkostojen toiminta saattaa vaikuttaa sinänsä toimivalta ratkaisulta, mutta verkoston toimijoiden välinen luottamus lopulta ratkaisee, toimiiko verkosto. Yhteistyö on aina tilanneriippuvainen ja jatkuvan muutoksen alainen. Lisäksi henkilösuhteet voivat olla perusta yhteistyön synnylle, ja tällä tavoin luottamus on olennainen osa yhteistyötä.[58]

Luottamuksessa on siis kyse sosiaalisesta mekanismista, joka tekee tulevaisuuteen suuntautumisen mahdolliseksi. Luottamus liittyy väistämättä tilannesidonnaisesti aikaan, paikkaan ja ennen kaikkea kohteeseen. Luottamuksessa on toisaalta kyse systeemisestä luottamuksesta sosiaalisiin instituutioihin ja omaan tulevaan asemaan niissä ja toisaalta kyse on luottamuksesta toisiin ihmisiin.[59]

Luottamus ja vaihdanta liittyvät toisiinsa mm. siten, että sopimusta tehtäessä sopimusosapuolten on annettava toisilleen totuudellisia tietoja. Samalla on siis kyse annettujen tietojen luotettavuudesta. Totuudellisuus koskee aina joko menneisyyttä tai nykyhetkeä, kun taas luotettavuus kohdistuu tulevaisuuteen. Kyseessä on siis sosiaalinen mekanismi, joka tekee tulevaisuuteen suuntautumisen mahdolliseksi. Luottamuksen merkitys korostuu valittaessa sopimuskumppania. Tästä syystä luottamus rajaa ja osaltaan suuntaa yritysten välistä yhteistyötä.[60]

Voidaan siis ajatella, että luottamuksen vaatimus on edellytys yritysten toiminnalle. Toisaalta tämän tutkielman kannalta merkityksellinen asia on se, että luottamuksen

---

[57] Tieva 2006, s. 242
[58] Tieva 2006, s. 242
[59] Tieva 2006, s. 242
[60] Tieva 2006, s. 244

vaatimus liike-elämässä osoittaa, että lojaliteettivelvollisuudelle on olemassa paikkansa oikeustieteessä.

5 Lojaliteettiperiaate sopimusoikeudessa

5.1 Lojaliteettiperiaatteen asema

Mika Hemmo on kiteyttänyt osuvasti lojaliteettivelvollisuuksiin liittyvän keskustelun teemat ja esittää siltä pohjalta kolme havaintoa. Suomen oikeusjärjestyksessä on olemassa lojaliteettiperiaate jossakin merkityksessä, periaatteen merkitys on lisääntynyt eikä täsmentyminen ole ollut ongelmatonta.[61]

Ensimmäisen havainnon mukaan Suomen oikeusjärjestyksessä on siis olemassa lojaliteettiperiaate jossakin merkityksessä. Tämä on mahdollista havaita jo pelkästään tutustumalla sopimusoikeudelliseen kirjallisuuteen. Asiaa ovat käsitelleet mm. Ämmälä[62], Muukkonen[63], Rudanko[64], Halila[65], Tolonen[66], Mähönen[67] ja Häyhä[68]. Tätä listaa voisi jatkaa lukuisilla teoksilla, joissa lojaliteettivelvollisuus on osa käsiteltävää teemaa. Muukkonen esittääkin omassa artikkelissaan, että

> ”Suomen oikeuskirjallisuus katsoo lojaalisuusvelvollisuuden kuuluvan sopimusoikeuteemme. En ole tavannut yhtään mielipidettä, jossa olisi suhtauduttu täysin kielteisesti lojaliteetin voimassaoloon”[69].

Tässä yhteydessä on kuitenkin hyvä pitää mielessä, ettei lojaliteetin sisältö ole mainituissa lähteissä useinkaan yhtenevä.

On syytä myös muistaa, ettei lojaliteetin voimassaolo perustu yhteenkään nimenomaiseen lainsäännökseen. Institutionaalista tukea lojaliteettiperiaatteelle voidaan

---

[61] Hemmo 1996, s. 332
[62] Ämmälä 1994, s. 3-50
[63] Muukkonen 1993, s. 1030-1048 ja 1975 s. 356-364
[64] Rudanko 1989, ss. 35
[65] Halila 1981, ss. 42
[66] Tolonen 2000, s. 53-89 ja s.156-182
[67] Mähönen 2000a, s. 129-143, 2000b s.10-11 ja 2000c 203-228
[68] Häyhä 1996a, s. 313-327 ja 1996b ss. 1-368
[69] Muukkonen 1993, s. 1032

hakea oikeuskirjallisuuden lisäksi lainvalmisteluaineistosta sekä oikeuskäytännöstä. Eräiden lakien esitöissä on viitattu lojaalisuusvelvollisuuteen yleisenä periaatteena ja siten on perusteltu lakiehdotusta[70]. Lojaliteettivelvollisuus ilmenee esimerkiksi Hallituksen esityksestä Eduskunnalle laiksi kauppaedustajista vuodelta 1974[71]:

> ”Edustussopimuksen edellyttämästä luottamussuhteesta johtuu, että kummankin sopijapuolen täytyy ottaa toiminnassaan huomioon toisen etu. Jos toinen sen sijaan, että hän valvoisi sopimuskumppanin etua, syyllistyy menettelyyn, jossa hän päinvastoin loukkaa tämän etua, on ilmeistä, ettei sopimussuhteen jatkamiseen ole edellytyksiä. Sama on asia, jos toinen sopijapuoli muutoin toimii siten, että luottamus häneen on perustellusti järkkynyt.”

Esitellystä esityksestä ilmenee monta lojaliteettiperiaatteeseen liittyvää tekijää. Luottamussuhde korostaa lojaliteetin olemassaoloa, ja voidaan olettaa, että sopijapuolet ottavat huomioon toistensa edut. Edustussopimuksen edellyttämä luottamussuhde näyttää hyvin toteen sen, miten lojaliteettiperiaate näkyy joissakin sopimussuhteissa. Lojaliteettiperiaate ilmenee myös muista lakien esitöistä, esimerkiksi Hallituksen esityksestä Eduskunnalle työsopimuslaiksi. Perusteluissa viitataan suoraan lojaliteettivelvollisuuden olemassaoloon, ja pohditaan, riittääkö lojaliteettivelvollisuuden rikkominen perusteeksi irtisanoa sopimus.

> ”Irtisanomisperusteen riittävyyden harkinnassa jouduttaisiin yleensä arvioimaan, aiheuttaako esimerkiksi työntekijän lojaliteettivelvoitteisiin kuuluvien liikesalaisuuden paljastaminen, kilpailevan toiminnan kiellon tai työturvallisuusvelvoitteen rikkominen sellaisen luottamuspulan, että edellytyksiä työsuhteen jatkamiselle ei enää ole.” [72]

Lojaliteettiperiaatteen olemassaoloa on perusteltu myös oikeuskäytännöllä. Korkein oikeus on suoranaisesti maininnut lojaliteettiperiaatteen vain kerran tuomiossaan KKO 1993:130, jossa se perustelee ratkaisuaan lojaliteettiperiaatteen avulla.

---

[70] Muukkonen 1993, s.1034. Muukkonen mainitsee esimerkkeinä työsopimuslakikomitean mietinnön KM 1969:A 25 Hki 1970 s.31 ja 59 sekä agenttilakiehdotuksen tarkistamistoimikunnan mietinnön KM 1973:47 s. 25.

[71] HE eduskunnalle laiksi kauppaedustajista 71/1974 s.10-11. Esillä oleva hallituksen esitys koskee vanhaa lakia kauppaedustajista (389/75) uudemmassa laissa kauppaedustajista ja myyntimiehistä (417/92)ei ole kyseisiin kohtiin tullut muutoksia HE 201/1991 mainitaan, että uuden lain 24 – 27§ vastaavat sisällöltään vanhan lain 22 – 25§.

[72] HE eduskunnalle työsopimuslaiksi (157/2000). Yksityiskohtaiset perustelut 7 luvun 2§ 5. kappale.

> Tapauksessa oli kyse syvälaiturin rakentamisesta Hangon kaupungille. Vastoin alkuperäisiä suunnitteluasiakirjoja kumifenderit oli kustannusten alentamiseksi päätetty korvata puufendereillä, mikä oli merkittävästi heikentänyt syvälaiturin rakenteellista kestävyyttä ja käyttökelpoisuutta.
>
> KKO:n mukaan sen periaatteen tiedostaminen, että joustavalla rakenteella voidaan paremmin vaimentaa törmäysenergiaa kuin jäykällä rakenteella, ei sinänsä edellytä erityistä asiantuntemusta. Suunnitellun muutoksen vaikutuksia ei kuitenkaan ollut käsitelty osapuolten välillä ennen urakkasopimuksen allekirjoittamista, mikä osoittaa, ettei kaupunki ollut havainnut ja ymmärtänyt muutoksen merkitystä. Rakentajayhtiöt olivat satamarakentamisen asiantuntijoita ja tiesivät, että kaupungin ilmoittama kumifendereiden muutos puisiksi merkitsi sitä, että laiturin kyky rikkoutumatta vastaanottaa siihen kiinnittyviä aluksia oli olennaisesti alhaisempi kuin kaupunki oli edellyttänyt.
>
> ”Kokonaisvastuurakentamisen yleisten sopimusehtojen 1.2.1.3 kohdan mukaan, kun urakoitsija havaitsee rakennuttajan antamissa tiedoissa, ohjeissa tai määräyksissä ristiriitaisuuksia tai virheellisyyksiä, jotka saattavat vaarantaa rakennussuorituksen sopimuksen mukaisen täyttämisen, hänen on tehtävä tästä viipymättä todistettavasti ilmoitus rakennuttajalle. Vaikka tämä sopimusehtojen kohta koskee otsikkonsa mukaisesti urakoitsijan suoritusaikaista vastuuta, siinä määrättyä huomautuksentekovelvollisuutta on niin sanotun *lojaliteettiperiaatteen*[73] mukaisesti noudatettava myös jo sopimusta valmisteltaessa.” Koska rakentajayhtiöt olivat laiminlyöneet huomauttaa kaupungille fenderimuutosten vaikutuksesta laiturin kestävyyteen, rakentajat olivat vastuussa laiminlyönnistä aiheutuneista vahingoista.

Lisäksi korkeimman oikeuden vähemmistö on perustellut ratkaisuaan lojaliteettiperiaatteen perusteella tuomiossa KKO 1997:110.

> ”Toinen eri mieltä ollut KKO:n jäsen olisi sovitellut pääjohtajan korvausta enemmistön kantaa vähemmän, koska katsoi pääjohtajan velvollisuuden rikkomisen liittyneen hänen henkilökohtaiseen ja läheistensä etuun. Eriävän mielipiteen esittänyt tuomari katsoi lisäksi, että pääjohtaja oli rikkonut *lojaliteettivelvollisuuttaan*[74].”

Alempien oikeusasteiden ratkaisuissa lojaliteettiperiaatetta on käytetty useampaankin otteeseen ratkaisun perusteena. Yhtenä esimerkkinä mainittakoon Helsingin HO 15.8.2000, S 99/1787/1992[75].

---

[73] Kursivointi tässä
[74] Kursivointi tässä
[75] Mähönen 2000b, s.10-11. Mähönen käsittelee juuri kyseessä olevaa tapausta, ja esittää tämän hyvänä esimerkkinä lojaliteettiperiaatteen yhtenä ilmenemismuotona. Muukkonen 1993, s.1035 mainitsee lisäksi kolme Helsingin hovioikeuden tuomiota.

Irtaimen kauppaan perustuva velkomus. Kantaja X Oy ja vastaaja A olivat tehneet suullisen toimeksiantosopimuksen T:mi A:n kirjanpidon, veroilmoitusoikaisujen tekemisestä. Asiassa oli riitaa mm. yhtäältä siitä, oliko sovittu kiinteästä palkkiosta vai tuntiveloituksesta, toisaalta siitä, oliko A vastuussa erään toisen A:n omistaman yrityksen kirjanpitoon tutustumisesta ja neljänneksi siitä, mikä merkitys oli A:n X oy:öön kohdistamilla reklamaatioilla.

Vantaan käräjäoikeus ratkaisi jutun pääasiassa näyttötaakan jakautumista koskevien normien perusteella. Sen mukaan asiassa oli näytetty, että asianosaiset olivat sopineet tuntiveloituksesta ja kantajan esittämä hinta-arvio ei ollut sitova vaan ainoastaan suuntaa antava hintatieto, lopullisen hinnan riippuessa tehdystä työstä. Hinnan tuli kuitenkin olla kohtuullinen. Käräjäoikeuden mukaan X oy:llä oli oikeus ylittää hinta-arvio, mutta se olisi ollut *lojaliteettiperiaatetta*[76] noudattaen velvollinen informoimaan A:ta hinta-arvion ylittymisestä sekä sellaisten suorittamiensa toimenpiteiden tekemisestä, joista ei ollut nimenomaisesti sovittu mutta jotka sinänsä kuuluivat sopimukseen.

Tällä perusteella KäO velvoitti A:n suorittamaan X:lle kohtuullisena hintana vaaditun 4 562,80 markan sijasta 3000 markkaa. HO: ei muutosta.

Lojaliteettiperiaatetta on käytetty usein välitystuomioiden perusteluissa.[77]

Välitystuomio julistettu Helsingissä 26.5.1975

Asianosaiset Oy Navire Ab ja Rauma-Repola Oy olivat tehneet yhteistyösopimuksen öljyn- ja kaasunetsintätoimintaan tarvittavien laitteiden markkinoinnista ja valmistamisesta yhteisesti. Välimiesoikeus on esittänyt tuomionsa perusteluissa yhteistyösopimuksesta muun ohella seuraavaa: ”Asianosaisten tarkoituksen on katsottava olleen, että kaiken yhteistyösopimuksen kattamaa alaa koskevan toiminnan tuli tapahtua asianosaisten kesken yhteisesti sovittavin tavoin samalla kun kummankin sopimuspuolen tuli pidättyä kilpailevasta rinnakkaisesta toiminnasta kysymyksessä olevalla alalla, jollei asianosaisten kesken jossakin yksittäistapauksessa nimenomaan toisin sovittu. Kerrotunlaisen yhteistyösopimuksen perusteella asianosaisten on niin ikään katsottava velvoittautuneen lojaalisuuteen toisiaan kohtaan ja tässä tarkoituksessa muun muassa neuvottelemaan kaikista yhteistyösopimuksen alaan kuuluvista seikoista molempia tyydyttävän kohtuullisen ratkaisun aikaansaamiseksi. Kun puheena oleva sopimus oli tarkoitettu pitkäaikaiseksi ja, kun sen asianosaisilta edellyttämän valmiuden hankkiminen ja muut suoritukset vaativat niiltä huomattavia kustannuksia aiheuttavia

[76] Kursivointi tässä
[77] Muukkonen 1993, s.1035. Muukkosen esittelemät välitystuomiot. Tässä esitelty välitystuomio on suora lainaus yhdestä niistä.

> toimenpiteitä, niin ja kun yhteistyösopimus ei sisältänyt kaikkia yhteistoiminnan muotoja koskevia erityismääräyksiä, vaan oli eräänlainen yhteistoiminnan puitesopimus, on sen katsottava luoneen asianosaisten välille sellaisen *lojaalisuuteen perustuvan luottamussuhteen*[78]**,** johon sisältyi huolenpitovelvollisuus myös toisen sopimuspuolen eduista niin, ettei kummallakaan sopimuspuolella ollut oikeutta asettaa omaa etuaan ehdottomasti toisen sopimuspuolen edun edelle. Samoin on yhteistyösopimuksen katsottava asettaneen esteen sellaiselle toiminnalle jommankumman sopimuspuolen taholta, joka olisi vaikeuttanut sovittua yhteistyötä tai tehnyt sen tyhjäksi.”

Edellä esitettyjen seikkojen perusteella on katsottava, että lojaliteettiperiaate sisältyy oikeusjärjestykseemme ja sen voimassaolo perustuu yhtäältä oikeuskirjallisuuden yleiseen hyväksyntään, toisaalta joidenkin lakien esitöihin sekä oikeuskäytännöstä havaittavan lojaliteettiperiaatteen olemassaoloon. Muukkonen esittää edellä mainittujen asioiden lisäksi, että lojaliteettiperiaatteen voimassaoloa voidaan perustella myös sopimuskäytännöllä[79].

Lojaliteettivelvollisuuden lisääntyneeseen merkitykseen ovat viitannet mm. Ämmälä:

> ”Lojaliteettivelvollisuutta koskevat säännökset ovat viime aikoina sopimusoikeudessa lisääntyneet”[80]

Mähönen:

> ”Lojaliteettivelvollisuuden merkitys on oikeustieteessä kasvanut viime vuosina”[81]

sekä Häyhä:

> ”Lojaliteettiperiaate on ollut sopimusoikeudellisen keskustelun viime aikojen suosikkiteemoja”[82].

---

[78] Kursivointi tässä
[79] Muukkonen 1993, s. 1035
[80] Ämmälä 1994, s.4. Ämmälä mainitsee alaviitteessä esim. asianajajien ja kiinteistövälittäjien lojaalisuusvelvollisuuden.
[81] Mähönen 2000a, s. 130
[82] Häyhä 1996, s. 314

5.2 Lojaliteettiperiaatteen sisältö

Sopimusoikeudellisen lojaliteettiperiaatteen peruslähtökohtana on ajatus, etteivät sopimusosapuolet keskinäisessä suhteessaan saa yksipuolisesti ajaa omia etujaan toisen osapuolen haitaksi tai kustannuksella, vaan osapuolet ovat määrätyissä rajoissa velvolliset ottamaan huomioon vastapuolen oikeudet ja edut.[83] Lisäksi lojaliteettivelvollisuuden määritelmään voidaan liittää se, että sopijapuolten ei ainoastaan tule ottaa huomioon toisen sopijapuolen etua, vaan myös valvoa sitä. Sopijapuolilta voidaan siis vaatia lojaalia käyttäytymistä toisiaan kohtaan.[84]

Lojaliteetin suppeimpana muotona voidaan pitää shikaani- eli oikeuksien väärinkäytön kieltoa. Sen mukaan oikeuksia ei saa käyttää niin, että ainoana päämääränä on toisen vahingoittaminen.[85] Laajempi merkitys lojaliteettiperiaatteelle annetaan silloin, kun sopimuspuolen on oma-aloitteisesti otettava huomioon myös toisen osapuolen etu.[86]

Kuten jo aiemmin todettiin oikeusperiaatteella saattaa olla erityyppisiä määritelmiä, jotka määrittelevät suuntaa-antavasti oikeusperiaatteen sisällön. Tämä pätee myös lojaliteettiperiaatteen sisältöön. Lojaliteettivelvollisuuden sisältö on nähty erilaajuisena. Laajemman sisällön lojaliteettiperiaatteelle antaa mm. Tuula Ämmälä, joka määrittelee lojaliteettiperiaatteen sisältävän myös muita oikeusperiaatteita[87]. Suppeampaa käsitystä lojaliteettiperiaatteesta edustaa P.J. Muukkonen, jonka mukaan lojaliteettiperiaatteen

---

[83] Ämmälä 1994, s. 3. Ämmälä käsittelee esityksessään pääsääntöisesti vain sopijapuolen välistä lojaliteettivelvollisuutta. Sivulliseen kohdistuva lojaliteetti jää esityksen ulkopuolelle.
[84] Muukkonen 1975, s.4
[85] Halila - Hemmo 1996, s.12, Hemmo 1996, s. 334 - 336 ja Hemmo 1997, s.46-47
[86] Halila - Hemmo 1996, s.12. KKO:n ratkaisu 1993:130 Edustaa tätä laajempaa merkitystä.
[87] Ämmälä 1994, s. 8 ks. myös Rudanko 1989, s. 37ja Halila 1981, s. 49 Rudanko toteaa että lojaliteetti ilmenee etenkin erilaisten tiedonanto-, ilmoitus- ja huomautusvelvollisuuksien muodossa. Halila painottaa että ”rakennusurakassa lojaliteettivelvollisuus on siinä määrin yleisissä sopimusehdoissa normeerattu ja sisällöltään rajattu, ettei sille voitane antaa niin laajaa sovellutusta kuin Taxell on sopimussuhteita varten yleensä esittänyt. Myötävaikuttamisen ja lojaalisuuden käsitteitä voidaan useimmissa tapauksissa käyttää synonyymeina…”.

käsitteen tulee olla riittävän suppea ja täsmällinen, jotta sillä olisi edes kohtuullinen käyttöarvo[88].

Laajemman käsityksen mukaan lojaliteettiperiaatteen asema itsenäisenä periaatteena ei ole erityisen näkyvä. Sitä ei ole nimenomaisesti mainittu lain säännöksissä. Useimmiten se ilmentyy Ämmälän mukaan muiden sitä lähellä olevien periaatteiden välityksellä. Periaatteiden välisten eroavuuksien syyksi Ämmälä mainitsee sopimustyyppikohtaiset painotukset. Lojaliteettinäkökohdat saattavat olla muiden periaatteiden ja velvollisuuksien taustalla, mutta eivät välttämättä ensisijaisina.. Lojaliteettiperiaatteen Ämmälä katsoo olevan osa eräitä sopimusoikeuden periaatteita kuten rehellisyyden ja kunniallisuuden tai oikeudenmukaisuuden periaatetta.[89]

Sopimuksen osapuolet toimivat yleensä itsekkäästi, eikä voidakaan yleensä olettaa, että osapuolet toimisivat omia etujaan vastaan[90]. Kaikkia tilanteita, joissa tulee ottaa huomioon toisen osapuolen etu, ei voida liittää lojaliteettiperiaatteeseen.

Sopimusvapaudelle on olemassa joitakin rajoituksia. Sopimusta tehtäessä ei voi seurauksitta käyttää menettelytapoja, jotka aiheuttavat sopimuksen pätemättömyyden. Sopimus saattaa olla pätemätön mm. neuvotteluvaiheen petollisen viettelyn vuoksi. Sopimus ei myöskään saa olla kohtuuton eikä hyvän tavan vastainen. Jossakin määrin on siten yleensä aina otettava huomioon toinen osapuoli. Näissä tilanteissa ei yleensä ole puhuttu lojaliteettiperiaatteesta.[91]

Kaikki sopimukset eivät kuitenkaan ole samanlaisia, eivätkä osapuolet ole toisiinsa nähden tasavertaisia. Ns. heikomman osapuolen suojaksi on annettu pakottavia säännöksiä, joiden vastainen menettely ei ole mahdollista. Jos sopijapuolet eivät ole keskenään tasavertaisia, sopijapuolen on edellä mainittujen säännösten mukaan otettava

---

[88] Muukkonen 1993, s. 1044 ks. myös Halila - Hemmo 1996, s. 12 ”erittelemätöntä käyttöä on syytä välttää”, Hemmo 1997, s. 46 Lojaliteetin laajentamisesta Hemmo toteaa, että näkemys on ”kritiikille altis”. Mähönen 2000a, s. 131 Suppeampi käsitys ”vaikuttaa perustellummalta”
[89] Ämmälä 1994, s. 17
[90] Ämmälä 1994, s. 6-7. Ämmälä kuitenkin ottaa esimerkeiksi luotonantajan ilmoitusvelvollisuuden, jossa luotonantajan on katsottu olevan velvollinen ilmoittamaan panttauksen epäedullisuudesta ja siten luotonantaja on joutunut toimimaan omia etujaan vastaan. Vastaavasti ilmoitusvelvollisuus, joka huomioidaan yleisten sopimusehtojen laatijalla olevan ilmoittaa yllättävistä ja ankarista sopimusehdoista.
[91] Ämmälä 1994, s. 7

määrätyissä tilanteissa häntä heikomman vastapuolen edut.[92] Heikomman sopimuspuolen suojaaminen ja siitä seuraavan sopimusvapauden rajoittaminen on yritystoiminnan alaan kuuluvissa sopimuksissa vähäisempää kuin elinkeinonharjoittajan ja yksityishenkilöiden välisissä sopimuksissa. Jos kuitenkin tällainen voimatasapainon ero on faktisesti olemassa, elinkeinotoimintaan kuuluvaa riskiä voidaan käyttää argumenttina heikomman suojaa vastaan.[93]

Lojaliteettiperiaate ei ole yleinen kaikkia sopimustyyppejä ja sopimuksentekovaiheita yhtäläisesti koskeva periaate.[94] Muukkonen pitää Halilan ja Rudangon tavoin tarkoituksenmukaisena lojaliteetin jakamista sopimuksentekovaiheeseen ja sopimuksen syntymisen jälkeiseen vaiheeseen. Sopimuksen tekoon ja tehtyyn sopimukseen liittyvät ongelmat poikkeavat lojaliteettivaatimuksen suhteen toisistaan. Muukkonen nimeäisi edellisen kontrahoimis- tai neuvottelulojaliteetiksi, ja puhuisi jälkimmäisen yhteydessä sopimusoikeuden lojaliteettiperiaatteesta tai lojaalisuusvelvollisuudesta.[95]

Sopimusoikeuden lojaliteettiperiaatteesta voidaan Muukkosen mukaan vielä erottaa yleinen ja erityinen lojaalisuusvelvollisuus. Yleisellä lojaliteettiperiaatteella Muukkonen tarkoittaa sitä, mistä oikeuskirjallisuudessa on puhuttu. Sen voimassaolo siis perustuu yksimieliseen hyväksyntään ja sen esiintymiseen joidenkin lakien esitöissä sekä sopimus- ja oikeuskäytäntöön.[96] Erityisen lojaalisuusvelvollisuuden käsitteen Muukkonen varaa niitä tapauksia varten, jolloin lojaalisuusvelvollisuudesta on oma lainsäännös tai normi. Esimerkiksi asianajajien ja kiinteistövälittäjien toimintaan liittyviä lojaalisuusvelvollisuuksia on pidettävä erityisinä lojaalisuusvelvollisuuksina.[97]

Erityisiä lojaalisuusvelvollisuustilanteita ovat myös yhtiöoikeudellinen lojaalisuusvelvollisuus ja työntekijän lojaalisuusvelvollisuus. Yhtiöoikeudellisessa lojaalisuusvelvollisuudessa on kysymys erityisestä yhteistyösopimuksesta ja näin lojaliteettivelvollisuus on olennainen osa myös yhtiösopimusta. Työntekijällä on myös

---

[92] Ämmälä 1994, s. 8
[93] Hemmo 1993, s. 338
[94] Ämmälä 1994, s. 8, ks. myös Halila 1981, s. 47-51 ja Rudanko 1989, s. 37
[95] Muukkonen 1993, s. 1045, ks. myös Rudanko 1989, s. 37 sekä Halila 1981, s. 47
[96] Muukkonen 1993, s. 1045
[97] Muukkonen 1993 s.1046

erityinen lojaalisuusvelvollisuus työnantajaa kohtaan. Työsopimuslaissa asetettu uskollisuusvelvollisuuden on katsottu ilmentävän juuri lojaliteettiperiaatetta.[98]

Lojaliteettivelvollisuudella Muukkonen tarkoittaa sopijakumppanin velvollisuutta ottaa huomioon toisen sopijapuolen intressi ja myös valvoa sitä. Lojaalisuusvelvollisuus on itsenäinen sopimusoikeudellinen velvollisuus, eikä sitä saa sotkea sopimusoikeudelliseen tiedonantovelvollisuuteen, myötävaikutusvelvollisuuteen tai reklamaatiovelvollisuuteen.[99]

Muukkosen suppeampaan näkökantaan yhtyen Hemmo pitää ilmeisenä, että jäljelle jää jokin sellainen lojaliteettivaatimusten alue, jota ei voida redusoida muihin velvoitteisiin. Ilmiötä Hemmo kutsuisi esim. varsinaiseksi lojaliteetiksi tai lojaliteettivelvollisuudeksi käsitteen suppeassa merkityksessä. Lojaliteettiperiaate ilmentää oikeuksille asetettavia rajoituksia. Huolimatta siis siitä, että sopimusosapuolella on sopimuksen perusteella muodollisesti tietty oikeus (esim. irtisanomisoikeus), lojaliteettivelvollisuudesta seuraa, että tämä oikeus ei ulotu tilanteisiin, joissa toisen osapuolen oikeudet tulevat loukatuiksi.[100]

Näistä erilaisista näkemyksistä johtuen lojaliteettiperiaate voidaan jakaa erityiseen ja yleiseen lojaliteettivelvollisuuteen. Ämmälän mukainen laajempi lojaliteettiperiaatteen käsite sisältää siis molemmat, sekä yleisen- että erityisen lojaliteettiperiaatteen määritelmät. Yleisen lojaliteettiperiaatteen Muukkonen jakaisi vielä neuvottelu- ja täyttämislojaliteettiin. Seuraavassa jaksossa otan esille myös Ämmälän näkemykset lojaliteettiperiaatteen suhteesta muihin oikeusperiaatteisiin, mutta keskityn myöhemmässä vaiheessa käsittelemään Muukkosen määrittelemää yleistä lojaliteettiperiaatetta.

---

[98] Mähönen 2000a, s.137-140
[99] Muukkonen 1993, s. 1046, Muukkonen huomauttaa lisäksi, että on vanhassa artikkelissaan1975 s.359 johtanut myötävaikutusvelvollisuuden lojaliteetista, mutta on sittemmin luopunut siitä käsitteestä. Ämmälä aiemmassa kirjoituksessa on rinnastanut lojaliteettivelvollisuuden ja myötävaikutusvelvollisuuden. Samoin on tehnyt Halila. Tätä Muukkonen pitää vääränä menettelynä.
[100] Hemmo 1996, s. 333

5.3 Lojaliteettiperiaatteen suhde muihin oikeusperiaatteisiin

Laajemman lojaliteettikäsityksen mukaan lojaliteettiperiaate ei, kuten eivät monet muutkaan periaatteet, ole erillinen oikeudellinen ilmiö. Sitä ei voida Ämmälän mukaan ainakaan täysin erottaa muista sitä lähellä olevista periaatteista. Lojaliteettiperiaatteen voidaan sinänsä katsoa olevan osa eräitä muita johtavia oikeusperiaatteita. Toisaalta on mahdollista katsoa, että lojaliteettiperiaatteeseen sisältyy osana eräitä muita periaatteita. Tämä riippuu paljolti siitä, millä tavalla kukin periaate määritellään.[101]

Lojaliteettiperiaatetta lähellä olevina periaatteina Ämmälä mainitsee mm. kunnian ja luottamuksen, kunniallisuuden, Treu und glauben -periaatteen sekä hyvän tavan vastaiset toimet kieltävän periaatteen. Lisäksi toisinaan on katsottu, että Lain varallisuusoikeudellisista oikeustoimista (13.6.1929/228 jatkossa OikTL) 33 §:n säännökseen sisältyvä kunnian vastaiset ja arvottomat oikeustoimet kieltävä periaate ilmentää lojaliteettivaatimusta. [102] Lojaliteettiperiaatetta on mahdollista pitää myös osana reiluuden tai avoimuuden periaatetta. Samoin esimerkiksi myötävaikutusvelvollisuus, tiedonantovelvollisuus ja uskollisuusvelvollisuus, sikäli kuin nämä määritellään lojaliteettivelvollisuudesta poikkeavasti, ovat lähellä lojaliteettiperiaatetta.[103]

Lojaliteettivelvollisuutta voidaan Ämmälän mukaan pitää yleisnimityksenä erilaisille velvollisuuksille, joita sopijapuolella on vastapuoltaan kohtaan. Velvollisuus ilmenee eri tilanteissa ja sopimustyypeistä riippuen jonkin verran toisistaan poikkeavalla tavalla tiedonanto- ja ilmoitusvelvollisuutena, reklamaatiovelvollisuutena, myötävaikutusvelvollisuutena tai uskollisuusvelvollisuutena jne. Myös avoimuuden, reiluuden ja rehellisyyden sekä joviaalisuuden vaatimukset sopimussuhteissa ilmentävät lojaliteettinäkökohtia.[104]

---

[101] Ämmälä 1994, s. 8
[102] Muukkonen 1993, s. 1041 ”lojaliteettiperiaate ei perustu OikTL 33§ ja vielä vähemmän Treu und Glamben periaatteeseen,. Niihin voidaan vertailumielessä Muukkosen mukaan viitata, mutta ainoastaan vertailumielessä.”. Mähönen 2000c, s.216 Mähönen toteaa, että lojaliteettiperiaate on hyvin lähellä Treu und Glauben periaatetta.
[103] Ämmälä 1994, s. 8, ks. Muukkonen 1993, s.1044
[104] Ämmälä 1994, s. 9

Hemmo on pitänyt tarpeettoman epäselvänä lojaliteettivelvollisuudesta puhumista silloin, kun sopimusosapuolella oleva velvollisuus voidaan palauttaa johonkin oikeuslähdeopilliselta perusteeltaan selvempään velvollisuuteen esim. tiedonantovelvollisuuteen tai reklamaatiovelvollisuuteen.[105]

Edellä mainituista ilmenee, että lojaliteettiperiaatteen sisältöä ja laajuutta ei voida ilmaista täsmällisesti yleisellä säännöllä. Ämmälä korostaa, että lojaliteettiperiaatteen sisältö saattaa jäädä kovin ohueksi, jos se yritetään ehdottomasti erottaa mainituista sitä lähellä olevista periaatteista.[106] Muukkosen mukaan lojaliteettivelvollisuuden käsitteen olisi kuitenkin oltava riittävän suppea ja täsmällinen, jotta sillä olisi edes kohtuullinen käyttöarvo. Muukkonen katsoo, ettei esimerkiksi kaikkia tiedonantovelvollisuutta ja myötävaikutusvelvollisuutta koskevia tapauksia olisi syytä tuoda lojaliteettivelvollisuuden piiriin. Samaten reklamaatiovelvollisuus olisi erotettava lojaliteettivelvollisuudesta.[107]

Oikeuskirjallisuudessa on lojaliteettivelvollisuudesta käytetty myös nimitystä uskollisuusvelvollisuus. Termi ei kuitenkaan sovellu kaikkiin lojaliteettivelvollisuutta koskeviin tapauksiin. Uskollisuusvelvollisuus on ilmennyt esim. työsopimuksissa ja erilaisissa toimeksianto- ja yhteistoimintasopimuksissa.[108]

5.3.1 Myötävaikutusvelvollisuus

Myötävaikutusvelvollisuudella tarkoitetaan sellaisia sopimuspuolen velvoitteita, joiden tarkoituksena on luoda edellytykset vastapuolen sopimuksen mukaiselle suoritukselle tai myötävaikuttaa siihen. Myötävaikutusvelvollisuus koskee yleisiä eli kaikille sopimustyypeille yhteisiä sekä yksittäisten sopimusten luonteesta ja tyypistä johtuvia

---

[105] Hemmo 1996, s. 332, Hemmo 1997, s. 46
[106] Ämmälä 1994, s. 9
[107] Muukkonen 1993, s. 1044 - 1045
[108] Ämmälä 1994, s. 16

velvollisuuksia.[109] Esimerkiksi rakennusurakassa on rakennuttajan myötävaikutusvelvollisuuden täyttäminen edellytys sille, että urakoitsija voi täyttää hänelle kuuluvat velvollisuudet. Tämän laiminlyönnin seurauksena on se, että urakoitsijan suorituksen täyttäminen estyy.[110]

Myötävaikutusvelvollisuutta ei aina ole erotettu lojaliteettivelvollisuudesta tai tiedonantovelvollisuudesta, vaan joissakin tapauksissa on käytetty eri nimityksiä samasta asiasta.[111] Halilan mukaan rakennusurakassa voitaisiin myötävaikutusvelvollisuuden ja lojaliteettivelvollisuuden käsitteitä useimmissa tapauksissa käyttää rinnakkain synonyymeina, vaikkakin myötävaikutusvelvollisuus viittaa aktiiviseen ja lojaliteettivelvollisuus passiiviseen toimintaan. Halilan mukaan rakennusurakan yleisissä sopimusehdoissa määritelty lojaliteettivelvollisuus poikkeaisi kuitenkin jonkin verran sopimusoikeudessa yleensä tarkoitetusta lojaliteettivelvollisuudesta.[112]

Joskus myötävaikutusvelvollisuutta voidaan pitää osana tiedonantovelvollisuutta: sopijapuolen velvollisuus myötävaikuttaa sopimuksen täyttämiseen ilmenee tällöin siinä muodossa, että vastapuolelle on sopimuksen mukaisen suoritusvelvollisuuden täyttämistä varten annettava kaikki tarpeelliset tiedot.[113]

5.3.2 Tiedonantovelvollisuus

Tiedonantovelvollisuudella (tai ilmoitusvelvollisuudella) tarkoitetaan tavallisesti sitä, että sopimusosapuolen on annettava vastapuolelle (oikeat) tiedot seikoista, joilla on viimeksi mainitulle olennainen merkitys ja joiden voidaan olettaa vaikuttavan tämän

---

[109] Ämmälä 1994, s. 10
[110] Rudanko 1989, s. 1 ja s. 35
[111] Ämmälä 1994, s. 10. Alaviitteessä Ämmälä viittaa aiempaan tutkimukseen, jossa hän on käyttänyt myötävaikutusvelvollisuutta lojaliteettivelvoitteen synonyymina. Muukkonen näyttää pitävän tätä käsitystä vääränä, ks. Muukkonen 1993 s.1045. ks. myös Mähönen 2000d s.224
[112] Halila 1981, s. 49
[113] Ämmälä 1994, s. 10

sopimuksentekopäätökseen tai sopimuksen mukaisten velvollisuuksien asianmukaiseen täyttämiseen taikka kumpaankin näistä.[114]

Tiedonantovelvollisuuden rikkominen saattaa ilmetä virheellisten tietojen antamisena tai oikeiden tietojen antamatta jättämisenä. Tiedonantovelvollisuuden sisältö vaihtelee mm. säännöksestä, sopimustyypistä ja olosuhteista in casu riippuen. Monissa sopimustyypeissä tiedonantovelvollisuus on olemassa ilman kirjoitetun lain tukea, mutta myös lainsäädännössä on enenevässä määrin otettu tiedonantovelvollisuus huomioon[115]. Tiedonantovelvollisuutta on mahdollista pitää lojaliteettiperiaatteen eräänä ilmenemismuotona: osapuolen on otettava huomioon vastapuolen etu ja sen vuoksi annettava hänelle sopimuksen tarkoituksen toteuttamista varten tarpeelliset tiedot. Toisaalta tiedonantovelvollisuuden voidaan katsoa sisältyvän myös rehellisyyden ja kunniallisuuden vaatimusta koskevaan treu und glauben -periaatteeseen.[116]

Kaikissa niissä tapauksissa, joissa osapuolella on velvollisuus antaa tietoja vastapuolelle, ei ole kysymys lojaliteettivelvollisuudesta tai myötävaikutusvelvollisuudesta. Monesti tiedonantovelvollisuus liittyy osapuolten virhevastuuseen eikä sitä ole säädetty tai sen katsota olevan olemassa erityisesti vastapuolen etua silmällä pitäen. Jos esim. myyjän on annettava oikeat tiedot myytävän kiinteistön pinta-alasta tai rakennuksen kunnosta, ei kysymys ainakaan etupäässä ole lojaalisuusvelvollisuudesta.[117]

Usein on säännösten nojalla sopijapuolille asetettu reklamaatio- tai ilmoitusvelvollisuus. Tämä ei ole sama asia kuin tiedonantovelvollisuutena ilmenevä ilmoitusvelvollisuus. Reklamaatiolla on tarkoitus varata tai säilyttää jokin oikeus tai estää määrätyn toimenpiteen katsominen oikeuksia perustavaksi tai oikeuksista luopumista tarkoittaviksi.[118]

Osapuolten tiedonantovelvollisuus voi tulla kysymykseen sekä sopimusta tehtäessä että sitä täytettäessä. Pitkäaikaisten sopimusten luonteesta johtuu, että osapuolten on

---

[114] Ämmälä 1994, s. 11 ks. myös Halila 1981, s.94
[115] Ämmälä 1994, s.11 esimerkiksi Kauppalain 18 ja 19§ ja Kuluttajansuojalain 2 luku
[116] Ämmälä 1994, s. 12
[117] Ämmälä 1994, s. 12
[118] Ämmälä s. 297-303

erityisesti sopimuksen kestäessä otettava huomioon vastapuolen etu. Tämän vuoksi tiedonantovelvollisuus on ominaista pitkäkestoisille sopimuksille nimenomaan sopimusta täytettäessä. Tällöin tiedonantovelvollisuutta voidaan perustella samoin kuin lojaliteettivelvollisuutta. Sopimus on sopijapuolien välistä yhteistoimintaa ja edellyttää luottamusta heidän välilleen. Tästä syystä vastapuolelle on annettava sopimussuhteen kannalta tarpeelliset tiedot. Tiedonantovelvollisuuden sisältö riippuu sopimuksen tyypistä, laadusta, tarkoituksesta ja olosuhteista kussakin tapauksessa.[119]

Tiedonantovelvollisuus ei koske yleensä tietoja, jotka lain tai sopimuksen perusteella on pidettävä salassa. Toisaalta liike- tai ammattisalaisuuksia koskeva vaitiolovelvollisuus voidaan monien sopimusten yhteydessä lukea kuuluvaksi lojaliteettivelvollisuuteen. Vaitiolovelvollisuus on ominaista esim. työsopimuksen, edustussopimusten ja yhteistyösopimusten yhteydessä.[120]

Tiedonantovelvollisuuden laiminlyönnistä tai rikkomisesta seuraa, sopimustyypistä riippuen, yleensä sopimusrikkomus ja sen seuraukset, sopimuksen purkaminen, hinnanalennus tai vahingonkorvaus. Mahdollisena seurauksena saattaa olla myös sopimuksen pätemättömyys.[121]

5.4 Good faith and fair dealing

Mähönen on esittänyt, että parempi nimitys lojaliteettiperiaatteelle, nimenomaan yleiselle lojaliteetille olisi hyvän uskon vaatimus (good faith and fair dealing), joka tunnetaan ns. eurooppalaisen sopimusoikeuden periaatteissa. Hyvän uskon vaatimuksen -sisältöä Mähönen pitää identtisenä lojaliteettiperiaatteen kanssa.[122] Ilmaisu ”good faith and fair dealing” sisältää kaksi elementtiä. ”Good faith” tarkoittaa rehellisyyttä ja reiluutta, ja se on luonteeltaan subjektiivinen. ”Fair dealing” asettaa osapuolille

---

[119] Ämmälä 1994, s. 14 ks. myös Halila 1981, s. 81-91
[120] Ämmälä 1994, s. 15
[121] Ämmälä 1994, s. 15
[122] Mähönen 200a, s. 143 ja 2000c, s. 225

velvollisuuden toimia reilusti ja ottaa kohtuullisessa määrin huomioon vastapuolen etu etenkin tilanteissa, joiden varalta ei ole nimenomaista sopimusta.[123]

Näiden Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden käyttöä on ajateltu erityisesti kansainvälistä kauppaa harjoittavien sopijapuolien kannalta. Sopijapuolet voivat halutessaan viitata näihin neutraaleihin sopimusoikeusperiaatteisiin. Sopimusoikeusperiaatteet antavat vaihtoehdon lainvalinnalle. ”Good faith and fair dealing” -periaatetta on noudatettava sopimuksen tekemisessä, sen täyttämisessä ja sen täytäntöönpanossa. [124]

Hyvän uskon vaatimus soveltuisi Mähösen mukaan juuri yleisen lojaliteettiperiaatteen tilalle, ja tästä syystä lojaliteettiperiaatteen käsite voitaisiin varata koskemaan ainoastaan erityisiä lojaliteettitilanteita.[125] Tähän Mähönen esittää vielä perusteluksi sen, että erityisen lojaliteettivelvollisuuden tilanteissa on useimmiten kysymys yksipuolisesta lojaliteetista, erityisesti agentin tai asiainhoitajan velvollisuudesta päämiestään kohtaan, kun taas yleinen lojaliteettivelvollisuus voidaan nähdä molempia sopimusosapuolia velvoittavana periaatteena, samoin kuin hyvän uskon vaatimus.[126]

Hyvän uskon vaatimuksen rikkominen on sopimusrikkomus, johon toinen osapuoli voi vedota. Suomen oikeus ei kuitenkaan kiistattomasti ole samalla kannalla. Velvoitteiden vahvuutta lisäisi kuitenkin huomattavasti, jos niiden rikkominen katsottaisiin aina sopimusrikkomukseksi, ja se oikeuttaisi toisen osapuolen vetoamaan sopimusrikkomuksen oikeussuojakeinoihin, esim. vahingonkorvaukseen.[127]

Hyvän uskon vaatimus saattaisikin olla vastaus lojaliteettiperiaatetta koskevan erimielisyyden ratkaisemiseksi, ja sen voitaisiin olettaa tuovan tasapainoa eri näkemysten välille. Toisaalta sen käyttöarvoa lisäisi myös suhde muiden maiden vastaaviin periaatteisiin.[128]

---

[123] Comission 2000, s. 115
[124] Wlihelmsson 2000, s. 3
[125] Mähönen 2000a, s. 143 ja 2000c, s. 225
[126] Mähönen 2000c, s. 218
[127] Mähönen 2000a, s.143
[128] vrt. Ranskan sopimusoikeuden ”bonne foi”-käsite ja Saksan ”Treu und Glauben” -käsite.

Mähönen on jakanut lojaliteettiperiaatteen sisällöstä käydyn keskustelun hieman eri tavalla, kuin olen tässä työssäni tehnyt. Mähönen esittää, että lojaliteetin sisällöstä käydystä keskustelusta on löydettävissä kaksi poikkeavaa haaraa. Näillä poikkeavilla haaroilla Mähönen ei suinkaan tarkoita erottelua lojaliteetin laajuudesta, vaan hän on yhdistänyt P.J Muukkosen ja Tuula Ämmälän näkemykset kohtuullisuutta painottavina ja erottanut rationaliteettinäkökohtaa painottavan näkemyksen, jota mm. Juha Häyhä edustaa.[129]

5.5 Luottamus ja lojaliteettivelvollisuus

Luottamus ja lojaliteettivelvollisuus eivät ole sopimusoikeudessa toistensa synonyymeja. Vaikka lojaliteettivelvollisuuden perusta on luottamus, voidaan sekä luottamuksella että lojaliteettivelvollisuudella katsoa olevan paikkansa suhteessa sopimusoikeuteen ja erityisesti yhteistyöhön perustuvissa liike-elämän pitkäkestoisissa sopimuksissa. [130]

Yhtäläisyyksiä luottamuksen ja lojaliteettivelvollisuuden välillä voidaan katsoa olevan siinä, että ne molemmat liittyvät sopimusoikeuteen sekä pitkäkestoisiin liikesopimuksiin. Kumpaankin liittyy ajatus ja tavoite sopimusosapuolten keskinäisestä suhteesta ja menestyksekkäästä eteenpäin viemisestä. Luottamuksen ulottuvuudet ovat suurelta osin peräisin muista tieteistä kuin oikeustieteestä. Silti esimerkiksi relational contracting -opissa on tuotu esiin erityisesti luottamuksen aspekti. Lojaliteettivelvollisuus on sitä vastoin tunnustettu osaksi Suomen sopimusoikeutta vuosia sitten.[131]

Luottamuksella on merkitystä kaikenlaisissa sopimussuhteissa. Sitä voidaan pitää yhtenä liiketoiminnan mahdollistavista yleisistä edellytyksistä. Silti luottamus nousee vahvemmaksi sopimussuhdetta tukevaksi elementiksi erityisesti pitkäkestoisissa

---

[129] Mähönen 2000c, s. 217. Mähönen lisää, että Ämmälä on ”muukkoslaisia” pohdiskellen – tosin epäröiden – mahdollisuutta pohjata lojaliteettiperiaate heikomman suojaan.
[130] Tieva 2006, s. 249
[131] Tieva 2006, s. 249

yhteistyöhön pohjautuvissa sopimussuhteissa. Ilman luottamusta osapuolten on vaikea saada hyvää kumppanuussopimusta. Luottamuksen ollessa kunnossa viestintä toimii ja neuvotteluvaiheen keskustelu on avointa vaikeissakin kysymyksissä. Luottamus painottuu sosiaaliseen kanssakäymiseen ja se kehittyy ajassa. Luottamusta voidaankin pitää dynaamisena ilmiönä, kun taas lojaliteettivelvollisuus on luonteeltaan enemmän staattinen.[132]

Luottamukseen liitettävät konkreettiset sopimusoikeudelliset ulottuvuudet voivat ilmetä erilaisissa erimielisyys- ja kiistatilanteissa. Tällaisissa tilanteissa joudutaan objektiivisesti arvioimaan, mikä on ollut todellisuudessa luottamuksen merkitys sopimusosapuolille ja miten luottamus on vaikuttanut sopimusosapuolien toimintaan. Pitkäkestoisissa liike-elämän yhteistyösopimuksissa luottamukseen kohdistuvat osapuolten odotukset voivat olla huomattavia. Näissä tapauksissa voidaan sanoa, että luottamus on sopimuksen kantava periaate.[133]

Lojaliteettivelvollisuus eroaa luottamuksesta siinä, että lojaliteettivelvollisuuden vaikutus voidaan konkreettisesti määritellä ajallisesti eri vaiheisiin sopimussuhteen osalta. Luottamuksen kanssa ei voi menetellä samalla tavalla. Luottamuksen käsitteen yleisyys voi heikentää sen sopimusoikeudellista argumentaatioarvoa ja velvoittavuutta. Tästä syystä voidaankin väittää, että sopimusoikeudellisesti lojaliteettivelvollisuus on velvoittavuudeltaan ja argumenttina vahvempi kuin luottamus.[134]

Edellä mainituista syistä huolimatta myös luottamusta voidaan käyttää argumenttina yhteistyöhön pohjautuvissa liike-elämän sopimussuhteissa. Tästä syystä luottamus ja lojaliteettivelvollisuus voivat olla yhdessä toisiaan täydentäviä sopimusoikeudellisia argumentteja. Luottamuksen painoarvon voidaankin katsoa heikkenevän sopimussuhteen aikana, kun taas vastaavasti lojaliteettivelvollisuuden kasvavan. Luottamus ilmiönä ei kuitenkaan häviä, vaan luottamus ikään kuin sulautuu osaksi lojaliteettia, ja lojaliteettivelvollisuutta voidaan pitää luottamuksen ilmenemismuotona.[135]

---

[132] Tieva 2006, s. 249
[133] Tieva 2006, s. 249
[134] Tieva 2006, s. 250
[135] Tieva 2006, s. 250

6 Lojaliteettiperiaatteen soveltaminen sopimustyyppikohtaisesti

Tuomioistuinkäytännön ja normaalijuridiikan valossa korostuvat tietyntyyppiset sopimukset. Tavallisin esimerkki on tarjouksen ja vastauksen kautta syntyvät suhteellisen yksinkertaisen irtaimen kaupan sopimus. Tällaisessa sopimuksessa irtain esine vaihtaa omistajaa satunnaisen ostajan ja myyjän välillä kertatapahtumana ja on tärkeää että yksinkertaiset säännöt toimivat selkeästi ja että sopimus sitoo. Sääntöjen kyseenalaistaminen johtaa epävarmuuteen ja myös epämääräisyyteen.[136]

Sopimusoikeuden lähtökohtana on irtaimen kauppa ja pääsäännöt on luotu nimenomaan irtaimen kauppaa silmälläpitäen. Samat yksinkertaiset säännöt eivät toimi silloin kun kyseessä on monimuotoisempi tai pidempi sopimus kuin kertasopimus. Sopimuksia on olemassa monentyyppisiä. Sopimusten voidaan katsoa laajenevan kahteen suuntaan. Toisessa suunnassa sopimus nähdään ajallisessa ulottuvuudessa kerta-kestosopimus -akselilla ja toisessa suunnassa on sopimuksen kohteen monimuotoisuus. Tässä suunnassa akselilla on sopimuksen koostuminen yhdestä elementistä sekä sopimuspaketti. Sopimus voi siis koostua näillä akseleilla millä tahansa yhdistelmillä. Sopimuksen kohteena voi olla sopimuspaketti mutta samalla voi olla kyseessä kertaluontoinen kauppa. Toisaalta kaupan kohteena voi olla yksittäinen elementti, mutta samalla sopimuksen ajallinen kesto voi olla huomattava.[137]

Varsinaisissa kestosopimuksissa on kyseessä pitkäaikainen sopimussuhde, joka usein on yhteistyöluontoinen. Sopimuksen monimuotoisuus ja kesto tuovat yhteistyöelementin tärkeäksi tekijäksi sopimusoikeudessa. Lojaliteettivelvollisuus on tärkeä erityisesti kestosopimuksissa sekä sopimuksissa, joiden kohde on monimuotoinen. [138]

---

[136] Nystén-Haarala 2003, s. 201
[137] Nystén-Haarala 2003, s. 202
[138] Nystén-Haarala 2003, s. 202, Nystén-Haarala rinnastaa luottamuksen ja lojaliteetin toisiinsa: ”luottamus ja kuten nykyisin asia ilmaistaan –lojaliteetti sopimuskumppanien välillä –on tärkeä tekijä…”

Yksinkertainen tarjous-vastaus -malliin perustuva rakenne ei riitä tällaisille yhteistyösopimuksille. Yksinkertaiset säännöt ja ehdoton sitoutuminen alkuperäisen sopimuksen ehtoihin eivät ole sopimustodellisuutta. Yhteistyösopimuksissa on tavallista että sopimuksia muutetaan, sopimusehtoja saatetaan jättää huomioimatta ja sopimuksia voidaan muokata muuttuneita olosuhteita vastaaviksi.

Kuten jo aiemmin todettiin, lojaliteettiperiaate ei ole kaikkia sopimustyyppejä ja sopimuksentekovaiheita yhtäläisesti koskeva periaate. Tarkoituksenmukaista on siis määritellä, millaisia sopimuksia lojaliteettiperiaate useimmiten koskee.

Se missä ilmenemismuodossa lojaliteettiperiaate on, riippuu paljolti kulloisestakin sopimustyypistä. Esim. rakennusurakassa lojaliteettivelvollisuus ilmenee etupäässä myötävaikutusvelvollisuutena ja tiedonantovelvollisuutena.[139]

Lähtökohtana lojaliteettiperiaatteen soveltamiselle voidaan pitää luottamusta. Mitä enemmän luottamusta sopimukseen vaaditaan, sitä enemmän voidaan ajatella lojaliteettiperiaatteen vaikuttavan sopimukseen. Tyypillisesti on ajateltu, että lojaliteettiperiaate kuuluu olennaisena ainesosana pitkäkestoisiin yhteistyösopimuksiin.[140]

Pitkäkestoiset sopimukset, kuten liike-elämän kumppanuussopimukset, ovat usein kokonaisuudessaan hyvin yksilöllisiä ja monisyisiä sopimusjärjestelyjä, jotka vaativat perusteellista juridista suunnittelua ja valmistelua. Tässä mielessä ne poikkeavat usein kertaluonteisista sopimuksista. Kertaluonteiset sopimukset eivät vaadi useinkaan yksilöllistä ja monimutkaista suunnittelua. Pitkäkestoisen sopimuksen yksittäisen sopimusehdon laadinnalla ja laadittavalla sopimuksella itsellään on suunnittelutyössä paljon merkitystä. Tärkeään asemaan nousee luonnollisesti tällöin sopimusvalmisteluihin ja sopimusneuvotteluihin käytettävä aika. Tällä käytettävällä ajalla on suora yhteys kustannuksiin, joihin yritys joutuu varautumaan.[141]

---

[139] Halila 1981, s. 49, Rudanko 1989, s. 35-47
[140] Rudanko 1989, s. 38-39, myös mm. Mähönen 2000a, s. 131 ja Hemmo 1993, s. 336-338
[141] Tieva 2006, s. 244

Pitkäkestoisten sopimusten kohdalla painoarvoa saavat myös muut osatekijät kuin sopimus itse ja sopimusehdot. Näistä merkittävimmäksi nousevat oikeusperiaatteet. Tärkeimpinä ovat luonnollisesti sopimusoikeuden kantavat periaatteet, sopimusvapaus ja sopimusten sitovuus. Lisäksi voidaan mainita luottamuksen merkitys.

Lojaliteettivelvollisuuksien keskeisenä soveltamisalueena on tavattu mainita pitkäkestoiset sopimukset, varsinkin sellaiset, joissa osapuolten välillä on kiinteää yhteistoimintaa. Näitä ovat jatkuvat tavarantoimitussopimukset, yksinmyyntisopimukset ja franchise-toiminta.[142]

7 Pitkäkestoiset yhteistyösopimukset

7.1 Lojaliteettiperiaate pitkäkestoisissa sopimuksissa

Pitkäkestoiset liike-elämän sopimukset poikkeavat monella tapaa sopimusoikeudellisessa tarkastelussa, kun niitä verrataan kertaluontoisiin sopimuksiin. Pitkäkestoisissa sopimuksissa nousevat merkittävään osaan mm. sopimusvalmistelu sopimusneuvotteluineen, räätälöitävät sopimusehdot, riskit ja riskienhallinta, erimielisyyksien ratkaisumekanismit sekä eri oikeusperiaatteet. Näistä osista muodostuu oikeusperiaatteille oma erillinen osansa.[143]

Oikeusperiaatteita on vaikea ja usein jopa mahdoton laatia sopimusehtojen muotoon. Oikeusperiaatteet voidaankin sijoittaa pääasiassa kirjallisten sopimusten ulkopuolelle tai ehkä jopa yläpuolelle. Niiden merkitys aktualisoituu tilanteissa, joissa sopimusehtojen osalta on olemassa aukko tai joissa sopimusehto on tulkinnanvarainen tai ehdon sovellettavuus kyseenalaistuu olosuhteiden muutosten johdosta. Oikeusperiaatteilla on omat funktionsa ja painoarvonsa pitkäkestoisten sopimusten ja sopimusoikeuden osalta.[144]

---

[142] Muukkonen 1975, s. 358-364 ja Rudanko 1981, s .36
[143] Tieva 2006, s. 246
[144] Tieva 2006, s. 246

Lojaliteettivelvollisuuden perustana voidaan pitää ajatusta, että sopimus on käsitettävä osapuolten välisenä määrättyyn päämäärään tähtäävänä yhteisenä toimintana, yhteistoimintana. Yhteistyösopimuksissa lojaliteettivelvollisuus onkin luonteenomainen piirre. Yhteistyösopimukset ovat yleensä yritysten välisiä sopimuksia, joissa osapuolten välinen yhteistoiminta on sopimussuhteen keskeinen tarkoitus. Tavallisesti nämä sopimukset ovat pitkäjänteisiä kestosopimuksia. Ominaispiirteenä voidaan pitää osapuolten välistä tiivistä kanssakäymistä. Peruspilarina yhteistyösopimukselle voidaankin pitää luottamusta.[145] Luottamussuhdetta kuvaa hyvin aiemmin esitelty välitystuomio, joka tuo esille monta yhteistyösopimukselle ominaista piirrettä. Tapauksessa luonnehditaan kyseistä yhteistyösopimusta seuraavasti[146]:

> ”Kun puheena oleva sopimus oli tarkoitettu pitkäaikaiseksi ja, kun sen asianosaisilta edellyttämän valmiuden hankkiminen ja muut suoritukset vaativat niiltä huomattavia kustannuksia aiheuttavia toimenpiteitä, niin ja kun yhteistyösopimus ei sisältänyt kaikkia yhteistoiminnan muotoja koskevia erityismääräyksiä, vaan oli eräänlainen puitesopimus, on sen katsottava luoneen asianosaisten välille sellaisen lojaalisuuteen perustuvan luottamussuhteen, johon sisältyi huolenpitovelvollisuus myös toisen sopimuspuolen eduista niin, ettei kummallakaan sopimuspuolella ollut oikeutta asettaa omaa etuaan ehdottomasti toisen osapuolen edelle.”

Pitkäaikaiset taloudelliset yhteistyösopimukset eivät sisällä useinkaan yksityiskohtaisia määräyksiä, vaan ovat eräänlaisia puitesopimuksia. Näissä sopimuksissa asian luonne jo edellyttää toisen sopijapuolen edun huomioon ottamista ja valvomista. Näissä yhteistyösopimuksissa voidaan katsoa olevan korostunut lojaliteettivelvollisuus.[147]

Yhteistyösopimuksissa sopimusintressit eivät ole samalla tavalla vastakkaisia kuin kauppasopimuksissa, koska on olemassa yhteinen tavoite.[148] Tämä yhteinen tavoite ilmenee esimerkiksi Vaasan HO 27.2.2003, S 02/906 ratkaisusta[149]:

> Hiihtokeskus X oli solminut kaupungin ja Y:n kanssa yhteistyösopimuksen hiihtoliiton kanssa. Sopimus käsitti yhteistyön freestylehiihtotoiminnassa sekä siihen liittyvistä tapahtumista ja mainonnasta. Sopimuksessa oli ”last refusal”-optioehto yhteistyösopimuksen jatkamiseksi entisin sopimusehdoin päättyvän sopimuskauden jälkeen. Sopimus voitiin irtisanoa painavasta syystä. Painavaksi syyksi katsottiin mm. olennainen sopimusrikkomus.

---

[145] Ämmälä 1994, s. 22
[146] Muukkonen 1993, s. 1035, Välitystuomio 26.5.1975, joka on esitelty jo aiemmassa vaiheessa.
[147] Muukkonen 1975, s. 358
[148] Nystén-Haarala 2003, s. 203
[149] Piironen 2003, s. 22-23

> Yhteistyösopimuksen pääasiallinen sisältö oli tarjota Suomen freestylehiihtomaajoukkueelle valmennuskeskus, johon sisältyivät majoitus, ruoka ja rinnepalvelut maksutta sekä hiihtoliitolle maksettava rahallinen korvaus. Hiihtokeskus X puolestaan sai käyttää yksinoikeudella markkinoinnissaan ”virallinen valmennuskeskus”-tunnusta.
>
> Yhteistyösopimuksen osapuolet hiihtoliitto aloittivat neuvottelut päättyvän sopimuskauden jälkeen. Neuvottelun aikana hiihtoliitto sai paremman tarjouksen. Tämä tarjous oli kokonaisuudessaan hiihtoliiton mukaan parempi kuin aiempi hiihtokeskuksen X ym. kanssa tehty yhteistyösopimus.
>
> Hiihtoliiton irtisanottua yhteistyösopimuksen hiihtokeskus X oli yhdessä kaupungin ja Y:n kanssa nostaneet kanteen käräjäoikeudessa. Kantajat vaativat vahvistettavaksi, että heillä on oikeus jatkaa yhteistyösopimuksessa tarkoitettua yhteistoimintaa. Kaupunki ja Y kuitenkin peruuttivat kanteen ennen oikeuden käyntiä ja sopivat erimielisyytensä hiihtoliiton kanssa.
>
> Käräjäoikeuden käsityksen mukaan yhteistyösopimus oli tähdännyt laaja-alaiseen yhteistoimintaan koskien freestyleä lajina. Käräjäoikeus totesi perusteluissaan, että hiihtoliitolla on ollut velvollisuus antaa yhteistyökumppaneilleen mahdollisuus optioehdon käyttämiseen eikä hiihtoliitto tätä mahdollisuutta todellisuudessa antanut. Estämällä optio-oikeuden käyttämisen hiihtoliitto on syyllistynyt sopimusrikkomukseen.
>
> Käräjäoikeuden mukaan kyseessä on ollut pitkäkestoinen ja molempien osapuolten yhteistoimintaa edellyttävästä sopimuksesta ja yhteistoimintaan on sisältynyt *yhteinen tavoite*.
>
> Käräjäoikeus hylkäsi kuitenkin kanteen sillä perusteella, että yhteistyösopimuksen jatkamisen edellytykset olivat rauenneet, koska kaksi yhteistyösopimuksen osapuolta eli kaupunki ja Y vetäytyivät sopimuksesta eivätkä olleet halukkaita käyttämään optio-oikeuttaan.
>
> Hovioikeus yhtyi käräjäoikeuden perusteluihin ja totesi lisäksi, ettei yhteistyösopimus voi jatkua sen jälkeen, kun kaupunki ja Y ovat luopuneet vaatimuksistaan jatkaa yhteistyösopimusta. Hovioikeuden mukaan kullakin osapuolella oli ollut omat toisistaan eroteltavissa olevat oikeudet ja velvollisuudet.

Tapauksessa on kysymys pitkäkestoiseksi tarkoitetun sopimussuhteen ennenaikaisesta lakkaamisesta. Yhteistyösopimus oli laadittu korostaen sopimuksen pysyvyyttä ottamalla mukaan ”last refusal” -optioehto, joka antaa sopimuspuolelle etuoikeuden jatkaa sopimusta määräajan jälkeen.[150]

---

[150] Piironen 2003, s. 23

Edellä esitellyssä riita-asiassa huomionarvoista oli lisäksi se, että kantaja oli vaatinut yhteistyösopimuksen voimassaolon jatkumisen vahvistamista. Yhteistyösopimukselle ovat tyypillistä henkilökohtaisuus ja luottamuksellisuus. Yhteistyösuhteen jatkuminen ja edelleen kehittyminen edellyttävät osapuolilta luottamusta ja uskoa suhteen kehittymiseen sekä sopimuksen päämäärän saavuttamiseen. Luottamus ja usko tavoitteeseen ei toteutunut, koska sopimusosapuolet joutuivat selvittämään asiaa oikeudessa. Yhteistyösuhteen voidaan katsoa tällöin todellisuudessa jo päättyneen.[151]

Tuomiossaan käräjäoikeus viittasi lojaliteettiperiaatteeseen, mutta hovioikeus ei nimenomaisesti maininnut ratkaisukriteerinä lojaliteettivelvollisuutta. Syynä tähän voi olla lojaliteettiperiaatteen täsmentymättömyys ja sisällöllinen epämääräisyys. Mikäli lojaliteettivelvollisuus nähtäisiin laajana, myös muita sitä lähellä olevia periaatteita sisältävänä, niin hiihtoliitto olisi edellä mainitussa oikeustapauksessa mahdollisesti laiminlyönyt sopimussuhteessa myötävaikutusvelvollisuuttaan. Sen olisi pitänyt tarjota yhteistyökumppanilleen todellinen mahdollisuus jatkoneuvotteluihin eikä kiinnittää huomiota yksipuolisesti ja kohtuuttomasti vain omiin intresseihinsä.[152]

Yhteistyökumppania on lähes mahdotonta vaatia jatkamaan sopimussuhdetta oikeuden päätöksellä. Käytännössä toimivaa yhteistyötä ei synny, vaikka juttu oikeudessa voitettaisiinkin. Tässä mielessä on erikoista, että edellä mainitussa tapauksessa vaadittiin vahvistustuomiota eikä vahingonkorvausta. Tapauksen avainkohta on kuitenkin se, että kaksi yhteistyökumppania sopi riidan ennen oikeudenkäyntiä. Yhteistyösopimuksen henkilökohtainen luonne aiheuttaa sen, ettei hiihtoliitolta voitu edellyttää sopimuksen jatkamista ainoastaan yhden sopimuskumppanin kanssa.[153]

Pitkäkestoiset sopimukset sitouttavat yritykset usein syvälliseen yhteistyöhön. Tällaisten sopimusten taloudellisten panostusten määrä on huomattava. Liike-elämän pitkäkestoisissa sopimuksissa sopimusosapuolien välille muodostuu eriasteisia keskinäisiä riippuvuussuhteita. Luotaessa yhteistyösuhdetta osapuolten vuorovaikutus ja

---

[151] Piironen 2003, s. 24. Lisäksi kaupunki ja Y olivat peruuttaneet kanteensa ennen oikeudenkäyntiä ja sopineet erimielisyytensä hiihtoliiton kanssa.
[152] Piironen 2003, s. 24
[153] Piironen 2003, s. 24

informaation vaihto voi olla runsasta. Näin ei tapahdu, jos luottamusta ei ole saavutettu.[154]

Lojaliteettivelvollisuus kuuluu siis yhteistoimintasopimuksiin. Sen tarkempi merkitys määräytyy kunkin sopimuksen lähemmän oikeudellisen arvioinnin yhteydessä. Lisäksi on syytä ottaa huomioon, että on vaikea puhua yhteistoiminnasta, mikäli lojaliteettivelvollisuutta ei aseteta.[155]

Sopimussuhteen henkilökohtainen luonne korostaa aina lojaliteettivelvollisuutta, tai kuten Mähönen asian ilmaisee ”ankaraa lojaliteettivelvollisuutta”. Tämä puolestaan osaltaan yhdistää lojaliteettivelvollisuuden ja sopimuskäsitysten muuttumiseen (relational contract -oppi sekä sopimuksen dynaamisuus). Sopimuskäsitysten muuttuessa joustavammiksi ja pitkäkestoisten sopimusten yleistyessä myös lojaliteettivelvollisuuden merkitys kasvaa ja vahvistuu.[156]

Pitkäkestoisissa syvälliseen yritystoiminnan yhteistyöhön perustuvissa sopimussuhteissa luottamus on keskeinen tekijä yhteiseen menestykseen tähdättäessä. Kertaluontoisen sopimuksen kohdalla tilanne voi olla toinen. Lyhytkestoisessa sopimuksessa ei edes pyritä luomaan luottamukseen perustuvaa yhteistyötä, vaan tavoitteena voi olla lyhytkestoinen sopimussuhde. Sopimusosapuolten intressinä ei välttämättä ole tällöin panostaa luottamuksen muodostumiseen yhtä paljon kuin pitkäkestoisten sopimusten kohdalla.[157]

Yhteistyösopimus voi olla esim. yhteistoimintasopimus eli franchise-sopimus. Yhteistoimintasopimukseen sovellettavia sääntöjä arvioitaessa on otettava huomioon toisaalta sopimuksen oma luonne ja toisaalta kyseistä sopimustyyppiä lähellä olevat muut sopimustyypit ja niitä koskevat oikeusperiaatteet.[158]

---

[154] Tieva 2006, s. 244
[155] Muukkonen 1975, s. 358
[156] Tieva 2006, s. 247. Tieva viittaa mähösen tekstiin good faith and fair dealing ja lojaliteettivelvollisuus s. 203-208
[157] Tieva 2006, s. 245 Tieva viittaa Häyhän kirjoitukseen yksityisoikeus ja solidaarisuus, teoksessa pieniä kertomuksia hyvinvointivaltion siviilioikeudesta 2000 s.74
[158] Ämmälä 1994, s. 23

Muita yhteistyöhön perustuvia sopimustyyppejä ovat esimerkiksi työsuhde, edustussuhde ja yhtiösuhde, joita myös franchise-suhde monelta osin muistuttaa. Lisäksi franchise-sopimuksessa on keskeisenä osana vuokraa muistuttavia piirteitä. On kuitenkin katsottu, että mainittuja muita sopimustyyppejä koskevien lakien säännöksiä ei voida soveltaa yhteistoimintasopimukseen, lukuun ottamatta mainittuun lainsäädäntöön sisältyviä ns. heikomman osapuolen suojaa koskevia periaatteita. Heikomman osapuolen suojaa voidaan soveltaa pienyrittäjäasemassa olevaan yhteistoimintasopimuksen osapuoleen.[159]

Luonteenomaista yhteistoimintasopimukselle on tiivis yhteistyö eli yhteistoiminta taloudellisen tuloksen saavuttamiseksi. Tämä merkitsee myös sitä, että osapuolet ovat toisiinsa nähden riippuvuussuhteessa. Sopimus on luonteeltaan kestosopimus, jolla tähdätään pitkäjänteiseen toimintaan. Oikeuskirjallisuudessa onkin pidetty itsestäänselvänä, että yhteistoiminta- eli franchise-sopimuksen osapuolten välillä vallitsee lojaliteettivelvollisuus, joka ilmenee sekä sopimusta tehtäessä että sitä täytettäessä.[160]

Yhteistoimintasopimuksen osapuolia, esimerkiksi keskusliikettä ja yksittäistä kauppiasta, ei yleensä voida pitää tasavertaisina osapuolina sopimussuhteessa. Kauppias saa toimeentulonsa pääsääntöisesti yhteistoimintasuhteen perusteella, mutta keskusjärjestöllä ei ole tällaista riippuvuussuhdetta.[161] Keskeistä yhteistoimintasopimuksessa on, että keskusliikkeen on turvattava kauppiaan tulevaisuus ja toimintaedellytykset. Tämänkin vuoksi on katsottu, että vaikka nimenomaista lojaliteettivaatimusta ei olisi otettu sopimukseen, lojaliteettivelvollisuus sisältyy yhteistyösopimukseen – erityisesti pitkäaikaiseen – sen olennaisena ainesosana.[162]

Lojaliteettivelvollisuus määräytyy sopimuksen omista lähtökohdista ja piirteistä käsin. Mitä yksilöllisempi ja yhteistyöpainotteisempi sopimus on ja mitä enemmän sopimuksen valmistelu on vaatinut suunnitelmallisuutta ja huomiota, sitä enemmän lojaliteettivelvollisuutta voidaan sopimusosapuolilta sopimuskaudella vaatia.[163]

---

[159] Ämmälä 1994, s. 23
[160] Ämmälä 1994, s. 23, ks. myös Muukkonen 1975, s. 358 sekä Rudanko 1989, s. 35
[161] Ämmälä 1994, s. 24
[162] Ämmälä 1994, s. 24 ks. myös Muukkonen 1975, s. 358
[163] Tieva 2006, s. 248

Lojaliteettivelvollisuudelle voidaan antaa ongelmia jäsentävä rooli pitkäkestoisissa liikesopimuksissa. Muuttuneet olosuhteet ja osapuolten muuttuneet tarpeet tulisi pystyä ottamaan huomioon, jotta luotaisiin mahdollisuus yhteistyön sujumiseen ongelmitta. Lojaliteettivelvollisuus on nähty vastauksena tähän kysymykseen. Sillä on nähty olevan arvoa olosuhteiden muutostilanteissa, joihin ei ole ennalta voitu varautua. Lojaliteettivelvollisuuden avulla voidaan jäsentää ajatuksia siitä, että sopimusehtojen ja suoritusvelvollisuuden väliin jää alue, jossa on oikeutettua operoida sopimusoikeudellisesti tehokkaita oikeusvaikutuksia tuottavasti.[164]

Lojaliteettivelvollisuus ulottuu sopimusehtojen ulkopuolelle. Sen on katsottu konkretisoituvan tilanteissa, joissa sopimusosapuolet eivät ole varautuneet sopimusehdoin muuttuviin tilanteisiin. Ennakoinnin perustaa ei tarvitse hakea pelkästään sopimuksen sisältä vaan myös lojaliteettivelvollisuuden rajaamalta alueelta sopimuksen ympäriltä. Sopimusosapuolten tulee ottaa huomioon tämä lojaliteettivelvollisuuden rajaama alue, koska sillä saattaa olla joissakin tilanteissa ja tapahtumissa sopimussuhdetta koskeva oikeudellinen merkitys.[165]

Relational contracting -oppi ja teoria sopimuksen dynaamisuudesta ovat esimerkkejä nykyaikaisen sopimuskäsityksen kehittymisestä. Molemmat korostavat käytännön sopimustoiminnan merkitystä koskien liike-elämän pitkäkestoisten sopimusten kannalta. Samalla niihin voidaan molempiin liittää luottamuksen asema.[166]

---

[164] Tieva 2006, s. 248. Tieva viittaa Häyhä 1996, s. 317-318
[165] Tieva 2006, s. 248
[166] Tieva 2006, s. 244

7.2 Relational contracting -oppi

Viimeisten vuosikymmenien aikana sopimusoikeuteen ja sopimustoimintaan keskittyvä relational contracting -oppi on kehittynyt pitkäkestoisten yhteistyöjärjestelyjen yhteyteen. Relational contracting -suuntauksessa sopimukset nähdään sitoutumisena käytännön yhteistoimintaan, joka kohdistuu usein pitkäkestoisiin ja monimutkaisiin sopimuksiin, joihin sitoutuminen vaikuttaa osapuolten toimintaan hyvin kokonaisvaltaisesti.[167]

Sääntökeskeinen sopimusoikeus ja yritysten sopimustodellisuus nähdään osittain irrallisina toisistaan. Esimerkiksi keskinäinen luottamus ja liikesuhteen jatkuvuus nähdään käytännön liiketoiminnan kannalta tärkeämmiksi kuin sopimusten sanatarkka noudattaminen ja sopimusrikkomusseuraamusten soveltaminen. Oikeudellinen riidanratkaisu nähdään liiketoiminnan näkökulmasta usein jopa katastrofaalisena ratkaisuna, koska se aiheuttaa luottamuksen ja jatkuvuuden edellytysten menettämisen.[168]

Käytännön sopimustoiminnassa itse sopimusoikeuden rooli voi jäädä vähäiseksi, koska pyrkimyksenä on saavuttaa osapuolten tosiasiallinen sitoutuminen sopimukseen. Järjestelyjen tieteelliseen tarkasteluun on kehitetty relational contracting -oppi. Tässä opissa säännöt nähdään enemmän systeemiä kuin sopimusosapuolia varten, jolloin oikeusvarmuus ja ennustettavuus menevät yhteistoiminnallisuuden ymmärtämisen edelle. Tässä voidaankin nähdä sopimusoikeuden ja –toiminnan näkökulmien ero, eli siis se, edustaako systeemi yhteiskuntaa vai sopimusosapuolia. Tosin jos sopimusosapuolien edut ovat ristiriitaisia, on myös perinteisen sopimusoikeuden näkökulma tarpeellinen.[169]

Relational contracting- opin mukaan luottamuksella on keskeinen rooli sopimussuhteen menestymisessä. Sopimusten sanatarkasta noudattamisesta on mahdollista luopua

---

[167] Rudanko 1998, s. 87
[168] Rudanko 2005, s. 80
[169] Rudanko 2005, s. 82

luottamuksen säilyttämisen takia. Samasta syystä voidaan pyrkiä välttämään oikeudenkäyntejä.[170]

Luottamuksen rooli sopimusoikeudessa ja erityisesti liike-elämän pitkäkestoisissa sopimuksissa voidaan nähdä itsenäisenä. Relational contracting -oppi antaa luottamuksen esiintymiselle pitkäkestoisissa liikesopimuksissa yhden tehtävän. Tämän mukaan luottamus nähdään koko pitkäkestoista sopimussuhdetta eteenpäin vievänä periaatteena, jonka vuoksi sopimuskumppanit ovat valmiita luopumaan sopimuksen sanatarkasta noudattamisesta.[171]

Relational contracting -opin luottamusulottuvuudet rajoittuvat pitkäkestoisiin yhteistyösopimuksiin. Aiemminkin totesin, ettei lyhytkestoisille sopimuksille aseteta niin paljon odotuksia luottamuksen synnylle. Luottamuksen konkreettinen merkitys näyttäisi olevan vahvimmillaan yhteistyöpohjaisissa sopimuksissa, joissa toiselle osapuolelle on asetettu toimintavelvoite. Yhteistyöpohjaisena sopimuksena voidaan mainita esimerkiksi yritysten väliset kumppanuussopimukset.

7.3 Sopimuksen dynaamisuus

Suurinta osaa sopimuksista voidaan pitää staattisina. Sopimusvelvoitteet määräytyvät näissä staattisissa sopimuksissa lopullisiksi jo sopimusta solmittaessa. Täydellinen sopimus ei kuitenkaan ole mahdollinen. On mahdotonta varautua kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin etukäteen, ja lisäksi täydelliseen sopimukseen pyrkiminen voi taloudellisesta näkökulmasta olla tarpeetonta. Epätäydellisyys on sopimuksissa vähintään piilevänä ominaisuutena. Tästä syystä jokaiseen sopimussuhteeseen sisältyy mahdollisuus dynaamiseen muotoutumiseen, vaikkei epätäydellisyys aina aktualisoituisikaan.[172]

---

[170] Tieva 2006, s. 244
[171] Tieva 2006, s. 245
[172] Annola 2003, s .346

Sopimuksen dynaamisuudella tarkoitetaan sopimusjärjestelyjä, joissa sopimusvelvoitteiden lopullinen sisältö määräytyy vasta sopimuksen solmimisen jälkeen. Tällaisia sopimuksia kutsutaan täydentyviksi sopimuksiksi. Sopimusten dynaamisuuden käsitteellä tarkoitetaan sopimuksia, joissa osapuolet ovat jo sopimusta solmiessaan varautuneet ja sitoutuneet siihen, että sopimuksen yksityiskohtainen ja lopullinen sisältö määräytyvät vasta myöhemmässä vaiheessa.[173]

Sopimus voi muuttua ensinnäkin sopimuksen ehtojen muuttuessa. Tällöin muutokseen on varauduttu sopimusvalmisteluiden aikana nimenomaisella sopimusehdolla. Ehto voi muuttua sopimuksessa määrätyin tavoin tai normiperusteisesti. Toiseksi on olemassa ulottuvuus, jossa sopimukseen sisältyvä aukko tulee täytettäväksi sopimuksen solmimisen jälkeen. Kolmas syy sopimuksen muuttumiseen on se, että sopimuksen sitovuus muuttuu järjestelyn solmimisen jälkeen. Esimerkiksi sopimuksen sitovuus voi ajan kuluessa päättyä, koska toimintaympäristössä tapahtuu muutoksia. Sopimuksen dynaamisuus voidaan liittää sopimuksiin, joissa osapuolten tavoittelema päämäärä on keskeinen. Dynaamisuuden voidaankin katsoa olevan vahvimmillaan yhteistoimintasopimuksen tyyppisessä sopimuksessa.[174]

Dynaamisuuden mahdollistavat hyvin erilaiset sopimusoikeudelliset ilmiöt. Pistemäisessä sopimuksessa on saatettu jättää yksittäinen ehto sopimatta sopimuksen solmimisen yhteydessä. Dynaamisuutta voidaan käyttää myös laajoissa ja sisällöltään täsmentymättömissä sopimuksissa. Näissä usein pitkäaikaisissa sopimuksissa dynaamisuudella säädellään sopimuksen joustavuutta.[175]

7.3.1 Dynaaminen sopimus ja sopimusoikeuden kehitys

Dynaaminen sopimus liitetään sopimusoikeuden kehityspiirteeseen, jossa sopimuksen autonomisuus vähenee ja jossa sopimusta ei nähdä kaiken kattavana normittajana.

---

[173] Annola 2003, s.32
[174] Annola 2003, s. 33
[175] Annola 2003, s. 346

Sopimusvelvoitteet nähdään yhteydessä sopimuksen toimintaympäristöön, jossa sopimus syntyy ja kehittyy.[176]

Dynaamisen sopimuksen näkökulma on vastakkainen suhteessa sopimuksen rajojen madaltumiseen. Dynaamisen sopimuksen tarkastelu ei lähde liikkeelle sopimuksen käsitteen horjuttamisesta. Lähtökohtana on sopimusosapuolien valintaan perustuva sopimuksen liityntä toimintaympäristöön. Tarkastelun kohteena ei siis ole se, millä tavalla sopimuksen muodolliset rajat voidaan murtaa, vaan se, millä tavalla sopimussuhde kehittyy suhteessa toimintaympäristöön ja miten kehittymistä voidaan ennakoida ja ohjata.[177]

Dynaamisia sopimuksia on solmittu aina, eikä sopimusvapaus tältä osin ole muuttunut. Metodisesti sopimusoikeuden muutos on kuitenkin ollut merkittävä. Sopimusvelvoitteiden määräytyminen toimintaympäristön yhteydessä, sopimusoikeudessa on jouduttu ja joudutaan kehittämään välineitä muutoksen hallitsemiseksi. Sopimusoikeuden kehitys on edesauttanut dynaamisen elementin käyttöedellytyksiä. Dynaamisen sopimuksen käyttämistä voidaan pitää rationaalisena vain, jos sopimussisältö on ennakoitavissa.[178]

Dynaamiseen sopimukseen liittyvän sopimussuunnittelun idea on siinä, että sopimuksen on mahdollistettava tulevaisuuden ennakoimattomien ongelmien ja olosuhteiden ennakoitavissa oleva käsittely.[179]

7.3.2 Sopimuksen dynaamisuus ja lojaliteettiperiaate

Lojaliteettiperiaate vaikuttaa sopimussuhteessa sekä sopimuksen syntyvaiheessa että sopimuksen suoritusvaiheen aikana. Sopimuksen dynaamisuuteen liittyvä lojaliteettivelvollisuus korostuu sopimuksen suoritusvaiheessa ja erityisesti

[176] Annola 2003, s. 347
[177] Annola 2003, s. 347
[178] Annola 2003, s. 347
[179] Annola 2003, s. 348

suoritusvaiheen muuttuvissa olosuhteissa. Lojaliteettiperiaatteeseen vedottaessa sopimus käsitetään useimmiten staattisena. Staattisuutta on kuitenkin mahdollista horjuttaa ulkopuolisten impulsseilla. Tämä on ymmärrettävää ainakin tapauksissa, joissa sopijapuolet ovat pyrkineet eristämään olosuhteiden muutokset sopimusvelvoitteiden ulkopuolelle. Lojaliteettiperiaateargumentoinnilla voidaan tässä tilanteessa laajentaa sopimus myös perinteisen sopimusaineiston ulkopuolelle.[180]

Dynaamisen sopimuksen ideassa lojaliteettiperiaate käsitetään edellisestä poiketen sopimukseen liittyvänä sopimusmateriaalina. Dynaamisessa sopimuksessa käsitellään koko käsillä olevaa sopimussuhdetta, ei vain itse sopimusta. Lojaliteettiperiaate siis mahdollistaa sopimuksen dynaamisuuden ja antaa täydentymiselle välineitä. Näissä tilanteissa lojaliteettiperiaate nähdään välineenä toteuttaa sopimuksen dynaamisuus. Samalla lojaliteettiperiaate toimii sopimussuhteen kontrolloijana. Täydentyvyyden lisääminen edellyttää samanaikaisesti sopimuksen täydentyvyyden ennakoinnin lisäämistä. Sopimuksen täydentyvyyden pitää olla kohtuullisessa määrin ennakoitavissa, jotta sopimuksen sitovuus ei häiriinny.[181]

Täydentyvyyttä itsessään ei ole syytä nähdä riskinä sopimuksen sitovuudelle. Jos sopimuksen muuttuminen tai muu täydentyminen toteutetaan säilyttäen sopimukselta edellytettävä kohtuullisuus, voidaan sopimusvapautta korostaen todeta, että täydentyminen ei ole riski sopimussitovuudelle.[182]

Lojaliteettiperiaatetta ei aina voida hyväksikäyttää ilman, että se on oikeutettu sopimusjärjestelyllä. Tässä tulee erottaa sopimuksen muuttaminen ja sopimuksen täydentäminen toisistaan. Lojaliteettiperiaatteen merkitys näkyy sopimuksen täydentämisen tarpeen aktualisoituessa ja tulee esille erityisesti apuvälineenä sopimuksen täydentymisen toteuttamisessa. Lojaliteettiperiaate luo suunnan ja antaa perusteen täydentymisessä käytettävälle materiaalille.[183]

---

[180] Annola 2003, s. 86
[181] Annola 2003, s. 87
[182] Annola 2003, s. 87
[183] Annola 2003, s. 88

Sopimuksen aukollisuuden tilanteessa lojaliteettiperiaatetta voidaan käyttää suoraan, eikä täydentymisen tarvetta tarvitse erikseen todeta. Kun sopimuksen aukollisuus on havaittu, on samalla todettu täydentymisen tarve. Sopimusehtoja muutettaessa ei voida lojaliteettiperiaatteenkaan nojalla suoraan todeta oikeutta muuttaa sopimusta.

8 Lojaliteettiperiaate sopimuksen eri vaiheissa

Lojaliteettivelvollisuudella nähdään olevan vaikutusta ja painoarvoa sopimuksen eri vaiheissa. Pitkäkestoiset sopimukset vaativat usein pitkällisen sopimusvalmistelun neuvotteluineen ja sopimusehtojen laatimisineen. Sopimusneuvotteluiden aikana osapuolet ovat velvollisia aktiivisesti ehkäisemään erehdyksiä, jotka voivat aiheuttaa tappiota toiselle osapuolelle.[184]

Varsinainen lojaliteettivelvollisuus voidaan jakaa yhtäältä sopimuksen syntymistä edeltävään lojaliteettivelvollisuuteen, toisaalta sopimuksen syntymisen jälkeiseen lojaliteettivelvollisuuteen. [185]

Sopimusprosessissa voidaan erottaa erilaisia vaiheita, mm. neuvottelut, sopimuksen tekeminen, täyttäminen ja päättäminen. Sopimuksen vaiheilla on merkitystä tarkennettaessa sitä, miten lojaliteettivelvollisuus ilmenee sopimussuhteissa. Lojaliteettivelvollisuuden tarkastelussa on erotettava ne tilanteet, joissa osapuolten edut ovat selvästi ristiriitaiset ja ne, joissa sopimuksen tekemisen jälkeen kummankin tulee myös valvoa toisen etua[186].

Tyypillisiä tilanteita, joissa lojaliteettivelvollisuus korostuu sopimusta täytettäessä, ovat pitkäkestoiset sopimukset, erityisesti yhteistoimintasopimukset kuten luvakesopimukset,

---

[184] Tieva 2006, s. 247
[185] Mähönen 2000a, s.135
[186] Muukkonen 1993, s.1045, Halila 1989, s.47

urakkasopimukset ja yhteisyritykset sekä sopimukset, joissa korostuu sopimuksen henkilökohtainen luonne.[187]

Toisissa sopimussuhteissa lojaliteettivelvollisuus on ominaista erityisesti sopimusta tehtäessä ja toisissa taas sopimussuhteen aikana. Joskus lojaliteettivelvollisuus on ominainen piirre kaikissa sopimusprosessin vaiheissa. Sopimuksen laadusta riippuu, onko lojaliteettivelvollisuus korostunut sopimuksen tekemisessä vai sopimuksen täyttämisessä. Esim. monissa kestosopimuksissa on lojaliteettivelvollisuuden merkitys erityisen korostunut nimenomaan sopimuksen täyttämisvaiheessa.[188] Aiemmin esitelty korkeimman oikeuden ratkaisu KKO 1993:130 koskee neuvottelulojaliteettia.

> Korkein oikeus perusti ratkaisunsa ao. yleisiin sopimusehtoihin, joiden mukaan havaitessaan rakennuttajan antamissa tiedoissa, ohjeissa tai määräyksissä ristiriitaisuuksia tai virheellisyyksiä, jotka saattavat vaarantaa rakennussuorituksen sopimuksen mukaisen täyttämisen, urakoitsijan on tehtävä tästä viipymättä todistettavasti ilmoitus rakennuttajalle. Vaikka sopimusehdot tältä osin koskivat urakoitsijan suoritusaikaista vastuuta, siinä määrättyä huomautuksentekovelvollisuutta oli ”niin sanotun lojaliteettiperiaatteen mukaisesti noudatettava myös jo sopimusta valmisteltaessa”.

Lähtökohtaisesti sopimusneuvotteluilla voidaan tarkoittaa kaikkia osapuolten keskinäisiä toimia, joihin he ryhtyvät ennen tavoitellun sopimuksen solmimista[189]. Oikeustoimilaissa ei ole neuvotteluista erikseen säädetty[190]. Lähtökohtana on, että sopimusneuvottelut eivät sido. Mutta usein jo sopimuksen elinkaaren alkuvaiheessa tehdyt toimet eivät ole oikeusvaikutuksettomia. Vaikka sopimusneuvotteluiden aikana tehdyt ehdotukset eivät yleensä olekaan sitovia, tahdonilmaisut selvittävät monesti sitä, mihin sopimuksella on pyritty ja mitä on haluttu sopia. Tästä syystä sopimusneuvotteluja voidaan käyttää hyväksi sopimuksen ja sen aukkokohtien tulkinnassa.[191]

---

[187] Mähönen 2000a, s.137
[188] Ämmälä 1994, s. 6. Ämmälä mainitsee kestosopimuksen esimerkkinä työsopimuksen, jossa sopimusosapuolten on varsinkin sopimussuhteen aikana otettava huomioon vastapuolen etu.
[189] Annola 2001, s. 354
[190] Neuvotteluvastuuta on ehdotettu otettavaksi säännös oikeustoimilain 1§:ksi, ks. Km 1990:20, ss.251-255
[191] Saarnilehto 2002, s. 68

Sopimuksen neuvotteluvaiheessa tehtäviä dokumentteja voivat olla mm. aiesopimus, puitesopimus ja neuvottelumenettelyä koskevat dokumentit. Esisopimus taas on jo sopimus siitä, että varsinainen sopimus tulee syntymään. Tästä syystä näillä kaikilla on erilaisia oikeusvaikutuksia. Lojaliteettiperiaatetta tutkittaessa neuvotteluvaiheen toimilla on korostunut merkitys. Esimerkiksi aiesopimuksen tarkoituksena voidaan pitää lojaliteettiperiaatteen korostamista sopimuksen keinoin. Aiesopimuksella tarkoitetaan neuvottelukumppanien kirjaamaa yksimielisyyttä osoittavaa dokumenttia, johon ei liity sopimussidonnaisuutta. Oikeusvaikutuksia aiesopimus saa juuri korostuneen lojaliteettivelvollisuuden avulla, sillä se vahvistaa perustellusti toisen osapuolen luottamusta lopullisen sopimuksen syntymiseen. Sopimuksen syntymättä jääminen saattaa olla tällöin peruste negatiivisen sopimusedun mukaiselle korvausvelvollisuudelle.[192] Neuvottelulojaliteetti on itse asiassa sopimuksentekotuottamuksen, culpa in contrahendon[193], kääntöpuoli. Neuvottelutilanteessa neuvottelulojaliteetin vaatimus asettuu ”tietävämmälle” osapuolelle.[194]

Tärkeä neuvottelulojaliteettia koskeva ratkaisu on KKO 1984 II 181, joka voidaan tulkita juuri culpa in contrahendo -tilanteena[195]. Tapauksesta ilmenee, kuinka sopimusoikeuden sääntöjen, tässä tapauksessa lojaliteettivelvollisuuden, tarkoituksena on riskin tehokas jakaminen.[196]

> A, joka aikoi rakennuttaa teollisuushallin, oli hankkimatta tarjouspyyntöön yleensä liitettäviä rakennussuunnitelma-asiakirjoja ryhtynyt neuvottelemaan B:n kanssa rakennushankkeen toteuttamisesta kokonaishintaurakkana. B oli tiennyt hankkeen toteutumisen riippuvan kehitysaluerahastolta saatavasta rahoituksesta. B:n hankittua omalla kustannuksellaan tarjouksen antamista ja myös rakennusluvan hakemista varten tarvittavat piirrokset ja muut rakennussuunnitelma-asiakirjat A oli, Kehitysaluerahaston evättyä siltä anotun lainan, luopunut rakennushakkeen toteuttamisesta. Koska B ammattimaisena rakentajana ei hankkeen toteuttamiseen liittyvästä riskistä huolimatta ollut huolehtinut siitä, että yksityiskohtaisten suunnittelun kustannuksista olisi sovittu etukäteen, nämä kustannukset jaettiin asianosaisten kesken.

---

[192] Annola 2001, s. 355 – 356
[193] ks. Hemmo 1997, s. 139 - 140
[194] Mähönen 2000a, s. 136
[195] Hemmo 1997, s. 139 ks. myös Ämmälä 1994, s.5 sekä Häyhä 1996, s.313
[196] Mähönen 2000a, s.136

> Hankkeen raukeamisen ei näytetty johtuneen kummankaan asianosaisen moitittavasta menettelystä. Pääsäännön mukaan rakennuttajan hyväksi tapahtuneen suunnittelun kustannukset yleensä eivät jää osaksikaan suunnittelijan tai urakoitsijan vastuulle. Tässä tapauksessa suunnittelukustannukset jaettiin asianosaisten kesken

Sopimusneuvotteluihin ryhtyminen sinänsä ei synnytä velvollisuuksia vastapuolta kohtaan. Yleensä siis kumpi tahansa osapuoli voi katkaista neuvottelut ilman seuraamuksia. Jos toinen neuvotteleva osapuoli kuitenkin tuottamuksellisesti aiheuttaa kuluja vastapuolelle, nämä on ns. neuvotteluvastuun perusteella korvattava. Yleisellä säännöllä ei voi ilmaista, millaisissa tilanteissa ja missä sopimusneuvottelujen vaiheessa lojaliteettivelvollisuus syntyy, vaan ratkaisu on tehtävä in casu.[197]

Neuvottelulojaliteetin asemaa tuloksettomien sopimusneuvottelujen yhteydessä kuvaa myös oikeustoimilakiin ehdotettu säännös neuvotteluvastuusta. Sen mukaan sopijapuoli olisi velvollinen korvaamaan toiselle osapuolelle syntymättä jääneen sopimuksen valmistelusta aiheutuneet tai sopimuksen täyttämistoimista turhaan aiheutuneet kulut, jos hän on tahallaan tai huolimattomuudellaan antanut toiselle osapuolelle perusteltua aihetta ryhtyä kuluja aiheuttaviin toimenpiteisiin. Korvausvelvollisuus siis edellyttäisi, että sopijapuoli on tahallaan tai tuottamuksellisesti herättänyt toisen osapuolen perustellun luottamuksen siihen, että sopimus syntyy.[198]

Lojaliteettivelvollisuudella on merkitystä ja vaikutusta neuvotteluvaiheen lisäksi myös sopimuskauden aikana. Sopimussuhteen toimiessa sopimusosapuolet toimivat, kuten kulloinkin on sovittu, ja siten yhteistyö toimii. Pitkäkestoisten sopimusten ja sopimussuhteiden osalta lojaliteettivelvollisuus aktualisoituu tilanteissa, joissa edellytetään vastapuolen edun huomioonottamista. Sopimuskauden aikana lojaliteettivelvollisuus ilmenee lojaliteettivelvollisuuden rajaamaan alueen kautta, joka on sopimusehtojen ulkopuolella.[199]

Sopimuksissa on mahdollista käyttää uudelleenneuvotteluehtoa. Ehdolla tavoitellaan joustavuutta, jonka avulla sopimuksen sisältö voi muotoutua vastaamaan sen

---

[197] Ämmälä 1994, s. 5
[198] KM 1990:20 s. 252-253 ja 285-286
[199] Tieva 2006, s. 248

täyttämisympäristössä tapahtuvia muutoksia. Sopimuksen sisältö ei siis lukkiudu lopullisesti päätäntähetkellä, vaan myös myöhemmät tapahtumat voivat muokata sitä. Sopimusoikeudellisessa ajattelussa ei olekaan pakko lähteä siitä oletuksesta, että riskinjako kaikkien mahdollisten suoritusesteiden ja olosuhdemuutosten varalta vahvistettaisiin samalla, kun sopimus päätetään. Joustavuutta voidaan korostaa ja samalla voidaan ajatella, että olosuhdemuutokseen liittyviä ongelmia ratkaistaan ainakin osittain niiden ilmaannuttua. Menettelyn arvo onkin juuri sopimuksen valmistelun yksinkertaistumisessa ja sitä seuraavissa kustannussäästöissä. Ongelmakohta uudelleenneuvotteluehdon käyttämisessä on kuitenkin se, että jälkikäteinen sopimuksen muokkaaminen edellyttää toimivaa yhteistyösuhdetta ja luottamusta. Ellei riskinjaosta päästä yksimielisyyteen, joudutaan ongelma ratkaisemaan lakiperusteisten normien nojalla.[200]

Uudelleenneuvotteluehdon merkitys onkin helposti enemmän periaatteellinen kuin juridinen. Ehdolla ei voida velvoittaa osapuolia suostumaan muutoksiin, vaan ainoastaan velvoittaa neuvottelemaan niistä. Uudelleenneuvotteluehdon mukaista menettelyä noudattaen sopimusta on mahdollista tarkistaa, kun yhteistyön jatkuminen on osapuolille tärkeää. Lisäksi se korostaa osapuolten välistä lojaliteettivelvollisuutta häiriötilanteissa.[201]

Sopimussuhteen päättymisellä on usein erilaisia oikeusvaikutuksia. Pitkäkestoisissa sopimussuhteissa voi olla kyseessä jopa vuosien yhteistyö, jolloin sopimusosapuolien välille on syntynyt erityinen suhde, jota ei voida arvioida samalla tavalla kuin kertaluonteista kauppaa, jolloin sopimusosapuolten välille syntyy vain etäinen suhde. Tämän erityisen suhteen takia sopimusosapuolten toiminta sopimuksen päättyessä ja sen jälkeen ei voi jäädä vaille huomiota.[202]

Kun sopimus nähdään prosessina, on sopimussuhteen päättyessä ja sen jälkeenkin lojaliteettivelvollisuuksilla merkitystä. Lojaliteettivelvollisuus voi ilmetä niin, etteivät sopimuskumppanit saa aiheuttaa toisilleen haittaa esimerkiksi paljastamalla joitain

---

[200] Hemmo 2003, s. 32 vrt. Annolan esitystä sopimuksen dynaamisuuden käsitteestä
[201] Hemmo 2003, s. 32
[202] Tieva 2006, s. 248

aiemmin sopimussuhteen aikana salassa pidettäviä tietoja tai muuten toimimalla vastoin entisen sopimuskumppanin etua.[203]

9 Lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen seuraamukset

Lojaliteettivelvollisuutta pidetään indispositiivisena säännöksenä: sopijaosapuoli ei voi ennakolta luopua oikeudestaan vedota toisen osapuolen lojaliteettivelvollisuuteen. Lojaliteettivelvollisuuden merkitystä voidaan sitä vastoin korostaa nimenomaisilla sopimusehdoilla käyttäen esimerkiksi sopimussakkoja.[204]

Lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen oikeusvaikutukset eivät ole yksiselitteisiä. Lojaliteettivelvollisuus voidaan edellä selostetulla tavalla jakaa ennen sopimuksen syntymistä vallitsevaan neuvottelulojaliteettivelvollisuuteen ja sopimuksen syntymisen jälkeiseen täyttämislojaliteettiin. Erottelu on erityisen tärkeä seuraamuksia arvioitaessa. Neuvottelulojaliteetin rikkominen on sopimusrikkomus, josta voi seurata velvollisuus korvata vastapuolen negatiivinen sopimusetu.[205]

Toisaalta neuvotteluvastuun korvaamisessa voidaan joutua pohtimaan myös positiivisen sopimusedun korvaamista eli hyvittämistä myös saamatta jääneestä voitosta.

> KKO 1999:48 käsitteli parhaan urakkatarjouksen sivuuttamisesta seuraavan korvausvastuun perustetta sekä korvauksen määrää. Asunto-osakeyhtiö oli urakkatarjouspyynnössään sitoutunut noudattamaan rakennusalan urakkakilpailun periaatteita. Se oli noita periaatteita rikkoen urakkatarjouksen avaamisen jälkeen ryhtynyt neuvottelemaan tarjouksen tekijöiden kanssa urakkahinnoista, ja hyväksynyt sen jälkeen muun kuin alun perin edullisimman tarjouksen tehneen rakennusliikkeen uuden halvemman tarjouksen. Rakennuttaja velvoitettiin korvaamaan alun perin edullisimman tarjouksen tehneelle rakennusliikkeelle urakan menettämisestä aiheutunut vahinko, jota arvioitaessa pidettiin lähtökohtana niin sanottua positiivista sopimusetua.

---

[203] Tieva 2006, s. 248
[204] Mähönen 2000a, s. 141
[205] Mähönen 2000b, s. 10-11

Edellä esitettyä tapausta voidaan luonnehtia periaatteellisesti merkittäväksi. Kiinnostavaa on se, että korkein oikeus on perusteluissaan linjannut yleisiä neuvottelukäyttäytymiselle asetettavia vaatimuksia, joita se ei ole aikaisemmin lausunut julki näin selvästi. Korkeimman oikeuden mukaan ”Sopimusneuvotteluja ei ole lupa käydä niin, että toinen tulee harhaanjohdetuksi tai muuten kärsii vahinkoa. Osapuoli, jonka luottamusta ja sopimusneuvottelujen synnyttämiä perusteltuja odotuksia on loukattu, on oikeutettu korvaukseen sopimuksentekorikkomuksen johdosta”.[206] Vaikka tapausta ei suoranaisesti ole liitetty lojaliteettiperiaatteeseen, voidaan sen perusteluista kuitenkin hahmottaa samoja piirteitä kuin neuvottelulojaliteetista.

Täyttämislojaliteetin rikkomista ei sen sijaan ole pidetty suoranaisesti sopimusrikkomuksena, ja rikkomisen oikeusvaikutukset ovat lähinnä välillisiä. Velvollisuuden rikkominen saattaa oikeuttaa sopimuksen irtisanomiseen, sopimuksen katsomiseen OikTL 31§:n tai OikTL 33§:n nojalla pätemättömäksi tai sopimuksen sovitteluun OikTL 36§:n nojalla.[207]

Lojaliteettiperiaate ilmentää oikeuksille asetettavia rajoituksia. Huolimatta siis siitä, että sopimusosapuolella on sopimuksen perusteella muodollisesti tietty oikeus (esim. irtisanomisoikeus), lojaliteettivelvollisuudesta seuraa, että tämä oikeus ei ulotu tilanteisiin, joissa toisen osapuolen oikeudet tulevat loukatuiksi.[208] Toisinaan lojaliteettivelvollisuuden voidaan katsoa asettavan osapuolelle muiden sopimusvelvoitteiden tavoin sellaisia toimintavaatimuksia, joista poikkeaminen merkitsee sopimusrikkomusta ja tarjoaa loukatulle osapuolelle mahdollisuuden oikeuskeinojen käyttöön.[209]

Yhteistoimintasopimuksissa irtisanomisvapauteen saattaa liittyä ongelmia sen vuoksi, että toinen osapuoli on sopimuksen voimassa pysymiseen uskoen ryhtynyt järjestelyihin, jotka kävisivät hyödyttömiksi sopimuksen äkillisen päättämisen seurauksena. Näissä tapauksissa on oikeudellisessa arvioinnissa otettava huomioon se, miten sopimuksen irtisanova osapuoli on näihin toimiin suhtautunut. Jos sopimuspuoli

---

[206] Hemmo 1999, s. 376
[207] Mähönen 2000c, s. 10
[208] Hemmo 1993, s. 333
[209] Hemmo 1993, s. 334

ryhtyy suuriarvoisiin järjestelyihin sopimuksen voimassaoloon luottaen sopimusosapuolen aktiivisella myötävaikutuksella, tällä voi olla merkitystä irtisanomisvapauteen.[210]

Jos toinen osapuoli ryhtyy kestosopimuksen alkuvaiheessa mittaviin investointeihin, on käytännön liike-elämän mukaan ilmeistä, että hän olettaa sopimuksen pysyvän voimassa niin kauan, että sijoitus käy kannattavaksi. Jos irtisanova osapuoli on tiennyt toisen osapuolen hankkeista, mutta on pysytellyt niiden suhteen passiivisena, voidaan kysyä, onko hänelle syntynyt huomautusvelvollisuus sen suhteen, ettei hän voi taata sopimuksen olevan voimassa toisen osapuolen toivomaa aikaa. Huomautusvelvollisuutta pidetään niin tosiseikastosidonnaisena, ettei yleistä vastausta voi antaa.[211]

Vaikka yleinen lojaalisuusvelvollisuus koskee periaatteessa kaikkia sopimustyyppejä, on sen taso arvioitava sopimustyyppikohtaisesti ja viime kädessä kussakin sopimuksessa erikseen. Mitä enemmän sopimussuhde edellyttää osapuolten yhteistoimintaa, sitä ankarammin lojaliteettivelvollisuutta tulee arvioida. Samoin sopimussuhteen pitkäkestoisuus ja henkilökohtainen luonne puoltavat ankaraa lojaliteettivelvollisuutta.[212]

Sopimuskumppani on täyttänyt lojaalisuusvelvollisuutensa, kun voidaan osoittaa, että mittapuuna on kohtuullisuus, ts. toisen sopijapuolen on otettava huomioon toisen osapuolen edut, joskus jopa kohtuullisissa määrin myötävaikutettava sopimuksen päämäärien toteutumiseen. Tämä näkyy ehkä parhaiten talouselämän yleisissä yhteistyösopimuksissa.[213] Lojaliteettivelvollisuuden laiminlyönnistä Muukkonen esittää, että yhteistoimintasopimuksissa lojaliteettivelvollisuuden rikkominen merkinnee jokseenkin aina sopimuksen rikkomista ja sen myötä yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden mukaisia oikeusvaikutuksia.[214]

---

[210] Hemmo 1993, s. 336
[211] Hemmo 1993, s. 337
[212] Mähönen 2000, s.11
[213] Muukkonen 1993, s. 1046 ja 1975 s.359
[214] Muukkonen 1993, s. 1048

Lojaliteettivelvollisuuksien rikkominen saattaa olla tietyissä olosuhteissa rangaistavaa petosrikoksena. Tästä on säädetty Rikoslain (19.12.1889) 36 luvun1-3§:ssä. Rangaistavuus edellyttää tällöin yleensä, että toisen erehdystä hyväkseen käyttäneellä on ollut erityinen oikeudellinen velvollisuus toisen osapuolen erehdyksen korjaamiseen. Näin petostunnusmerkistön täyttyminen edellyttää lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen lisäksi sitä syvemmän tiedonanto- tai muun velvoitteen rikkomista[215].

> KKO 1967 II 28 Petoksesta on tuomittu kiinteistön myyjä, joka oli tilan myydessään salannut ostajalta sen, että osa tilasta tuli jäämään rakennettavaksi päätetyn rautatien ratavallin alle.

Pitkäkestoisissa sopimuksissa rangaistavuus voi perustua myös itse lojaliteettivelvollisuuden laiminlyömiseen.[216]

10 Lojaliteettivelvollisuuden kohtaamaa kritiikkiä

Hemmo on varoittanut liiallisesta yhteistoiminnan korostamisesta, koska osapuolten näkökulmasta sopimuksia käytetään ensisijaisesti omien tavoitteiden saavuttamiseen. Yritysten sopimustoiminnan lähtökohta on aina ensisijaisesti taloudellinen. Yritys pyrkii aina itsensä kannalta parhaaseen mahdolliseen ratkaisuun. Tästä syystä yhteistyön kulmakivenä tulisi nähdä molempien kannalta taloudellisesti merkittävä yhteinen tavoite.

Lisäksi lojaliteettiperiaate on saanut osakseen kritiikkiä mm. Pohjosen artikkelissa. Pohjonen ilmaisee asian näin[217]:

> ”Jos tavoitteena on kannustaa sopimusosapuolia keskinäiseen huolenpitoon, voidaan kysyä, ovatko tuomioistuimen jälkikäteen asettamat piilovelvollisuudet hyvä keino tämän tavoitteen saavuttamiseksi. Tuomioistuinkäsittelyssä sopimuskumppanit asemoidaan vastapuoliksi, ei yhteiseen ongelmaan yhteistä ratkaisua etsiviksi yhteistyökumppaneiksi.”

---

[215] Mähönen 2000a, s. 142
[216] Mähönen 2000a, s. 143
[217] Pohjonen 2006, s. 334

Lisäksi Pohjonen kyseenalaistaa näiden piilovelvollisuuksien tavoitteen. Pohjosen mukaan osapuolien ollessa tietoisia näistä velvollisuuksista, saattaa se johtaa siihen, että suojellakseen itseään piileviltä velvollisuuksilta osapuolet saattavat sopia hyvin tiukasti velvoitteistaan ja tehdä vain sen mihin sopimus velvoittaa. Tämä voi olla positiivinen asia selkeyden lisääntymiselle, mutta samalla edesauttaa sopimuskulttuurin jäykistymistä ja lojaalisuuden ja joustavuuden vähenemistä. Osapuolet saattavat ruveta välttelemään jopa vapaamuotoisia keskusteluja, jottei niitä tulkittaisi erityisasiantuntemuksella annetuiksi neuvoiksi, joista osapuoli on tiukasti vastuussa.[218]

Yhteistyönäkökulma ei Pohjosen mukaan saisi siis muodostua oikeudellisessa ajattelussa sanktioiduksi vastuuksi ja syyllisten etsimiseksi. Yhteistyö vaatii toisenlaiset lähtökohdat.[219] Jotta lojaliteettivelvollisuuden tavoitteet täyttyisivät, tulisi osapuolien välillä olla niin paljon luottamusta ja lisäksi halua yhteistoimintaan että mainitut esteet eivät olisi esteenä syvän yhteistyön syntymiselle.

Rudanko taas kritisoi lojaliteettiperiaatteesta käytyä keskustelua sanomalla, että käytetyt käsitteet kuten sopimukset yhteistoiminnan välineenä ja lojaliteettiperiaatteen merkityssisältö ovat irtaantuneet niiden ekstensiosta eli ilmiöstä, joihin niillä viitataan. Rudanko esittää lisäksi, että jos argumentoinnissa käytetään lojaliteettihenkistä terminologiaa, päädytään erilaiseen ratkaisuun kuin korostamalla osapuolien etujen vastakkaisuutta.

Näillä lojaliteettivelvollisuuden kriittisillä kannanotoilla on varmasti osaltaan merkityksensä siihen, ettei korkein oikeus ole käyttänyt perusteluissaan lojaliteettiperiaatetta. Lojaliteetin sisältö ja laajuus on sen verran täsmentymätön, että niin kauan kuin on mahdollista ratkaista tapaus muilla argumenteilla, lojaliteettiperiaatteeseen viittaamista voidaan pitää tarpeettoman epäselvänä.

---

[218] Pohjonen 2006, s. 335
[219] Pohjonen 2006, s. 335

11 Lopuksi

Lojaliteettivelvollisuus on nähty eräänlaisena yläkäsitteenä useille yhteistoimintasopimuksiin liittyville ilmiölle. Näitä ovat mm. luottamus, myötävaikutusvelvollisuus ja tiedonantovelvollisuus. Lisäksi lojaliteettivelvollisuus on liitetty oikeustaloustieteelliseen tutkimukseen relational contract –opin, ennakoivan oikeuden ja sopimuksen dynaamisuuden käsitteiden piirissä. Relational contract –oppi korostaa luottamuksen vaatimusta ja ennakoivassa oikeudessa keskeisenä on yritysten sopimustoiminnan kehittäminen. Dynaamisessa sopimuksessa lojaliteettivelvollisuus nähdään rajana sopimuksen täydentämiselle.

Lojaliteettivelvollisuutta pidetään osana voimassa olevaa oikeutta. Sen sisällön täsmentymättömyyttä on kuitenkin kritisoitu. Lisäksi kritiikkiä on aiheuttanut liiallinen yhteistoiminnan korostaminen sekä lojaliteettivelvollisuuden aiheuttama piilovelvollisuuksien ilmeneminen.

Vaikka lojaliteettivelvollisuutta ei ole useinkaan käytetty tuomion perusteena, ei sen olemassaoloa voi kieltää. Yhteistoiminnan kasvaessa on oltava jonkinlaiset rajat missä yrityksen on luvallista operoida, vaikka yritykset toimivatkin taloudelliset tavoitteet ensisijaisina. Sopimusosapuolten on jossakin määrin otettava huomioon toistensa etu ja valvottava sitä. Yhteistoimintasopimuksien sopimusosapuolien yhteinen tavoite on tärkeässä asemassa.

Tutkielmassa käsittelin lojaliteettivelvollisuuden sisältöä, laajuutta ja merkitystä liike-elämän pitkäkestoisille sopimuksille. Vaikka lojaliteettivelvollisuuden käsitettä voidaan pitää täsmentymättömänä ja osittain hajaantuneenakin, niin itse näen lojaliteettivelvollisuuden edellytyksenä yrityksen järkevälle toiminnalle. Lojaliteettivelvollisuus kiteyttää ajatukset yhteistoiminnan edellytyksistä ja yhteistoimintavaatimusten edellytysten täyttymisestä. On siis järkevää nähdä lojaliteettivelvollisuus osana laajempaa kokonaisuutta.

Juridiikan asemaa ei ole järkevää lukita ainoastaan tuomioistuimeen vaan juridiikka on hyvä nähdä liiketoimintavälineenä, jolla yritys mahdollistaa toimintaansa. Tähän mm. ennakoiva oikeus ja dynaaminen sopimus antavat välineitä. Tämä kahtiajakoisuus olisi hyvä ottaa huomioon. Toisaalta huomionarvoista on se, voidaanko lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen perusteella voittaa oikeudessa ja toisaalta se, kuinka lojaliteettivelvollisuuden ymmärtäminen näkyy yritystoiminnassa ehkä voimakkaimmin juuri luottamuksen kautta

Käytännössä ristiriidat sopimusosapuolien välillä johtuvat siitä, että yhteinen tavoite ei ole selkeä. Osapuolten tulisi pyrkiä luomaan menettelytavat, joilla he pystyvät toteuttamaan yhteisen tavoitteen, ja ratkaisemaan mahdollisessa ristiriitatilanteessa ongelman neuvottelemalla. Tämä kuitenkin vaatii sopimusosapuolilta aitoa halua yhteistoimintaan sekä luottamusta sopimusosapuolen motiiveihin. Uudelleenneuvotteluvelvollisuus onkin tästä syystä otettu osaksi eurooppalaisen sopimusoikeuden periaatteita.

Lojaliteettiperiaatteen täsmentymättömyys johtaa siihen, että lojaliteettiperiaatteeseen liittyvä keskustelu ei suinkaan tyrehdy, vaan muuttaa mahdollisesti muotoaan. Tämä muoto saattaisi olla luonteeltaan samankaltaista kuin käsittelin lojaliteettiperiaatteen kohtaaman kritiikin yhteydessä. Kritiikki liittyi sopimusoikeuden joustamattomuuteen sekä liialliseen yhteistoiminnan korostamiseen. Sopimusoikeus elää muutoksessa. Tämä muutos jatkuu todennäköisesti yritystoiminnan muuttuvassa toimintaympäristössä. Oikeustaloustieteellinen tutkimus pyrkii omalta osaltaan vastaamaan muutostarpeeseen.