

TAMPEREEN YLIOPISTO

Johtamiskorkeakoulu

---

Anastasia Lappalainen

**LUOTTAMUKSEN MERKITYKSESTÄ AIESOPIMUSSUHTEESSA  
LIIKETOIMINNAN VASTUULLISUUDEN NÄKÖKULMASTA**

---

Pro gradu -tutkielma

Yritysjuridiikka

Tampere 2012

## TIIVISTELMÄ

Tampereen yliopisto

Johtamiskorkeakoulu

LAPPALAINEN, ANASTASIA: Luottamuksen merkityksestä aiesopimussuhteessa liiketoiminnan vastuullisuuden näkökulmasta

Pro gradu -tutkielma, XII + 86 s.

Yritysjuridiikka

Helmikuu 2012

---

Liiketoiminnan vastuullisuus on ollut hyvin paljon esillä viime vuosikymmenen ajan. Liiketoiminnan kritiikistä on kasvanut ilmiö nimeltä yrityksen yhteiskuntavastuu, johon yritykset ovat yhä enemmän nähneet tarpeellisen sitoutua. Sitoutuminen vastuullisuuteen taas tarkoittaa sitä, että yritykset kantavat vastuuta toiminnastaan kokonaisvaltaisesti ja kaikkien sidosryhmiensä intressit huomioon ottavalla tavalla.

Tässä tutkimuksessa tarkastelun kohteeksi on valittu aiesopimussuhde, jota lähestytään sidosryhmäteorian sekä yhteiskuntavastuun näkökulmista. Teoreettisena viitekehyksenä tutkimuksessa on käytetty Archie B. Carrollin kehittämää yhteiskuntavastuun pyramidimallia, jossa yritysten nähdään olevan velvollisia kantamaan vastuunsa niiden taloudellisesta, juridisesta, eettisestä sekä filantrooppisesta suoriutumisestaan. Näin aiesopimusosapuolten välisessä suhteessa erityisesti juridisen ja eettisen vastuun alueiden todetaan olevan merkittävimpiä, jolloin nämä nousevatkin lähemmän tarkastelun kohteiksi.

Tutkimuksessa on sovellettu poikkitieteellistä lähestymistapaa johtamistieteellisen tutkimuksen ja oikeustieteellisen tutkimuksen näkökulmia yhteen sovittamalla. Koska aiesopimuksia ei ole millään nimenomaisella normilla säädetty, aiesopimussuhteen osapuolten juridisen vastuun tarkastelussa nojataan oikeustoimilainvoimikunnan suositukseen. Aiesopimussuhteen juridinen arviointi tapahtuu tällöin ensisijaisesti sopimusneuvotteluvastuun sääntelyn piirissä. Toiseksi myös yleisillä sopimusoikeuden periaateilla on havaittu olevan merkittävää roolia aiesopimussuhteen osapuolten luottamusta korostavien juridisten velvoitteiden määrittelyssä. Erityisen tarkastelun kohteiksi valittiin lojaliteettiperiaate, heikomman suojan periaate, epäselvyyssäännön periaate sekä hyvän tavan vastaisuuden periaate. Klassisen sopimusoikeudellisen tarkastelun ohella aiesopimussuhteen juridisen vastuun perusteita on lähdetty hakemaan myös uudemman sopimusoikeuden tarjoamien lähestymistapojen ja teorioiden pohjalta. Tutkimuksessa tarkastellaan Juha Pöyhösen sopimuksen prosessikäsitystä, P.J. Muukkosen avoimen systeemin sopimuskäsitystä sekä Ian Macneilin kehittämää suhdesopimusteoriaa. Tutkimuksen loppuosassa tarkastelussa on aiesopimusosapuolten eettinen vastuu, suhteen moraalinen sitovuus sekä sopimussuhteiden vaihtoehtoiset hallintamekanismit.

Kaikissa vastuun tasoissa tärkeimmäksi tekijäksi nousee aina osapuolten välinen luottamus ja sitä tavoitteleva toiminta. Tutkimuksessa todetaan, että toimiva aiesopimussuhde on mahdollinen vain silloin, kun se pohjautuu osapuolten keskinäiseen luottamukseen. Aiesopimussuhteissa vastuullinen yritys pyrkii molemminpuolista luottamusta tukevaan toimintaan kantaen näin sekä juridista että eettistä vastuuta.

# SISÄLLYS

LÄHTEET.....	VI
OIKEUSTAPAUKSET .....	XI
LYHENTEET.....	XII
1. JOHDANTO.....	1
1.1 Johdatus aiheeseen.....	1
1.2 Keskeiset käsitteet .....	2
1.3 Tutkimuksen tavoite ja rajaukset.....	4
1.4 Tutkimuksen toteuttaminen .....	5
1.5 Keskeiset lähteet .....	6
2. LIIKETOIMINNAN VASTUULLISUUS.....	7
2.1 Kehitys kohti vastuullisempaa liiketoimintaa.....	7
2.2 Sidosryhmäsuhteiden merkitys.....	9
2.2.1 Sidosryhmäjohtamisen peruseriaatteen.....	9
2.2.2 Sidosryhmäsuhteet arvon luomisen prosessissa.....	11
2.3 Vastuullinen liiketoiminta ja yrityksen yhteiskuntavastuu.....	12
2.3.1 Vastuullisen liiketoiminnan lähtökohdat .....	12
2.3.2 Carrollin yhteiskuntavastuun pyramidimalli.....	14
2.4 Aiesopimussuhde vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta .....	17
3. SOPIMUSNEUVOTTELUVASTUU.....	21
3.1 Aiesopimussuhteen sijoittumisesta sopimusneuvotteluvastuun piiriin .....	21
3.2 Sopimusneuvotteluvastuun peruseriaate: sopimusneuvottelut eivät sido.....	22
3.3 Sopimusneuvotteluihin liittyvä vastuumuotoerotus .....	23
3.3.1. Yleisesti vastuumuotoerotuksesta .....	23
3.3.2. Deliktivastuu .....	25
3.3.3. Sopimusperusteinen vastuu.....	26
3.3.4. Sopimuksentekotuottamus .....	27
3.3.4.1 Perinteinen culpa in contrahendo -oppi.....	27
3.3.4.2 Von Hertenin kehittämä vastuutyypin neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteiden korollaarina.....	28

3.4 Aiesopimussuhde sopimusneuvotteluvastuun valossa .....	30
3.4.1 Aiesopimussuhteesta vetäytymisen perustelluista syistä .....	30
3.4.2 Vastuun syntymisen yleiset edellytykset .....	31
<b>4. SOPIMUSOIKEUDEN PERIAATTEET .....</b>	<b>33</b>
4.1 Oikeudellisen tulkinnan roolista ja oikeusperiaatteiden merkityksestä aiesopimussuhteessa .....	33
4.2 Lojaliteettiperiaate .....	36
4.2.1 Määritelmä .....	36
4.2.2 Lojaliteettiperiaatteen oikeudellinen asema .....	37
4.2.3 Neuvotteluaikainen lojaliteetti .....	39
4.2.4 Lojaliteettiperiaatteen sisältö .....	40
4.2.4.1 Yleinen ja erityinen lojaliteetti .....	40
4.2.4.2 Tiedonantovelvollisuus .....	41
4.2.4.3 Myötävaikutusvelvollisuus .....	42
4.2.4.4 Hyvän tavan mukaisuus .....	43
4.2.4.5 Uskollisuusvelvollisuus .....	43
4.2.5 Lojaliteettiperiaatteen käytännön merkitys .....	44
4.2.6 Lojaliteettiperiaatteen merkitys aiesopimussuhteessa .....	45
4.3. Muut sopimusoikeuden periaatteet aiesopimussuhteessa .....	47
4.3.1 Heikomman suojele .....	47
4.3.2 Epäselvyysääntö .....	50
4.3.3 Hyvän tavan vastaisuus .....	53
<b>5. UUEMMAN SOPIMUSOIKEUDEN HAAMOTUSMAHDOLLISUUDET AIESOPIMUSSUHTEESSA .....</b>	<b>56</b>
5.1 Tarkastelun lähtökohdat ja tavoite .....	56
5.2 Sopimuksen prosessikäsitys ja uusi varallisuus oikeus .....	57
5.3 Avoimen systeemin sopimuskäsitys .....	62
5.4 Suhdesopimusteoria - Relational contracting .....	64
5.5 Uusien sopimusoikeusteorioiden käytännön hyödyntäminen juridisen vastuun määrittelyssä .....	69

6. LUOTTAMUKSELLISEN AIESOPIMUSSUHTEEN PERUSTAMISEN EI-OIKEUDELLISET MOTIIVIT .....	72
6.1 Aiesopimuksen moraalinen sitovuus ja ei-oikeudelliset sanktiot.....	72
6.2 Aiesopimus ja luottamus .....	74
6.2.1 Sopimussuhteen sosiaalisen ulottuvuuden tarkastelun merkityksestä .....	74
6.2.2 Luottamuksesta sopimussuhteessa.....	74
6.2.3 Luottamuksen ja aiesopimuksen suhde.....	76
6.2.3.1 Luottamuksen ja sopimuksen suhteesta yleisesti .....	76
6.2.3.2 Luottamuksen vaikutus aiesopimukseen .....	80
7. YHTEENVETO .....	82

## LÄHTEET

- Aarnio, Aulis*: Uusi varallisuusosoikeus – vai vanha? *Lakimies* 2002, s. 515–534.  
(Aarnio, LM 2002)
- Aho, Matti L.*: Varallisuusosoikeudellisen oikeustoimen tulkinnasta. Helsinki 1968. (Aho 1968)
- Annola, Vesa Antero*: Epäselvyyssäännöstä erityisesti tukikirjeen tulkinnassa. Teoksessa *Heikomman suojasta. Yksityisosoikeudellisia kirjoituksia*. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1995, s. 5–21. (Annola 1995)
- Annola, Vesa Antero*: Sitooko letter of comfort -asiakirjassa ilmoitettu aikomus? Teoksessa *Vastuun samaistuksesta ja muita kirjoituksia*. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1996, s. 77–93. (Annola 1996)
- Annola, Vesa Antero*: Sopimuksen dynaamisuus. Talusosoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta. Turku 2003. (Annola 2003)
- Aurejärvi, Erkki*: Virallisen vastaväittäjän lausunto. Von Hertzen, Hannu: Sopimusneuvottelut. Helsinki 1983. *Lakimies* 1983, s. 1149–1159. (Aurejärvi, LM 1983)
- Aurejärvi, Erkki*: Virallisen vastaväittäjän lausunto. Rudanko, Matti: Rakennuttajan myötävaikutushäiriöistä rakennusurakassa. Vammala 1989. *Lakimies* 1989, s. 1163–1193. (Aurejärvi, LM 1989)
- Björne, Lars*: Lojaliteettiperiaatteen kehityksestä. Teoksessa *Lojaliteettiperiaate. Oikeusperiaatteet ja oikeuskäytäntö -tutkimusprojektin seminaarin 11.11.1993 alustukset*. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1994, s. 5–16. (Björne 1994)
- Campbell, David*: Ian Macneil and the Relational Theory of Contract. Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s. 3–58. (Campbell 2001)
- Donaldson, Thomas – Preston, Lee E.*: The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*. Vol 20, No. 1. 1995, s. 65–91. (Donaldson – Preston 1995)
- Fox Jr., James W.*: Relational Contract Theory and Democratic Citizenship. *Case Western Reserve Law Review*. Vol. 54. 2003, s. 1–37. (Fox Jr. 2003)
- Freeman, Edward R. – Martin, Kirsten – Parmar, Bidhan*: Stakeholder Capitalism. *Journal of Business Ethics*. 2007:74, s. 303–314. (Freeman ym. 2007)
- Fukuyama, Francis*: *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York 1996. (Fukuyama 1996)
- Halila, Heikki*: Rakennuttajan tiedonantovelvollisuudesta rakennusurakassa. Helsinki 1981. (Halila 1981)

- Halme, Minna – Roome, Nigel – Dobers, Nigel: Corporate responsibility: Reflections on context and consequences. Scandinavian Journal of Management, Vol. 25. 2009, s. 1–9. (Halme ym. 2009)*
- HE 114/1978 vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa ja markkinatuomioistuimesta annetun lain muuttamisesta.*
- Hemmo, Mika: Vahingonkorvauksen määräytymisestä sopimussuhteissa. Siviilioikeudellinen tutkimus. Vammala 1994. (Hemmo 1994)*
- Hemmo, Mika: Sopimus ja delikti. Tutkimus vahingonkorvausoikeuden vastuunmuodoista. Helsinki 1998. (Hemmo 1998)*
- Hemmo, Mika: Sopimusoikeus I. Helsinki 2003. (Hemmo 2003)*
- Hemmo, Mika: Sopimusoikeus III. Helsinki 2005. (Hemmo 2005)*
- Von Hertzen, Hannu: Sopimusneuvottelut. Helsinki 1983. (von Hertzen 1983)*
- Von Hertzen, Hannu: Tutkimuksesta ja tutkimuksen arvostelusta. Erään vastaväittäjän lausunnon kritiikkiä. Lakimies 1984, s. 38–61. (von Hertzen, LM 1984)*
- Hirvi, Harri: Lojalisuus pankkisuhteissa. Teoksessa Lojaliteettiperiaate. Oikeusperiaatteet ja oikeuskäytäntö -tutkimusprojektin seminaarin 11.11.1993 alustukset. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1994, s. 25–55. (Hirvi 1994)*
- Häyhä, Juha: Lojaliteettiperiaate ja sopimusoppi. Defensor Legis 1996, s. 311–327. (Häyhä, DL 1996)*
- Jaakkola, Tapio – Sorsa, Kaisa: Liiketoiminnan sopimukset. Helsinki 2005. (Jaakkola – Sorsa 2005)*
- Kallio, Tomi J.: Taboos in Corporate Social Responsibility Discourse. Journal of Business Ethics, Vol 74. 2007, s. 165–175. (Kallio 2007)*
- Kivimäki, T. M. – Ylöstalo, Matti: Suomen siviilioikeuden oppikirja. Yleinen osa. 4. painos. Juva 1981. (Kivimäki – Ylöstalo 1981)*
- Klein Woolthuis, Rosalinde – Hillebrand, Bas – Nooteboom, Bart: Trust, Contract and Relationship Development. Organization Studies, Vol. 26. 2005, s. 813–839. (Klein Woolthuis ym. 2005)*
- Kohonen, Merja: Lojaliteettiperiaate erityisesti yhteistyösopimuksissa. Teoksessa Sopimusoikeudellisia kirjoituksia. Tolonen, Hannu, toim. Turku 1997, s. 123–140. (Kohonen 1997)*
- Komiteanmietintö 1990:20. Oikeustoimilakitoimikunnan mietintö. Oikeusministeriö. Helsinki 1990. (KM 1990:20)*

- Kujala, Johanna*: Liiketoiminnan moraalialia etsimässä. Suomalaisten teollisuusjohtajien sidosryhmänäkemykset ja moraalinen päätöksenteko. Jyväskylä 2001. (Kujala 2001)
- Kujala, Johanna – Kuvaja, Sari*: Välittävä johtaminen – Sidosryhmät eettisen liiketoiminnan kirittäjinä. Helsinki 2002. (Kujala – Kuvaja 2002)
- Lehtinen, Tuomas*: Heikomman suojattomuudesta. Teoksessa Heikomman suojasta. Yksityisoikeudellisia kirjoituksia. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1995, s. 131–149. (Lehtinen 1995)
- Macaulay, Stewart*: Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, Vol. 28, No. 1. 1963, s. 1–19. (Macaulay 1963)
- Macaulay, Stewart*: Long-Term Continuing Relations: The American Experience Regulating Dealerships and Franchises. Teoksessa *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*. C. Joerges ed. Nomos Verlagsgesellschaft 1991, s.179–237. (Macaulay 1991)
- Macneil, Ian R.*: Restatement (Second) of Contracts and Presentation (1974). Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s.182–187. (Macneil 1974)
- Macneil, Ian R.*: A Primer of Contract Planning (1975). Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s. 199–253. (Macneil 1975)
- Macneil, Ian R.*: Values in Contract: External and Internal (1983). Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s. 152–180. (Macneil 1983)
- Macneil, Ian R.*: Contracting Words and Essential Contract Theory (2000). Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s. 325–332. (Macneil 2000a)
- Macneil, Ian R.*: Relational Contract Theory: Challenges and Queries (2000). Teoksessa *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001, s. 365–386. (Macneil 2000b)
- Macneil, Ian R.*: *The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*. Campbell, David, toim. London 2001. (Macneil 2001)
- Matten, Dirk – Moon, Jeremy*: “Implicit” and ”Explicit” CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Review*. Vol 33, No. 2. 2008, s. 404–424. (Matten – Moon 2008)
- Mitchell, Ronald K. – Agle, Bradley R. – Wood, Donna J.*: Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*. Vol 22, No. 4. 1997, s. 853–886. (Mitchell ym. 1997)
- Muukkonen, P. J.*: Yhteistyösopimukset ja lojaliteettivelvollisuus. Teoksessa *Juhlajulkaisu Urho Kaleva Kekkonen: 1900 3/9 1975*. Hidén, Mikael, toim. Helsinki 1975, s. 356–364. (Muukkonen 1975)



- Muukkonen, P. J.:* Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate. *Lakimies* 1993, s. 1030–1048. (Muukkonen, LM 1993)
- Myllykangas, Päivi:* Sidosryhmäsuhteet liiketoiminnan arvon luomisessa. Palveluyksiköstä liiketoiminnaksi, episodi yrityksen elämää. Akateeminen väitöskirja. Tampere 2009. (Myllykangas 2009)
- Mähönen, Jukka:* Lojaalisuus ja yhteisöoikeus. Teoksessa *Juhlajulkaisu Leena Kartio 1938–30/8–1998*. Kumpula, Anne, toim. Turku 1998, s. 231–248. (Mähönen 1998)
- Mähönen, Jukka:* Lojaliteettivelvollisuus ja tiedonantovelvollisuus. Teoksessa *Varallisuusosoikeuden kantavat periaatteet*. Saarnilehto, Ari, toim. Vantaa 2000, s. 129–143. (Mähönen 2000)
- Norros, Olli:* Vastuu sopimusketjussa. Helsinki 2007. (Norros 2007)
- Nystén-Haarala, Soili:* The Long-Term Contract. *Contract Law and Contracting*. Helsinki 1998. (Nystén-Haarala 1998)
- Nystén-Haarala, Soili:* Sopimusoikeus ja sopimusten hallinta. *Lakimies* 1999, s. 199–209. (Nystén-Haarala, LM 1999)
- Nystén-Haarala, Soili:* Kaukoviisas ennakoiva oikeusajattelu ja jälkiviisas tuomioistuinjuridiikka. Teoksessa *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. Pohjonen, Soile, toim. Vantaa 2002, s. 141–188. (Nystén-Haarala 2002)
- Nystén-Haarala, Soili:* Tärkeää asiaa sopimusten suunnittelusta ja sopimussuhteiden hoitamisesta. *Oikeus* 2003, s. 324–327. (Nystén-Haarala 2003a)
- Nystén-Haarala, Soili:* Sopimussuhteiden teoriaa. *Oikeus* 2003, s. 327–329. (Nystén-Haarala 2003b)
- Pohjonen, Soile:* Sopimustoiminta, piilevä epätieto ja uuden tiedon luominen. Teoksessa *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. Pohjonen, Soile, toim. Vantaa 2002, s. 277–308. (Pohjonen 2002)
- Poppo, Laura – Zenger, Todd:* Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? *Strategic Management Journal*, Vol. 23. 2002, s. 707–725. (Poppo – Zenger 2002)
- Pöyhönen, Juha:* Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu. Vammala 1998. (Pöyhönen 1988)
- Pöyhönen, Juha:* Uusi varallisuusosoikeus. Helsinki 2000. (Pöyhönen 2000)
- Rudanko, Matti:* Pankkiasiakkaan ja pankin oikeussuoja. Siviilioikeuden mahdollisuudet pankkiasiakkaan suojelussa ja pankkikriisin hoidossa. Helsinki 1995. (Rudanko 1995)
- Rudanko, Matti:* Arvopaperimarkkinat ja siviilioikeus. Helsinki 1998. (Rudanko 1998)

- Rudanko, Matti*: Preventive Law and International Trade.  
URL: <http://www.preventivelawyer.org/main/default.asp?pid=essays/rudanko.htm>  
(14.02.2012). (Rudanko 2000)
- Rudanko, Matti*: Ennakoiva näkökulma kauppaoikeudessa. Teoksessa Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Pohjonen, Soile, toim. Vantaa 2002, s. 189–214. (Rudanko 2002)
- Saarnilehto, Ari*: Sopimusneuvotteluissa aiheutetun vahingon korvaaminen. Teoksessa Jukka Peltonen 60 vuotta 27.10.1999. Ruokonen, Pekka – Sundblad, Hans – Ylöstalo, Matti, toim. Helsinki 1999, s. 221–234. (Saarnilehto 1999)
- Savage, Grant T. – Nix, Timothy W. – Whitehead, Carlton J. – Blair, John D.*: Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders. Academy of Management Executive, Vol. 5, No. 2. 1991, s. 61–75. (Savage ym. 1991)
- Telaranta, K. A.*: Varallisuusosoikeudellinen tahdonilmaisuu. Porvoo 1953. (Telaranta 1953)
- Telaranta, K. A.*: Erehdys oikeustoimiopin perusongelmana. Vammala 1960. (Telaranta 1960)
- Tieva, Antti*: Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. Defensor Legis 2/2006, s. 240–251. (Tieva, DL 2006)
- Tolonen, Hannu*: Yleiset periaatteet. Teoksessa Varallisuusosoikeuden kantavat periaatteet. Saarnilehto, Ari, toim. Vantaa 2000, s. 53–69. (Tolonen 2000a)
- Tolonen, Hannu*: Yleisten periaatteiden merkitys ja niiden yhteensovittaminen. Teoksessa Varallisuusosoikeuden kantavat periaatteet. Saarnilehto, Ari, toim. Vantaa 2000, s. 156–186. (Tolonen 2000b)
- Vedenkannas, Matti*: Tukikirje vakuutena. Helsinki 2007. (Vedenkannas 2007)
- William, Evan M.*: Comment on Macaulay's Work "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study". American Sociological Review, Vol. 28, No. 1. 1963, s. 20–23. (William 1963)
- Williamson O.*: The Economic Institutions of Capitalism. New York 1985. (Williamson 1985)
- Zaheer, Akbar – Venkatraman, N.*: Relational Governance as an Interorganizational Strategy: An Empirical Test of the Role of Trust in Economic Exchange. Strategic Management Journal, Vol. 16, No. 5. 1995, s. 373–392. (Zaheer–Venkatraman 1995)
- Ämmälä, Tuula*: Oikeustoimen hyvän tavan vastaisuudesta. Teoksessa Hyvän tavan vastaisuudesta. Saarnilehto, Ari, toim. Turku 1993, s. 5–47. (Ämmälä 1993)
- Ämmälä, Tuula*: Oikeustapauskommentti. KKO 1993:137: Vakuutussopimus. Vakuutusehdon tulkinta. Lakimies 4/1994, s. 516–521. (Ämmälä, LM 1994)
- Ämmälä, Tuula*: Hyvän tavan vastaisuus. Teoksessa Varallisuusosoikeuden kantavat periaatteet. Saarnilehto, Ari, toim. Vantaa 2000, s. 144–155. (Ämmälä 2000)

## OIKEUSTAPAUKSET

### Korkein oikeus

KKO 1975 II 92	s. 38.
KKO 1981 II 126	s. 45.
KKO 1981 II 141	s. 45.
KKO 1984 II 181	s. 29, 31.
KKO 1985 II 58	s. 38.
KKO 1986 II 110	s. 38, 43.
KKO 1990:26	s. 25.
KKO 1990:138	s. 45.
KKO 1991:79	s. 54.
KKO 1992:89	s. 26.
KKO 1993:130	s. 24, 26, 38, 39.
KKO 1993:137	s. 51.
KKO 1995:10	s. 38.
KKO 1995:32	s. 38.
KKO 1996:7	s. 1.
KKO 1996:81	s. 38.
KKO 1996:104	s. 38.
KKO 1996:27	s. 48.
KKO 1999:48	s. 24, 29.
KKO 2007:72	s. 38.
KKO 2009:45	s. 29.
KKO 2011:54	s. 29.

### Hovioikeudet

Helsingin HO 10.7.1985, S 1982/1099	s. 38
Helsingin HO 10.7.1985, S 1982/1095	s. 38.
Helsingin HO 10.7.1985, S 1982/1096	s. 38.
Helsingin HO 21.8.1997, S 96/1653	s. 42, 38.
Turun HO 19.8.1997, S 96/1649	s. 38.

## LYHENTEET

AML	arvopaperimarkkinalaki (495/1989)
CISG	Convention on Contracts for the International Sale of Goods
DL	Defensor legis, Suomen asianajajaliiton julkaisema aikakauskirja
EU	Euroopan unioni
GRI	Global Reporting Initiative
HE	hallituksen esitys
HO	hovioikeus
ISO	International Organization for Standardization
KiintVälL	laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä (1074/2000)
KKO	Korkein oikeus
KM	komitean mietintö
KSL	kuluttajansuojalaki (38/1978)
LM	Lakimies, Suomalaisen lakimiesyhdistyksen julkaisema aikakauskirja
MK	maakaari (540/1995)
OikTL	laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (228/1929)
PL	Suomen perustuslaki (731/1999)
RL	rikoslaki (39/1889)
SopEhtoL	laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä (1062/1993)
SopMenL	laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa (1061/1978)
TakL	laki takauksesta ja vierasvelkapanttauksesta (361/1999)
TEM	työ- ja elinkeinoministeriö
UN	United Nations
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law
VahL	vahingonkorvauslaki (412/1974)
VakSopL	vakuutus sopimuslaki (543/1994)

# 1. JOHDANTO

## 1.1 Johdatus aiheeseen

Tänä päivänä yrityksiltä vaaditaan laajan yhteiskunnallisen vastuun kantoa. Yrityksiä nähdään ikään kuin kansalaisen roolissa toimivina yhteisöinä, joilla on oikein toimimisen velvoite. Viimeistään tämän vuosituhannen alusta lähtien yritykset ovat itsekin alkaneet ymmärtää vastuullisen toiminnan välttämättömyyden. Niinpä vastuullisuuden ja eettisyyden aiheet ovat nykyään liiketoiminnassa erityisen huomion kohteina. Työ- ja elinkeinoministeriössäkin kiinnitetään erityistä huomiota yritysten vastuullisuuteen ja yhteiskuntavastuuseen. ”Vastuullisuus tulisi saada kiinteäksi osaksi yritysten ja muiden työyhteisöjen toimintaa Suomessa”, totesi työministeri *Tarja Cronberg* vuonna 2008<sup>1</sup>. Tätä varten TEM myös asetti yhteiskunta- ja yritys vastuun neuvottelukunnan. Sopimustoiminta on puolestaan olennainen osa liiketoimintaa ja näin ollen vastuullisuuden ja eettisyyden vaatimusten voidaan nähdä antavan oman säväyksensä myös sopimusoikeudellisille toimille.

Liike-elämän sopimustoiminnassa osapuolten käytössä on laaja kirjo erityyppisiä ja eri tarkoitukseen soveltuvia sopimusasiakirjoja, joilla pyritään säätelemään sopimussuhdetta sen eri vaiheissa. Erityisesti merkittävien kauppojen tai yhteistyöhankkeiden yhteydessä usein yhtenä sopimuksen solmimisprosessin vaiheena toimii aiesopimus. Vallitsevan käsityksen mukaan aiesopimuksella tarkoitetaan sopimusta osapuolten aikomuksesta solmia velvoittavan sopimussuhteen tulevaisuudessa. Aiesopimus näin ollen ei lähtökohtaisesti sido osapuolia, mutta se saattaa kuitenkin sisältää tiettyjä sitovia velvoitteita.

Koska käsitteenä aiesopimus on varsin epämääräinen ja oikeuskäytännössämme vakiintumaton, tämä lisää väärinkäsitysten riskiä sopimussuhteen osapuolten välillä heidän käyttäessään sen nimistä asiakirjaa sopimussuhteessaan. Kotimainen oikeustila aiesopimustyyppisten asiakirjojen sitovuusarvioinnin kannalta on varsin avoin sääntelyn puutteen ja hyvin niukan tapausaineiston vuoksi<sup>2</sup>. Aiesopimukselle usein luonteenomainen piirre on siis se, että asiakirjan keskeinen tarkoitus on epäselvästi muotoiltu. Tällöin aiesopimuksen laatijaosapuolet eivät voi asiakirjan laatimishetkellä olla varmoja aiesopimuksen oikeudellisista vaikutuksista. Sellaisissa tilanteissa pohdittavaksi jää, millä tavalla sopijakumppanit voisivat luoda

---

<sup>1</sup> Ks. [http://www.tem.fi/?92404\\_m=92420&s=2865](http://www.tem.fi/?92404_m=92420&s=2865) (31.05.2011)

<sup>2</sup> Ainoaksi varsinaisesti aiesopimussuhdetta käsitteleväksi ratkaisuksi on toistaiseksi jäänyt tapaus vuodelta 1996 (KKO 1996:7), jossa tuomioistuimien katsoi aiesopimukseksi nimettyä asiakirjaa sitovaksi esisopimukseksi. Ks. myös Hemmo 2005, s. 63.

mahdollisimman *luotettavan* ja *tehokkaan* aiesopimuksen, joka palvelisi heidän yhteistä tavoitettaan, mutta jonka oikeusvaikutukset eivät saavuttaisi perinteiselle sopimukselle ominaista laajuutta. Samalla yritysten on kysyttävä itseltään, millä tavalla ne voivat välittää vastuullisuutensa kaikkiin liiketoimintasuhteisiin aiesopimussuhteet mukaan lukien. Minkälainen toiminta olisi samalla sekä taloudellisesti, juridisesti että eettisestikin perusteltua ja miten tämän voidaan nähdä vaikuttavan aiesopimussuhteisiin?

Aiesopimussuhteet liittyvät vahvasti yhteistoiminnan käsitteeseen, jolloin suhteen osapuolten voidaan nähdä toimivan yhteistyössä molempia tyydyttävän ratkaisun löytämiseksi. Yhteistoiminnalla on taas sekä moraalinen että taloudellinen ulottuvuutensa, jotka eivät sulje pois toisiaan<sup>3</sup>. Näin aiesopimussuhdetta käsitellään tämän tutkielman puitteissa sekä johtamistieteellisestä että juridisesta näkökulmasta, jotka ovat käytännön liiketoiminnassa molemmat vahvasti toisiinsa kietoutuneina.

## 1.2 Keskeiset käsitteet

Tutkittavan aiheen kannalta *aiesopimuksen* käsite on keskeisessä roolissa. Oikeuskirjallisuudessamme on esitetty, että tavallisimmassa käyttöyhteydessään aiesopimuksia käytetään osapuolten ilmoittaessa aikomuksensa solmia sopimus tulevaisuudessa<sup>4</sup>. Aiesopimusta on pidetty myös sopimusneuvotteluista pidettävän muistion kaltaisena<sup>5</sup> sekä vahvan sopimuksentekopyrkimyksen toteavana asiakirjana<sup>6</sup>.

Aiesopimuksessa siis määritellään vain osapuolten aikomus tavoitella tietynlaista sopimusta neuvotteluja jatkamalla<sup>7</sup>. Aiesopimusten sitovuudesta taas *Annola* kirjoittaa seuraavan:

”Aiesopimuksella osapuolet eivät vielä synnytä sitovia sopimusvelvoitteita. He sen sijaan vahvistavat muulla tavalla toisen osapuolen luottamusta siihen, että tavoitteena on sitovan sopimuksen saavuttaminen neuvottelujen myötä.”<sup>8</sup>

Aiesopimuksen juridisella sitomattomuudella yleensä tarkoitetaan kahta asiaa: sitä, että aiesopimuksella ei ole vielä syntynyt lopullista sopimusta tai sitä, ettei aiesopimus velvoita

---

<sup>3</sup> Tolonen 2000b, s. 164.

<sup>4</sup> Annola 1996, s. 89.

<sup>5</sup> Jaakkola – Sorsa 2005, s. 44.

<sup>6</sup> Hemmo 2005, s. 61.

<sup>7</sup> Kolehmainen 2006, s. 121.

<sup>8</sup> Annola 2003, s. 246.

osapuolia solmimaan lopullista sopimusta<sup>9</sup>. Aiesopimuksen termin epämääräisyyden takia myös sen oikeusvaikutukset ovat kuitenkin useimmiten epäselvät. Joskus, kun aiesopimus sisältää riittävän yksityiskohtaiset ehdot, se saattaa jopa velvoittaa osapuolia pääsopimuksen mukaiseen suoritukseen, ja näin ollen sen ehtojen rikkomista voidaan pitää sopimusrikkomuksena<sup>10</sup>.

Tämän työn varsinaisena tutkimuskohteena on pidettävä myös *luottamus*. Fukuyama määrittelee luottamusta ennako-odotukseksi siitä, että vastapuoli käyttäytyy sääntöjen mukaisesti, rehellisesti ja yhteistyöhakuisesti lähtien hyväksytyistä normeista ja arvoista.<sup>11</sup> Aiesopimussuhteen kohdalla tällainen määritelmä tarkoittaa sitä, että luottamukseen perustuvassa sopimussuhteessa osapuolten on toimittava lain, yleisten toimintaperiaatteiden ja moraalien sanelemissa rajoissa. Sopimussuhteen luonne kyllä edellyttää jo itsessään osapuolten välistä luottamusta. Tehokas vaihdanta edellyttää luottamusta siihen, että vastapuoli ei valehtelee ja toimii sopimuksen mukaisella tavalla<sup>12</sup>. Vaikka aiesopimusta onkin pidettävä normaalia sopimusta heikompana instrumenttina, sillä on kuitenkin tiettyjä oikeusvaikutuksia, ja sen perustan muodostavat kaikille sopimussuhteille ominaiset luottamuksen ja ennustettavuuden elementit.

Kolmantena tämän työn kannalta perustavana käsitteenä on *vastuullisuus*. Vastuullista liiketoimintaa on luonnehdittu eettiseksi liiketoiminnaksi. Sen peruseriaatteena on vastuun kanto yrityksen toimintaan liittyvistä taloudellisista, ympäristö- ja sosiaalisista kysymyksistä. Itse yritysvastuun ja liiketoiminnan vastuullisuuden aihe on kuitenkin varsin laaja käsittäen sekä globaalit yhteiskuntaongelmat että pienet yritysten ja sen asiakkaiden väliset riidat ja väärinkäsitykset. Tässä tutkimuksessa tärkeänä näkökohtana on pidettävä sitä, että ollakseen vastuullinen yrityksen on kantava vastuuta edellä mainituista kysymyksistä kokonaisvaltaisesti kaikessa toiminnassaan. Edempänä siis pohditaan sitä, mitä tämä tarkoittaa yksittäisen aiesopimussuhteen kannalta ja minkälaiseen toimintaan vastuullisen yrityksen on sitouduttavaa.

---

<sup>9</sup> Annola 1996, s. 89.

<sup>10</sup> Jaakkola – Sorsa 2005, s. 45.

<sup>11</sup> Fukuyama 1996, s. 26.

<sup>12</sup> Kohonen 1997, s. 133, 138.

### 1.3 Tutkimuksen tavoite ja rajaukset

Tämän tutkimuksen yksi tärkeimmistä kysymyksistä on, *miten yrityksen<sup>13</sup> tulisi käyttäytyä aiesopimussuhteessa sopimuskumppanin roolissaan niin, että sen toiminta voitaisiin samastaa vastuullisen liiketoiminnan käsitteeseen kuuluvaksi*. Riittääkö se, ettei yritys toiminnallaan riko lakia, vastuullisuuden perusteeksi?

Tässä tutkimuksessa nojataan yleisesti tunnettuun ja tunnistettuun *Archie B. Carrollin* yritysten yhteiskuntavastuun pyramidi-malliin<sup>14</sup>. Carrollin mukaan yrityksen yhteiskuntavastuuseen siis kuuluu neljä vastuualuetta: taloudellinen, juridinen, eettinen ja filantrooppinen vastuu. Kokonaisvaltainen vastuullisuus liiketoiminnassa edellyttää näiden kaikkien vastuualueiden huomioimista yrityksen kaikessa toiminnassa. Aiesopimussuhteetkin on voitava perustella tämän mallin pohjalta. Tämän työn tieteellisen painotuksen vuoksi tarkempi tarkastelu rajoitetaan kuitenkin lähinnä aiesopimussuhteen kannalta kahteen merkittävimpään vastuualueeseen eli juridiseen ja eettiseen vastuuseen, jotka muodostavat tietyllä tavalla yrityksen vastuullisuuden ytimen juuri kyseisiä suhteita tarkastellessa. Tässä tutkimuksessa pyritään vastaamaan kysymyksiin: minkälainen toiminta alittaa ja toisaalta ylittää juridisen vastuun alueen siirtyen näin ollen eettisen vastuun toteuttamisen puolelle ja mitä tämä merkitsee vastuullisuuden näkökulmasta.

Tutkimuksen oikeudellisena tavoitteena on jäsentää vallitseva sopimusoikeudellinen järjestelmä aiesopimussuhteen osapuolten luottamuksen näkökulmasta. Tarkoituksena on selvittää, millä perusteella sopimussuhteen osapuolten luottamus toisiinsa määrittyy sekä mitkä tiedot ja odotukset vaikuttavat luottamussuhteen lujittamiseen.

Tutkimuksessa ei toisaalta oteta kantaa aiesopimuksen sitovuuteen eikä ilmiön tarkempaan sijoittumiseen velvoite- ja sopimusoikeusjärjestelmässämme. Luottamuksen merkitystä siis käsitellään sekä sellaisten tilanteiden kohdalla, joissa aiesopimusta ei katsottu olevan sitova sopimus vaan esimerkiksi yksi sopimuksentekovaihe, että puhtaasti sopimusoikeudellisten periaatteiden kautta olettaen sen edustavan sopimussuhdetta. Moni tässä tutkimuksessa esiin nostettu näkökulma luottamuksen merkitykseen onkin suoraan sovellettavissa kaikkiin

---

<sup>13</sup> Tässä tietenkin kysymys ei ole itse yrityksen käyttäytymisestä, vaan sitä edustavien henkilöiden käyttäytymisestä, millä on taas vaikutusta yrityksen toimintaan. Lukukokemuksen helpottamiseksi käytän tästä eteenpäin aina termiä ”yritys” tarkoittaen yrityksen johtoa taikka muita sen edustajia.

<sup>14</sup> Ks. tarkemmin Carroll – Buchholtz 2000 sekä jäljempänä luku 2.



sopimussuhteisiin yleisesti. Tutkimuksen pääkohteena on kuitenkin aiesopimussuhde, jonka ympärille tarkastelukehys rakennetaan.

## 1.4 Tutkimuksen toteuttaminen

Tämän tutkimuksen varsinaisena tutkimuskohteena on luottamus sopimusosapuolten välillä ja erityisenä tarkastelun kohteena on aiesopimussuhde, jota tarkastellaan organisaation johtamisen näkökulmasta. Tutkimuksessa on sovellettu poikkitieteellistä lähestymistapaa johtamistieteellisen ja oikeustieteellisen tutkimuksen näkökulmia yhteen sovittamalla.

Aluksi aihetta käsitellään johtamistieteellisen tarkastelun näkökulmasta, jossa käytetään hyväksi edellä mainittua Carrollin yrityksen yhteiskuntavastuun mallia sekä tämän perustana olevan sidosryhmäajattelun lähtökohtia. Tavoitteena tässä on aiesopimussuhteessa sovellettavien vastuullisen liiketoiminnan periaatteiden määrittäminen. Tämän jälkeen tarkastelu keskittyy juridisen vastuun rajojen määrittämiseen ja lopuksi paneudutaan etiikan, moraalin ja vallitsevien johtamistapojen vaikutuksiin aiesopimussuhteessa.

Tarkastellessa luottamusta sopimusoikeudellisesta näkökulmasta lähestytään aihetta ensin voimassa olevan lainsäädännön kautta sekä sen jälkeen laajemmin myös vallitsevien sopimusoikeudellisten periaatteiden ja käsitysten kautta. Oikeudellisen tarkastelun osio koostuu siis kolmesta pääluvusta. Ensimmäisenä aiesopimusta käsitellään sopimusneuvotteluvastuun valossa, minkä jälkeen keskitytään sopimusoikeudellisten periaatteiden vaikutusten tarkasteluun. Näistä taas eniten huomiota annetaan lojaliteettiperiaatteelle, jonka perusedellytyksenä on juuri luottamuksen ylläpitäminen sopimussuhteessa. Lopuksi avataan lisäksi uudenlaisia klassisista teorioista poikkeavia näkökulmia nykysopimusoikeudesta, kuten sopimuksen prosessikäsitys, avoimen systeemin sopimus ja relational contracting -näkökulma, tutkimuksen aiheeseen soveltaen.

Tämän tutkimuksen oikeustieteellisessä osiossa aiesopimussuhteelle pyritään määrittämään sen juridisen vastuun eli tietynlaisen vähimmäisedellytyksenä olevan käyttäytymisen periaatteet ja lähtökohdat. Tutkimuksen toiseksi viimeisimmässä luvussa taas tarkastellaan eettisyyttä ja moraalialia korostavia johtamismalleja. Tutkimuksen tavoitteena on siis tarkastella aiesopimussuhdetta *kokonaisvaltaisena liiketoiminnan ilmiönä* eikä käytännöstä irrallisena puhtaasti oikeudellisena käsitteenä.

## 1.5 Keskeiset lähteet

Tutkimuksen poikkitieteellisyys on tuonut tietynlaisia haasteita käytettävien lähteiden valintaan. Sekä liiketoiminnan vastuullisuutta että sopimusoikeudellisen vastuun periaatteita on käsitelty hyvin laajasti ja lukemattoman monessa eri lähteessä. Tämän tutkimuksen kannalta oleellisinta oli kuitenkin keskittää lähteiden valinta alkuperäis- ja auktoriteettilähteisiin. Näin kunkin teorian kohdalla lähtökohdaksi on pidetty kyseisen teorian oppi-isien opetuksia ja niitä sisältäviä teoksia. Esimerkiksi uudemman sopimusoikeuden teorian on käsitelty pitkälti juuri näiden teorioiden luojien tuotannon perusteella, ja johtamistieteiden suuntaukset käsittelevät osiot on kirjoitettu vahvaa empiiristä näyttöä omaavien tutkimusten pohjalta.

Oikeustieteellisen osion tärkeimpiin lähteisiin kuuluvat toki perinteisinä pitämät oikeuslähteet, joista ensimmäisenä arvoa annetaan yleisiä sopimuksen syntymisen ja sitovuuden säännökset sisältävälle laille varallisuusoikeudellisista oikeustoimista (228/1929). Osapuolten välisen luottamuksen merkitystä voidaan siis hakea lain säätämistä pätemättömyysperusteista, kuten esimerkiksi OikTL 33 §:n kunnianvastaisen ja arvottoman menettelyn kiellosta.

Oikeustoimilakitoimikunnan mietinnössä kuitenkin myös ehdotetaan, että aiesopimukseen perinteisesti liittyviin ongelmiin sovellettaisiin sopimusneuvotteluvastuuta koskevaa sääntelyä<sup>15</sup>. Normien osalta näin erityisenä tarkastelun kohteena on myös sopimusneuvotteluvaiheeseen liittyvä normisto, josta tärkeimpänä on vahingonkorvauslaki (412/1974). Myös ennakkoratkaisuilla on tässä tärkeä vastuuta määrittävä rooli. Virallislähteiden ohella oikeudellisessa tarkastelussa nojataan paljon yleisiin sopimusoikeudellisiin periaatteisiin ja oikeuskirjallisuudessa vallitseviin käsityksiin.

---

<sup>15</sup> KM 1990:20, s. 135.

## 2. LIKETOIMINNAN VASTUULLISUUS

### 2.1 Kehitys kohti vastuullisempaa liiketoimintaa

Keskustelu liiketoiminnan vastuullisuudesta on ollut vilkasta jo viime parin vuosikymmenen ajan, mutta erityisesti 2000-luvun puolella yhä enemmän tutkijoita ja liiketoiminnan johtajia on alkanut olla kiinnostuneita vastuullisuuden aiheista. Esille ovat nousseet muun muassa seuraavat kysymykset: Mikä on yrityksen rooli yhteiskunnallisten ongelmien aiheuttamisessa? Voiko yritys omalta osaltaan vaikuttaa näiden ongelmien ratkaisemiseen? Miten yrityksen on toimittava, jotta sitä pidettäisiin vastuullisena? Minkälaista on johtajan eettisesti hyväksyttävä päätöksenteko? Nykyaikaa on kutsuttu myös vastuullisuuden aikakaudeksi, jolloin jokaisen, oliko se yksittäinen ihminen tai organisaatio, on edellytetty kantavan tietty määrä yhteiskuntavastuuta omassa toiminnassaan.

Perinteisesti kapitalistisen yhteiskunnan liiketoiminnallista ja taloudellista toimintaa on lähestytty kilpailun, rajallisten resurssien ja voittaja saa kaiken -mentaliteetin näkökulmasta. Tällöin eettisyydelle ei annettu juurikaan tilaa. Keskipisteenä on ollut lähinnä arvon haltuun ottamisen (value-capture) ei niinkään arvon luomisen (value-creation) prosessi. Klassiselle näkemykselle ovatkin ominaiset seuraavat oletukset: 1) toimijoiden nähdään olevan itsekkäitä oman edun tavoittelijoita, 2) moraalit nähdään irrallisena vauraudesta, 3) pääasiallinen hyvinvoinnin saavuttamisen muoto on kilpailu rajallisista resursseista.<sup>16</sup>

Yritykset ja liikesuhteet ovatkin saaneet kohdallensa kritiikkiä muun muassa liiketoiminnan kokoluokkaa, vaikutusvaltaa, ihmisten hyväksikäyttöä ja ympäristön saastuttamista koskevissa kysymyksissä. Päälimmäisenä kritiikin aiheena on kuitenkin ollut se, että yritysten nähdään usein osallistuvan kyseenalaiseen tai epäeettiseen toimintaan sidosryhmänsä suhteen.<sup>17</sup> Kujala muistuttaakin, että ”taloudellinen toiminta antaa liikeyrityksille valtaa, ja valta tuo mukanaan myös vastuuta, ei vain taloudellista vaan myös moraalista vastuuta”.<sup>18</sup>

Liiketoiminnan kritiikistä on kasvanut ilmiö nimeltä yrityksen yhteiskuntavastuu, englanniksi puhutaan Corporate Social Responsibility – CSR-vastuusta.<sup>19</sup> Vastuullisen liiketoiminnan ytimessä on ajatus yrityksen sidosryhmien intressien huomioonottamisesta omassa

---

<sup>16</sup> Freeman ym. 2007, s. 303–304.

<sup>17</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 16–17.

<sup>18</sup> Kujala 2001, s. 185.

<sup>19</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 33.

toiminnassaan. Sidosryhmänäkemys yhdistää itsessään liiketoiminnan ja moraalin peruslähtökohdat<sup>20</sup>, sillä suhteita ei voida irrottaa moraalikysymyksistä ja liiketoimintaa ei ole olemassa ilman suhteita. Yritys ymmärretään sidosryhmäorganisaatioksi, joka on olemassa sidosryhmiensä kautta. Näin yrityksen edun tavoittelun ja sidosryhmien tarpeiden tyydyttämisen välistä ristiriitaa ei käytännössä pitäisi olla, sillä yrityksen edun mukaista on juuri sidosryhmiensä tavoitteiden toteuttaminen.<sup>21</sup> Liiketoimintakäytännön osoittaman tavan mukaisesti taas tämä peruslähtökohta ei välttämättä aina ole niin yksinkertainen toteutettavaksi, vaan johtajien haasteena on yrityksen omien ja sen eri sidosryhmien intressien ja tavoitteiden tasapainottaminen. Tätä prosessia on kutsuttu sidosryhmäjohtamiseksi.

Liiketoimintaa ei siis enää pidetä amoraalisena ilmiönä, vaan keskustelua liiketoiminnan eettisistä periaatteista on nostettu viime aikoina paljon esille. Ajatus siitä, että liiketoiminta on kiinteässä vuorovaikutuksessa yhteiskunnan muiden osa-alueiden kanssa, on alkanut vaikuttaa myös käytännön liike-elämässä ja yritystoiminnan piirissä.<sup>22</sup> Sitoutuminen yhteiskuntavastuuseen on maailmanlaajuinen ilmiö, jota korostavat kasvavassa määrin ilmestyvät uudet kansainväliset laatustandardit, kuten ISO, GRI ja UN Global Compact<sup>23</sup>.

Viime vuosikymmenien aikana liiketoiminnassa on ollut havaittavissa muutosta kohti uudenlaista toimintaympäristöä, jossa organisaation arvon luomisessa korostuu erityisesti aineettomien tekijöiden merkitys<sup>24</sup>. Tässä prosessissa ihmissuhteilla on erityinen roolinsa aineettoman pääoman lisäämisen kannalta. Käytännössä tämä taas johtaa yksittäisten ihmissuhteiden merkityksen korostamiseen ja sen asian ymmärtämiseen, että yrityksen jokainen yksittäinen teko on yhteydessä laajempaan kokonaisuuteen ihmissuhteita, suhdeverkkoa, jossa arvoa syntyy. Yritysten kannalta tärkeää on se, että kaikki ihmissuhteet ymmärretään osana suurempaa kokonaisuutta.

Liiketoiminnan vastuullisuus ei siis ole vain suurten globaalien teollisuusyritysten huolen aihe, vaan myös pienempien yritysten on jatkuvasti arvioitava tekojensa vaikutuksia omaan tulevaan toimintaan. Vastaavasti vastuun kantoa ei pitäisi ajatella liittyvän vain globaaleihin kysymyksiin, kuten ilmaston lämpenemisen torjuntaan tai lapsityövoiman käytön estämiseen, vaan vastuullinen liiketoiminta edellyttää järkevää, moraalisesti hyväksyttävää päätöksentekoa

---

<sup>20</sup> Kujala 2001, s. 175.

<sup>21</sup> Kujala 2001, s. 186.

<sup>22</sup> Kujala 2001, s. 185.

<sup>23</sup> Halme ym. 2009, s. 2.

<sup>24</sup> Myllykangas 2009, s. 57.

myös arkipäiväisissä toiminnoissa. Näin siis aiesopimussuhdetta johtamismielessä on lähestyttävä juuri ihmissuhteena eikä pelkkänä juridisena suhteena. Aiesopimusosapuoli kuuluu taas yrityksen sen hetken kriittisimpiin sidosryhmiin ja siihen on suhtauduttava sen mukaisesti.

Seuraavaksi pyritään määrittelemään tarkemmin, mitä yrityksen sidosryhmillä tarkoitetaan ja miten sidosryhmäsuhteet vaikuttavat yrityksen toimintaan. Lisäksi selostetaan lyhyesti vastuullisen liiketoiminnan peruseriaatteet, joita aiesopimussuhteen kannalta on pidettävä vahvasti toimintasuuntaa näyttävinä ja ohjaavina pelisääntöinä.

## 2.2 Sidosryhmäsuhteiden merkitys

### 2.2.1 Sidosryhmäjohtamisen peruseriaatteet

Eri tutkimuksissa laajalti lainatun määritelmän mukaan sidosryhmä on mitä tahansa ryhmä tai henkilö, jolla on vaikutusta yrityksen toimintaan tai johon yrityksen toiminnalla on vaikutusta. Tämä *Freemanin*<sup>25</sup> klassiseksi muodostunut määritelmä on yksi laajimmista. Käytännössä siihen voidaan nähdä kuuluvan melkein kuka tahansa. Suppeammat määritelmät taas tähtäävät määrittämään sidosryhmiksi vain ne ryhmät, joilla on suoraa relevanssia yrityksen taloudellisiin intresseihin nähden.<sup>26</sup>

Erään näkemyksen mukaan yritystä voidaan myös lähestyä sopimuksena. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen legitiimit sidosryhmät ovat tunnistettavissa sopimussuhteen olemassaolosta, joka on ilmaistu *tai* tarkoitettu olevan sidosryhmän ja yrityksen välillä. Tämä määrittely on kuitenkin myös varsin laaja, sillä se käsittää varsinaisten muodollisten sopimusten lisäksi myös kaikki muut sosiaaliset suhteet, joissa voidaan nähdä vallitsevan näennäissopimussuhde.<sup>27</sup>

Kaikissa sidosryhmien määritelmissä korostuvat kuitenkin yrityksen ja sitä ympäröivien ryhmien intressit toisiaan kohtaan. Yleistäen voidaankin todeta, että yrityksen sidosryhmät ovat ainakin sen kaikki todelliset ja potentiaaliset kumppanit, joiden kanssa yritys voi yhdessä luoda arvoa. Näin aiesopimussuhteen osapuolten välillä vallitsee juuri sidosryhmäsuhde, sillä sen perimmäisenä tavoitteena on juuri yhteinen arvon luomisen prosessi. Pelkkä juridinen sitoumus

---

<sup>25</sup> Kyse on sidosryhmäajattelun oppi-isästä R. Edward Freemanista, joka ensimmäisen kerran käytti kyseistä määritelmää vuonna 1984 ilmestyneessä kuuluisassa teoksessaan ”Strategic Management: A Stakeholder Approach”. (Boston: Pitman)

<sup>26</sup> Mitchell ym. 1997, s. 854–857.

<sup>27</sup> Donaldson – Preston 1995, s. 85.

ei voi määrittää suhteen olemassaoloa, vaan juridisesti vaikutusta vaille olevalle suhteelle on annettava vähintään yhtä paljon merkitystä kuin juridisesti sitovallekin.

Monet tutkijat ovat esittäneet omat näkemyksensä niistä tavoista, miten sidosryhmät tulisi luokitella sidosryhmäjohtamisen prosessin tueksi. Näin sidosryhmiä on jaoteltu muun muassa kahteen pääryhmään (rajoitettuun ja laajempaan), sisäisiin ja ulkoisiin, ensisijaisiin ja toissijaisiin, sekä laillisiin ja moraalisiin sidosryhmiin<sup>28</sup>. Erottelutavasta riippumatta kuitenkin viime kädessä johdon haasteena on päättää, mikä tai mitkä sidosryhmät vaativat huomiota päätöksentekoprosessissa sekä miten kriittisten sidosryhmien välille syntyviä ristiriitoja ratkaistaan. Eri sidosryhmien vaatimuksia on osattava tasapainottaa.<sup>29</sup>

Sidosryhmäjohtamisessa kyse on siis jatkuvasta prosessista, jossa koko ajan joudutaan arvioimaan eri sidosryhmien intressit, voimavarat ja tarpeet sekä muokkaamaan toimintatavat näiden suhteen tilanteen vaatimalla tavalla<sup>30</sup>. Johtajien on tunnistettava organisaation eri sidosryhmien legitiimit intressit ja niiden tärkeys sekä pyrittävä tämän tiedon pohjalta toimimaan näitä intressejä tyydyttävällä tavalla. Sidosryhmäjohtamisen on heijastuttava niin organisaation yleispolitiikassa kuin jokapäiväisessä tapauskohtaisessa päätöksenteossa.<sup>31</sup> Sidosryhmäjohtamisessa korostuu liiketoiminnan sosiaalinen ulottuvuus. Jos johtajat pyrkivät ennakoimaan ja mahdollisimman paljon täyttämään yrityksensä sidosryhmien odotuksia sekä tukemaan heidän näkemyksiään, vastavuoroisesti he ansaitsevat näiden sidosryhmien luottamuksen ja lojaaliuden. Nämä puolestaan auttavat kestävämmän liiketoiminnan luomisessa.<sup>32</sup>

Yrityksen ja sen sidosryhmien vuorovaikutusprosessia kutsutaan arvonluonniksi. Kukin osapuoli asettaa omat panoksensa tähän yhteiseen toimintaan ja vastaavasti odottaa siitä vastinetta. Tällä prosessilla on sekä lyhyen että pitkän aikavälin rahallisia ja ei-rahallisia vaikutuksia sidosryhmiin. Arvoa voidaan siis myös luoda tai tuhota niin, että toisen edut vähenevät kun taas toisen lisääntyvät. *Myllykankaan* mukaan kuitenkin arvonluonnin tasapainottaminen kaikille sidosryhmille on johtamisessa pitkällä aikavälillä paras vaihtoehto. Lisäksi on pidettävä mielessä, että rahallisen arvon ohella erityisesti erilaisilla aineettomilla

---

<sup>28</sup> Myllykangas 2009, s. 39–40, Carroll – Buchholtz 2006, s. 24.

<sup>29</sup> Myllykangas 2009, s. 40–41.

<sup>30</sup> Savage ym. 1991, s. 63.

<sup>31</sup> Donaldson – Preston 1995, s. 67.

<sup>32</sup> Freeman ym. 2007, s. 312.

eduilla, kuten arvostuksella ja yhteistyöllä on merkitystä sidosryhmäajattelun näkökulmasta katsottuna.<sup>33</sup>

## 2.2.2 Sidoryhmäsuhteet arvon luomisen prosessissa

Yrityksen liiketoiminnan keskeisenä motivoivana tekijänä on pidettävä arvon luominen, johon tulee näin kiinnittää erityistä huomiota ja tehdä se mahdollisimman näkyväksi. Keskeisiksi kysymyksiksi tällöin nousevat kysymykset siitä, kenelle ja miten arvoa luodaan. Perinteisesti arvon luomisen kohteiksi on nähty omistaja ja myöhemmin myös asiakas. Sidoryhmäajattelussa kuitenkin korostuu käsitys yrityksestä joukkona toisistaan riippuvaisia tärkeimpien sidoryhmien välisiä suhteita. Puhutaankin sidoryhmien monimutkaisesta verkostosta, jossa organisaatiot elävät yhteen kietoutuneina. Näin yrityksen pitkän aikavälin menestys riippuu sen kyvystä luoda ja ylläpitää suhteita koko sidoryhmäverkoston kanssa.<sup>34</sup>

Me emme voi siis enää ajatella, että yritys keskittyy vain yhden sidoryhmän, esimerkiksi omistajien, vaatimusten huomioimiseen, sillä tämä kaventaa olennaisesti yrityksen liiketoiminnan arvon luomisen mahdollisuuksia ja heikentää monimutkaisen ympäristön toiminnan ennakkoinnin mahdollisuuksia. Onnistuneen sidoryhmäjohtamisen tärkein anti onkin niissä aineettomissa sosiaalisissa resursseissa, joita yritykseen syntyy tämän myötä ja jotka auttavat erityisen kilpailuedun saavuttamisessa.<sup>35</sup>

Perinteisesti sidoryhmäsuhteita on pyritty johtamaan tai hallitsemaan. Uudenlaisen ajattelutavan mukaan kuitenkin sidoryhmäsuhteiden hoidossa ensisijaisen tärkeäksi nousee vuorovaikutuksellisuus, jonka tavoitteena ei ole vain viestin välittäminen yrityksestä sidoryhmien suuntaan, vaan pyrkimyksenä on myös sidoryhmiltä lähtevien viestien vastaanottaminen, käsitteleminen ja ymmärtäminen. Sidoryhmiä pyritään ottamaan huomioon liiketoiminnan suunnittelussa ja päätöksenteossa. *Kujala – Kuvaja* puhuvat tällöin systemaattisesta johtamistavasta, jota he kutsuvat välittäväksi johtamiseksi. Johdon aito välittäminen, esimerkiksi henkilöstön mielipiteistä, asiakkaiden tyytyväisyydestä ja alihankkijoiden käsityksistä yhteistyön muodoista, johtaakin hyödylliseen yhteistyöhön ja tuloksekkaaseen liiketoimintaan sekä luo lisäarvoa kaikille sidoryhmille.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Myllykangas 2009, s. 37–38.

<sup>34</sup> Myllykangas 2009, s. 55.

<sup>35</sup> Myllykangas 2009, s. 55–56.

<sup>36</sup> Kujala – Kuvaja 2002, s. 70–71.

Kaikkiin suhteisiin väistämättä liittyvät vuorovaikutus ja verkostovaikutukset. Motivoivana tekijänä sidosryhmäsuhteissa on taas niiden tarjoama mahdollisuus saavuttaa etuja, jotka eivät ole osallistujien yksinään saavutettavissa.<sup>37</sup> Sidosryhmien sitoutuminen organisaatioon on tärkeää. Yhteistyö sidosryhmien kanssa antaa yrityksille mahdollisuuden jatkuvaan uusien arvon lähteiden luomiseen. Yhteistyötä voidaankin pitää innovaation ja kehityksen lähteenä ja näin ollen myös kestäväenä kilpailuetuna.<sup>38</sup>

Yhteistyötä on pidettävä sidosryhmäorganisaation luontaisena tapana toimia, jolloin itse yhteistyösuhteet ovat vastavuoroisia, kehittyviä ja yhdessä määriteltyjä. Sidosryhmäsuhteet auttavat yritystä tekemään ja luomaan arvoa enemmän kuin ilman yhteistyötä ja voivat näin olla kilpailuedun lähde. Tällaiset näkemykset ovat saaneet laajalti tukea eri tutkimuksissa.<sup>39</sup>

Sidosryhmäsuhteiden vastavuoroisuuden kautta korostuu luottamuksen merkitys. Solmimalla luottamuksellisia ja yhteistyöhön pohjautuvia suhteita yritykset pystyvät vähentämään merkittäviä opportunistisiin ja siihen liittyvän riskin pienentämiseen liittyviä kustannuksia. Arvoa eri sidosryhmille luodaan parhaiten juuri luottamukselle pohjautuvista pitkäkestoisista suhteista. Luottamus sidosryhmäsuhteissa on taas saavutettavissa oikeudenmukaisilla implisiittisillä ja eksplisiittisillä sopimuksilla, joissa kaikkien osapuolten intressit vähintäänkin otetaan huomioon. Yrityksen on pyrittävä hoitamaan suhteitaan sidosryhmiin oikeudenmukaisesti ja sovittujen sääntöjen pohjalta. Näin edut ja rasitteet jakautuvat siten, että tämä koetaan osapuolten näkökulmasta oikeudenmukaiseksi vaikkakaan ei välttämättä aina haluttavimmaksi vaihtoehdoksi.<sup>40</sup>

## **2.3 Vastuullinen liiketoiminta ja yrityksen yhteiskuntavastuu**

### **2.3.1 Vastuullisen liiketoiminnan lähtökohdat**

Liiketoiminnan vastuullisuutta on käsitelty laajalti viime vuosikymmenien aikana. Käytännön tasolla vastuullisuutta koetaan usein kuitenkin haasteelliseksi, vaikkei enää kiistelläkään sen tarpeellisuudesta. Yrityksillä on tietyissä tilanteissa velvoitteita, jotka menevät yli välittömien taloudellisten intressien ja pakottavan lainsäädännön tai muun tiettyjä ”pelisääntöjä” säätelevän

---

<sup>37</sup> Myllykangas 2009, s. 44.

<sup>38</sup> Freeman ym. 2007, s. 311–312.

<sup>39</sup> Myllykangas 2009, s. 45–46.

<sup>40</sup> Myllykangas 2009, s. 46–47.



normiston<sup>41</sup>. Useimmiten yritykset voivatkin helposti määritellä sen, mikä on vastuutonta, mutta taas itse vastuullisuuden määrittely on paljon vaikeampaa<sup>42</sup>. Monelta osin yrityksen vastuullisuus määrittyy sen omien arvojen pohjalta. Lisäksi yhteiskuntavastuun rajojen asettelu riippuu itse yhteiskunnasta, jossa yritys toimii. Näin esimerkiksi valtion rooli liiketoiminnan ohjaajana ja yhteiskunnan yleinen hyvinvointi määrittävät osaltaan yhteiskuntavastuullisuuden kohteet ja rajat<sup>43</sup>. Yhteiskuntavastuu onkin pitkälti aika-, paikka-, ja kulttuurisidonnaista.

Tiettyjä kaikille yrityksille yhteisiä vastuullisen liiketoiminnan toteuttamistapoja on kuitenkin mahdollista etsiä sidosryhmäajattelun peruseriaatteista, jotka muodostavat tärkeän pohjan yrityksen yhteiskuntavastuullekin. Sidosryhmien voidaan nähdä luovan odotuksiansa ja näkemystensä myötä tavoitemallin yrityksen vastuulliselle liiketoiminnalle, ja ne myös arvioivat tätä toimintaa. Nähtävissä onkin, että eri sidosryhmät kohdistavat yhä enemmän eettisiä ja vastuullisia odotuksia yrityksiin ja ovat kasvavassa määrin kiinnostuneita yritystoiminnan moraalista. Kujala – Kuvaja kirjoittavat:

”Vastuullinen liiketoiminta edellyttää yrityksen kantavan vastuuta strategioistaan ja päätöksistään yhteiskunnalle, jota sidosryhmät edustavat. Yrityksellä on velvollisuus ottaa sidosryhmiensä arvot, odotukset ja tarpeet huomioon omassa toiminnassaan. Näin toimien yritys myös turvaa olemassaolonsa oikeutuksen ja toimintansa edellytykset – yritys on olemassa paitsi itseään myös sidosryhmiään varten.”<sup>44</sup>

Sidosryhmäajattelu on siis tärkeä osa vastuullista liiketoimintaa. Vastuullista liiketoimintaa harjoittava yritys pyrkii aikaisempaa laaja-alaisemmin arvioimaan ja ottamaan huomioon toimintansa taloudellisia, sosiaalisia ja ekologisia hyöty- ja haittavaikutuksia<sup>45</sup>. On puhuttu myös yhteiskuntavastuusta liiketoiminnan kontribuutiona kestävän kehityksen tavoitteeseen<sup>46</sup>. Yhteiskuntavastuu on kuitenkin paljon laajempi käsite ja vastuullista yritystoimintaa on kutsuttu myös eettiseksi liiketoiminnaksi<sup>47</sup>. Yhteenvedon voidaan todeta, että vastuullinen liiketoiminta on eettisesti hyväksyttävää toimintaa, jossa vastuuta kannetaan yrityksen toimintaan liittyvistä taloudellisista, sosiaalisista ja ympäristökysymyksistä.

---

<sup>41</sup> Halme ym. 2009, s. 1.

<sup>42</sup> Kallio 2007, s. 168.

<sup>43</sup> Matten – Moon 2008, s. 407 ss.

<sup>44</sup> Kujala – Kuvaja 2002, s. 84.

<sup>45</sup> Carroll – Buchholtz 2002, s. 56.

<sup>46</sup> Halme ym. 2009, s. 2.

<sup>47</sup> Kujala – Kuvaja 2002, s. 160.

Vastuullisen yrityksen organisaatiokulttuurin tärkeimpiä osia ovat avoimuus ja läpinäkyvyys. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että sidosryhmille välitetään tietoa yrityksen tavoitteista ja toiminnasta mahdollisimman avoimesti. Välittävän johtamisen periaatteisiin kuuluu myös yrityksen vallan ja vaikutusmahdollisuuksien huomioiminen suhteessa sidosryhmiin.<sup>48</sup>

### 2.3.2 Carrollin yhteiskuntavastuun pyramidimalli

Carrollin mukaan yrityksen yhteiskuntavastuun on kattava niitä taloudellisia, juridisia, eettisiä ja filantrooppisia odotuksia, joita yhteiskunnalla on organisaatioita kohtaan tietynä ajanhetkenä. Taloudelliseksi vastuuksi hän tällöin kutsuu yrityksen vastuuta kannattavuuden ja tuottavuuden vaatimusten täyttämisestä. Liiketoiminnan tavoitteena on tuottaa yhteiskunnan haluamia tavaroita ja palveluja sekä myydä ne reiluun hintaan. Yrityksen on tehtävä voittoa olemassaolonsa oikeuttamiseksi. Taloudellinen vastuu on siis liiketoiminnan ensisijainen vastuumuoto.<sup>49</sup> Nykyään globaalin kilpailun ja kriisien myötä yritysten taloudellisella vastuulla on korostettu merkitys. Talouden vakaus on ajankohtainen aihe. Mutta pelkkä taloudellinen vastuunkanto ei ole riittävä.

Yrityksellä on myös juridista vastuuta yhteiskuntaa kohtaan. Yhteiskunta on määrittänyt perussäännöt – lait – joiden rajoissa yritysten on toimittava. Juridiset velvoitteet heijastavat yhteiskunnan näkemyksiä ”kodifioidusta etiikasta”, ilmentävät vallitsevat peruskäsitykset hyvistä toimintatavoista. Yrityksen velvollisuutena yhteiskuntaa kohtaan on noudata näitä lakeja toiminnassaan. Vaikka juridinen vastuu on hyvin tärkeä, se ei kuitenkaan vielä käsitä kaikkia odotuksia, joita yhteiskunnassa on yrityksiä ja liiketoimintakäyttäytymistä kohtaan. Laki ei ensinnäkään pysty kattamaan kaikkia tilanteita, joita liiketoiminnassa kohdataan. Toiseksi lakien valmistelu ja täytäntöönpano on usein pahasti jäljessä niistä viimeisimmistä käyttäytymistapaodotuksista, joita yhteiskunnassa on pidettävä tietynä hetkenä vallitsevina. Kolmanneksi lait ovat lainsäätäjien laatimia ja saattavat heijastaa enemmän poliittisia intressejä kuin tarkoituksenmukaisia eettisiä oikeutuksia.<sup>50</sup>

Eettisen vastuun mukaiset velvollisuudet kattavat taas niitä toimintoja ja käytäntöjä, joista yhteiskunnassa on odotuksia tai jotka ovat yhteiskunnassa kiellettyjä, vaikka eivät olekaan lailla säädettyjä. Eettisiin velvollisuuksiin kuuluu laaja kirjo erilaisia normeja, standardeja, arvoja ja odotuksia, jotka heijastavat kuluttajien, työntekijöiden, osakkeenomistajien ja

<sup>48</sup> Kujala – Kuvaja 2002, s. 71–72.

<sup>49</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 35.

<sup>50</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 35–36.

yhteiskunnan käsityksiä rehellisestä, oikeudenmukaisesta ja johdonmukaisesta tavasta toimia sidosryhmien moraalisia oikeuksia kunnioittaen ja suojellen. Yleensä etiikan tai arvojen kehittymisen myötä myös lainsäädäntö kehittyy samansuuntaisesti, mutta tämä tapahtuu tietyllä viiveellä yleisten käsitysten kehittymisestä. Eettiset velvollisuudet heijastavatkin uusimpia arvoja ja normeja, joita yhteiskunta odottaa yritysten noudattavan, vaikka nämä edellyttäisivät korkeamman vaatimustason mukaista toimintaa lain asettamiin vaatimuksiin nähden.<sup>51</sup>

Neljäntenä on yritysten vapaaehtoinen eli filantrooppinen vastuu. Tähän ei kuulu mitään velvoitteita kirjaimellisessa mielessä, mutta näitä on mielletty velvollisuuksiksi, sillä nekin ilmentävät yhteiskunnan vallitsevia odotuksia. Tätä vastuualuetta on pidetty osana liiketoiminnan ja yhteiskunnan välistä sosiaalista sopimusta. Filantrooppiseen toimintaan luetaan useimmiten yritysten erilaisia hyväntekeväisyystekoja. Näitä ovat esimerkiksi rahallisen avustuksen tarjoaminen, tavaroiden ja palveluiden ilmainen tarjoaminen, työntekijöiden vapaaehtoistoiminta, kumppanuus paikallisen hallinnon ja muiden organisaatioiden kanssa. Vaikka joskus tällainen toiminta lähteekin puhtaasti yritysten omasta eettisestä motivaatiosta, useimmiten kuitenkin tämän on nähty olevan yritykselle hyvin käytännöllinen tapa osoittaa omaa hyvää ”yrityskansalaisuuttaan” (*corporate citizenship*). Yhteiskunta yleensä toivoo ja odottaa yritysten osallistuvan vapaaehtoistoimintaan, mutta yritystä ei pidetä epäeettisenä, jos se ei tarjoa vastaavia palveluja yhteiskunnalle tämän toivomalla tasolla.<sup>52</sup>

Tämän neliosaisen määritelmän pohjalta Carroll on luonut niin kutsutun yhteiskuntavastuun pyramidimallin, joka havainnollistaa hyvin yrityksen kaikki vastuullisuuden tasot (ks. kuva 1 sivulla 16). Tämän kuvan avulla on hahmotettavissa, että yritysvastuu koostuu neljästä eri osa-alueesta, jotka yhdessä muodostavat yhteiskuntavastuullisuuden kokonaisuuden. Carroll kuitenkin varoittaa tulkitsemasta pyramidimallia niin, että sen pohjalta yritysten odotettaisiin täyttävän yhteiskuntavelvollisuuksiaan pyramidin esittämässä järjestyksessä alhaalta ylöspäin. Tavoitteena on pidettävä sitä, että yritykset täyttävät kaikki vastuullisuuden tasonsa yhtä aikaisesti.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 37.

<sup>52</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 37–38.

<sup>53</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 38–40.



Carroll's CSR Pyramid

Kuva 1. Carrollin yhteiskuntavastuun pyramidi<sup>54</sup>

Pyramidimalli viittaa vahvasti sidosryhmäajatteluun, sillä jokaisella sen tasolla osoitetaan eri sidosryhmäprioriteetit. Taloudellinen vastuu koskee erityisesti omistajia ja työntekijöitä. Juridinen vastuu liittyy myös omistajiin ja työntekijöihin, mutta myös asiakkaisiin, erityisesti kuluttajiin. Eettisen vastuullisuuden rajoihin mahtuvat kaikki sidosryhmät, mutta useimmiten se nousee esille suhteessa kuluttajiin, työntekijöihin ja ympäristöön. Viimeisimpänä filantrooppinen vastuu vaikuttaa eniten yhteiskuntaan ja sitä kautta myös työntekijöiden odotuksiin.<sup>55</sup> Näin sidosryhmien rooli yrityksen vastuullisuuden keskustelussa on erottamaton.

On huomattu, että nyky-yhteiskunnan mielikuvissa yrityksen vastuullisuuden käsite liitetään usein vain eettisen ja filantrooppisen vastuun tasojen mukaiseen toimintaan. Tämä kuitenkin vain korostaa entisestään taloudellisesti ja juridisesti vastuullisen liiketoiminnan tärkeyden. Ne yritykset, joiden taloudellisessa tai juridisessa toiminnassa on havaittavissa puutteita, helposti samastetaan vastuuttomasti toimiviin yrityksiin. Tässä tapauksessa millään eettisesti tai filantrooppisesti perustelluilla teoilla ei pystytä yrityksen imagoa kohottamaan, vaan esimerkiksi lain noudattamatta jättämisen seuraukset ovat paljon pahemmat kuin yhteiskunnan auttamisesta saamat ”palkinnot”. Vastaavasti ne yritykset, joiden kohdalla taloudellisen ja juridisen vastuun tasoilla ei ole erityistä huomautettavaa, voivat eettisen ja filantrooppisen

<sup>54</sup> Kuvan lähde: <http://www.csrquest.net/default.aspx?articleID=12770&heading=> (12.1.2012)

<sup>55</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 40.

vastuun periaatteisiin sitoutumalla vaikuttaa merkittävästikin yhteiskunnan mielikuviin kyseisen yrityksen vastuullisuudesta.<sup>56</sup>

## 2.4 Aiesopimussuhde vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta

Johtamistieteellisestä näkökulmasta katsottuna luonnollisin tapa lähestyä aiesopimussuhdetta on tarkastella sitä sidosryhmäsuhteena. Aiesopimusosapuolet nimittäin edustavat toisilleen juuri niitä intressiryhmiä, joita aiemmassa esityksessä luonnehdittiin sidosryhmiksi. Heillä on selvää vaikutusta toistensa toimintaan sekä juridisesta näkökulmasta katsottuna (mitä tulevaisuudessa vielä osoitetaan) että käytännön toiminta huomioon ottaen. Sidosryhmäajattelun periaatteiden mukaisesti suhteita on pidettävä jo luonnostaan arvokkaina, ja liiketoiminnassa tämän on ilmentyvä yrityksen toiminnassa ja johtamisessa<sup>57</sup>. Aiesopimusosapuolen on tällöin pidettävä omassa toiminnassaan peruslähtökohdana sitä, että vastapuolen intressit ja odotukset otetaan riittävässä määrin huomioon ja suhteen kehittyessä yhä enemmän pyritään vastavuoroisuuteen ja avoimuuteen.

Sidosryhmäajattelun mukainen toimintatapa ei tietenkään automaattisesti vielä johda siihen, että aiesopimussuhde päättyisi aina varsinaiseen sopimukseen osapuolten välillä. On hyvinkin mahdollista, että osapuolten käsitykset ja tärkeysjärjestyslähdekohdat eivät kohtaa eikä neuvottelujen alla olevassa asiassa päästetäkään yksimielisyyteen. On kuitenkin tärkeä muistaa, että vuoropuhelu prosessina on arvokas itsessään ja auttaa joka tapauksessa ymmärtämään eri osapuolten lähtökohdat ja tavoitteet<sup>58</sup>. Se, että aiesopimussuhteen pohjalta käydyissä neuvotteluissa ei päästetä yksimielisyyteen, voidaan myös hyväksyä täydessä sovussa ja yhteisymmärryksessä siitä, että ratkaisua ei ole löydettävissä. Hyvin hoidetulla sidosryhmävuoropuhelulla voi olla pitkän tähtäimen vaikutuksia, joita ei heti pysty arvioimaan.

Juuri tällaisen sidosryhmäjohtamiseksi kutsutun johtamistavan edistäminen voi pitkällä aikavälillä mahdollistaa uusien arvon lähteiden luomisen yhteistyössä vaikkapa entisen aiesopimuskumppanin kanssa. Puhumattakaan siitä, että mahdollisuudet päästä luomaan arvoa jo aiesopimussuhteen pohjalla olevassa asiassa kasvavat merkittävästi. Kun yritykset pyrkivät toiminnassaan tunnistamaan ja täyttämään aiesopimuskumppaninsa odotukset sekä tukemaan tämän näkemykset, ne saavat puolelleen luottamusta ja lojaaliutta, jotka ovat kestävän

---

<sup>56</sup> Carroll – Buchholtz 2006, s. 53–54.

<sup>57</sup> Myllykangas 2009, s. 59.

<sup>58</sup> Kujala – Kuvaja 2002, s. 149.

liiketoiminnan ydinperiaatteita. Arvoakin luodaan parhaiten juuri luottamukselle pohjautuvissa pitkäkestoisissa suhteissa<sup>59</sup>.

Vastuullisuuden on ilmentyvä liiketoiminnan kaikilla tasoilla. Kirjoittaessaan yhteiskuntavastuusta *Carroll – Buchholtz* viittaavat useimmiten yhteiskuntamme globaaleihin epäkohtiin, kuten ympäristön saastuttamiseen, taloudellisiin petoksiin ja ihmisten elinolosuhteisiin liittyviin ongelmiin. Yritysten on taas pyrittävä edistämään vastuullista liiketoimintaa myös pienissä arkipäiväisissä toiminnoissaan. Muutosta tavoissa on tapahduttava yritystoiminnan kaikilla tasoilla. Siinä missä yritys pyrkii hyvänä yrityskansalaisena parantamaan työntekijöidensä työskentelyolosuhteet sekä vähentämään tuotannostaan syntyvien päästöjen määriä, sen on myös osoitettava luottamusta ja kunnioitusta kaikkia muitakin sidosryhmiään kohtaan. Aiesopimuskumppanilla on tässä hyvin legitiimit intressit yritykseen nähden, jolloin yritysjohton on osattava osoittaa näille intresseille riittävää huomiota ja tunnustettava niiden tärkeys.

Yhteiskuntavastuun neliosainen määritelmä osoittaa yritysten kantavan vastuuta sen taloudellista, juridista, eettistä ja filantrooppista päätöksentekoa koskevissa kysymyksissä. Taloudellinen vastuu on siis liiketoiminnan ensisijaisin vastuun muoto ja sen valossa myös aiesopimussuhteen tuomia vaikutuksia on pohdiskeltava ensimmäisenä. Yrityksen johdon on osattava arvioida suhteen tuomia mahdollisia lyhyen sekä pitkän tähtäimen taloudellisia riskejä ja muita vaikutuksia yrityksen toimintaan. Jos neuvottelujen alla oleva hanke on selvästi tappiollinen eikä tuo yritykselle mitään muitakaan hyötyjä, niin vastuullisen yrityksen on osattava myös vetäytyä suhteesta ajoissa. Vastapuolelle on selvitettävä avoimesti vetäytymisen syitä, ja osapuolten niin halutessa tilanteelle on mahdollista löytää vuoropuhelun avulla mahdollisesti uusia ratkaisuja. Liiketoiminnan vastuullisuuden näkökulmasta yritysten on kuitenkin ensi kädessä kantava taloudellista vastuuta yrityksen toiminnasta ja yritysjohton on näin osattava tehdä pitkällä tähtäimellä kannattavia ratkaisuja.

Taloudellisesti vastuullinen toiminta ei kuitenkaan aina ole mahdollista, mikäli sille ei saada tukea juridisesti vastuullisesta suhteen hoidosta. Yrityksen juridinen vastuu aiesopimussuhteessa on jonkin verran ongelmallista määrittää suoraan. Kuten tämän tutkimuksen johdannossa todetaan, aiesopimusta ei ole meidän oikeusjärjestelmässämme suoraan säännelty, vaan aiesopimussuhteita koskevia ratkaisuja on tehtävä pitkälle

---

<sup>59</sup> Myllykangas 2009, s. 46.

tapauskohtaisesti kunkin suhteen olosuhteet huomioon ottaen. Aiesopimussuhteen juridisia vaikutuksia arvioidaan perusteellisemmin seuraavissa luvuissa. Tässä kuitenkin pidän tärkeänä korostaa sen, että solmiessaan aiesopimussuhteen toisen osapuolen kanssa yrityksen on muistettava myös aiesopimuksen mahdollisesti synnyttämät juridiset vaikutukset ja vastuut. Ollakseen vastuullinen yrityksen on noudatettava tiettyjä oikeudellisia sääntöjä ja periaatteita toiminnassaan. Mikäli aiesopimuksesta halutaan toimiva oikeudellisen suhteen sääntelymekanismi, sen on ilmentävä osapuolten todellista tahtoa ja yhdessä määrittämää sitovuusastetta.

Pohtiessa yrityksen eettistä vastuuta aiesopimussuhteessa kohdataan eräs ongelma, joka koskee oikeudessamme vallitsevia oikeusperiaatteita. Nimittäin yhtäältä oikeusperiaatteita ei voida pitää suoraan velvoittavina oikeuslähteinä, eikä aiesopimusosapuolten voida näin edellyttää noudattavan näitä juridisen vastuunsa kantamiseksi. Toisaalta taas sellaisissa lain ulkopuolelle jäävissä tapauksissa kuin aiesopimussuhde oikeusperiaatteilla voi olla hyvinkin merkittävä rooli myös osapuolten oikeudellisen suhteen välittömässä määrittelyssä.

Oikeusperiaatteet edustavat lakeja selvemmin niitä kulttuurisen, taloudellisen ja oikeudellisen kehityksen tuloksena syntyneitä arvoja, mitä yhteiskunnassa kulloinkin vallitsee<sup>60</sup>. Esimerkiksi viime vuosikymmenien aikana ovat sellaiset arvot kuin yhdenvertaisuus, yhteistoiminta ja vastavuoroisuus saaneet kasvavaa merkitystä. Näiden arvojen pohjalta ovat myös lojaliteetti- ja kohtuusperiaate vakiinnuttaneet asemansa sopimusoikeudessa.<sup>61</sup> Muun muassa edellä mainituilla periaatteilla on kiistatonta vaikutusta aiesopimussuhteessakin. Se, millä tavalla nämä periaatteet tulevat kussakin suhteessa esille, määrittääkin pitkälle sen, minkä vastuun alueelle niitä on sijoitettava. Jos aiesopimussuhteen juridista puolta tarkastellaan, niin sopimusoikeusperiaatteiden noudattamista voidaan monesti pitää suoraan juridisen vastuun perusteena. Toisaalta suhteen tarkastelussa oikeussalin ulkopuolella oikeusperiaatteiden mukaista toimintaa on pidettävä eettisesti vastuullisena, sillä kyseiset periaatteet tällöin ilmentävät niitä odotuksia ja arvoja, joita yhteiskunnassa vallitsee liiketoiminnan suhteen.

Filantrooppisen tason vastuun kanto ei suoranaisesti liity aiesopimussuhteeseen, jos sitä tarkastellaan vain varsinaisen liiketoiminnan osana. On toki mahdollista, että yritys osallistuu esimerkiksi yhteiskunnan kehittämiseen ja solmii valtion, kunnan taikka jonkun toisen organisaation kanssa vapaaehtoismuotoisen yhteistyösuhteen ensin aiesopimuksen muodossa.

---

<sup>60</sup> Tolonen 2000b, s. 161.

<sup>61</sup> Tolonen 2000b, s. 167.

Lähtökohtaisesti tällaisen suhteen on toki perustuttava luottamukseen, avoimuuteen ja auttamisvalmiuteen. Näiden suhteiden kohdalla harvemmin voi toisen osapuolen juridiset tai taloudelliset vaateet tulla kysymykseen. Samalla kuitenkin tässäkin on yrityksen eettinen vastuullisuus merkittävässä roolissa ja aiesopimussuhteiden osapuolten vilpittömyys on ensisijaisen tärkeä, mikäli yritys halua olla myös filantrooppisesti vastuullinen.

Vastuullisen liiketoiminnan harjoittamiseen pyrkivä yritys on siis velvollinen ottamaan sidosryhmänsä huomioon kaikessa päätöksenteossään. Olisi virheellistä ajatella, että yritystä on pidettävä vastuullisena vain sen takia, että se huolehtii ympäristökysymyksistä toiminta-alueellaan taikka harjoittaa vuorovaikutuksellista ja avointa henkilöstöpolitiikkaa. Jos se samalla hylkää asiakkaidensa tai yhteistyökumppaninsa intressejä oman edun tavoittelussa, vastuullisuuden kriteereiden täyttymisen osoittaminen on vähintään epäilyttävä. Vastuullinen liiketoiminta on kokonaisvaltaista ja vaatii järjestelmällistä sidosryhmien intressien huomioon ottamista yrityksen kaikissa toiminnoissa ja päätöksenteossa. Aiesopimussuhdekaan ei tällöin luonnollisesti muodosta mitään poikkeusta. Aiesopimuskumppanin tavoitteiden, intressien ja mielipiteiden huomioon ottaminen johtaakin luottamuksen muodostumiseen suhteen osapuolten välillä. Ja aiesopimussuhteen osapuolten välisellä luottamuksella taas on vaikutusta yrityksen kokonaisvaltaiseen vastuullisuuteen.



### 3. SOPIMUSNEUVOTTELUVASTUU

#### 3.1 Aiesopimussuhteen sijoittumisesta sopimusneuvotteluvastuun piiriin

Aiesopimusta sääntelevän normiston puuttumisen ja aiesopimusten soveltamisalan laajuuden takia suhteen osapuolille jää monesti epäselväksi allekirjoittamansa asiakirjan todelliset oikeudelliset vaikutukset. Usein myös on vaikeaa ylipäättään määritellä mitään oikeudellisia velvoitteita aiesopimussuhteen osapuolille, jos heidän tarkoituksenaan on ollut nimenomaan sisällöltään epäselvän ja sitovuudeltaan mahdollisimman väljän oikeustoimen laatiminen. Osapuolet saattavat jopa tietoisesti sisällyttää aiesopimukseensa nimenomaisen ehdon siitä, että kyseessä oleva asiakirja ei sido heitä. On kuitenkin muistettava, että täysin sitomattomaankin aiesopimukseen voi liittyä oikeudellista vastuuta, esimerkiksi sopimusneuvotteluvastuun muodossa.

Oikeustoimilakitoimikunnan mietinnössä todetaan, että aiesopimusten olleessa aina hyvin erilaisia sekä sisällöltään että tarkoitukseltaan laissa on peräti mahdotonta määritellä aiesopimuksen sisältöä siten, että sääntely olisi sopimusoikeudellisesti soveltamiskelpoista. Lisäksi kun kyseessä ovat sellaiset aiesopimukset, joihin ei kytkeydy selvää velvoittautumiselementtiä, käsitteen sisällyttäminen oikeustoimilakiin ei näytä enää olevan mahdollista. Oikeustoimilakitoimikunnan mietinnössä ehdotetaan, että aiesopimukseen perinteisesti liittyviin ongelmiin soveltuu paremmin sopimusneuvotteluvastuuta koskeva sääntely.<sup>62</sup> Kanta on hyvin ymmärrettävä, sillä yleensä aiesopimusta käytetäänkin tilanteissa, joissa jo käytyjen sopimusneuvottelujen ja sopimuksen sisältöön liittyvän, jonkintasoisen yksimielisyyden saavuttamisen jälkeen osapuolet haluavat jostain syystä lykätä lopullisen sopimuksen solmimista.

Itse sopimusneuvotteluja on luonnehdittu oikeuskirjallisuudessa tarkoitukseltaan sitomattomaksi ”vuoropuheluksi” neuvotteluosapuolten välillä<sup>63</sup>. Sopimusneuvottelujen aikana osapuolet pyrkivät selvittämään, onko heidän välilleen mahdollista saada aikaan sopimussuhde. Tarkoituksena on siis selvittää, tahtovatko neuvottelukumppanit sitoutua neuvottelujen kohteena olevaan järjestelyyn<sup>64</sup>. Aiesopimussuhteen tavoite on myös hyvin samansuuntainen. Neuvottelukumppaneiden voidaan nähdä pyrkivän juuri tulevan sopimussuhteen

---

<sup>62</sup> KM 1990:20, s. 135.

<sup>63</sup> Von Hertzen 1983, s. 124.

<sup>64</sup> Von Hertzen 1983, s. 5, 96, 228.

mahdollisuuksien selvittämiseen, mihin he ovat lisäksi aiesopimuksen allekirjoitettuaan erityisesti sitoutuneet.

Perinteisesti sopimusneuvotteluja on pidetty sitomattomina. Tämän käsityksen rinnalle on kuitenkin nykyään yhä vahvempana esille tullut ajattelumalli, jonka mukaan osapuolten katsotaan olevan velvollisia toimimaan jo sopimusneuvottelujen aikana tiettyjen vilpittömyyden kriteereiden mukaisesti oikeudellisen vastuun uhalla. Nämä ”kriteerit” määräytyvät Suomen oikeudessa pitkälti luottamuksensuojan ja lojaliteettiperiaatteiden nojalla<sup>65</sup>.

### **3.2 Sopimusneuvotteluvastuun peruseriaate: sopimusneuvottelut eivät sido**

Perinteinen sopimusoikeuden näkökulma sopimusneuvotteluvaiheeseen on ollut se, etteivät neuvottelut sido, ei edes siinä tilanteessa, kun joistain sopimuksen kohdista osapuolet ovat tulleet yksimielisiksi<sup>66</sup>. Tämä lähestymistapa on ollut omiaan puoltamaan aiesopimusten sitomattomuutta ja tämän kaltaisen asiakirjan sekä siihen liittyvän suhteen merkityksen väheksymistä.

Koska sopimusneuvotteluja käydään epävarmuuden vallitessa, on ymmärrettävä, että osapuolilla on oltava mahdollisuus vetäytyä neuvotteluista ja näin myös aiesopimuksesta niin, että neuvottelujen voidaan todeta päättyneen tuloksettomina. *Von Herten* liittääkin sopimusneuvotteluvaiheen ominaisuuksiin kaksi peruseriaatetta, joita hän kutsuu neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteiksi. Näillä hän tarkoittaa ensinnäkin sitä, että lähtökohtaisesti sopimusneuvottelujen osapuolilla voidaan nähdä olevan vapaus lähteä neuvotteluihin mukaan, käydä niitä ja lopettaa parhaaksi katsomallaan tavalla. Samalla neuvotteluosapuoli kuitenkin sitoutuu neuvottelujen katkettua kantamaan riskin niistä kustannuksista, jotka sopimusneuvotteluvaiheeseen perinteisesti liittyvät.<sup>67</sup>

Sopimusneuvottelujen periaatteellinen sitomattomuus liittyy juuri näihin neuvotteluriskin ja neuvotteluvapauden periaatteisiin, ja se tarkoittaaakin vähintään sitä, ettei pelkästä neuvotteluihin osallistumisesta seuraa neuvoteltavan sopimuksen mukaista pääsuoritusvelvollisuutta. Vastuuta synnyttävät tilanteet taas liittyvät neuvottelumenettelyn

---

<sup>65</sup> Von Herten 1983, s. 181.

<sup>66</sup> Kivimäki – Ylöstalo 1981, s. 260.

<sup>67</sup> Von Herten 1983, s. 228 ss.

moitittavuuteen, jolloin tuottamuksellisesti toimivan osapuolen mahdollisuudet vetäytyä neuvotteluista täysin vastuutta ovat rajalliset.<sup>68</sup>

Neuvotteluvastuuta koskevat oikeuskysymykset tulevat yleensä kyseeseen kolmenlaisissa tilanteissa. Ensinnäkin neuvotteluvastuu voi tulla ajankohtaiseksi neuvottelujen pitkäaikaisen jatkumisen myötä, jolloin vastuun syntyminen perustuu toisen osapuolen A. Toinen tyypillinen tilanne, jossa neuvotteluvastuu voi aktualisoitua, syntyy silloin, kun toinen osapuolista syyllistyy hylättävään neuvottelumenettelyyn, esimerkiksi antamalla virheellisiä tai harhaanjohtavia tietoja. Kolmannen joukon muodostavat tilanteet, joissa osapuolten välillä on sovittu jotakin erityistä käytävien neuvottelujen sisällöstä. Tällaisia voivat esimerkiksi olla sopimukset neuvottelukustannusten jakamisesta tai pääsopimuksen määrämuodosta.<sup>69</sup>

Kaikki kolme neuvotteluvastuuta perustavista tapauksista ovat yhtä hyvin sovellettavissa myös aiesopimussuhteeseen. Aiesopimuksen solmimisen voidaan nähdä tietyissä tapauksissa liittyvän neuvotteluosapuolen perustettua luottamusta synnyttävään toimintaan. Myös harhaanjohtaminen ja virheellisten tietojen antaminen aiesopimuksen välityksellä ovat mahdollisia. Neuvottelujen sisältöä koskevat sopimukset taas ovat suora viittaus aiesopimusten linkittymiseen sopimusneuvotteluvaiheeseen ja tästä seuraavien vastuuedellytysten syntymiseen, kuten seuraavassa luvussa esitetään.

### **3.3 Sopimusneuvotteluihin liittyvä vastuumuotoerotelu**

#### **3.3.1. Yleisesti vastuumuotoerottelusta**

Sopimusneuvotteluihin liittyvien vastuuperusteiden ja vastuumuodon valinnalle ei ole mitään selkeitä sääntöjä. Lähtökohtaisesti sopimusneuvottelutilannetta on pidettävä sopimusvastuun ulkopuolisena ja näin ollen VahL:n mukaiseen deliktivastuuseen<sup>70</sup> kuuluvana. Toisaalta on huomattu, että sopimusta valmistevien osapuolten välistä suhdetta ei voida täysin rinnastaa sattumavaraisesti kohdanneiden ihmisten suhteeseen, josta sopimuksenulkoisessa vastuussa on monesti kysymys, vaan heidän välillään vallitsee aktiivisempi yhteistoimintasuhde. Erityisesti aiesopimussuhteeseen ryhtyneiden neuvotteluosapuolten välille voidaan nähdä muodostuvan jo pidemmälle menevä yhteistyötoiminta.

---

<sup>68</sup> Hemmo 2003, s. 206–207.

<sup>69</sup> Hemmo 2003, s. 208–209.

<sup>70</sup> Käytän tätä Hemmon (1998) käyttämää termiä sopimuksenulkoista vastuuta kuvaamaan.

Sopimusneuvottelut aloittamalla osapuolet lakkaavat olemasta vieraita toisilleen, jolloin heidän välillään vallitsevat erityiset luottamuksellista ja lojaalia menettelyä koskevat odotukset toisiaan kohtaan<sup>71</sup>. Näin heidän suhteelleen ovat ominaisia erityiset rehellisyys- ja lojaalisuusvaatimukset. *Hemmo* kutsuu tällaista osapuolten välistä käyttäytymistä sopimussuuntaiseksi, johon ei kuitenkaan vielä liity normaaleja sopimusvelvoitteisiin liittyviä tehosteita, kuten luontaisuuorituspakkoa tai positiivisen edun mukaista korvausvastuuta.<sup>72</sup>

Sopimusneuvotteluvastuun synnyn edellytyksille onkin ominaista se, että neuvottelujen edetessä toisen osapuolen voidaan nähdä menetelleen sillä tavalla, ettei vapaata sopimusneuvottelujen katkaisemista voida enää pitää perusteltuna. Toisaalta neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteita huomioon ottaen varsinaisten sopimusvelvoitteiden syntyminen olisi tässä tilanteessa liian ankara seuraus.<sup>73</sup>

Yksi keskeisimmistä sopimusneuvotteluvastuuta linjaavista ennakkotapauksista oikeuskäytännössämme on korkeimman oikeuden ratkaisu vuodelta 1999 (KKO 1999:48). Silloin korkein oikeus esitti perusteluissaan aika yksiselitteisesti seuraavan: ”Sopimusneuvotteluja ei ole lupa käydä niin, että toinen tulee harhaanjohtetuksi tai muuten kärsii vahinkoa. Osapuoli, jonka luottamusta ja sopimusneuvottelujen synnyttämiä perusteltuja odotuksia on loukattu, on oikeutettu korvaukseen sopimuksentekorikkomuksen johdosta.” Samantyyppiset argumentit vastuun perustamiselle löytyvät myös ratkaisusta KKO 2009:45. Samoin lojaliteettiperiaatteelle on annettu oikeuskäytännössämme vastaavanlaista merkitystä sopimuksentekorikkomukseen liittyvän vastuun vastuuperusteena (ks. KKO 1993:130, jossa vastuu syntyi lojaliteettiperiaatteen rikkomisesta sopimusneuvottelujen loppuvaiheessa). Ratkaisusta käy siis ilmi korkeimman oikeuden hyväksyvä kanta luottamuksensuojan ja lojaliteetin periaatteisiin yleisinä, myös sopimusneuvotteluvastuuta perustavina periaatteina.

Sopimusneuvottelutilanteita on niin oikeuskirjallisuudessa kuin oikeuskäytännössäkin perinteisesti siis lähestytty kolmenlaisesta näkökulmasta. Ensinnäkin sopimusneuvotteluosapuolen vastuun on nähty voivan perustua edellä todetulla tavalla VahL:n määräyksiin, jolloin vastuu on tuottamuvastuuta. Toisena mahdollisuutena on liittää sopimusneuvotteluja jo sellaisina sopimusoikeudellisten periaatteiden sääntelyn piiriin, jolloin

---

<sup>71</sup> Hemmo 1998, s. 201 alav. 13.

<sup>72</sup> Hemmo 1998, s. 199.

<sup>73</sup> Hemmo 1998, s. 199.

vastuumuodoksi valitaan sopimusvastuu. Kolmantena ja merkittävimpänä vastuumuotona sopimusneuvotteluissa on pidetty erityistä *culpa in contrahendo* -opin mukaista vastuuta, joka liittyy juuri sopimusneuvottelujen keskeytymiseen tai sopimuksen pätemättömyyteen<sup>74</sup>. Tätä oikeuskäytännössä sopimuksentekorikkomukseksi kutsuttua vastuutyyppeä onkin pidettävä vallitsevana periaatteena sopimusneuvotteluvastuun määrittämisessä.

### 3.3.2. Deliktivastuu

VahL 5.1 §:ssä säädetään taloudellisen vahingon korvausmahdollisuudesta, mikäli siihen on olemassa erittäin painavia syitä. Osapuolen voidaan nähdä syyllistyvän tuottamukseen esimerkiksi silloin, kun hän jatkaa neuvotteluja ilman mitään aikomustakaan tehdä sopimusta. Tällaista tuottamuksellista menettelyä sopimusneuvottelujen aikana – neuvottelupuolen epälojaalisuutta – on pidetty mahdollisena sijoittaa juuri laissa säädettyyn erittäin painavien syiden luokkaan. Tällöin tuottamuksellisesti toimineen osapuolen velvoitteet määräytyvät suoraan VahL:ssa tarkoitetun tuottamusvastuun perusteella.<sup>75</sup> Tuottamuksellinen neuvotteluosapuolen epälojaalisuus voi aiesopimussuhteessa ilmetä niin, että hän allekirjoittamalla aiesopimuksen näin näennäisesti ilmaisee valmiutensa pyrkiä varsinaisen sopimuksen tekemiseen todellisuudessa kuitenkin ilman mitään aikomustakaan tehdä sopimusta kumppaninsa kanssa.

VahL:n mukaista vastuumuotoa on sovellettu sopimusneuvottelutilanteeseen korkeimman oikeuden ratkaisussa KKO 1990:26, jossa nimenomaisesti viitattiin VahL:n 5.1 §:n tarkoitamiin erittäin painaviin syihin vastuun syntymisen perusteena.

KKO 1990:26 liittyy vakuutus sopimusneuvotteluihin, joissa vakuutusta ottavalle osapuolelle oli esitetty virheellinen tulkinta sopimuksen hyväksymisen kannalta olennaisesta ehdosta, minkä johdosta myöhemmin tapahtunut vahinko jäi sopimuksen perusteella korvaamatta. Virheellistä tietoa antaneen vakuutusyhtiön edustajan katsottiin menettelyllään aiheuttaneen sen, että omaisuus jäi vakuuttamatta kyseessä olevan vahingon varalta. Näin VahL 5.1 §:n perusteella vakuutusyhtiön edustaja ja itse vakuutusyhtiö hänen työnantajanaan veloitettiin korvaamaan kärsineen sopimusosapuolen vahinkoa.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Hemmo 2003, s. 204.

<sup>75</sup> Ks. von Hertzen 1983, s. 276–277.

<sup>76</sup> Ks. myös tätä ratkaisua koskeva huomautus edempänä alav. 79:ssä, s. 26.

### 3.3.3. Sopimusperusteinen vastuu

Perinteisessä aiesopimuksia koskevassa keskustelussa ongelmallisena on pidetty aiesopimusten sitovuutta sekä suhteesta seuraavien velvoitteiden ja seurauksien määrittelyä. Näin ollen sopimusoikeudellisen normiston ja periaatteiden soveltamismahdollisuuksiakin on lähestytty varovaisin ottein. Aiesopimuksen merkitystä sopimusoikeudellisena asiakirjana ei kuitenkaan pitäisi vähätellä, vaikka sitä pidettäisiinkin sopimusneuvotteluihin liittyvänä vaiheena. On nimittäin mahdollista, että itse sopimusneuvottelusuhdettakin käsitellään varsinaisena sopimussuhteena soveltaen täten kyseistä suhdetta koskeviin oikeudellisiin ongelmiin sopimusoikeudellisen normiston säännöksiä. Von Hertzen puhuu myös objektiivisesta sopimusvaikutuksesta, jolla hän tarkoittaa sellaista neuvotteluihin liittyvää sitovuusvaikutusta osapuolten välille, kuin jos he olisivat tehneet sopimuksen<sup>77</sup>.

Oikeuskäytännöllekään tällaisen sopimusperusteisen vastuun perustaminen neuvotteluissa aiheutetusta vahingosta ei ole vieras. Ratkaisuissa KKO 1992:89<sup>78</sup> ja KKO 1993:130 vahinkoa määrättiin korvaamaan yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden mukaisesti.<sup>79</sup>

Ongelmana sopimusperusteisen ja deliktinormiston mukaisen vastuiden erottelussa on pidetty lähinnä korvausvastuun määrittelyä. Deliktivastuussahan korvauksen määrän lähtökohdaksi otetaan vahingonkärsijän asema, jossa hän olisi ollut, jos vahinkoa ei olisi sattunut. Sopimusperusteisen vastuun tavoitteena on puolestaan velkojan saattaminen siihen asemaan, johon hän olisi päässyt, jos sopimus olisi täytetty oikein. Lisäksi deliktivastuun perusteisiin kuuluu lähtökohtaisesti ajatus vahingonkärsijän sellaisten odotusten suojaamisesta, joiden toteutuminen on vahingonaiheuttajan toiminnasta riippumatonta. Tässä suhteessa sopimusneuvotteluosapuolten vahingon määräytyminen voisi olla ongelmallista puhtaasti deliktivastuun näkökulmasta tarkasteltuna.<sup>80</sup> *Saarnilehto* on vakuuttunut, että sopimusneuvotteluissa osapuolille aiheutettua vahinkoa on aina korvattava sopimusperusteisen

---

<sup>77</sup> Von Hertzen 1983, s. 95, 129 ss.

<sup>78</sup> Tässä ratkaisussa kyse oli pitkälti samanlaisesta tilanteesta kuin aiemmin mainitussa KKO 1990:26, jossa asia ratkaistiin kuitenkin deliktinormiston mukaisesti. Ottaen huomioon kyseessä olevien ratkaisujen antamisen ajankohdat sekä sen, että myöhemmin annettu ratkaisu oli vahvennetussa jaostossa annettu, sopimusperusteista vastuuta on pidettävä vastaavanlaisissa tilanteissa vallitsevana.

<sup>79</sup> Mitään suoraviivaista päätöstä näiden ratkaisujen perusteella ei kuitenkaan voida tehdä, sillä molemmissa tapauksissa sopimusneuvotteluvastuuta on käsitelty jo syntyneen sopimussuhteen valossa. Eli kyse oli loppuun asti viedyistä neuvotteluista, joiden vaikutukset ulottuivat varsinaiseen sopimussuhteeseen. Tässä ei siis ole ns. ”puhdas” sopimusneuvotteluvastuu, jota tässä tutkimuksessa pyritään selvittämään aiesopimussuhteeseen liittyvän vastuun vastuutyypinä.

<sup>80</sup> Norros 2007, s. 109–111.

vastuun säännöksiä soveltaen. Tilanteissa, joissa sopimusta ei pääse syntymään, vahinkoa on kuitenkin korvattava negatiivisen sopimusedun mukaisesti.<sup>81</sup>

### 3.3.4. Sopimuksentekotuottamus

#### 3.3.4.1 Perinteinen *culpa in contrahendo* -oppi

Sopimusneuvotteluita koskevaa *culpa in contrahendo* -opin mukaista vastuuta on kuitenkin pidettävä nykyään vallitsevana käsityksenä sopimusneuvotteluvastuusta. Sitä voidaan siis ymmärtää itsenäisenä vastuuryhmänä<sup>82</sup>. Kautta aikojen *culpa in contrahendo* mukaista vastuuta on nähty tasapainoiluna sopimusperusteisen ja sopimuksenulkkoisen vastuun välillä.<sup>83</sup>

*Culpa in contrahendo* -opin perustavana ajatuksena on se, että sopimuksen valmisteluun ryhtyvä siirtyy sopimuksenulkkoisen toiminnan negatiivisesta velvoitepiiristä sopimusoikeudellisten positiivisten velvoitteiden alaiseksi. Tällöin yhteistoiminnan tiivistymisestä seuraa toiseen osapuoleen kohdistuvien velvoitteiden laajentuminen.<sup>84</sup> Tälle vastuutyypille ovat ominaisia deliktivastuuta muistuttava tuottamusperuste sekä sopimusvastuulle tyypilliset esineettömien varallisuusintressien rajoitukseton korvaaminen ja laaja isännänvastuu. Muissa kysymyksissä, kuten korvattavien vahinkojen laajuutta ja vastuun vanhentumista koskevissa asioissa, sovelletaan lähinnä deliktuaalisia normeja.<sup>85</sup>

*Culpa in contrahendo* -vastuuta on puollettu enimmäkseen juuri luottamukseen liittyvillä argumenteilla. Suhteen yhteistoiminnallisen luonteen perusteella sopimusneuvottelukumppaneilla voidaan nähdä olevan laajempi oikeus luottaa toisen osapuolen menettelytapojen lojaalisuuteen ja hyvän tavan mukaisuuteen. Samaa ei voida sanoa puhtaista deliktisuhteista. Näin sopimuksentekovastuun voidaan nähdä eroavan

---

<sup>81</sup> Saarnilehto 1999, s. 230, 234. Aurejärvi muistuttaa negatiivisen sopimusedun yleensä tarkoittavan kolmenlaisia vahinkoja: sopimuksen valmistelu- ja päättämiskuluja, sopimuksen täyttämisestä aiheutuneita kustannuksia sekä sopimushäiriöön liittyviä menoja. Kun kyse on sopimusneuvottelujen katkaisemisesta ja siihen liittyvän vastuun määrittämisestä, huomiota on annettava neuvotteluja päättävän osapuolen odotetulle riskille. Siihen siis voidaan nähdä kuuluvaksi ennalta arvattavat normaalit neuvotteluprosessiin liittyvät vastapuolen kulut, kuten puhelin-, matka- tai kirjeenvaihtokulut. Sitä vastoin kärsineen osapuolen mittaavia investointeja, joihin hän on ryhtynyt luottaen sopimuksen syntyyn, ei niin yksiselitteisesti voida pitää vilpillisen neuvottelijan korvattavaksi osoittamana vahinkona tällaisen kulueraan ennalta arvaamattomuuden vuoksi. Nämä investoinnit saattavat olla niin odottamattomia, että olisi kohtuutonta esittää ne sopimusoikeudellisen vastuun ulkopuolella korvattaviksi. Aurejärvi, LM 1983, s. 1154–1156.

Von Herten kutsuu negatiivista sopimusetua myös luottamuseduksi, korostaen sen liittymäkohtia nimenomaan sopimusneuvotteluosapuolten välillä edellyttämään luottamussuhteeseen. Ks. von Hertzen 1983, s. 240.

<sup>82</sup> Hemmo 1998, s. 215.

<sup>83</sup> Hemmo 2003, s. 206.

<sup>84</sup> Hemmo 1998, s. 201.

<sup>85</sup> Hemmo 1998, s. 215.

sopimusperusteisesta vastuusta lähinnä vain siinä, että varsinaiset sopimusvelvoitteet eivät ole vielä perustettuja.<sup>86</sup>

Annola lisäksi näkee erilaisten neuvotteluvaiheeseen liittyvien sitomattomien asiakirjojen, kuten aiesopimuksen, vahventavan *culpa in contrahendo* -vastuun merkitystä, sillä niiden kautta osapuolille syntyy luottamusta toisiaan kohtaan sekä sopimussuhdetta koskevia erityisiä odotuksia. Sopimusoikeudellisesta näkökulmasta taas tälle luottamukselle on annettava juridista merkitystä. Näin aiesopimussuhteeseen voidaan ulottaa juridinen vastuu, vaikka varsinaisia sopimusvelvoitteita ei vielä olisi olemassa.<sup>87</sup>

### ***3.3.4.2 Von Hertenin kehittämä vastuutyyppe neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteiden korollaarina***

Koska *culpa in contrahendo* -oppi ei ole varsinaisesti Suomen oikeuden mukaista oppia<sup>88</sup>, von Herten yritti kyseisen opin yleisiä periaatteita hyväksi käyttäen ja Suomen OikTL:n säännöksiä<sup>89</sup> analogisesti soveltaen kehittää Suomen oikeudelle omaa sopimusneuvotteluvastuuta koskevaa periaatetta, jonka hän muotoili seuraavasti:

”Jos sopimuksen tekemisestä sittemmin kieltäytyvä sopimusneuvottelujen osapuoli on, antamatta sopimukseen sitoutumista tarkoittavaa tahdonilmaisua, kuitenkin herättänyt vastapuolelleen luottamuksen siihen, että sopimus on tehty, hän on, edellyttäen, että hänen on täytynyt käsittää vastapuolen pitävän sopimusta tehtynä, velvollinen osallistumaan sen vahingon kattamiseen, joka vastapuolelle tämän luottamuksensa johdosta mahdollisesti aiheutuu.”<sup>90</sup>

---

<sup>86</sup> Hemmo 1998, s. 202.

<sup>87</sup> Annola 2003, s. 155.

<sup>88</sup> *Culpa in contrahendo* -teorian oppi-isänä on pidettävä saksalaista Rudolf von Jheringiä, joka oli jo 1800-luvun loppupuolella luonut pohjan sopimusneuvotteluvastuuta koskevalle, myöhemmin jopa maailmanlaajuiseksi levinneelle keskustelulle. Ks. aiheesta tarkemmin von Herten 1983, s. 158 ss.

<sup>89</sup> Kyseessä ovat siis OikTL 4.2 §:n ja OikTL 6.2 §:n säännökset. OikTL 4 §:n mukaan hyväksyvä vastaus, joka on liian myöhään saapunut tarjouksen tekijälle, katsotaan uudeksi tarjoukseksi. 2 momentissa taas säännöstä tarkennetaan niin, että edellä mainittua ei sovelleta, jos vastauksen lähettäjä *on olettanut vastauksen tulleen oikeassa ajassa perille*, ja vastauksen saajan *on täytynyt tämä käsittää*. Vastaavasti säädetään myös OikTL 6 §:ssä, jossa säädetään tarjousta hyväksyvistä, mutta muutoksia alkuperäiseen tarjoukseen nähden sisältävästä vastauksesta uutena tarjouksena. Tämänkin pykälän 2 momentissa mainitaan siitä, ettei edellä säädettyä sovelleta, jos vastauksen antaja on pitänyt vastausta tarjousta vastaavana, ja tarjouksen tekijän *on täytynyt tämä käsittää*. (kursivointi tässä)

<sup>90</sup> Von Herten 1983, s. 326. Ks. myös Telaranta, joka jo vuonna 1960 muotoili vastaavanlaisella tavalla *luottamusvastuuksi* nimettyä periaatetta: ”Kysymyksessä oleva periaate voitaisiin tällöin luonnehtia seuraavasti: Jos A on käyttäytymisensä kautta herättänyt B:ssä perustellun luottamuksen siihen, että A antaa B:lle tietyn sisältöisen tahtoaan koskevan ilmaisen, A on, edellyttäen että hän vaadittavaa huolellisuutta noudattaen olisi voinut havaita tuon hänen käyttäytymiselleen annetun merkityksen, vastuussa samalla tavoin, kuin jos hän olisi antanut sanotun sisältöisen tahdonilmaisun.” Telaranta 1960, s. 305.



Von Herten kutsuu kehittämäänsä vastuutyyppejä vastuuksi neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteen korollaarina<sup>91</sup>. Hän nojautuu siihen, että neuvotteluvapaudenhan ei voida olettaa merkitsevän täydellistä vastuun puuttumista. Samalla tavoin riskinkään ei voida tarkoittaa olevan rajaton. Näin von Herten näkee sopimusneuvottelujen osapuolen oikeudella selvittää sopimuksen solmimisen mahdollisuuksia neuvottelujen kautta olevan korollaari eli luonnollinen seuraamus, mikä tarkoittaa neuvottelupuolen tietyn edellytyksin aktualisoivaa vastuuta vahingosta, joka aiheutuu vastapuolensa saman oikeuden käyttämisen seurauksena. Vastaavasti myös neuvotteluriskiinkin voidaan nähdä liittyvän luonnollisena osana se, ettei se aina ja kaikissa tilanteissa voi jäädä kokonaisuudessaan vastapuolelle maksettavaksi.<sup>92</sup>

Sisällöllisesti tämä von Hertenin muotoilema periaate on hyvin samansuuntainen *culpa in contrahendo* -opin kanssa. Siinäkin korostuu luottamuksen suojan periaatteen merkitys. Myös vahingonkorvausvelvollisuuden osalta von Hertenin muotoilema vastuutyyppejä ei anna mitään yksiselitteistä vastausta *culpa in contrahendo* -opin tavoin. Tutkimuksessa ehdotetaan, että vahingon jakamisperusteita on ratkaistava kussakin yksittäistapauksessa erikseen kaikki asianhaarat huomioon ottaen<sup>93</sup>.

Von Hertenin tutkimuksen ilmestymisen jälkeen oikeuskäytännöstäkin on voitu huomata yhä selkeämpi linja sopimusneuvotteluvastuun perustamisessa pitkälti samojen periaatteiden nojalla kuin tähän edellä selostettuun vastuuseen neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteen korollaarina sisältyy. Näin ratkaisussa KKO 1984 II 181, KKO 1999:48, KKO 2009:45 ja KKO 2011:54 kaikissa on viittauksia sopimusneuvotteluosapuolten lojaliteetin ja keskinäisen luottamuksen merkittävään rooliin sopimusneuvotteluvastuusta päätettäessä.

Oikeuskäytäntöä on tukenut myös vuonna 1990 ilmestyneessä komitean mietinnössä noudatettu sama linja. Komitean mietinnössä siis ehdotetaan, että osapuoli on velvollinen maksamaan toisen osapuolen sopimuksen valmisteluun liittyvistä kustannuksista koostuvat vahingot, jos hän on tarkoituksellisesti tai huolimattomuuttaan antanut toiselle osapuolelle näihin odotuksiin

---

<sup>91</sup> Von Herten 1983, s. 233 ss.

<sup>92</sup> Von Herten 1983, s. 233–234. Aurejärvi on kuitenkin voimakasti kritisoinut tätä von Hertenin esittämää korollaarivastuun perustaa: ”...jos kerran oikeusjärjestys myöntää ’oikeuden’ käydä neuvotteluja ennen sitovan sopimuksen solmimista, ei neuvotteluihin suinkaan liity luonnostaan vahingonkorvausvelvollisuutta. Mikäli neuvottelut olisi todella sanktioitu korvausvastuulla, olisi loogista kuvata oikeusjärjestystä sanomalla, että osapuolella *ei ole oikeutta* selvittää neuvotteluprosessin avulla sopimusmahdollisuuksia. ...Suomen oikeusjärjestyksen mukaan sopimusneuvotteluihin ei liity luonnollisena seurauksena vahingonkorvausvelvollisuutta. Tämä velvollisuus tulee kyseeseen vain poikkeuksellisesti, kun sen edellytykset – tuottamus, syy-yhteys, ennalta arvattavuus ym. – on näytetty toteen.” (korostukset alkuperäislähteen mukaiset) Aurejärvi, LM 1983, s. 1156.

<sup>93</sup> Von Herten 1983, s. 240–241.

perustellun syyn. Selitysosassaan komitea lisäksi korostaa, että tätä sääntöä on sovellettava vilpillisen toiminnan tapauksissa.<sup>94</sup>

### 3.4 Aiesopimussuhde sopimusneuvotteluvastuun valossa

#### 3.4.1 Aiesopimussuhteesta vetäytymisen perustelluista syistä

Neuvotteluvapauden ja neuvotteluriskin periaatteiden valossa osapuolilla on aina olemassa oikeus vetäytyä aiesopimussuhteesta, mikäli heidän neuvottelukäyttäytymisensä on vilpittöntä, huolellista ja lojaalia. Korvausvastuuta aiesopimuksesta vetäytyvälle osapuolelle taas voi syntyä, mikäli hän on käyttäytymisensä<sup>95</sup> kautta tarjonnut sopimus Kumppanilleen *perustelluja syitä luottaa* varsinaisen sopimuksen myöhempään syntymiseen.

Vastuun syntymisen edellytyksenä on siis osapuolen *tosiasiallinen* käsitys vastapuolensa perustellusta luottamuksesta, eli osapuolen on täytynyt havaita toisen pitävän pääsopimusta varmana. Näitä havaitsemisen tilaisuuksia voi tulla, kun osapuoli itse ilmaisee käsityksensä sopimuksen syntymisestä tai antaa muuta asiaa valaisevaa ilmausta neuvottelujen aikana. Se voi ilmetä vastapuolen muustakin havaitusta käyttäytymisestä.<sup>96</sup> Mahdollinen vastuu tällöin perustuisi vastapuolensa virheellisen käsityksen huomanneen osapuolen passivisuuteen sekä tämän neuvottelukumppaninsa vilpittömyyteen<sup>97</sup>. Näin osapuolella voidaan nähdä olevan periaatteellisesti aina mahdollisuus estää vastuun syntyminen luomalla omalta osaltaan aiesopimussuhteelle luottamuksellisen ja rehellisen toiminnan puitteita.

Osapuolen vetäytymistä aiesopimussuhteesta voidaan tietyissä tilanteissa pitää hyvinkin perustelluna. *Nystén-Haarala* kirjoittaa odottamattomista taloudellisista vaikeuksista ja mahdollisista epäonnistumisista virallisten lupien saannissa neuvotteluiden katkeamisen hyväksyttävänä syinä.<sup>98</sup> Myös oikeuskäytännössämme esimerkiksi epäonnistumista rahoituksen järjestämisessä on pidetty hyväksyttävänä syynä neuvotteluiden katkaisemiseen, kunhan

---

<sup>94</sup> KM 1990:20, s. 251 ss.

<sup>95</sup> Telaranta (1953) puhuu myös *käyttäytymisvastuusta*. Hänen mukaansa henkilö tulee sidotuksi käyttäytymisensä johdosta samalla tavoin, kuin jos hän olisi antanut tahdonilmaisun, siitä huolimatta, ettei hän ole tahallisesti antanut mitään ilmaisua ja ettei hänellä ole ollut toimitahtoa (tarkoitusta). Tällainen vastuu aiheutuu henkilön huolimattomuudesta tai tarkkaamattomuudesta, joiden seurauksena häneltä on jäänyt huomaamatta toisen saama perusteltu käsitys kumppaninsa tahdosta sitoutua toimintaan. Henkilön odotetaan siis noudattavan käyttäytymisessään asianmukaista huolta. Telaranta perustaakin käyttäytymisvastuunsa tuottamuvastuulle. Telaranta 1953, s. 200–201.

<sup>96</sup> Ks. von Hertzen 1983, s. 236–237 ja alav. 166.

<sup>97</sup> Telaranta 1960, s. 314.

<sup>98</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 122. Ks. myös vastaavalla tavalla von Hertzen 1983, s. 242.

tällainen riski on tullut molempien osapuolten tietoisuuteen neuvottelujen kuluessa (ks. KKO 1984 II 181). Tämänäköisiä syitä aiesopimuksesta vetäytymiseen voidaan luonnehtia ulkoisiksi, jolloin ne eivät liity osapuolten keskinäisen suhteen laatuun ja näin niitä ei voida osoittaa luottamuksen puutteesta johtuviksi. Toisaalta kolmannen esittämä parempi tarjous ei ole hyväksyttävä syy neuvottelujen päättämiseksi<sup>99</sup>. Tässä tapauksessa käsillä on jo epälojalin ja luottamusta pettävän toiminnan piirteitä, joiden pohjalta myös juridinen vastuu siis voi aktualisoitua.

### 3.4.2 Vastuun syntymisen yleiset edellytykset

Edellä esitettyjen periaatteiden pohjalta sopimusneuvotteluvastuun mukaisen korvausvelvollisuuden syntymiselle voidaan määrittää tietyt edellytykset, joita von Hertzen on tutkimuksessaan hyvin osuvasti koonnut. Näin korvausvelvollisuuden syntymiseksi neuvottelutilanteessa seuraavien edellytysten on täyttyvä: 1) neuvottelukumppanin ei voida todeta antaneen sopimukseen sitoutumista tarkoittavaa tahdonilmaisua (eli kyse on todellakin vain neuvotteluista), 2) hän on kuitenkin synnyttänyt vastapuolella käsityksen siitä, että sopimus on tehty, 3) hänen on täytynyt käsittää, että vastapuoli pitää sopimusta tehtynä, ja 4) hän tästä huolimatta kieltäytyy tekemästä sopimusta.<sup>100</sup>

Aiesopimussuhteen kohdalla merkitystä on annettava nimenomaan näkökulman valinnalle. Jos kyseistä suhdetta lähestytään juuri sopimusneuvotteluvaiheena, niin alkuun on kysyttävä, eikö aiesopimusta allekirjoittaessaan osapuolilla todellakaan ollut tarkoitusta antaa sopimukseen sitoutumista tarkoittavaa tahdonilmaisua. Voidaanko aiesopimussuhdetta rinnastaa sopimusneuvottelukumppaneiden suhteeseen? Luottamuksen merkitys taas korostuu muissa vastuuta synnyttävissä edellytyksissä. Aiesopimusosapuolen on ensinnäkin toimittava luottamusta herättävällä tavalla niin, että hänen kumppanillensa muodostuu oikea käsitys solmittavan suhteen laadusta ja sitovuusvaikutuksista. Mikäli toinen havaitsee kumppaninsa saavan väärän käsityksen, asia on vielä varmistettava luottamuksellisen suhteen edellyttämällä tavalla. Tämän jälkeen osapuolten on toimittava yhteisesti saavutetun ymmärryksen mukaisesti, jolloin suhteesta todennäköisesti tulee tehokas, tarkoituksenmukainen ja molempien osapuolten tavoitteita kunnioitettava.

---

<sup>99</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 122. Neuvotteluista vetäytymisen vapautta rajoittavat nykyään lisäksi PL 6 §:ään sisältyvät yleiset syrjäntäkieltoa koskevat säännökset. Ks. myös Aurejärvi, LM 1983, s. 1159.

<sup>100</sup> Von Hertzen, LM 1984, s. 58.

Lojaliteetin ja luottamuksen vaatimuksia sopimusneuvotteluvaiheessa ei kuitenkaan aina voida pitää ehdottomina. Sopimuksesta neuvoteltaessahan ovat usein osapuolten edut vastakkain: kumpikin pyrkii saamaan aikaan niin edullisen sopimuksen kuin mahdollista<sup>101</sup>. Toisaalta aiesopimuksen voidaan nähdä osoittavan neuvotteluosapuolten yhteistoiminnallisia pyrkimyksiä, jolloin intressiristiriidallekaan ei voida antaa yhtä suurta merkitystä kuin ns. ”puhtaassa” neuvottelutilanteessa. Näin vaikka varsinaisiin sopimusneuvotteluvastuun edellytyksiin ei lojaliteetin ja luottamuksen suojan periaatteita liitettäisikään, aiesopimussuhteessa ne ovat silti olennaisia.

Luottamuksen merkitystä aiesopimussuhteessa siis korostaa sopimusosapuolen mahdollisuus tulla korvausvelvolliseksi perusteettomasta vetäytymisestä aiesopimussuhteesta. Tällöin korvausvastuu pohjautuu toisen perusteltuun luottamukseen siitä, että sopimuksen syntyminen on varma.

Virheellisen käsityksen saanut osapuoli on voinut jopa ryhtyä saamansa luottamuksen pohjalta kustannuksia aiheuttaviin toimiin. Vastaavaa tilannetta voidaan kuitenkin lähestyä myös toiselta puolelta. Neuvottelujen katkaisemisen syyhän on useimmiten ainakin osittain myös vastapuolella itsessään, joka on ryhtynyt investointeihin pelkkien uskomustensa varassa. Tällöin vastapuolella voidaan nähdä olevan sopimustilanteen varmistamiseen liittyvä selonottovelvollisuus, jonka laiminlyönnistä aiheutuu mahdollisen korvausvelvollisuuden sovittelu tai poistaminen kokonaan.<sup>102</sup>

Kaiken kaikkiaan luottamusta aiesopimussuhteessa tarvitaan – ensi sijassa tehokkaan ja toimivan suhteen varmistamiseksi, mutta myös juridisen vastuun välttämiseksi. Luottamussuhdetta on rakennettava molemminpuolisesti, sillä vastuun syntymisen edellytyksenä ei ole vain yhden osapuolen luottamusta pettävä menettely, vaan myös toisen vilpittömän mielen ja aito pyrkimys yhteistoimintaan.

---

<sup>101</sup> Aurejärvi, LM 1983, s. 1157.

<sup>102</sup> Aurejärvi, LM 1983, s. 1156.

## 4. SOPIMUSOIKEUDEN PERIAATTEET

### 4.1 Oikeudellisen tulkinnan roolista ja oikeusperiaatteiden merkityksestä aiesopimussuhteessa

Aiesopimussuhteen osapuolten välisen luottamuksen puute voi johtaa eriasteisiin erimielisyyksiin. Näin syntyvissä riitatilanteissa on useimmiten kyse siitä, että kummallakin on oma näkemyksensä allekirjoittamansa asiakirjan sisällöstä ja tarkoituksesta. Usein kyse on myös aiesopimuksen sitovuuden asteen määrittämisessä ilmenneestä erimielisyydestä. Sopimusoikeudellisella tulkinnalla voi tällöin olla tärkeä rooli osapuolten välisten erimielisyyksien ratkaisemisessa. Tulkinnan avulla voidaan siis ratkaista tahdonilmaisun sitovuutta koskevia kysymyksiä, vahvistaa sopimuksen sisältöä taikka täsmentää sitä epäselvien kohtien osalta<sup>103</sup>.

Perinteisesti tulkinnan tärkeimpänä kohteena pidetään sopimusta. On kuitenkin huomattava, että myös muut sopimusoikeudellisesti merkitykselliset seikat voivat olla tulkinnan kohteina. Tällaisia ovat muun muassa sopijapuolen tahto tai tietoisuus. Myös osapuolten käyttäytyminen ennen sopimusasiakirjan allekirjoittamista ja sen jälkeenkin voivat osoittautua relevanteiksi. Tulkinnassa olisi kuitenkin pyrittävä sellaiseen lopputulokseen, joka ottaa huomioon sopijapuolten sopimuksen taustalla olevat tavoitteet.<sup>104</sup>

Sopimusoikeudellista tulkintaa on sovellettavaa tilanteissa, joissa tiedetään, mitä osapuolet ovat sopineet, mutta sopijapuolet ovat itse ymmärtäneet sopimuksen eri tavoin. Tällöin tulkinnan tehtävänä on selvittää osapuolten yhteinen tarkoitus<sup>105</sup>. Ristiriitatilanteissa osapuolten käsitykset velvollisuuksistaan toisiaan kohtaan poikkeavat toisistaan. Tulkinnan tehtävänä voi näin olla saada sopimus tehokkaaksi myös kiistanalaisten kohtien osalta.<sup>106</sup> Aiesopimusta tulee siis tulkita siten, että se on kokonaisuudessaan toimiva. Nimittäin on epätodennäköistä, että osapuolet ovat solmineet aiesopimuksen, joka on kokonaan vailla merkitystä.

Oikeudellisen tulkinnan tärkeimpiä työkaluja on oikeusperiaatteiden soveltaminen epäselvyyksien ratkaisemiseen. Oikeusperiaatteet ovat erityisesti sopimusoikeudessa tärkeitä.

---

<sup>103</sup> KM 1990:20, s. 12–13, 15.

<sup>104</sup> Ks. KM 1990:20, s. 17.

<sup>105</sup> Ks. Kivimäki – Ylöstalo 1981, s. 317.

<sup>106</sup> KM 1990:20, s. 12–13.

*Hannu Tolonen* kutsuukin sopimusoikeutta periaateohjautuneeksi oikeuden alueeksi<sup>107</sup>. Näin aiesopimussuhteen kannalta sopimusoikeudellisilla periaatteilla on merkittävää painoarvoa. Näitä ovat muun muassa sopimusvapauden periaate, *pacta sunt servanda* eli sopimukset on pidettävä –periaate, lojaliteettiperiaate ja heikomman suojelun periaate. Tärkein sääntö periaatteiden soveltamisessa on se, että tulkintatulos ei saa täysin irtaantua osapuolten todellisesta sopimustahdosta. Aiesopimuksen tilanteessa on pidettävä mielessä, mitä osapuolet ovat aiesopimuksellaan tavoitelleet.

Periaatteiden soveltaminen ja niiden painoarvon määrittäminen ovat harkinnanvaraisia asioita, joissa huomioon otetaan kokonaisvaltaisesti kaikki suhteen relevantit ja tyypilliset piirteet. Tolonen puhuu asianmukaisuuden arvioinnista konkreettisen tapauksen kannalta. Perustavanlaatuiset seikat, joilla tällöin on erityistä merkitystä, ovat sopimussuoritusten tasapaino, sopijapuolten taloudellinen ja tiedollinen erivertaisuus sekä muuttuneet olosuhteet.<sup>108</sup> Olisi siis mahdotonta osoittaa ne periaatteet, jotka yksiselitteisesti määrittäisivät aiesopimussuhteen osapuolten oikeusasemat ja näin olisivat ylivoimaisia muihin periaatteisiin nähden. Oikeusperiaatteille on ylipäätään vaikea esittää mitään etusijasääntöä, vaan ne vaikuttavat eri suhteissa eri vahvuisina.

Periaatteiden soveltaminen riippuu siis useista harkinnanvaraisista kriteereistä. Tämän tutkimuksen kannalta merkittävämmäksi nousee kuitenkin periaatteiden rooli käyttäytymistä ohjaavina normeina eikä välttämättä niiden reparatiivinen voima. Oikeusperiaatteilla nähdään tällöin olevan kolme tehtävää. Ensinnäkin periaatteet ohjaavat, koordinoivat ja vakiinnuttavat käyttäytymistä, toimivat tietynlaisina toiminnan standardeina. Toiseksi periaatteilla nähdään olevan moraalinen ulottuvuus, joka tulee esiin eri vahvuisena periaatteesta riippuen. Oikeusperiaatteille onkin ominaista, että ne muistuttavat yhteiskuntamoraalista kannanottoa määritellen tällä tavalla, mitkä yhteisöelämän normit ovat tiettyinä hetkenä tärkeitä ja arvokkaita. Monet pitävät juuri periaatteita oikeutta moraaliin liittävinä elementteinä. Oikeusperiaatteiden kolmantena tehtävänä on oikeusajatuksen formulointi. Periaatteiden luonteeseen kuuluu siis toimiminen eräänlaisena peukalosääntönä, jonka varassa oikeussubjektit toimivat. Näiden tehtävien tai lähinnä ominaisuuksien painoarvot vaihtelevat eri periaatteilla.<sup>109</sup>

---

<sup>107</sup> Tolonen 2000a, s. 59.

<sup>108</sup> Tolonen 2000b, s. 158–159, 180.

<sup>109</sup> Tolonen 2000a, s. 61, 69.

Oikeuskirjallisuudessa monesti käsitellään oikeusperiaatteiden voimassaolon perusteluja. Tärkeimpänä on tällöin pidetty niiden hyväksyttävyyttä yhteiskunnassa ja sopimustodellisuudessa<sup>110</sup>. Vaikka oikeusperiaatteille ei ole osoitettavissa mitään yksiselitteistä tunnistamiskriteeriä, niille on ominaista erilaisissa oikeuslähteissä saama ns. institutionaalinen tuki. Tämä ilmenee siis ennakkoratkaisuista, lakien esitöistä, tapaoikeudesta ja oikeuskirjallisuudesta. Juuri tällaisen institutionaalisen tuen olemassaololla on merkitystä, kun oikeusperiaatteet yritetään erottaa puhtaista moraalisisista periaatteista. On kuitenkin havaittu, että myös moraalinen periaate voi muuttua oikeusperiaatteeksi saatuaan yhä kasvavaa institutionaalista tukea. Oikeusperiaatteille onkin ominaista, että ne voivat muuttua ja kehittyä sopimustodellisuuden kehityksen myötä. Tällä tavalla ne myös ilmaisevat yhteiskunnassa muuttuvia ja kehittyviä uusia arvoja.<sup>111</sup>

Tärkeimmäksi ongelmaksi oikeusperiaatteiden soveltamisessa muodostuu kuitenkin niiden oikeuden ehdotonta ennakoitavuutta vähentävä vaikutus. Samalla kun periaatteiden käyttäminen soveltamistoiminnassa lisää joustavuutta ja mahdollistaa kullekin tilanteelle sopivan kokonaisvaltaisen harkinnan, oikeusperiaatteet myös muodostavat merkittävän haasteen sekä oikeuskäytännölle että oikeustieteelle.<sup>112</sup> Vaikka sopimusoikeus onkin pitkälti periaateohjautuva järjestelmä, säännöstenkään merkitystä ei voida vähätellä, vaan ne ovat yhtä välttämättömiä oikeusjärjestykselle tarjoten oikeudelle selvät ja vakiintuneet puitteet<sup>113</sup>.

Mitään yleispätevää tulkintasääntöä aiesopimuksille ei voida määritellä, sillä näitä luodaan sisällöltään hyvin erilaisina. Käytännössä myös tilanteet ja tarkoitukset, joissa aiesopimuksia käytetään, vaihtelevat merkittävästi. Tässä esityksessä ei kuitenkaan ole tarkoitus käydä läpi kaikkia sopimusoikeudellisia periaatteita, vaan erilaisia periaatteita tarkastellaan valikoidusti aiheeseen soveltuvien osien. Käsiteltävien periaatteiden valinnassa keskeinen sija annettiin sellaisille periaatteille, joilla on preventiivisyytensä kautta eniten vaikutusta sopijakumppaneiden käyttäytymisen ohjaamisessa.

---

<sup>110</sup> Pöyhönen 1988, s. 29.

<sup>111</sup> Tolonen 2000a, s. 61, 63

<sup>112</sup> Tolonen 2000b, s. 173.

<sup>113</sup> Tolonen 2000a, s. 63.

## 4.2 Lojaliteettiperiaate

### 4.2.1 Määritelmä

Lojaliteettiperiaate<sup>114</sup> on yksi sopimusoikeutemme keskeisimmistä oikeusperiaatteista. Oikeuskirjallisuudessa vallitsevan käsityksen mukaan lojaliteettiperiaatteella tarkoitetaan sopijapuolen velvollisuutta ottaa omassa toiminnassaan huomioon sekä valvoa vastapuolensa edut siinä määrin kuin se on tarpeen sopimuksessa tavoitellun yhteisen päämäärän saavuttamiseksi<sup>115</sup>.

Lojaliteettiperiaatetta on tulkittu eräänlaiseksi sopimusoikeuden moraalisisäännökseksi, jonka kautta osapuolten välinen luottamussuhde ja avoimuus korostuvat<sup>116</sup>. Tämä ns. ”reilun pelin periaate” ohjaa sopimuksen osapuolia käyttäytymään sopimuskumppaniaan kohtaan samalla tavalla kuin hän tahtoisi vastapuolensa käyttäytyvän häntä kohtaan. Näin ollen aiesopimussuhteen perustana olevan osapuolten keskeisen luottamuksen yhtenä perustekijänä voidaan pitää lojaliteettia.

Lojaliteettiperiaatteen lähtökohtana on pidettävä ajatusta, jonka mukaan kukaan ei saa ”kunniallisen ja rehellisen vaihdannan vaatimusten vastaisesti hyötyä toisen kustannuksella.”<sup>117</sup> Lojaliteettiperiaatetta on siis lähestytty näin myös luottamuksensuojan kautta, johon kuuluu nimenomainen velvollisuus toimia kunniallisen ja rehellisen vaihdannan vaatimusten mukaisesti. *Kartio* rinnastaa luottamuksen suojaamista vilpittömän mielen suojaamiseen ja korostaa sen merkitystä nimenomaan vaihdannan näkökulmasta: ”Näin pyritään sulkemaan pois mahdollisuus väärinkäytöksiin ja hyötymiseen siltä, joka osoittaa välinpitämättömyyttä toisen oikeudesta.”<sup>118</sup> Lojaliteettivelvoitteen ei kuitenkaan edellytetä ulottuvan niin pitkälle, että sopimuksesta aiheutuvat omat oikeudet kohtuuttomasti vaarantuvat<sup>119</sup>.

---

<sup>114</sup> Lojaliteettiperiaatteen ohella oikeuskirjallisuudessa on puhuttu myös lojaliteetista, lojaliteettisäännöksestä, lojaliteettivelvoitteesta sekä lojaliteettivelvollisuudesta samaan asiasisältöön viitaten. Ks. Mähönen 2000, s. 130. Tässä tutkimuksessa käytetään vaihtelevasti termejä lojaliteettivelvollisuus, lojaliteettiperiaate ja lojaliteetti tarkoittamaan kuitenkin aina sitä, mitä alussa lojaliteettiperiaateeksi on määritelty.

<sup>115</sup> Kohonen 1997, s. 128. Ks. myös Pöyhönen 1988, s. 19, Mähönen 2000, s. 129, Muukkonen 1975, s. 357–356, Hirvi 1994, s. 26.

<sup>116</sup> Mähönen 1998, s. 232, joka viittaa edelleen Taxelliin (Taxell, L.E.: Avtalsrättens normer. Några riktlinjer. Åbo 1987. s. 60)

<sup>118</sup> Ks. Mähönen 1998, s. 231, jossa hän viittaa edelleen Leena Kartion kirjoitukseen ”Sopimus ja kolmas” teoksessa ”Juhlajulkaisu Aulis Aarnio 1937–14/5–1997”, Kangas, Urpo ja Timonen, Pekka, toim. Jyväskylä 1997, s. 152–163.

<sup>119</sup> Mähönen 2000, s. 129.



Aiemmin vallitsevan liberalistisen opin mukaan sopimusosapuolia pidettiin toistensa vastapuolina, jotka ajoivat ainoastaan omaa etuaan. Sopimusoikeuden käsitysten kehityksen myötä sopimusosapuolia alettiin pitää pikemminkin yhteistyökumppaneina, jotka pyrkivät molempia hyödyntävään lopputulokseen.<sup>120</sup> Lojaliteetti perustuu osapuolten yhteisiin intresseihin sopimussuhteessa<sup>121</sup>. Aiesopimussuhteessa osapuolia yhdistää yhteinen tavoite – molempia tyydyttävään sopimukseen pääseminen. Yhteisen tavoitteen mukaiseen lopputulokseen pääseminen on suorastaan mahdotonta, mikäli osapuolet keskittyvät pelkästään oman etunsa ajamiseen eivätkä huomioi toisen osapuolen intressejä. Aiesopimuksen tarkoituksenmukaisuus näin ollen toteutuu sopimussuhteen osapuolten välisen luottamuksen ja sen pohjalta myös lojaliteetin kautta.

#### 4.2.2 Lojaliteettiperiaatteen oikeudellinen asema

Yleinen lojaliteettivelvollisuus ei perustu yhteenkään nimenomaiseen lainsäädännökseen<sup>122</sup>. *Muukkosen* mukaan (viittaukset lisätty tässä) ”lojaliteettiperiaatteen voimassaolo perustuu lähinnä sen yksimieliseen hyväksyntään oikeuskirjallisuudessamme ja sen esiintymiseen eräiden lakien esitöissä<sup>123</sup> sekä sopimus-<sup>124</sup> ja oikeuskäytännössä”.<sup>125</sup> Toisaalta lojaliteettiperiaattele ei välttämättä tarvitsekaan etsiä lainsäädännöllistä tukea, vaan se on lähtökohtaisesti sijoitettavissa oikeusperiaatteiden luokkaan ja näin sille on annettava sama merkitys oikeusjärjestelmässämme kuin oikeusperiaatteille yleensäkin<sup>126</sup>. Tässä osiossa kuitenkin pyritään esittämään muutama säännös, joka havainnollistaa lojaliteettiperiaatteen merkitystä ja esiintymistä Suomen oikeudessa.

Riippuen siitä, mitä lojaliteettiperiaatteeseen katsotaan sisältyvän<sup>127</sup>, on mahdollista nähdä sen ilmenevän esimerkiksi niistä lainsäädännöksistä ja oikeuskäytännön ratkaisuista, jotka asettavat sopimuksen osapuolille tiedonantovelvollisuuden. Tällainen velvollisuus saattaa perustua

---

<sup>120</sup> Muukkonen, LM 1993, s. 1040.

<sup>121</sup> Rudanko 1995, s. 157.

<sup>122</sup> Muukkonen, LM 1993, s. 1032.

<sup>123</sup> Lojaliteettivelvollisuutta on käytetty mm. seuraavien lakien esitöissä perusteltaessa niissä olevia ratkaisuehdotuksia: työsopimuslakikomitean mietinnössä, agenttilakikomitean mietinnössä, kauppalain valmisteluaineistossa. Muukkonen, LM 1993, s. 1034

<sup>124</sup> Sopijapuolet ovat siis ottaneet sopimukseensa nimenomaisen lojaliteettilausekkeen. Esimerkkinä käytännön sopimustoiminnasta on seuraavanlainen määräys: Sopijapuolet sitoutuvat toimimaan kaikessa tätä sopimusta koskevassa lojaalisti kummankin sopijapuolen intressit kohtuullisesti huomioon ottaen. Muukkonen, LM 1993, s. 1035

<sup>125</sup> Muukkonen, LM 1993, s. 1032.

<sup>126</sup> Ks. esim. Pöyhönen 1988, s. 13 ss., Aarnio 1989, s. 78–81, 99–100, 256–259.

<sup>127</sup> Ks. jäljempänä luku 4.2.4, s. 40–44.

lakiin<sup>128</sup> taikka sopimusehtoihin<sup>129</sup>. Lisäksi myötävaikutusvelvollisuudelle on osoitettavissa normiperusta VahL 6.1 §:stä<sup>130</sup>, jonka myös voidaan nähdä perustavan sopimussuhteen osapuolille erityisen lojaliteettivelvollisuuden.

Tiedonantovelvollisuudelle ja näin myös lojaliteetille on haettu tukea myös OikTL 33 §:n säännöksestä kunnianvastaisuudesta ja arvottomuudesta<sup>131</sup>. Oikeuskäytännössä OikTL 33 §:n säännöksen nojalla lukuisia oikeustoimia on saatettu näin pätemättömiksi<sup>132</sup>. Lojaliteetin samastaminen OikTL 33 §:een on kuitenkin ongelmallista, sillä kyseisessä säännöksessä säädetään kunnianvastaisuudesta ja arvottomuudesta pätemättömyysperusteina, kun taas lojaliteetin rikkomisen on nähty liittyvän sinänsä päteviin sopimussuhteisiin.<sup>133</sup>

Oikeuskäytännössä lojaliteetin on nähty vaikuttavan useimmiten epäsuorasti. Muukkonenkin katsoo, että lojaliteetin vaikutuksia on aina arvioitava tapauskohtaisesti. Näin lojaliteettivelvollisuuden laiminlyönti voi tilanteesta riippuen joko yksinään tai yhdessä muun tosiseikaston kanssa johtaa sopimusrikkomukseen.<sup>134</sup> Yksi harvoista varsinaista lojaliteettivelvollisuutta koskevista ratkaisuista on KKO 2007:72. Siinä korkein oikeus yksiselitteisesti totesi, että pankki oli syyllistynyt sopimusrikkomukseen laiminlyötyään lojaliteettivelvollisuutensa asiakasyritystään kohtaan. Muita ratkaisuja, joissa lojaliteetin on nähty vaikuttavan ainakin epäsuorasti, ovat esimerkiksi KKO 1986 II 110, KKO 1995:10, KKO 1995:32, KKO 1996:81, KKO 1996:104.<sup>135</sup>

---

<sup>128</sup> Esim. VakSopL 5–9 § ja 22–25 §, AML 4:4.1 §, KiintVälL 8–10 §.

<sup>129</sup> Esim. KKO 1993:130. Kyseisessä ratkaisussa lojaliteettivelvollisuutta on johdettu sopimusehdoista, joiden mukaan urakoitsijalla oli huomautuksentekovelvollisuus.

<sup>130</sup> VahL 6.1 §:n mukaan vahingonkärsijän on rajoitettava kärsimäänsä vahinkoa, josta vahingonaiheuttaja on vastuussa. Jos vahingonkärsijä myötävaikuttaa vahinkoonsa, voidaan vahingonkorvausta kohtuuden mukaan sovitella. Mm. Rudanko ja Mähönen näkevät tämän säännöksen tukevan lojaliteettiperiaatteen voimassaoloa. Rudanko 1998, s. 380, Mähönen 2000, s. 140.

<sup>131</sup> OikTL 33 §:n mukaan oikeustointa, joka muuten olisi pätevä, on pidettävä pätemättömänä, jos se on tehty sellaisissa olosuhteissa, että niistä tietoisesti olisi kunnian vastaista ja arvotonta vedota oikeustoimeen, ja se, johon oikeustoimi on kohdistettu, täytyy olettaa niistä tietäneen.

<sup>132</sup> Ks. esim. KKO 1975 II 92 ja KKO 1985 II 58. Molemmissa tapauksissa kaupat julistettiin OikTL 33 §:n nojalla pätemättömiksi, kun ostaja käytti omaa tietoa kaupankohteen todellisesta kauppahintaa korkeammasta arvosta kunnian ja luottamuksen periaatteen vastaisesti.

<sup>133</sup> Lojaliteetin rikkomista on kuitenkin pidetty ainakin hovioikeuskäytännössä pätemättömyysperusteena viittaamalla OikTL 33 §:ään (Helsingin HO 21.8.1997, S 96/1653) ja myös OikTL 31 §:ään (Turun HO 19.8.1997, S 96/1649). Mähönen 2000, s. 132, 141.

<sup>134</sup> Muukkonen, LM 1993, s. 1048.

<sup>135</sup> Lisäksi joissakin hovioikeuden ratkaisuissa perusteluna on käytetty lojaliteettivelvollisuutta. Näin esimerkiksi Helsingin HO 10.7.1985 annetuissa kolmessa ratkaisussaan (n:o 97/S1982/1099; n:o 98/S1982/1095; n:o 99/S1982/1096) on todennut muun muassa, että ”on osapuolilla oikeus luottaa myös siihen, että kumpikin ottaa omassa toiminnassaan huomioon toisen edut”.

Useimmiten kysymys lojaliteettivelvollisuudesta aktualisoituu siis sopimusrikkomustilanteissa. Oikeuskäytännöstä käy ilmi, että usein kyse on kuitenkin niin sanotusta neuvottelulojaliteetista, jonka rikkominen taas johtaa sopimusrikkomukseen<sup>136</sup>. Tällöin korvattavaksi tulee vastapuolen negatiivinen sopimusetu. Muissa tapauksissa lojaliteettivelvollisuuden rikkomiseen ei liity suoranaisia oikeusvaikutuksia, vaan seuraamukset ovat välillisiä. Mahdollisina seuraamuksina voivat siis olla pitkäkestoisen sopimuksen irtisanominen, sopimuksen pätemättömäksi julistaminen taikka sopimuksen sovittelu. Tietyissä olosuhteissa lojaliteettivelvollisuuden rikkomista voidaan pitää jopa rangaistavana petosrikkoksena (RL 36:1–3 §), yrityssalaisuuden rikkomisena (RL 30:5 §), kavallusrikkoksena (RL 28:4–6 §) tai luottamusaseman väärinkäyttönä (RL 36:5 §).<sup>137</sup>

#### 4.2.3 Neuvotteluaikainen lojaliteetti

Kun pohdintaan lojaliteettiperiaatteen merkitystä, monesti erotetaan toisistaan sopimuksen tekoa edeltävän ajan käyttäytyminen ja sopimuksen solmimisen jälkeinen toiminta. Sopimusta solmittaessa eli sopimusneuvotteluvaiheessa osapuolten edut ovat usein selvästi ristiriitaiset. Tällöin eräiden näkemysten mukaan lojaliteettivelvollisuutta ei voida pätevästi asettaa, sillä tämä saattaisi äärimmäisissä tapauksissa merkitä sopijapuolten joutumista toimimaan omia etujaan vastaan. Sen sijaan sopimuksen solmimisen jälkeen lojaliteetti aktualisoituu, jolloin molempien osapuolten tavoitteena pitäisi olla solmitun sopimuksen tarkoituksen saavuttaminen.<sup>138</sup>

Neuvotteluvaiheeseen kohdistuvasta lojaliteettivaatimuksesta on kuitenkin olemassa korkeimman oikeuden ennakkoratkaisu, joka kumoaa edellä esitetyn näkemyksen.

KKO 1993:130: Rakennuttaja oli sopimusneuvottelujen aikana tehnyt alkuperäisiin rakennussuunnitelmiin muutoksia, jotka urakoitsijan tietäen johtivat siihen, ettei rakennushanke toteutettuna täyttänyt sille suunnittelussa asetettuja tavoitteita. Kun urakoitsija huomauttamatta tästä rakennuttajalle oli sitoutunut työurakkaan kokonaisvastuurakentamisen mukaisin ehdoin, urakoitsija oli vastuussa rakennuttajalle laiminlyönnistään aiheutuneista vahingoista.

Ratkaisussaan korkein oikeus otti selkeän kannan lojaliteettiperiaatteen soveltamisen mahdollisuudesta myös varsinaisen sopimuksen allekirjoittamista edeltävään

---

<sup>136</sup> Ks. edellä luku 3 sopimusneuvotteluvastuusta, s. 21–32.

<sup>137</sup> Mähönen 2000, s. 141.

<sup>138</sup> Rudanko 1995, s. 37. Vastaavasti myös kirjoittavat Halila 1981, s. 47, Muukkonen, LM 1993, s. 1045, Rudanko 1995, s. 158, ja Kohonen 1997, s. 130.

sopimusneuvottelujen aikaiseen suhteeseen ulottamalla tiedonantovelvollisuuden koskemaan jo sopimuksen valmisteluvaihetta. Neuvottelujen aikaisen lojaliteettivelvollisuuden vaatimuksena on siis sopimusneuvottelujen käyminen rehellisesti ja hyvässä uskossa. Vastapuolen luottamusta siihen, että neuvottelut johtavat sopimukseen, ei saa rikkoa. Neuvottelutilanteessa neuvottelulojaliteetin vaatimus asettuu ”tietävämmälle” osapuolelle.<sup>139</sup>

On kuitenkin huomattava, että pääsääntöisesti sopimusneuvotteluihin ryhtyminen ei vielä synnytä velvollisuuksia vastapuolta kohtaan. Mikäli kuitenkin toinen osapuoli toimii tuottamuksellisesti neuvottelujen aikana, voi hänelle syntyä muun muassa velvollisuus vastapuolen negatiivisen edun korvaamiseen neuvotteluvastuun perusteella. Sama periaate on siis sovellettavissa myös aiesopimussuhteisiin, joita usein mielletään kuuluvan oikeudellisessa arvioinnissa juuri sopimusneuvotteluihin.

#### **4.2.4 Lojaliteettiperiaatteen sisältö**

##### ***4.2.4.1 Yleinen ja erityinen lojaliteetti***

Samaan aikaan, kun lojaliteettiperiaatteen olemassaolo ja merkitys sopimusoikeudessa on yleisesti tunnustettu, itse periaatteen sisältö ja laajuus ovat olleet oikeuskirjallisuudessamme erimielisyyden aiheena. Sisällöllisesti lojaliteetti on jäänyt väljäksi ja epäselväksi<sup>140</sup>.

Muukkonen asettaa lojaliteetin mittapuuksi kohtuullisuuden, jolla hän viittaa sopijapuolen velvollisuuteen ottaa kohtuullisessa määrin huomioon sopimuskumppaninsa edut. Joskus sopimusosapuolen voidaan edellyttää myös myötävaikuttavan kohtuullisessa määrin sopimuksen päämäärien toteuttamiseen.<sup>141</sup> Häyhä taas esittää käytettäväksi lojaliteetin mittana esimerkiksi sitä, mikä vastaavissa tilanteissa on tavanomaista ja siksi ennakoitavaa. Hän näkee, että lojaliteettiperiaatteen voidaan katsoa suojeltavan perinteisen sopimusopin vastaisen käytännön synnyttämiä odotuksia, eli sopijapuolen odotuksia sopijakumppaninsa tavanomaisesta huolellisuudesta, joka vastaaviin tilanteisiin liittyy.<sup>142</sup>

Lojaliteettiperiaatteen sisällön voidaan nähdä riippuvan paljolti siitä, puhutaanko siitä konkreettisella vai yleisellä tasolla. Konkreettisella tasolla sopimusosapuolelta vaaditaan aktiivisuutta vastapuolensa edun huomioimisessa. Tällainen aktiivisuuden vaatimus ilmeneekin

---

<sup>139</sup> Mähönen 2000, s. 135–136. Ks. myös jäljempänä tiedonantovelvollisuudesta luku 4.2.4.2, s. 41–42.

<sup>140</sup> Mähönen 2000, s. 130. Ks. myös Häyhä, DL 1996, s. 320, Muukkonen, LM 1993, s. 1032–1033.

<sup>141</sup> Muukkonen 1975, s. 359, Muukkonen, LM 1993, s. 1044.

<sup>142</sup> Häyhä, DL 1996, s. 324.

oikeudellisten säännösten tasolla tiedonanto- ja reklamaatiovelvollisuutena, velvollisuutena huolenpitoon sopimuksen kohteesta sekä myötävaikutusvelvollisuutena. Yleisellä tasolla taas korostuu rehellisyysvaatimus, jonka tavoitteena on kunnian vastaisen ja arvottoman toiminnan ehkäiseminen. Tällä tasolla korostuu siis sopimustoiminnan yhteistoiminnallinen luonne, josta luonnollisesti seuraa se, että kummankin osapuolen on pyrittävä edistämään myös toisen etua.<sup>143</sup>

Näin yhtenä tapana käsittää lojaliteettia on ollut se, että lojaliteettia käytetään yleisnimityksenä kaikille niille velvollisuuksille, joita sopijapuolella on vastapuoltaan kohtaan. Näihin siis luetaan yleinen OikTL 33 §:n kunnianvastaisten ja arvottomien oikeustoimien kieltö sekä erityiset velvollisuudet, kuten tiedonantovelvollisuus, reklamaatiovelvollisuus, myötävaikutusvelvollisuus, hyvätavanvastaisuuden kieltö sekä uskollisuusvelvollisuus. Se, mitä erityisvelvollisuutta kulloinkin painotetaan, riippuu sopimustyyppistä. Sellaisissa sopimussuhteissa, joissa korostuvat yhteistoiminnallisuus ja luottamuksellisuus, lojaliteetin vaatimuskin on ankarampi kertaluonteiseen kauppaan verrattuna<sup>144</sup>.

Toisinaan lojaliteettiperiaatetta on taas pyritty puhdistamaan kaikesta muusta sisällöstä, kuten tiedonanto-, reklamaatio- ja myötävaikutusvelvollisuuksista, jolloin jäljelle jäisi vain yleinen vaatimus, jonka mukaan sopimuspuolen on kohtuullisessa määrin otettava huomioon myös vastapuolensa edut<sup>145</sup>. Yleisemmin lojaliteettia on kuitenkin pidetty suhteellisen laajana käsitteenä, joka soveltuu hyvin niin ”sopimussuhteen kuvailun kuin myös osapuolten aseman ja velvoitteiden selittämisen välineeksi<sup>146</sup>”.

#### **4.2.4.2 Tiedonantovelvollisuus**

Tiedonantovelvollisuus koskee sekä sopimuksentekovaihetta että varsinaista sopimussuhdetta ja sillä tarkoitetaan osapuolen velvollisuutta antaa sopijakumppanilleen sopimusta koskevia tietoja<sup>147</sup>. Tiedonantovelvollisuus näin edellyttää konkreettista tiedollisesti ylivertaisessa asemassa olevan osapuolen oman tiedon jakamista toisen osapuolen kanssa<sup>148</sup>.

---

<sup>143</sup> Björne 1994, s. 6.

<sup>144</sup> Hirvi 1994, s. 26.

<sup>145</sup> Ks. esim. Muukkonen, LM 1993, s. 1044–1045. Hän perustelee kantansa sillä, että tällä tavalla lojaliteettiperiaatteesta saataisiin riittävän suppea ja täsmällinen, jotta sillä olisi edes kohtuullinen käyttöarvo. Samoilla kannoilla on myös Aurejärvi, LM 1989 s. 1173 ss.

<sup>146</sup> Rudanko 1995, s. 157 alav. 1.

<sup>147</sup> Mähönen 2000, s. 132.

<sup>148</sup> Häyhä, DL 1996, s. 315.

Tiedonantovelvollisuus on sopimustyyppikohtainen ja siitä on säädetty esimerkiksi TakL:n 12–14 §:ssä takaussopimusten osalta, VakSopL:n 5–9 §:ssä vakuutusopimusten osalta sekä KSL:n useissa säännöksissä erilaisten kuluttajasopimusten osalta. Mikäli tällaisesta velvollisuudesta ei löydy nimenomaista säännöstä, vastaavanlainen velvollisuus voi silti syntyä sopimussuhteen osapuolille yleisen lojaliteettivelvollisuuden muodossa<sup>149</sup>.

Helsingin HO 21.8.1997, S 96/1653 käytti pankin vastuun perusteena lojaliteettivelvollisuutta, sillä pankilla ei voitu todeta olevan erityistä tiedonantovelvollisuutta.

Lojaliteettiperiaatteesta voi aiesopimussuhteessa seurata tiedonantovelvollisuuden mukaisesti se, että sopimussuhteen osapuolen on ilmaistava selkeästi ja yksiselitteisesti mikäli hänen käsityksensä kyseessä olevan asiakirjan tarkoituksesta eroaa yleisesti hyväksytystä käsityksestä. Vastapuolen aiesopimukseksi otsikoidun asiakirjan tarkoittaman tavoitteen ja tarkoituksen selvittäminen on lojaliteettiperiaatteen mukaista ja näin ollen toimivan ja keskinäiseen luottamukseen perustuvan sopimussuhteen syntymisen kannalta ensisijaisen tärkeä.

#### **4.2.4.3 Myötävaikutusvelvollisuus**

Lojaliteettivelvollisuuden kannalta myötävaikutusvelvollisuus voi ilmetä sopimusosapuoleen kohdistuvana vaatimuksena tai lähinnä edellytyksenä myötävaikuttaa sopimuksen päämäärien toteutumiseen. Itsenäisenä normiperusteisena velvollisuutena myötävaikutusvelvollisuus kuitenkin on vielä laajempi ja siihen sisältyy sopimusosapuolen velvollisuus suorastaan edistää sopijakumppaninsa mahdollisuuksia täyttää sopimus. Tällaisen myötävaikutusvelvollisuuden normiperusta löytyy muun muassa tilauskauppaa ja rakennusurakkaa säätelevästä lainsäädännöstä.<sup>150</sup> Vahingonkorvusoikeudessa taas puhutaan velkojan velvoitteesta sopimuksen rikkonutta velallista kohtaan pyrkiä omalta osaltaan toimimaan siten, että hänen vahinkonsa tulee torjuttuksi tai se rajoittuu mahdollisimman vähiin<sup>151</sup>.

Myötävaikutusvelvollisuuden kautta sopimussuhteen yhteistoiminnallinen luonne korostuu entisestään. Merkittävänä erona lojaliteettiperiaatteen ja normiperusteisen myötävaikutusvelvollisuuden välillä on kuitenkin pidettävä sitä, että myötävaikutus palvelee

---

<sup>149</sup> Mähönen 2000, s. 133.

<sup>150</sup> Mähönen 2000, s. 134. Ks. myös Häyhä, DL 1996, s. 316.

<sup>151</sup> Häyhä, DL 1996, s. 317.

ensisijaisesti velvoitetun omaa etua, kun taas lojaliteettiperiaatteen tavoitteena on vastapuolen etujen suojaaminen.<sup>152</sup>

#### **4.2.4.4 Hyvän tavan mukaisuus**

Lojaliteettivelvollisuus on myös sisällöllisesti läheinen hyvän tavan noudattamisvelvollisuuden kanssa. On jopa väitetty sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa annetun lain (1061/1978) 1 §:än mukaisen hyvän liiketavan noudattamisen velvoitteen olevan lojaliteettiperiaatteen ilmenemismuotona. Hyvän tavan vastaisuuden seuraamuksena on kuitenkin säädetty oikeustoimen tehottomuus<sup>153</sup>, kun taas lojaliteetin rikkomista pidetään edellä selostetun tavoin sopimusrikkomuksena.<sup>154</sup> Hyvän tavan vastaisuuden kieltoa aiesopimussuhteeseen vaikuttavana periaatteena tarkastellaan tarkemmin luvussa 4.3.3.

#### **4.2.4.5 Uskollisuusvelvollisuus**

Työoikeudellisissa asioissa lojaliteettiperiaatetta vastaavasta säännöksestä, työsopimuslain (55/2001) 3.1 §:stä, on johdettu työntekijän uskollisuusvelvollisuutta tai uskollisuusvelvoitetta<sup>155</sup>. Työntekijällä on siis velvollisuus ottaa huomioon työnantajansa etu, minkä on nähty kuvastavan erityistä lojaliteettiperiaatetta<sup>156</sup>. Oikeuskirjallisuudessa on puhuttu uskollisuusvelvollisuudesta myös henkilöyhtiöiden yhtiömiesten välisessä suhteessa. Tällöin kysymys on yhtiömiesten velvollisuudesta parhaan kykynsä mukaan edistää yhtiön etua ja toimia aktiivisesti yhtiön parhaaksi, mutta myös siitä, että nämä ovat velvollisia pidättäytymään asettamasta omaa etuaan yhtiön edun edelle.<sup>157</sup>

Lojaliteettia tukevaa sääntelyä on mahdollista löytää myös vakioehtojen käyttöä koskevista periaatteista. Lojaliteettia on tällöin perusteltu ehdot laatineen osapuolen vahvemman aseman pohjalta. Vastaavanlaisissa tilanteissa lojaliteetti tarkoittaa lähinnä avoimuutta, jolla turvaututaan ehdot laatineen osapuolen pyrkimyksiltä rajoittaa vastapuolensa etuja tämän taloudellista turvallisuutta vaarantavalla tai olennaisesti heikentävällä tavalla. Oikeuskäytännössä vastuuta rajoittavat vakioehdot on tulkittu ehdot laatineen osapuolen

---

<sup>152</sup> Mähönen 2000, s. 134. Ks. myös Häyhä, DL 1996, s. 316.

<sup>153</sup> Esim. MK 2 luvun 11 §:n 1 momentin 4 kohta, jonka mukaan kiinteistön kaupassa ei ole sitova sellainen ehto, joka rajoittaa ostajan henkilökohtaista vapautta tai joka on muutoin sopimaton taikka jonka noudattaminen on lainvastaista. Toinen esimerkki löytyy OikTL 33 §:stä, jossa siis säädetään kunnian vastaisten ja arvottomien toimien kiellosta.

<sup>154</sup> Mähönen 2000, s. 134.

<sup>155</sup> ks. myös vanhaan työsopimuslakiin pohjautuvat ennakkoratkaisut KKO 1984 II 7 ja KKO 1986 II 110.

<sup>156</sup> Mähönen 2000, s. 140.

<sup>157</sup> Mähönen 2000, s. 137–138.

vahingoksi. Tästä voidaan johtaa se, että sopimuksenteon on oltava sellainen, että *vastapuolella on mahdollisuus ymmärtää, minkä sisältöiseen oikeustoimeen on sitoutumassa.*<sup>158</sup>

#### 4.2.5 Lojaliteettiperiaatteen käytännön merkitys

Vuonna 1975 toimitetussa välimiesoikeusistunnossa<sup>159</sup> ratkaisun perusteluissa mainittiin nimenomaisesti yhteistyösopimuksen sopimusrikkomuksen perusteeksi lojaliteetin rikkomista:

”...(yhteistyösopimuksen) on 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 sopimuspuolen edun edelle. Samoin on yhteistyösopimuksen katsottava asettaneen esteen sellaiselle toiminnalle jommankumman sopimuspuolen taholta, joka olisi vaikeuttanut sovittua yhteistyötä tai tehnyt sen tyhjäksi.”

Tyypillisesti lojaliteettivelvollisuus aktualisoituakin herkimmin pitkäkestoisissa sopimuksissa, erityisesti yhteistoimintasopimuksissa, kuten luvakesopimuksissa, urakkasopimuksissa ja yhteisyrityksissä, sekä sellaisissa sopimuksissa, joissa korostuu sopimuksen henkilökohtainen luonne<sup>160</sup>. Muukkonenkin pitää lojaliteettivelvollisuutta erityisesti yhteistyösopimukseen kuuluvana asiana. Hän kuitenkin huomauttaa, että lojaliteetin tarkempi sisältö tällöin määräytyy kunkin sopimuksen lähemmän oikeudellisen arvioinnin yhteydessä. Näin siis sopimuksen taloudellisella taustalla ja tarkoituksenmukaisuudella on tärkeä merkitys. Sopimusta on tarkasteltava kokonaisuutena, eikä sen osia voida arvioida erillään kokonaisuudesta. Lojaliteetin tarkempaa sisältöä on siis haettava kunkin sopimuksen omista yksityiskohdista ja piirteistä.<sup>161</sup>

Monesti aiesopimuksia käytetään sellaisissa sopimussuhteissa, joissa on tarkoitus kehittää pidempiaikainen yhteistyö kahden organisaation tai muun toimijan välille. Tällöin aiesopimussuhteen päämäärä ei läheskään aina ole välittömästi kaupallinen, eivätkä markkinanäkökohdat välttämättä ole niin keskeisessä roolissa. Kyseessä voi olla esimerkiksi yhteistyö korkeatasoisen teknologian kehittämisen parissa, teknologian tai tiedon siirron

---

<sup>158</sup> Häyhä, DL 1996, s. 316. Vastaavanlaisesta päättelystä ei ole enää pitkä matka heikomman suojaan, jota tullaan käsittelemään jäljempänä luvussa 4.3.1, s. 47–50.

<sup>159</sup> Keskuskauppakamarin asettama välimiesoikeus, jossa puheenjohtajana oli *Voitto Saario* sekä jäseninä *Raoul Furstenborg* ja *P. J. Muukkonen*. Ratkaisu julistettu 26.5.1975. (ks. tarkemmin Muukkonen 1975, s. 363–364)

<sup>160</sup> Mähönen 2000, s. 137.

<sup>161</sup> Muukkonen LM 1993, s. 1044, Muukkonen 1975, s. 356.



järjestäminen ym. Tässä aiesopimuksen roolin voidaan nähdä olevan suuremman pidempiaikaisen sopimuksentekoprosessin osana.

Lojaliteetille saattaa olla käyttöä erityisesti olosuhteiden muuttuessa ennakoimattomalla tavalla. Tällöin lojaliteetin avulla Häyhän sanoin on mahdollista osoittaa, että ”sopimusehtojen ja suoritusvelvollisuudesta vapautuvien periaatteiden välillä on alue, jossa on oikeutettua operoida sopimusoikeudellisesti tehokkaita oikeusvaikutuksia tuottavasti”.<sup>162</sup>

#### 4.2.6 Lojaliteettiperiaatteen merkitys aiesopimussuhteessa

Lojaliteettiperiaatteen kaltaisella joustavalla normiohjeella on nähty olevan käyttöä erityisesti sellaisissa sopimussuhteissa, joissa osapuolten oikeussuhteelle on annettava sisältöä siitä huolimatta, että nämä eivät ole sopimusehtojen avulla täsmentäneet oikeusasemaansa esillä olevassa tilanteessa. Häyhä kutsuukin lojaliteettiperiaatetta sopimuksen ulkoisena odotusperustana, jolla on sopimusoikeudellista merkitystä.<sup>163</sup> Hän arvioi lojaliteettiperiaatetta ennakkointiajattelun näkökulmasta:

”Lojaliteettiperiaatteen avulla pyritään aikaansaamaan kummankin osapuolen edut huomioon ottava tila sääntelyn ulkopuolelle jääneessä asetelmassa. Etujen arvioinnissa näyttää puolestaan olevan keskeistä se ennakoitavuus, jonka todellisuuden vakioituneet menettelytavat ovat sopimuksen kilpailijoina synnyttäneet.”<sup>164</sup>

Usein sääntelyn ulkopuolelle jäävän aiesopimussuhteen kohdalla Häyhän huomautus muodostuu erityisen arvokkaaksi, sillä sitä kautta on havaittavissa, että lojaliteettiperiaatteella on riidaton vaikutus myös tämänkaltaisissa suhteissa.

Silläkään epävarmuustekijällä, joka liittyy aiesopimuksen määrittämiseen joko sopimuksentekoon liittyvänä asiakirjana tai varsinaisena sopimusoikeuden sääntelyn piiriin kuuluvana sopimustyyppinä, ei ole erityistä merkitystä arvioidessa lojaliteettiperiaatteen vaikutusta aiesopimussuhteisiin. Aiesopimusta siis monesti pidetään sopimusneuvottelumuiston kaltaisena, jolloin neuvottelulojaliteetilla on silloin oma roolinsa suhteen säätelyssä. Toisaalta, jos aiesopimusta pidetään erillisenä sopimusasiakirjana, johon on sovellettavissa sopimusoikeudelliset periaatteet, lojaliteetin merkitys tällöin korostuu

---

<sup>162</sup> Häyhä, DL 1996, s. 318. Häyhä esittää esimerkkeinä olosuhteiden muutosten vuoksi soviteltuja sopimusehtoja ratkaisuisissa KKO 1981 II 126, KKO 1981 II 141 ja KKO 1990:138.

<sup>163</sup> Häyhä, DL 1996, s. 319.

<sup>164</sup> Häyhä, DL 1996, s. 327.

entisestään. On todettavissa, että riippumatta siitä, kumpaa määritelmää käyttää, lojaliteettivelvollisuuden rikkomisesta seuraa joka tapauksessa vahingonkorvausoikeudellisen sanktion uhka – joko neuvotteluvastuun tai sopimusvastuun perusteella. Näin ollen luottamus aiesopimussuhteessa voidaan perustaa paitsi yleiseen moraaliseen vastuuseen niin myös oikeudelliseen velvollisuuteen.

Aiesopimussuhteeseen liittyvän lojaliteetin tarkempaa sisältöä on arvioitava samalla tavalla kuin edellä on esitetty: osapuolten vaikutusmahdollisuuksia arvioiden ja suhteen taloudelliselle puolelle sekä tarkoituksenmukaisuudelle merkitystä antaen, eli kokonaisharkintaa käyttäen. Tilanteesta riippumatta kaikkiin aiesopimuksiin liittyy lojaliteettivelvollisuus ainakin sen suppeimmassa muodossaan tarkoittaen siis šikaanikieltoa, jolla kielletään sellaista oikeuksien käyttöä, jolla pyritään ainoastaan toisen vahingoittamiseen<sup>165</sup>. Näin aiesopimuksia ei ole missään tilanteessa lupa käyttää esimerkiksi kostamis- tai harhauttamisaikaisissa. Tällaisen toiminnan välttely ei kuitenkaan yksinään takaa luottamuksellista suhdetta aiesopimusosapuolten välillä. Myös muiden kuin ilmeisten väärinkäyttötilanteiden poissulkeminen lojaliteettivelvollisuuden voimin luo hedelmällisen pohjan rehelliselle ja luottamukselliselle vaihdannan mahdollisuuksien selvittämiselle, josta aiesopimuksissa on usein kyse.

Käytännön toiminnassa lojaliteettivelvollisuuden merkitys aiesopimussuhteessa voi ilmetä niin, että sopimusosapuolelle syntyy velvoite oikaista vastapuolensa saama virheellinen käsitys aiesopimuksen tarkoituksesta. Jos hän laiminlyö tämän velvollisuutensa, hän voi menettää myöhemmin oikeutensa vedota tähän virheellisesti ymmärrettyyn, mutta muuten sinänsä pätevään asiakirjaan<sup>166</sup>. Lojaliteettiperiaatteen mukainen toiminta näin edellyttää sopimusosapuolelta vastapuolensa etujen arviointia sopimusehtojen ulkopuolisen aineiston pohjalta, eikä toimiminen ainoastaan sopimusehtojen mukaan aina ole riittävää<sup>167</sup>. Tämä on puolestaan mahdollista toteuttaa vain molemminpuolisen luottamuksellisen suhteen puitteissa. Näin lojaliteettiperiaatteen voidaan nähdä edellyttävän sitä, että myös aiesopimussuhteessa osapuolet toimivat luottamusta perustavalla tavalla.

Lojaliteettiperiaatteella on siis sekä reparatiivista että preventiivistä merkitystä sopimussuhteen kannalta. Näin sen voidaan nähdä soveltuvan sekä tuomioistuinten ratkaisutoiminnan perustaksi

---

<sup>165</sup> Mähönen 2000, s. 135.

<sup>166</sup> Mähönen 2000, s. 141.

<sup>167</sup> Häyhä, DL 1996, s. 314–315.

että käyttäytymistä ohjaavaksi mitaksi<sup>168</sup>. *Hemmo* taas varoittaa liiallisesta yhteistoiminnallisten tavoitteiden korostamisesta sopimusoikeudessa, koska osapuolten näkökulmasta sopimuksia käytetään ensisijaisesti omien tavoitteiden saavuttamiseen<sup>169</sup>. Vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta tarkasteltuna osapuolten tulisi kuitenkin pyrkiä yhteisten tavoitteiden määrittämiseen ja toteuttamiseen kunkin omien tavoitteiden pohjalta. Tällöin aiesopimussuhteen tavoite olisi yhteinen, vaikka sen taustalla olisivatkin hyvin erilaiset intressit. Itse aiesopimuksen tavoitteenahan on useimmiten juuri näiden ristiriitaisten tavoitteiden yhtenäistämisen pyrkimys, yhteisen tavoitteen määrittely sekä yhteisen sävelen löytäminen. Jos osapuolet eivät pysty vilpittömästi sitoutumaan tähän yritykseen eivätkä luota toisiinsa, aiesopimussuhde ei tuota toivottua tulosta ja lojaliteettivelvollisuuden rikkomisen seuraamuksien riski kasvaa.

### **4.3. Muut sopimusoikeuden periaatteet aiesopimussuhteessa**

#### **4.3.1 Heikomman suojeleminen**

Heikomman suojan periaate tarkoittaa sitä, että heikommassa asemassa olevalle oikeustoimen osapuolelle annetaan parempi juridinen asema kuin normaalisti<sup>170</sup>. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että riitatilanteissa tai muuten epäselvissä tapauksissa se osapuoli, jonka voidaan osoittaa olevan jollakin perusteella heikommassa asemassa vastapuoleensa nähden, voi joko välttyä sopimukseen kirjatusta vastuustaan tai velvoittaa vastapuolensa toimimaan tietyllä tavalla, joka ei loukkaa kohtuuttomasti heikomman osapuolen etuja. Heikomman suojan periaate liittyy erottamattomasti kohtuusperiaatteeseen. On jopa esitetty näkemyksiä, joiden mukaan kohtuusperiaatetta voitaisiin pitää sopimussuhteen heikomman osapuolen suojaan tähtäävän sääntelyn yleisnimityksenä<sup>171</sup>.

Yleisimmin heikomman suojan periaatteen soveltaminen tulee kyseeseen kuluttajan ja elinkeinoharjoittajan välisissä sopimussuhteissa taikka yleisiä sopimusehtoja sisältyvissä sopimuksissa. Nykyään heikomman suojeleminen ulottuu kuitenkin myös elinkeinoharjoittajien

---

<sup>168</sup> Häyhä, DL 1996, s. 320.

<sup>169</sup> Hemmo 1994, s. 255.

<sup>170</sup> Annola 1995, s. 7.

<sup>171</sup> Annola 1995, s. 7.

välisen sopimussuhteen sääntelyyn muun muassa elinkeinoharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä annetun lain (1062/1993) kautta<sup>172</sup>.

SopEhtoL 1.1 §: ”Elinkeinoharjoittajien välisissä sopimuksissa ei saa käyttää ehtoa, joka on sopimuksissa toisena osapuolena olevien elinkeinoharjoittajien kannalta kohtuuton ottaen huomioon toisena osapuolena olevien elinkeinoharjoittajien heikommasta asemasta johtuva suojan tarve ja muut asiaan vaikuttavat seikat.”

Lisäksi heikomman suojelun periaatteellinen hyväksyminen käy ilmi KKO 1996:27 ratkaisun perusteluista. KKO totesi, että sopimusehdon sovittelu saattaa tulla kyseeseen silloin, kun heikommassa asemassa oleva sopimuspuoli on verrattavissa työntekijään tai kuluttajaan. Kyseisessä tapauksessa huomiota on kiinnitetty myös siihen, etteivät sopimusosapuolet olleet tasavertaisessa asemassa eikä yrittäjäosapuoli voinut sanottavasti vaikuttaa sopimuksen sisältöön. Kanne kuitenkin hylättiin sopimuksen kaupalliseen luonteeseen viitaten. Välimieslausekkeen ei tässä tapauksessa nähty olevan epätavallinen tai yllätyksellinen sopimusehto. Kyse KKO:n mukaan ei ollut siis tosiasiallisesta taloudellisesta taikka tiedollisesta erivertaisuudesta, joiden voidaan tällä tavalla nähdä olevan periaatteellisesti merkittäviä heikomman suojan tarpeen määrittäjiä.

Heikomman suojelun ulottuessa myös elinkeinoharjoittajien välisiin suhteisiin on siltä osin nähtävissä yhtymäkohtia epäselvän aiesopimuksen tulkintaan. Nimittäin jos kahden elinkeinoharjoittajan välisessä aiesopimussuhteessa on todettavissa epätasopaino osapuolten välillä, heikomman suojan periaate voi jossain määrin lisätä heikommassa asemassa olevan osapuolen varmuutta siitä, että vastapuoli ei pääse hänen kustannuksellaan ajamaan omaa etuansa käyttämällä aiesopimusasiakirjasitoumusta hyväkseen.

Heikomman suojan periaatteen soveltamisen edellytyksenä on kuitenkin heikommeuteen vetoavan vilpittömän mieli. Näin sopijapuolen ryhtyessä tieteen tahtoon sellaiseen toimeen, jossa olisi tullut olla erityistietämystä, hän periaatteessa menettää oikeutensa vedota heikomman asemaansa. Lisäksi on esitetty, että heikomman asemassa olevalla osapuolella olisi tavanomaista huolellisempi selonotto- ja tarkastamisvelvollisuus. Eli osapuolen ”heikkous” ilmenisi sillä tavalla, että hän kykenisi osoittamaan ”tehneensä parhaansa”, mutta ”heikkoutensa” vuoksi ei kyennyt huomaamaan vikaa.<sup>173</sup>

---

<sup>172</sup> Annola 1995, s. 8.

<sup>173</sup> Lehtinen 1995, s. 139–140.

Tällainen ajattelutapa johtaa myös siihen, että sopijakumppaneilta heidän asemastaan sopimussuhteessa riippumatta voidaan nähdä edellytettävän tosiasiallisia toimia toistensa huomioimiseksi. Nämä toimet taas johdattavat heitä luottamukselliseen ja avoimeen suhteeseen. Sopimusoikeuden keinoin siis pyritään ehkäisemään myös sellaisia tilanteita, joissa yritys voisi käyttää hyväkseen omaa, kumppaninsa nähden heikompaa, asemaa. Näin aiesopimussuhteeseen ryhtyvä ei saisi suhtautua solmimaansa suhteeseen kovin kevytmielisesti vain sen perusteella, että hän luottaa oman ”heikkomuutensa” tarjoamaan suojaan ja sitä kautta pääsee tarvittaessa helposti vetäytymään suhteesta.

Heikomman suojan periaatteen merkityksen kasvamisella on nähty myös epäedullisia vaikutuksia. Monesti kiinnitetään huomiota siihen, että laajentamalla heikomman suojelun ja kohtuusperiaatteen soveltamisalaa samalla rajoitetaan sopimusoikeudessa vallitsevaa yksityisautonomiamia. Tällöin kyseessä olevien periaatteiden voidaan nähdä rajoittavan sopijapuolten mahdollisuuksia järjestää oikeussuhteitaan. Edellä esitetyn takia on olennaisen tärkeä, että heikomman suojelua toteutettaessa osapuolten yksityisautonomiamia rajoitetaan mahdollisimman vähän. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että osapuolilla pitää olla mahdollisuus määrittää sopimuksensa sisältö vapaasti, kunhan heikomman osapuolen asemaa ei kohtuuttomasti loukata.<sup>174</sup> Heikomman suojan periaatteen ylikorostaminen voi johtaa myös siihen, että sopijakumppani ei koskaan voisi olla varma toisen ”heikkouden tilasta”, jolloin sopimussuhteita pyrittäisiin tehdä niin sanotusti varman päälle eli mieluiten ”varmasti vahvojen” sopimuskumppaneiden kanssa<sup>175</sup>.

*Lehtinen* varoittaa, että heikkouden määrittely on täysin subjektiivista ja riippuu nimenomaan tulkitsijan omista arvostuksista. Toisaalta hän itse jatkaa, että näiden arvojen taustalla ovat puolestaan yhteiskunnan tai vallitsevan systeemin yleiset arvostukset.<sup>176</sup> Mutta eiköhän tämä ole juuri oikeusperiaatteiden yksi tärkeimmistä tehtävistä – välittää sopimustodellisuudessa vallitsevat arvot oikeuteen ja toteuttaa näin yhteiskunnan hyväksymää oikeudenmukaisuutta. Tässä olen eri mieltä Lehtisen kanssa. Heikomman suojalla on yhtä vahva merkitys sopimusoikeudessa kuin millä tahansa muulla sopimusoikeuden periaatteella, kunhan ei unohdeta tulkinnassa tilannekohtaisuutta ja kokonaisvaltaisuutta.

---

<sup>174</sup> Annola 1995, s. 9. Lehtinen myös varoittaa siitä, että heikomman suojan periaate heikentää sopimusvapautta. Lehtinen 1995, s. 132 ss.

<sup>175</sup> Lehtinen 1995, s. 134.

<sup>176</sup> Lehtinen 1995, s. 134.

Aiesopimussuhteen ollessa selvästi epätasapainoinen osapuolten välinen luottamus voi käytännössä ilmetä siinä, että niin sanotusti heikommassa asemassa oleva osapuoli pystyy luottamaan siihen, että vahvempi osapuoli ei petä hänen luottamustaan käyttämällä omaa vahvempaa asemaansa hyväksi vastapuolensa etua loukkaavalla tavalla. Heikomman suojan periaatteesta tietoinen heikompi sopijapuoli voi luottaa vastapuoleensa sen perusteella, että hän tietää tämän olevan velvollinen käyttäytymään voimassa olevan oikeuden mukaisesti. Sama pätee myös toiseen suuntaan, jolloin heikommassa asemassa olevalta ei hyväksytä spekulatiivista toimintaa. Näin myös heikomman suojan periaatteen voidaan nähdä ohjaavan sopimuskumppaneita vastavuoroisuuteen ja avoimuuteen toiminnassaan luoden tällä tavalla edellytykset aidon keskinäisen luottamuksen muodostumiselle.

#### **4.3.2 Epäselvyyssääntö**

Epäselvyyssääntö on yksi sopimusoikeudellisen tulkinnan peruseriaateista. Sen mukaan epäselvää sopimuskohtaa tulkitaan laatijansa vahingoksi. Toisinaan kuitenkin epäselvää ehtoa voidaan tulkita myös sen vahingoksi, jolla on ollut paremmat mahdollisuudet vaikuttaa asiakirjan sisältöön. Tällöin voidaan pitää jopa kohtuullisena, että riski epäselvän asiakirjan tulkinnasta asetetaan sen kannettavaksi, jolla nähdään olevan toista osapuolta paremmat mahdollisuudet poistaa sopimuksen epäselvyyden.<sup>177</sup>

Epäselvyyssääntö on laajasti tunnettu ja sitä on myös yleisesti sovellettu<sup>178</sup>. Tämän tulkintaperiaatteen soveltamisalana on perinteisesti pidetty kuluttajasopimuksia, mutta epäselvyyssäännön periaate pätee myös elinkeinoharjoittajien ja muiden oikeushenkilöiden välisissä suhteissa, jos toisella osapuolella ei ollut mahdollisuutta osallistua ehtojen laadintaan.<sup>179</sup>

Epäselvyyssääntö liittyy hyvin vahvasti edellä käsiteltyyn heikomman suojan periaatteeseen. Epäselvyyssäännön tavoitteena on riskinkantajan määrittäminen epäselvän sopimusehdon tapauksissa. Asettamalla riski vahvemman osapuolen kannettavaksi, suojataan näin samalla toista osapuolta riskin toteutumiselta. On kuitenkin muistettava, kun puhutaan heikommasta osapuolesta epäselvyyssäännön soveltamisessa, tällöin ei varsinaisesti tarkoiteta sosiaalisesti heikommassa asemassa olevaa osapuolta. Epäselvyyssäännössä heikomman suojelun kohteena on lähinnä muodollisessa asemassa oleva henkilö, jolloin heikkomuuden voidaan sanoa

---

<sup>177</sup> Annola 1995, s. 12, 20.

<sup>178</sup> KM 1990:20, s. 28.

<sup>179</sup> Hemmo 2003, s. 638.

liittyvän asiaan eikä henkilöön. Samalla voidaan todeta, että suojaa saavan osapuolen heikkomuus on tilannekohtaista. Toisin sanoen kyse on siitä, että oikeustoimen laatijan vastapuolella ei ole sopimuksen laatimisen hetkellä yhtä hyvää mahdollisuutta valvoa omien etujensa saattamista sopimusasiakirjaan kuin asiakirjan laatijalla.<sup>180</sup>

Epäselvyyssäännön soveltamisala ulottuu myös sellaisiin tapauksiin, joissa oikeustoimen laatijan voidaan katsoa tahallaan kirjoittaneeksi asiakirjan tekstin eri tulkintoja mahdollistavassa muodossa. Näin hän jättää itselleen mahdollisuuden valita tilanteen mukaan itselleen kulloinkin edullisimmaksi osoittautuvan vaihtoehdon. Näissä tilanteissa epäselvyyssäännön soveltaminen mahdollistaa oikeustoimen laatijan vastapuolen suojaamista.<sup>181</sup>

Aiesopimuksen kaltaisille oikeustoimille on tyypillistä, että ne ovat oikeusvaikutuksiltaan yleensä epäselviä. Monesti osapuolet yhdessä tai ainakin toinen heistä on jopa saattanut tietoisesti pyrkiä saamaan aiesopimusasiakirjan epäselväksi. Kuitenkin useimmiten kyse on siitä, että oikeustoimeen mahdollisesti liittyvät epäselvyydet eivät ole aiesopimuksen solmimisen hetkellä tiedossa. Tällöin aiesopimukseen liittyvä epäselvyys on juuri se riski, jonka jakamiseen on sovellettavissa muiden ohella myös epäselvyyssäännön tulkintaperiaate. Kyse on siis riskistä, joka liittyy siihen, aktualisoituuko aiesopimukseen liittyvä epäselvyys, ja toisaalta siihen, miten kyseessä oleva epäselvyys tullaan ratkaisemaan.<sup>182</sup>

Lähtökohtaisesti epäselvyyssäännön soveltamisen perusedellytyksenä on pidetty sitä, että tulkittava ehto olisi yksin toisen osapuolen laatima.<sup>183</sup> Näin ollen silloin kun toinen osapuolista laatii neuvottelujen pohjalta aiesopimusasiakirjan yksipuolisesti ja esittää se toiselle osapuolelle hyväksyttäväksi, asiakirjan muotoutumiseen ei osallistunut osapuoli saa epäselvyyssäännön mukaisen tulkintaedun puolelleen.

Epäselvyyssääntö on sovellettavissa myös sellaiseen sopimusasiakirjaan, jonka osapuolet ovat pääosin yhdessä muotoilleet mutta jonka yksittäisten ehtojen osalta niiden laatija on selkeästi tunnistettavissa. Tällöin epäselvyyssääntöä sovelletaan kyseessä oleviin ehtoihin. Käytännössä vastaava tilanne ei realisoidu kovinkaan usein. Monesti molemmat osapuolet ovat päässeet

---

<sup>180</sup> Annola 1995, s. 10–11.

<sup>181</sup> Annola 1995, s. 11.

<sup>182</sup> Ks. tukikirjeestä Annola 1995, s. 15–16.

<sup>183</sup> Hemmo 2003, s. 640.

vuorotellen vaikuttamaan määräävästi eri sopimuskohtiin, jolloin kummankin vaikutus sopimukseen on ollut riittävää, jotta sitä voidaan pitää yhdessä laadittuna.<sup>184</sup>

Korkeimmassa oikeudessa epäselvyyssääntöä on sovellettu ratkaisussa KKO 1993:137. Tapauksessa vakuutusyhtiö nähtiin olevan sidottu siihen sopimussisältöön, johon vakuutuksenottaja sopimusta tehdessään perustellusti oli päätenyt tulkinnanvaraisten sopimusasiakirjojen nojalla, kun sopimus oli yhtiön laatima eikä se ollut pyrkinyt poistamaan tulkinnanvaraisuutta. Tämän ratkaisun pohjalta on kuitenkin johdettavissa myös se periaate, jonka mukaan epäselvyyssääntöä olisi sovellettava rinnakkain muiden tulkintaperiaatteiden kanssa, eikä sitä ole mahdollista pitää viimeisenä sovellettavana tulkintasääntönä<sup>185</sup>. Näin tässäkin tapauksessa on muistettava tapauskohtaisuus ja kokonaisvaltaisuus, jolloin eri tulkintaperiaatteiden kokonaisuuden muodostavassa soveltamistilanteessa eri tulkintaperiaatteiden painotukset vaihtelevat tarkoituksenmukaisuutta toteutettavalla tavalla.

Aiesopimusten ollessa oikeudellisilta vaikutuksiltaan useimmiten epäselviä, epäselvyyssäännön voidaan katsoa muodostavan tietynlaisen toimintanormin aiesopimuksen osapuolille. Tämänkin periaatteen preventiivisyydellä voi olla hyvin merkittävä rooli aiesopimussuhteen osapuolten käyttäytymisen ohjaamisessa, kunhan sopijapuolet tiedostavat kyseessä olevan periaatteen tärkeyden ja merkityksen oikeudellisen vastuun perustajana. *Ahon* sanoin: ”Säännöt voidaan pukea myös ilmaisijaan kohdistuvan neuvon muotoon sanomalla, että sen, joka haluaa hankkia itselleen oikeustoimella poikkeuksellisen edun, on annettava tässä kohden erityisen selvä ilmaisu.”<sup>186</sup>

Toisaalta kun molemmat osapuolet ovat tietoisia epäselvyyden olemassaolosta, kuten aiesopimusosapuolet useimmiten ovat, ei epäselvyyssäännön soveltamiselle käytännössä jää perusteita. Epäselvyyden ollessa tiedossa, säännön edellyttämää riskiä ei synny.<sup>187</sup> Näin osapuolten yksimielisyys aiesopimuksen epäselvyydestä käytännössä voi johtaa siihen, ettei epäselvyyssäännöllä ole läheskään aina merkittävää vaikutusta osapuolten toimintaan.

---

<sup>184</sup> Hemmo 2003, s. 641.

<sup>185</sup> Ks. Ämmälä, LM 1994, s. 516–521.

<sup>186</sup> Aho 1968, s. 256.

<sup>187</sup> Annola 2003, s. 334.



### 4.3.3 Hyvän tavan vastaisuus

Sopimusoikeuden yleisen periaatteen mukaan hyvän tavan vastaiset sopimukset ovat pätemättömiä. Hyvän tavan vastaisuuden epämääräisyydestä johtuen periaatetta ei ole sisällytetty OikTL:iin, minkä takia siihen ei ole kovin usein oikeuskäytännössä vedottu. Eräänä ongelmana periaatteen yleispätevän määritelmän antamisessa on pidetty sitä, että hyvän tavan vastaisuus on muuttuva ja riippuu monesta seikasta, joista erityinen sija on kunkin ajan arvo- ja moraalikäsitteillä. Hyvän tavan vastaisuutta pidetäänkin enemmän moraalinormina, jolla on vaikutusta yleisesti hyväksytyjen moraalikäsitteiden vastaisiin oikeustoimiin. Toisin sanoen, kun on ratkaistava, mitä hyvä tapa edellyttää, on lähdettävä siitä, miten voidaan katsoa siveellisen keskivertoihmisen käyttäytyvän vastaavanlaisessa tilanteessa. Ihmiset toimivat moraalisesti oikein, kun he seuraavat omatuntonsa ääntä.<sup>188</sup>

Hyvän tavan vastaisuutta ei kuitenkaan voida lähestyä pelkästään moraalinormina, sillä moraaliset ja oikeudelliset käsitykset eivät aina ole yhteneviä. On yleisesti tunnettu, että kaikki moraalisesti paheksuttava ei välttämättä aina ole oikeuden mukaan kiellettyä<sup>189</sup>. Oikeuden näkökulmasta hyvän tavan vastaisuutta tulisi arvioida objektiivisesti yksilön moraalisiin käsityksiin huomiota kiinnittämättä. Oikeustoimi on mahdollista tulkita hyvän tavan vastaiseksi, vaikkei sen osapuolena oleva yritys tai henkilö olisi itse ollut selvillä toimen hyvän tavan vastaisuudesta.<sup>190</sup>

Hyvän tavan vastaisuus voi ilmetä sopimussuhteessa eri tavoin. Ensinnäkin itse oikeustoimi tai sen ehto voi olla sellaisenaan hyvän tavan vastainen. Lisäksi oikeustoimi voi olla saatu aikaan tavalla, jota voidaan pitää hyvän tavan vastaisena. Kolmanneksi oikeustoimen tekemisen motiivi voi osoittautua hyvän tavan vastaiseksi. Viimeisenä on tilanne, jossa oikeustoimen kohdetta on tarkoitus käyttää toimintaan, jota on pidettävä hyvän tavan vastaisena. Kaksi viimeksi mainittua tapausta johtavat harvoin oikeustoimen pätemättömyyteen, mutta voivat aiheuttaa muita, esimerkiksi rikosoikeudellisia, seuraamuksia.<sup>191</sup> Kolmas taas soveltuu parhaiten tähän tutkimukseen.

Hyvän tavan vastainen toiminta voi tulla kyseeseen missä tahansa sopimussuhteessa eikä aiesopimus ole poikkeus. Näin ollen aiesopimusta voidaan pitää oikeusvaikutuksiltaan

---

<sup>188</sup> Ämmälä 1993, s. 6–12.

<sup>189</sup> Ämmälä 2000, s. 146.

<sup>190</sup> Ämmälä 2000, s. 147.

<sup>191</sup> Ämmälä 2000, s. 144–145.

mitättömänä, mikäli toinen osapuoli käyttäytyy moitittavasti sopijakumppaniaan kohtaan. Monesti aiesopimusta pidetään jo alusta asti sitomattomana, jolloin voi herätä kysymys, miten sopijapuolta voidaan estää käyttäytymistä paheksuttavalla tavalla. Tällöin kysymyksen asettelu on palautettavissa aiesopimussuhteen moraaliseen sitovuuteen. Myös on muistettava, että hyvän tavan vastaisuudellakin on vahva moraalinormin perusta, mikä puolestaan vahvistaa sen roolia sopimussuhteen osapuolten käyttäytymistä ohjaavana normina.

Hyvän liiketavan vastaisuus on yksi hyvän tavan vastaisuuden periaatteen käytännön sovelluksista. Hyvää liiketapaa koskevat normit sisältyvät moniin eri säännöksiin. Eri säännöksissä hyvää liiketapaa tarkoitetaan kuitenkin eri laajuudessa. Joskus hyvä liiketapa merkitsee puhtaasti kyseisellä alalla toimivien yritysten yhteisesti joko hiljaisesti tai virallisesti sovittua tapaa, joka ei ulotu ulkopuolisiin. Toisaalta joskus kyse on enemmän hyvän tavan käsitettä muistuttavasta hyvän liiketavan periaatteesta laajassa mielessä.<sup>192</sup> SopMenL:ssa (1061/1978) tarkoitettu hyvän liiketavan mukaisuus on osuva esimerkki säännön sisällöstä. SopMenL:lla säädetään elinkeinotoimintaa harjoittavien henkilöiden ja yritysten välisiä suhteita ja hyvän liiketavan sisältöä haetaan juuri näiden henkilöiden välisistä menettelytavoista ja arvostuksista. Hyvänä liiketapana voidaan yleisesti pitää tunnollisen ja rehellisen elinkeinoharjoittajan noudattamaa sekä kilpailijoiden ja asiakkaiden hyväksymää menettelyä taloudellisessa toiminnassa<sup>193</sup>.

Silloin, kun kyse on jollakin alalla vallitsevasta toimintatavasta, yleensä se merkitsee sitä, että alan kauppataivan noudattamista ei vaadita kyseisen alan toimijoihin kuulumattomilta. Toisaalta alalla toimivan henkilön hyvän liiketavan mukaista menettelyä saatetaan joskus katsoa olevan hyvän tavan vastainen, jos sen käyttämisestä koituu haittaa alan ulkopuoliselle. Näin esimerkiksi elinkeinoharjoittajan sinänsä kauppataivan mukainen toiminta saatetaan katsoa kuluttajaa kohtaan hyvän liiketavan vastaiseksi.<sup>194</sup>

Hyvän tavan vastaisuutta on myös pidetty VahL 5:1 §:ssä säädettyinä vahingonkorvausvelvollisuuden syntymiseen vaikuttavana erittäin painavana syynä. Näin on menetelty oikeuskäytännössä muun muassa tapauksessa KKO 1991:79, jossa kyse oli hyvän lehtimiestävän vastaisesta menettelystä vahingonkorvausvelvollisuuden syntymisen perusteena. Erityisesti aiesopimussuhteen kannalta hyvän tavan vastaisuutta voidaan pitää

---

<sup>192</sup> Ämmälä 1993, s. 17.

<sup>193</sup> HE 114/1978 vp, s.11.

<sup>194</sup> Ämmälä 1993, s. 18.

tuottamusasteesta riippuen joko suoraan vahingonkorvausvelvollisuutta perustavana tai ainakin tapauksen kokonaisarviointissa yhtenä painavana tekijänä, jolla näin voi olla vähintään välillistä vaikutusta vahingonkorvausvelvollisuuden syntymiseen.

Vaikka OikTL:iin ei suoranaisesti sisälly hyvän tavan vastaisuutta sääteleviä normeja, voidaan kuitenkin katsoa, että itse asiassa kaikkien OikTL:n 3 luvun pätemättömyyssäännösten sisälle on säädetty ainakin jonkin verran hyvän tavan vastaisuutta. Nimittäin oikeustoimen pätemättömyyteen johtavaa menettelyä ei voida koskaan pitää hyvän tavan mukaisena, oliko kyseessä pakottaminen taikka petollinen viettely. Kuitenkin kaiken lähimmin hyvän tavan vastaisuutta säätelevät OikTL:n 31 § kiskomisesta, 33 § kunnianvastaisesta ja arvottomasta menettelystä, 37 § pantin menettämisehdosta sekä 38 § kilpailukieltosopimuksesta ja kilpailunrajoitusehdosta. On kuitenkin huomattava, että hyvän tavan vastaisuuden periaatetta on pyritty mahdollisimman paljon erottamaan OikTL:n 3 luvun säännösten periaatteista. Tämä käy ilmi muun muassa siitä, että hyvän tavan vastaisuudesta aiheutuva pätemättömyys on itsestään vaikuttava, kun taas OikTL:n säännöksissä on monesti kyse väitteenvaraisesta pätemättömyydestä.<sup>195</sup>

---

<sup>195</sup> Ämmälä 1993, s. 34, 38.

## 5. UUEMMAN SOPIMUSOIKEUDEN HAHMOTUSMAHDOLLISUUDET AIESOPIMUSSUHTEESSA

### 5.1 Tarkastelun lähtökohdat ja tavoite

Sopimusoikeuden perinteistä tuomioistuinnäkökulmaa on kritisoitu paljon viimeisten vuosikymmenien aikana. Kritiikki on kohdistunut muun muassa klassisen sopimusoikeuden jäykkyyteen ja normikeskisyyteen sekä sen sopimussuhteen käsityksen suppeuteen. Lisäksi tuntemamme sopimusoikeus keskittyy tarkastelemaan sopimussuhdetta lähinnä reparatiivisessa kontekstissa. Tällöin unohtuvat käytännön liiketoiminnan lähtökohdat, joissa ongelmia pyritään enimmäkseen välttämään taikka ratkaisemaan niitä yhteistyössä, eikä tämä aina välttämättä tapahdu lakipykälien mukaisesti.

Rudanko huomauttaakin, että perinteisessä normikeskeisessä oikeusajattelussa tyypillisesti nojataan tiettyihin ongelmanratkaisumalleihin, joissa tosiasiat muutetaan oikeudellisiksi seikoiksi niin, että niihin voidaan soveltaa olemassa olevat oikeusnormit. Näin normit toimivat lähinnä järjestelmän ei niinkään osapuolten hyväksi, ja ennakoitavuudelle annetaan suurempi merkitys kuin suhteen yhteistyöluonteen ymmärtämiselle.<sup>196</sup>

Oikeuskirjallisuudessa on puhuttu myös viimeaikaisesta siirtymisestä klassisesta sopimusoikeudesta neoklassiseen, jonka on nähty ottavan paremmin huomioon sopimussuhteen todellisen luonteen (muun muassa lojaliteetin ja kohtuuttomuuden periaatteiden kautta). Kritiikin kohteena kuitenkin tässäkin tapauksessa on ollut sopimussuhteen irrallisuuden ja kertaluonteisuuden korostaminen normijärjestelmässä.<sup>197</sup> Siinä ei vielä oteta huomioon riittävässä määrin sopimussuhteiden pidempikestoisuuden mahdollisuutta ja ihmisten välisten suhteiden merkitystä, jotka molemmat vaikuttavat sopimussuhteen omien itsenäisten ja usein jopa sopimusoikeuden kanssa ristiriidassa olevien normien muodostumiseen. Tässä suhteessa sopimusoikeudella on itse asiassa aika vähän yhteistä todellisen elämän kanssa.<sup>198</sup>

Tämä sopimusoikeuden verkkainen muutostahti on johtanut todellisuudessa klassisen sopimusoikeusjärjestelmän osittaiseen syrjäytymiseen erilaisten hallinnollisluonteisten

---

<sup>196</sup> Rudanko 2000.

<sup>197</sup> Fox Jr. 2003, s. 5–6.

<sup>198</sup> Fox Jr. 2003, s. 7.

sopeutumisprosessien tieltä<sup>199</sup>. Näihin kuuluvat muun muassa erinäiset sisäiset ja ulkoiset riidanratkaisumenetelmät. Sopimussuhteen voidaankin nykyään nähdä muodostavan pienoisyhteiskunnan omine normikokoelmineen perinteisten oikeusnormien lisäksi.<sup>200</sup> Tässä tilanteessa olisi puutteellista keskittyä aiesopimussuhteen tarkastelussa ainoastaan perinteisen sopimusoikeuden säättämään puoleen, jossa kyseistä suhdetta käsitellään irrallisena käytännön liike-elämästä. Seuraavaksi pyritäänkin avaamaan aiesopimussuhteen osapuolten luottamuksen roolia sen laajemmassa merkityksessä sopimusoikeuden kehityssuunta sekä suhteen yleiseen hallintaan liittyvät näkökulmat huomioon ottaen.

Tässä luvussa aiesopimussuhdetta tarkastellaan suhteessa uusiin sopimusoikeudellisiin ja niitä sivuaviin teorioihin. Valittujen teorioiden lähtökohtana on pidetty sopimusta, minkä perusteella niitä tähän tutkimukseen on valikoitukin. Tavoitteena ei ole tutkia perusteellisesti eikä kritisoida näiden uudehkojen teorioiden sisältöä, vaan lähinnä poimia niistä aiesopimussuhteen kannalta merkityksellisiä seikkoja sekä arvioimaan näiden teorioiden mahdollista antia tutkimuksen keskeisten aiheiden eli luottamuksen ja vastuullisuuden näkökulmasta katsottuna.

## 5.2 Sopimuksen prosessikäsitys ja uusi varallisuus oikeus

*Juha Pöyhönen* (nykyisin Juha Karhu) on huomannut, ettei sopimusoikeus kata sopimustodellisuutta kuin osittain. Tämän tähden hän pyrkii uudistamaan varallisuus oikeuden järjestelmää toimintaolosuhteita paremmin huomioon ottavaan suuntaan. Hän on kehittänyt *sopimuksen prosessikäsitukseksi* nimettyä teoriaa, joka laajentaa sopimuskäsitystä perinteisen pistemäisen käsityksen ulkopuolelle korostaen sekä tilannesidonaisuutta että myös kokonaisvaltaisuutta sopimusoikeudellisten ongelmien tarkastelussa. Myöhemmin hän on vienyt ideansa vielä pidemmälle kehittämällä uudeksi varallisuus oikeudeksi nimettyä oikeudellisen tulkinnan lähestymistapaa.

Pöyhösen mukaan oikeuskysymykset on siis tarkasteltava osana suurempaa kokonaisuutta, jossa ne ilmenevät<sup>201</sup>. Normien soveltamisessa hän antaa enemmän sijaa periaatteisiin pohjautuvalle punninnalle perinteisen lain tulkinnan sijasta<sup>202</sup>. Lisäksi suurempaa merkitystä

---

<sup>199</sup> Tällä tarkoitetaan sitä, että sopimussuhteen hallinta pohjautuu pitkälti osapuolten yhteisiin arvoihin sekä yhdessä sovittuihin käytäntöihin, ja tämä taas johtaa transaktiokustannusten minimointiin.

<sup>200</sup> Campbell 2001, s. 18.

<sup>201</sup> Annola 2003, s. 96.

<sup>202</sup> Aarnio, LM 2002, s. 517.

prosessikäsitteessä annetaan yksittäisten tahdonilmaisujen sijasta osapuolten jatkuvalle vuorovaikutukselle<sup>203</sup>. Itse Pöyhönen kirjoittaa teoriastaan seuraavan:

”Tässä teoksessa kehitelty systemaattinen juridiikka ei korvaa ratkaisuharkintaa, vaan tukee sitä suuntaamalla harkinnan tietyllä tavalla ja johdonmukaistamalla harkintaa niin, että eri näkökohdat otetaan huomioon relevantissa argumenttiympäristössä ja asianmukaisessa harkintavaiheessa.”<sup>204</sup>

Sopimuksen prosessikäsite kritisoi perinteistä sopimuskäsitystä pistemäisyydestään, jolla tarkoitetaan sitä, että täysimääräisen sopimusvastuun nähdään syntyneen aina tiettyä hetkenä, säilyvän sellaisena tietyn ajan ja lakkaavan kokonaisuudessaan tiettyä myöhemmän ajankohtana. Tällöin sopimusta pidetään velvoitteiden osalta symmetrisenä (eli toisen osapuolen oikeutta vastaa aina toisen velvollisuus), ja sopimuksen sitovuusvaikutus on täsmällisesti rajautunut niin ajallisesti kuin asiallisestikin. Sopimuksen pistekäsitteessä korostuvat sopimuksen muuttumattomuus ja mahdollisen pätemättömyyden ehdottomuus, jolloin sopimuksen ollessa pätemätön siihen ei koskaan voi liittyä mitään sopimukseen perustuvaa suojavaikutusta.<sup>205</sup>

Prosessikäsitteelle taas on ominaista sopimuksen vaiheittainen jäsentäminen niin, että sopimusvastuun nähdään syntyvän asteittain samoin kuin lakkaavan vaihe vaiheelta eri tekijöiden vaikutuksesta. Tällöin erityistä merkitystä annetaan sopimuskumppaneiden väliselle jatkuvalle vuorovaikutukselle, myös sellaiselle, jota ei voi pitää itsenäisenä oikeustoimena.<sup>206</sup>

Aiesopimussuhteen osalta tämä on hyvin merkittävä huomautus, sillä prosessikäsitteen kautta perinteisesti sitomattomana pidetylle aiesopimukselle näin voidaan osoittaa oma merkittävä roolinsa myös juridisen suhteen muodostumisen prosessissa. Vaikka aiesopimuksen itsenäistä juridista asemaa ei pystyisi perinteisin tulkintakeinoin osoittamaan, osapuolten suhteelle on silti osoitettavissa oikeudellisia vaikutuksia sen ollessa sopimuksen solmimisprosessin osana.

---

<sup>203</sup> Annola 2003, s. 96 alav. 136.

<sup>204</sup> Pöyhönen 2000, s. 159–160.

<sup>205</sup> Pöyhönen 1988, s. 211–213.

<sup>206</sup> Pöyhönen 1988, s. 215. Pöyhönen nostaa jatkuvasti esille myös sen, että Suomen sopimusoikeuden kehityksessä on jo nyt nähtävissä hänen teoriansa mukaisia sopimuskäsitteen muutoksia. Näin esimerkiksi lainsäädännöstä löytyy tiettyjä järjestelyjä, jotka tosiasiallisesti merkitsevät sopimuksen syntyä vaiheittain. Yhtenä tällaisena esimerkkinä voidaan pitää osamaksukauppaa, jossa ostajan sopimusasema vahvenee osamaksuerien suorittamisen myötä. Pöyhönen 1988, s. 222. Ks. myös Laki osamaksukaupasta 18.2.1966/91.

Sopimuksen prosessikäsitteessä erotetaan kolme ulottuvuutta: asiallinen, ajallinen ja henkilöllinen. Näistä siis kukin voi kehittyä ja lakata vaiheittain.<sup>207</sup> Tällä tavoin sopimuksesta muodostuu sekä sisältönsä että sitovuutensa osalta vähitellen kehittyvä prosessi.

Sisällöllisellä eli asiallisella ulottuvuudella Pöyhönen tarkoittaa sitä, että sopimusvastuun voidaan nähdä muodostuvan erilaisista ja erilaajuisista vastuuelementeistä, joiden sisältö ja voimassaolo määräytyvät kunkin sopimussuhteen luonteen pohjalta. Näitä ovat muun muassa vahingonkorvausvastuu, luontoissuoritusvastuu ja osallistumisvelvollisuus. Sopimusosapuolten tahdolle näin annetaan merkitystä vain yhtenä tekijänä muiden sopimussuhdetta muodostavien elementtien seassa.<sup>208</sup> Näin vaikka aiesopimusta ei pidettäisi varsinaisena sopimuksena sen perinteisessä muodossaan, sisällöllisesti suhde ei kuitenkaan ole vaille merkitystä, vaan siihen myös liittyvät tietyt vastuuelementit, kuten vahingonkorvausvastuu luottamusta pettävän menettelyn johdosta.

Ajallisella ulottuvuudella viitataan siihen, ettei sopimussuhteella aina välttämättä ole selkeitä alkamis- ja loppumisajankohtaa. Jotkut oikeudet ja velvollisuudet saattavat saada tukea erilaisista vastuuelementeistä ilman, että ”täydellinen sopimus” olisi syntynyt<sup>209</sup>. Myös sopimusvastuun lakatessa eräät sopimusoikeuden periaatteita (erityisesti lojaliteetin ja heikomman suojelun periaatteita) painottavat vastuuelementit saattavat jäädä pitkäksikin aikaa voimaan jopa varsinaisen suorituksen jälkeen.<sup>210</sup> Lojaliteetti aiesopimussuhteessa ei ole sidoksissa itse sopimuksen voimassaoloaikaan, vaan suhteen osapuolten välisellä luottamuksella tai epäluottamuksella voi olla pidemmälle ulottuvaa vaikutusta myös juridisesti määriteltynä.

Henkilöllisen ulottuvuuden pääpaino on kolmansien osapuolten vastuuproblematiikassa. On monesti todettu, että sopimuksesta seuraavat oikeusvaikutukset eivät rajaudu tiukasti sopijapuoliin, vaan myös sopimuksen ulkopuoliselle henkilölle saattaa syntyä ainakin tietyn asteisia oikeuksia ja velvollisuuksia.<sup>211</sup> Lisäksi henkilöllisessä ulottuvuudessa korostetaan kummankin osapuolen aseman itsenäisyyttä niin, että toisen sopimukseen perustuvaa oikeutta ei välttämättä vastaakaan toisen vastaava velvollisuus. Myös sopimussuhteen jatkuva kehitys ja muuttuminen vaikuttavat niin, että eri intressitahojen positiot jatkuvasti muuttuvat suhteessa

---

<sup>207</sup> Pöyhönen 1988, s. 217.

<sup>208</sup> Pöyhönen 1988, s. 217–219.

<sup>209</sup> Pöyhönen 1988, s. 217.

<sup>210</sup> Pöyhönen 1988, s. 220–221.

<sup>211</sup> Pöyhönen 1988, s. 224–229, Pöyhönen 2000, s. 150. Ks. myös laajemmin kolmanteen osapuoleen mahdollisesti kohdistuvista oikeusvaikutuksista Norros 2007.

toisiinsa ja ne saavat sisältönsä kunkin toimintaympäristön ja kokonaisjärjestelyn mukaisina vastavuoroisuussuhteina.<sup>212</sup> Jos aiesopimussuhdetta käsitellään osana isompia sopimusjärjestelyjä, suhteen synnyttämien oikeusvaikutusten arviointia ei tällöin enää voida perustaa pelkkään aiesopimusasiakirjaan, vaan sitä on tarkasteltava suhteen kehittymistä ilmentävää taustaa vasten. Näin luottamusta määrittävillä tekijöillä voi olla vaikutusta osapuolten positoiden määrittämisessä ja arvioinnissa. Sellaisessa aiesopimussuhteessa, jossa osapuolten välillä vallitsee luottamussuhde, myös juridinen vastuu määräytyy kuten tasavertaisten sopimusosapuolten vastuut yleensä. Toisen luottamusta pettävä menettely taas vaikuttaa vastuusuhteiden ja positoiden uudelleen arviointiin koko sopimuksentekoprosessin ajalta.

Pöyhönen puhuu oikeudellisesta kokonaisuudesta uuden varallisuus oikeuden lähtökohtana. Sen peruselementeiksi hän määrittää kunkin tilanteen kannalta relevantit toimintaympäristö, kokonaisjärjestely, intressitaho sekä riskipositio.<sup>213</sup> Toimintaympäristön merkitys sopimussuhteessa ilmenee erityisesti toiminnan oikeudenmukaisuuden kriteereiden määrittämisen osalta. Normaalin ja tavanomaisen toiminnan käsitykset perustuvat tiettyihin vakiintuneisiin toimintatapoihin, jotka ovat ominaisia juuri kyseiselle toimintaympäristölle. Ongelmakysymyksissä taas tilannetta arvioidaan ensisijaisesti sen perusteella, onko toiminta tunnistettavissa yhteisöllisen käytännön varaan muodostuneiden vaatimusten mukaiseksi.<sup>214</sup> Juuri tässä Pöyhösen esittämässä uuden varallisuus oikeuden mallissa korostuu erityisellä tavalla yhteiskuntavastuupyramidin juridisen ja eettisen vastuun tasojen limittäisyys. Nimittäin tätä mallia vasten tehdyissä ratkaisuissa juridisen vastuun perusteita haetaan suoraan eettisen vastuun käsityksistä eli yhteiskunnassa vallitsevia käytäntöjä ja käyttäytymisodotuksia ilmentävistä tavoista.

Prosessikäsitelyssä korostuu myös kokonaisjärjestelynperustainen arviointitapa. Pöyhösen mukaan kokonaisarviointiin pohjautuvasta tarkastelutavasta on siis muodostettava pääsääntö. Tällöin oikeuskysymystä arvioidessa on relevantin seikaston määrittämiseksi lähdettävä enemmän arviointiasteikolla ”enemmän/vähemmän juridisesti merkittävä” perinteisenä pidetyn ”juridinen/ei-juridinen” -jaottelun sijasta.<sup>215</sup>

---

<sup>212</sup> Pöyhönen 2000, s. 141.

<sup>213</sup> Pöyhönen 2000, s. 159–160.

<sup>214</sup> Pöyhönen 2000, s. 161, 163. Kyseessä voivat olla myös mahdolliset vasta vakiintuvat ja tavanomaisiksi muodostuvat toimintatavat eivätkä vain jo käsillä olevat tavat. Ks. tarkemmin Pöyhönen 2000, s. 166.

<sup>215</sup> Pöyhönen 2000, s. 170–171.



Intressitahon käsitettä Pöyhönen käyttää korostaakseen eroa perinteisen oikeussubjektin käsitteen ja tosiasiallisesti mukana olevien tahojen välillä. Intressitahon määräytymisen kriteerejä voivat siis olla yhteinen tosiasiallinen liiketoimintariski, tosiasiallinen yhteisomistus tai käytännön toiminnan päällekkäisyys. Tällainen sopimussuhteen/juridisen ongelman hahmotustapa tukee kokonaisharkintaa juridisen päättelyn muotona.<sup>216</sup> Aiesopimussuhdetta siis ei lähdetä tarkastelemaan vain sitova/ei-sitova -perusteluita hakemalla tai kunkin osapuolen juridista asemaa vahvistamalla, vaan suhteesta ilmenevillä osapuolten tosiasiallisella osallisuudella, vuorovaikutuksella ja yhteydellä on merkitystä myös aiesopimussuhteen oikeudellisia vaikutuksia arvioidessa. Asiallinen ulottuvuus taas tarkentuu ideaksi riskipositioista<sup>217</sup>.

Juha Pöyhösen esittämää uutta varallisuus oikeutta on luonnehdittu siviilioikeudelliselle harkinnalle sisällöllisiä kriteereitä tarjoavaksi argumentaatiomalliksi. Pyrkimyksenä on ollut jäsentää oikeusharkinnan materiaalisia perusteita. Teorian olennainen piirre on siis sisällöllisten tulkintaperusteitten muotoilu oikeudellisen harkinnan tarpeisiin.<sup>218</sup> Pöyhönen painottaa tulkinnan ”perusoikeusherkkyttä” ja muotoilee perusoikeuksien suunnassa joukon periaatteita, jotka on otettava varallisuus oikeudellisessa harkinnassa huomioon. Näitä ovat muun muassa hyvän tavan vastaisuuden kieltäminen, kohtuuttomien oikeussuhteiden ja oikeuden väärinkäytön kieltävät periaatteet sekä varautumis-, luottamuksensuoja- ja avoimuusperiaatteet.<sup>219</sup>

Tämän tutkimuksen kannalta Pöyhösen esittämä malli tarjoaa mahdollisuuden osoittaa aiesopimusosapuolten suhteen juridisen vastuun perusteita ilmankin suoranaista toimintaa ohjaavaa normia. Juridisen harkinnan rajojen laajentaminen normikeskeisestä ympäristöstä kokonaisvaltaisen systeemin rajoille on aiesopimussuhteen kannalta hyvin relevantti ja tarjoaa hyvän perustan oikeudellisen vastuun määrittämiselle kunkin yksittäisen suhteen yksilölliset ominaispiirteet huomioon ottavalla tavalla. Lisäksi perusoikeusmyönteisten periaatteiden korostaminen varallisuus oikeudessa tuo uudella tavalla esille muun muassa luottamuksen ja lojaliteetin vaatimukset sopimussuhteessa.

---

<sup>216</sup> Pöyhönen 2000, s. 173.

<sup>217</sup> Pöyhönen 2000, s. 160.

<sup>218</sup> Aarnio, LM 2002, s. 516–517.

<sup>219</sup> Pöyhönen 2000, s. 70–71.

### 5.3 Avoimen systeemin sopimuskäsitys

Edellä esitetty Pöyhösen kehittämä sopimuksen prosessikäsitys on laajalti tunnustettu ja viitattu teoria Suomen nykysopimusoikeudessa. *Matti Rudanko* puolestaan meni omassa työssään vielä astetta pidemmälle sopimuksen ja sopimusvastuun rajojen madaltamisen<sup>220</sup> osalta ja kehitti käsityksen sopimuksesta avoimena systeeminä. Rudankon kehittämän mallin mukaisesti sopimus on ympäristönsä kanssa jatkuvassa vuorovaikutuksessa oleva systeemi eli avoin systeemi. Hän perustaa mallinsa kahteen peruslähtökohtaan: 1) sopimuksen sisällön arvioinnin on oltava joustava ja reaaliargumentoinnin mahdollisuuksia laajasti tunnustava, 2) argumentoinnissa erityistä huomiota on annettava sopimussuhteeseen välittömästi liittyvien intressien lisäksi myös suhteen ulkopuolisille intresseille.<sup>221</sup>

Avoimen systeemin sopimuskäsitys tukee prosessikäsityksen mukaista kuvaa sopimuksesta, joka pyrkii ottamaan huomioon sopimussuhteen toimintaympäristön kokonaisvaltaisesti. Henkilöllisen ulottuvuuden osalta sopimusoikeutemme tilan on nähty jo tosiasiallisesti sekä lainsäädännössä että oikeuskäytännössä laajentuneen ja ulottavan sopimuksen kaltaisen vastuun vaikutukset varsinaisten sopijakumppaneiden käsitysten ulkopuolelle<sup>222</sup>. Avoimen systeemin mallissa kuitenkin kysymys on pidemmälle menevästä poikkeamisesta perinteisen sopimusoikeuden lähtökohdista. Rudanko kehottaa sopimussuhteen arvioinnissa ottamaan huomioon myös sopimussuhteeseen nähden *täysin* ulkopuolisia intressejä, kuten kansantalouden, yhteiskunnan ja ympäristön kysymyksiin liittyvät näkökohdat.<sup>223</sup> Tässä mielessä näyttää vahvasti siltä, että Rudanko ehdottaa otettavan oikeustieteelliseen harkintaan mukaan myös liike-elämälle ajankohtaiset vastuullisuuden ja yhteiskuntavastuun aihealueet antamalla näille juridistakin arvoa.

Prosessikäsitykseen verrattuna avoimen systeemin sopimuskäsityksen voidaan nähdä keskittyvän myös sopimuksen sisällöllisen eli asiallisen ulottuvuuden merkityksen ja sisällön täsmentämiseen sopimusoikeudessamme. Avoimen systeemin sopimuskäsitys tekee siis argumentoinnissa mahdolliseksi uusien reaalistyyppisten argumenttien käyttämisen<sup>224</sup>.

---

<sup>220</sup> Rudanko puhuu *sopimusvastuun rajojen madaltamisen* ilmiöstä sopimusoikeuden kehityksessä, jolla hän viittaa sekä lainsäädännön että oikeuskäytännön tasolla tapahtuviin muutoksiin kohti yhä selkeämpää sopimussuhteeseen välittömästi kuulumattomien intressien huomioimisen hyväksymistä sopimusoikeudellisessa argumentoinnissa. Vahingonkorvausoikeuden kohdalla tämä trendi heijastuu sopimusoikeudellisen ja sopimuksen ulkoisen vastuun välisten erojen hälventymisessä. Ks. Rudanko 1995, s. 282 ss.

<sup>221</sup> Rudanko 1998, s. 48.

<sup>222</sup> Näin on esimerkiksi kuluttajankaupassa, asunnon kaupassa ja kiinteistökaupassa.

<sup>223</sup> Rudanko 1998, s. 49.

<sup>224</sup> Annola 2003, s. 98.

Yksittäisten oikeussuhteiden tasolle kuuluvien argumenttien lisäksi se tuo mukaan yleiselle (yhteiskunnalliselle, kansantaloudelliselle tms.) tasolle kuuluvien argumenttien käyttömahdollisuuden. Aiesopimussuhteen juridisia vaikutuksia pohtiessa näin olisi mahdollista ottaa harkinnassa huomioon paitsi osapuolten välittömät intressit niin myös näiden ulkopuolella olevat yhteiskunnalliset edut. Kunkin suhteen osapuolten juridista vastuuta näin arvioitaisiin kokonaistilanteen antamaa taustaa vasten, jolloin samalla taloudellisen, eettisen ja filantrooppisen vastuun tasojen määrittämät odotukset sekä koko sidosryhmäverkoston intressit olisi otettava huomioon.

Tällaiseen ajatteluun kuitenkin liittyy hyvin tavallinen ongelma: missä määrin näitä yleisiä argumentteja voidaan sisällyttää yksittäistapauksen reaaliargumenttien joukkoon vaarantamatta lisäksi oikeusvarmuuden toteutumista<sup>225</sup>. Avoimen systeemin sopimuskäsityksessä argumentaatiomateriaalin laajuutta ei yritetä tarkkarajaisesti määrittellä, mutta pyrkimyksiä sen hallitsemiseksi on nähtävissä. Rudanko painottaa järjestelmän toimivuuden ja oikeusvarmuuden tärkeyttä, jolloin hän näkee tarvetta yleisten suuntaviivojen mahdollisimman laajalle kartoittamiselle. Mallin mukaisesti normeja voisi eriyttää suhteellisen pitkälle yksittäistapauksissa ilmenevien tyyppitilanteiden modifikaatioiden pohjalta. Tyyppitilanteiden perustalta taas muodostetaan luokitteluja, millä tuetaan argumentaatiomateriaalin rajoittamista ja ennustettavuutta.<sup>226</sup>

Avoimen systeemin sopimuskäsityksen omaksumiseen liittyy tiettyjä muitakin ongelmakohtia. Liikesuhteissa osapuolet yleensä pyrkivät suojaamaan oman yksityisautonomiansa alueetta. Liikesalaisuudet ja taloudelliset syyt eivät nekään lisää liikekumppaneiden halukkuutta avata suhteitaan ympäristölle. Lisäksi kolmannen osapuolen intressien huomioonottaminen saattaa muodostua vaikeaksi.<sup>227</sup>

Rudanko itse kuvastaa avoimen systeemin käsitettään metodisesti pitkälle kehitellyksi välineeksi, joka soveltuu kuvaamaan myös sopimuksen ja sen ympäristön välisiä monenlaisia vuorovaikutussuhteita.<sup>228</sup> Sopimusoikeudellisen sääntelyn tavoitteet kuuluvat osin yleiselle tasolle (kuten markkinoiden luotettavan toiminnan turvaaminen) ja osin myös yksittäisten

---

<sup>225</sup> Rudanko 1998, s. 238. Rudanko myös muistuttaa, että oikeusvarmuuden (ennustettavuuden) ja yksittäistapauksellisen oikeudenmukaisuuden tai kohtuuden välinen jännite liittyy keskeisimpiin kysymyksiin sopimusoikeudellisen järjestelmän siirryttäessä ”perinteisestä” kohti uudempaa sosiaalisia malleja hyväksyvää systeemiä. Rudanko 1995, s. 114 alav. 50.

<sup>226</sup> Annola 2003, s. 99., Rudanko 1998, s. 154.

<sup>227</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 120.

<sup>228</sup> Rudanko 1995, s. 113.

oikeussuhteiden tasolle (kuten sijoittajansuoja), mikä tekee avoimen systeemin sopimuskäsitykseen sisältyvistä metodisista mahdollisuuksista ilmeisen arvokkaita sopimusoikeudellisen tutkimuksen kannalta.<sup>229</sup>

## 5.4 Suhdesopimusteoria - Relational contracting

Eri oikeudellisten koulukuntien pyrkiessään laajentaa perinteisen sopimusoikeuden tarkastelunäkökulmaa on siis syntynyt uusia ajattelumalleja, jotka ottavat huomioon sopimustoiminnan perinteisen normatiivisuuden rinnalla myös sen sosiologisen ja ennakoivan ulottuvuutensa. Nämä näkökulmat lähestyvät sopimusta sopimuskäyttäytymisen kautta<sup>230</sup>. Yhteistä näille teorioille on se, että ne korostavat sosiaalisia ja ihmistenvälisiä suhteita sopimusosapuolten välillä eivätkä pelkästään juridisen sopimuksen sisältöä<sup>231</sup>.

Yksi tällaisista uusista suuntauksista sopimusoikeudessa on suhdesopimus- eli relational contracting<sup>232</sup> -suuntaus, jonka oppi-isinä voidaan pitää yhdysvaltalaisia *Stewart Macaulayta* ja *Ian Macneilia*. Macaulayn voidaan nähdä aikoinaan käynnistäneen relational contracting -ajattelun kehittämisen. Hän teki havainnon siitä, että perinteisen juridiikan ulkopuolella olevat seikat vaikuttavat sopimussuhteissa voimakkaasti, ja näin Macaulay ryhtyi tutkimaan sopimusosapuolten käyttäytymistä ja sen syitä<sup>233</sup>. Ian Macneilin elämän työnä voidaan puolestaan pitää relational contracting -suuntauksen kehittämistä ja sen teoreettisen pohjan luomista kaikkine kattavine periaatteineen<sup>234</sup>. Suomessa aihetta ovat tutkineet muun muassa *Soili Nystén-Haarala* sekä *Matti Rudanko*.

Relational contracting -näkökulma perustuu erottelulle perinteisen normipainotteisen sopimusoikeuden ja sopimussuhdepainotteisen liike-elämän todellisuuden välillä.<sup>235</sup> Ian

---

<sup>229</sup> Ks. vastaavasti arvopaperimarkkinaoikeudellisesta tutkimuksesta Rudanko 1998, s. 238.

<sup>230</sup> Nystén-Haarala, LM 1999, s. 205.

<sup>231</sup> Fox Jr. 2003, s. 5.

<sup>232</sup> Rudanko käyttää myös termiä ”sopimussidonnaisuuksiin suuntautuva näkökulma”. Rudanko 1998, s. 87.

<sup>233</sup> Ks. Macaulay 1963.

<sup>234</sup> Ks. Macneil 2001. Myöhemmin Macneil antoi teorialleen nimen ”*Essential contract theory*” – ”Keskeinen sopimusteoria”. (Macneil 2000a, s. 326) Hän väitti, että tällä tavalla se on ensinnäkin erotettavissa muista suhdesopimusnimisistä teorioista, mutta ennen kaikkea hän uskoi tämän teorian kattavan vaihdantasuhteiden olennaiset (*essential*) osat sekä tämänkaltaisen analyysin olevan välttämätön (*essential*) minkä tahansa sopimuksen täydelliselle ymmärtämiselle. Tässä työssä puhutaan siis nimenomaan Macneilin kehittämästä suhdesopimus - teoriasta.

<sup>235</sup> Ks. relational contracting -teorian perusteista mm. Macaulay 1963 sekä Macneilin tuotanto aiheesta kirjassa ”*The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil*”. Macneil 2001.

Macneil korostaa tätä eroa kuvailemalla irrallisten (*discrete*<sup>236</sup>) kertaluonteisten sopimusten ja suhdesopimusten (*relational*) välistä eroavaisuutta. Macneil puhuu irrallisista sopimuksista viitatessaan klassisen ja neoklassisen sopimusoikeuden peruslähtökohtiin. Hän kuvailee näitä sopimuksia lyhytkestoisiksi, vähäistä vuorovaikutusta sisältäviksi, tarkasti ja helposti määritettävissä olevia vaihdannan kohteita koskeviksi transaktioiksi, jotka eivät edellytä tulevaa yhteistoimintaa osapuolten välillä eivätkä tulevien etujen ja vastuiden jakoa.<sup>237</sup> Puhtaasti irrallisia sopimussuhteita olisi siis vaikea kuvitella nyky-yhteiskunnassa. Macneil huomauttaakin, että tällaiset irralliset vaihdantatilanteet ovat aina suhteellisen harvinaisia verrattuna suhdetoiminnan malleihin.<sup>238</sup>

Suhdesopimuksia Macneil havainnollistaa taas seuraavalla tavalla. Kyse on usein pitkäkestoisista sopimussuhteista, joissa vaihdannan kohteina on sekä mitattavissa olevia että myös ei niin helposti mitattavissa olevia kohteita. Usealla henkilöllä on intressejä kyseessä olevassa suhteessa ja suhteen osapuolilla on tiettyjä odotuksia tulevastakin yhteistyöstä. Tällaiseen suhteeseen liittyvät edut ja vastuut osapuolet pyrkivät jakamaan keskenään, eikä niitä yritetä vain kohdentaa tarkasti yhdelle tai toiselle osapuolista. Suhdesopimuksen sitovuus on tietyissä suhteessa rajallinen, sillä sitä mielletään lähinnä kumppanuussuhteeksi, josta teoriassa kukin jäsenistä on vapaa eroamaan milloin vaan. Suhteeseen liittyy monimutkaiset ystävyyden, maineen, keskinäisen riippuvuuden, moraalin ja epäitsekkäiden toiveiden siteitä. Suhteen osapuolet eivät pyri koko suhteen tulevaisuuden hahmottamiseen nykyhetkenä, vaan näkevät suhteensa jatkuvana sopeutumisen prosessina.<sup>239</sup> Tämänäyttöisiä sopimuksia on miltei mahdotonta hallita klassisen sopimusoikeuden tarjoamin työkaluin, vaan siihen vaaditaan osapuolten tietoista yhteistyöasennetta. Näitä sopimuksessa juridisesti ilmaistuja suhteita Macneil siis kutsuu suhdesopimuksiksi.

Käytännöllisesti katsoen lähes kaikista sopimussuhteista löytyy yksi tai enemmän suhdesopimuksen ominaisuuksista, jolloin Macneilin perusväittäämäksi muodostuukin se, että

---

<sup>236</sup> Viimeisimmissä töissään Macneil käyttää ”discrete” -termin sijasta ”as-if-discrete” (”ikään kuin irrallinen”) korostaakseen tällaisten sopimusten olemassaolon mahdottomuutta. Kaikki irralliset transaktiot ovat juurtuneet suhteisiin ja näin ne eivät ole todellisuudessa irrallisia. Macneil 2000b, s. 379.

<sup>237</sup> Macneil 1975, s. 203. Klassisena esimerkkinä tällaisesta transaktiosta Macaulay puolestaan käyttää rengaskauppaa, jossa pitkän matkan tekevä autoilija pysähtyy matkansa varrella huoltoasemalle kaukana kaupungista. Siellä huoltoasematyöntekijä huomauttaa, että autoilijan renkaat ovat vaarallisen viallisia, ja autoilija myöntää, että hän ei voi jatkaa turvallisesti matkansa renkaita vaihtamatta. Tässä vaiheessa molemmat sekä autoilija, että huoltoaseman työntekijä käsittävät, että autoilija tuskin enää koskaan käy kyseisellä huoltoasemalla, eli heillä ei ole yhteistä tulevaisuutta. Tällöin uusien renkaiden kauppa on täysin irrallinen kertaluonteinen transaktio. (Macaulay 1991, s. 180)

<sup>238</sup> Campbell 2001, s. 44.

<sup>239</sup> Macneil 1974, s. 186, Macneil 1975, s. 204.

*kaikki sopimukset ovat suhdesopimuksia*<sup>240</sup>. Sopimustoiminta on aina yhteistoiminnallinen ja koskee sosiaalista käyttäytymistä, johon monesti liittyy myös monikerroksinen suhdeverkosto<sup>241</sup>. Aidosti irrallinen vaihdanta taas olisi täysin irrallinen kaikista nykyisistä, menneistä sekä tulevista suhteista, ja sen osapuolilla voitaisiin nähdä olevan täysi varmuus siitä, etteivät he enää koskaan ole tekemisissä keskenään.<sup>242</sup>

Irrallinen sopimus ja puhdasoppinen suhdesopimus ovat Macneilin töissä ikään kuin kaksi ääripäätä, joiden välille kaikki sopimussuhteet sijoittuvat. Näin ollen Macneilin ehdottamat suhdesopimusnormit ja suhdesopimusten tutkimusmenetelmät ovat kohdallaan kaikissa sopimussuhteissa, joissakin enemmän merkityksellisinä ja toisissa vähemmän. Aiesopimusten kohdalla Macneilin kuvaileman suhdesopimuksen ominaisuudet ovat melko vahvasti esillä. Aiesopimuksille ominaiset yhteistyöluonteisuus sekä suhteen tulevaisuuden avonaisuus yhdistävät tämäntyyppisiä sopimussuhteita juuri suhdesopimusten joukkoon.

Relational contract -teorian kulmakivinä ovat luottamuksen ja tasapainon käsitteet.<sup>243</sup> Macneil korostaa, että suhteet pohjautuvat luottamukseen ja oletukseen pitkän tähtäimen molemminpuolisesta hyödystä, joten sopimuksen arvioinnissa on lähdettävä ensisijaisesti luottamuksesta<sup>244</sup>. Sopimusta on näin ollen lähestyttävä lähinnä kehittyvänä yhteistyösuhteena, jolloin huomion kohteena ei ole pelkkä sopimusasiakirja vaan koko suhde. Macneil korostaakin sopimussuhteen kontekstuaalisen kokonaisanalyysin tekemisen tärkeyttä<sup>245</sup>.

Suhdesopimus-teorian mukaan suhdesopimusten sitovuus on tietyssä määrin rajallinen<sup>246</sup>. Relational contracting -näkökulmasta aiesopimuksia tai sitä vastaavia alustavia sopimusjärjestelyjä voidaan kuitenkin pitää hyvin tehokkaina, sillä keskinäisen luottamuksen vallitessa sopimusosapuolet voivat aiesopimuksen kautta osoittaa oman tietoisuutensa yhteistyösuhteen epäonnistumisen riskeistä. Tällöin sopimussuhteen osapuolet säilyttävät itsellään realistisia odotuksia kyseessä olevan yhteisen toiminnan suhteen.<sup>247</sup>

---

<sup>240</sup> Campbell 2001, s. 5.

<sup>241</sup> Fox Jr. 2003, s. 9.

<sup>242</sup> Campbell 2001, s. 41–43.

<sup>243</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 36.

<sup>244</sup> Macaulay 1991, s. 182. Nystén-Haarala 1998, s. 21.

<sup>245</sup> Macneil 2000b, s. 368.

<sup>246</sup> Ks. esim. Macneil 1974, s. 186. Myös Nystén-Haarala kirjoittaa, etteivät yksinkertaiset säännöt ja ehdoton sitoutuminen alkuperäisen sopimuksen ehtoihin ole sopimuskäytännössä välttämättä todellisuutta. Hän korostaa, että yhteistyöhön pohjautuvissa sopimuksissa joitakin sopimusehtoja voidaan jopa jättää ottamatta huomioon ja sopimussuhdetta voi muokata muuttuneita olosuhteita vastaavaksi. Nystén-Haarala, LM 1999, s.202–203.

<sup>247</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 50.

Tietty yhteistyösuhteen oma kulttuurinsa ja suhteessa saatu kokemus kehittävät odotuksia, jotka voivat kiteytyä juuri kyseessä olevan sopimuksen normeihin.<sup>248</sup> Sopimuksen osapuolet muodostavat itse itselleen oman normiperustansa, joka ei välttämättä edes ole voimassa olevan lainsäädännön mukainen. Näin ollen korostuu samalla sopimusosapuolten välinen henkilösuhde, joka ollessaan avoin ja toimiva luo myös hyvät edellytykset sille, että koko sopimussuhde toimii ja että sitä voidaan hyvin viedä eteenpäin sovittuun loppuun saakka<sup>249</sup>.

Macneil tunnistaa joukon normeja, joiden hän uskoo soveltuvan sopimukseen yleisesti. Lisäksi hän määrittää, mitkä näistä normeista ovat voimakkaampia irrallisissa transaktioissa ja mitkä taas ovat sellaisia, joiden vaikutus voimistuu, kun lähestytään puhdasoppisen suhdetosopimuksen aluetta<sup>250</sup>. Hän jatkuvasti pyrkii korostamaan sitä, että jopa sellaiset sopimukset, jotka näyttävät enimmäkseen irrallisilta, toimivat aina ihmissuhteiden ja sosiaalisten normien kontekstissa. Hän lisäksi tunnistaa, että yleisillä oikeusnormeilla on myös vaikutusta hänen määrittämiinsä yleissopimusnormeihin, joita siis esiintyy kaikissa sopimuksissa<sup>251</sup>. Macneilin esittämä sopimusnormien rakenne on monimutkainen ja vaikea esittää lyhyesti, mutta seuraavaksi yritetään poimia joitakin perusperiaatteita hänen esityksestään.

Relational contract -teorian perustana on siis kymmenen yleistä sopimusnormia<sup>252</sup>, joita voi kuvailla lähinnä periaatteiksi. Näitä ovat:

1. rooli-integriteetti (johdonmukaisuuden vaatimus; oletus siitä, että sopimuskomppani pysyy valitsemassaan roolissa sopimussuhteen keston aikana eikä käyttäydy yllättävällä tavalla; korostunut kokonaisuuden merkitys<sup>253</sup>)
2. vastavuoroisuus<sup>254</sup>
3. suunnittelun toteuttaminen

---

<sup>248</sup> Macaulay 1991, s. 182.

<sup>249</sup> Tieva, DL 2006, s. 240.

<sup>250</sup> Myöhemmissä töissään Macneil alkoi suosia termin ”*intertwined*”- ”kietoutunut” kuvaamaan vahvoja suhdetosopimuksia, joita tässä työssä kutsutaan puhdasoppisiksi suhdetosopimuksiksi. Tällä tavalla hän halusi korostaa sen, että kaikki sopimukset ovat enemmän tai vähemmän suhdetosopimustyyppiset, mutta joidenkin sopimusten kohdalla osapuolten välinen suhde on erityisen korostunut heidän ollessa erityisessä yhteydessä toisiinsa. Hän kuitenkin luopui myöhemmin termien muutoksista olettaen, että termi suhdetosopimus on jo liian juurtunut käytäntöön. Macneil 2000b, s. 379.

<sup>251</sup> Fox Jr. 2003, s. 10.

<sup>252</sup> Ks. Macneilin esitykset sopimusnormeista mm. teoksissa Macneil 1983 ss. 153, 158–165, Macneil 2000a, s. 326 ja Macneil 2000b, s. 380. Macneilin esittämien normien suomenkieliset käännökset on otettu Nystén-Haaralan artikkelista. Nystén-Haarala 2003b, s. 328.

<sup>253</sup> Macaulay 1991, s. 182. Ks. myös Nystén-Haarala 2002, s. 151.

<sup>254</sup> Yksinkertaistettuna kyse on odotuksesta siitä, että saa jotain annetun vastineeksi. Osapuolten oletetaan osaavan jakaa yhteistyössään syntyneitä tuloja ja tuloksia asianmukaisesti, mikä ei välttämättä aina tarkoita sitä, että niitä jaetaan tasapuolisesti. Macneil 1983, s. 153, Macaulay 1991, s. 182.

4. konsensuksen vaaliminen
5. joustavuus<sup>255</sup>
6. solidariteetti sopimussuhteissa
7. vahingon korvaaminen, luottamus<sup>256</sup> sekä odotusintressit
8. vallan perustaminen ja rajoittaminen (”vallan normi”)
9. keinojen sopivuus<sup>257</sup>
10. mukautuminen sosiaalisiin olosuhteisiin

Näitä ei kuitenkaan ole tarkoitettu olevan tyhjentävä lista. Macneilin mukaan nämä normit siis vaikuttavat kaikissa sopimussuhteissa ja osapuolten käyttäytymisessä, riippumatta siitä onko sopimus lähempänä irrallista kertaluonteista suhdetta vai suhdesopimustyyppistä suhdetta. Kaikki nämä normit tukevat yleisiä sopimusnormeja muodostaen näin vakaan pohjan toimivalle sopimussuhteelle.

Seuraavaksi Macneil erittelee erityisesti suhdesopimuksille ominaiset normit tai lähinnä arvot, jotka todellisuudessa ovat vain tiettyjen edellä esitettyjen yleisten sopimusnormien tehostettuja versioita. Näitä ovat rooli-integriteetti, suhteen säilyttämisen normi (*preservation norm*) sekä mukautumisen normi (joka tässä tapauksessa koskee erityisesti suhdekonflikteja). Tällöin suhteen säilyttämisen normiin voidaan nähdä kuuluvan korostetuin merkityksin solidariteetin ja vastavuoroisuuden periaatteet. Lisäksi suhdekonteksti vaikuttaa muidenkin yleisten normien luonteeseen korostaen niiden merkitystä erityisinä sisäisinä normeina.<sup>258</sup>

Macneilin esittämät kymmenen yleistä normia muodostavat pohjan menestykselle ihmisien väliselle toiminnalle ja vuorovaikutukselle kaikissa sopimussuhteissa. Macneil väittää, että tehokkaimmin toimivissa sopimussuhteissa näitä yleisiä normeja noudatetaan suurilta osin hyvin huolellisesti ja annetaan niille arvostusta. Mitä enemmän sopimussuhteessa on taas havaittavissa yleisten sopimusehtojen laiminlyöntiä ja sekasotkua, sitä enemmän se vaikuttaa

---

<sup>255</sup> Suhdetta ei voida säilyttää eikä konfliktitilanteita sovittaa, ellei muutosten vaatimuksille anneta asiaankuuluvaa huomiota

<sup>256</sup> Macneil kutsuu vahingonkorvaamisen ja luottamuksen normeja prosessuaaliseksi oikeudenmukaisuudeksi. Macneil 1983, s. 153.

<sup>257</sup> Kaikissa sosiaalisissa suhteissa muodostuu omia lopullisen päämäärän saavuttamiseksi valittuja normeja. Samalla määrittyvät juuri kyseiselle suhteelle ominaiset ei-toivotut, kielletyt keinot, mikä ei kuitenkaan liity keinojen legitimiuteen ollenkaan. Macneil 1983, s. 164.

<sup>258</sup> Macneil 1983, s. 155, 163–165.



osapuolten sopimuskäyttäytymiseen heikentäen suhteen tehokkuutta ja onnistumisen mahdollisuuksia.<sup>259</sup>

## **5.5 Uusien sopimusoikeusteorioiden käytännön hyödyntäminen juridisen vastuun määrittelyssä**

Edellä esittämäni sopimuksen prosessikäsitys, avoimen systeemin käsitys sekä suhdeseopimusteoria ovat kaikki helposti kritisoitavissa ainakin siitä, ettei niillä nähdä olevan hyötyä tuomioistuinratkaisuja tehtäessä. Tämä kritiikki valitettavasti pitää osaltansa paikkansa, sillä näiden esittämät ajatukset jäävät liian yleisiksi tuomarın näkökulmasta, joka kaipaa tarkempaa ohjeistusta ja selkeitä oikeuslähdeoppeja<sup>260</sup>. Kaikki sopimussuhteen sosiaalista puolta huomioon ottavat lähestymistavat korostavat suhteen kokonaisanalyysin tarvetta. Näin jos vaikkapa aiesopimussuhde otetaan tarkasteluun, voidaan huomata, että harvat muodollisuudet, harvat asiakirjat ja aineettomien näkökulmien arviointi tekevät suhteen analysoinnin vaikeaksi tuomioistuimille. Tuomioistuimilla ei yksinkertaisesti riitä kapasiteettia mutkikkaiden suhteiden analysointiin ja sopimuskäyttäytymisen kvalitatiiviseen arviointiin.

Nykyisin liike-elämässä siis yhä enemmän korostuu sopimussuhteen aineettomien puolten merkitys. Sopimuskumppanit arvostavat suhteen jatkuvuutta, harmonian ylläpitämistä, ynnä muita aineettomia hyviä. Asian näin ollessa tuomioistuimet eivät voikaan tarjota tehokasta apua näiden odotuksien suojaamisessa. Ei ole järkevää lähteä kompensoimaan rahalla mitään sellaista, mikä ei oikeastaan ole tällä tavalla edes korvattavissa.<sup>261</sup> Juridisen vastuun määrittelyssä tuomioistuimen riidanratkaisua ei siis pitäisikään ajatella olevan ainoa määräävä tekijä, vaan toimivan yhteistyösuhteen kannalta myös juridisen vastuun rajoja on pyrittävä määrittelemään sidosryhmävuoropuhelun kautta.

Edellä esittämiäni teorioita ja lähestymistapoja voidaan näin syyttää siitä, etteivät ne ole riittävän oikeudellisia. Nystén-Haaralan sanoin kuitenkin ”oikeudellista ei ole vain se, mitä tapahtuu tuomioistuimissa, vaan lakimiehillä on tärkeämpi rooli ehkäistä riitojen joutumista tuomioistuihin luomalla joustavuutta sopimussuhteisiin.”<sup>262</sup> Oikeuden tehtävä yhteiskunnassa ei perustu vain juridisten epäkohtien ja epäselvyyksien oikaisemiseen. Erityisesti aiesopimussuhteessa riidanratkaisun ennakoimista ja ehkäisemistä on pidettävä juuri sellaisena

---

<sup>259</sup> Macneil 1983, s. 155–156.

<sup>260</sup> Nystén-Haarala 2002, s. 152–153.

<sup>261</sup> Macaulay 1991, s. 185–186.

<sup>262</sup> Nystén-Haarala 2003a, s. 326.

juridisen vastuun rajoja määrävänä perusteena, jonka nojalla suhteen osapuolten on omaa vastuutaan arvioitavakin.

Uudemman sopimusoikeuden tarjoamat hahmotustavat antavat enemmän tilaa sopimuskäytännön kautta muodostetuille tavanomaisille normeille ja erimielisyyksien ratkaisumekanismeille. Näin esimerkiksi relational contract -näkökulmaa on pidetty yrityksenä rakentaa silta liiketoiminnan käytännön ja oikeudellisten teorioiden välille<sup>263</sup>. Erityisesti sellaisissa lähtökohtaisesti juridisesti epämääräisissä suhteissa kuin aiesopimussuhde liiketoiminnan vastuullisuuden edellyttämän juridisen vastuun rajat voivat olla helpommin määritettävissä juuri uudemman sopimusoikeuden avaamien hahmotustapojen kautta perinteisen tuomioistuinlogiikan kautta tapahtuvaan määrittelyyn verrattuna.

Useimmiten aiesopimuksen sitovuus perustuukin muihin kuin juridisiin sanktioihin. Tällaisissa suhteissa sitovuus järjestetään yksityisin, oikeusjärjestelmän ulkopuolisin keinoin, joina voidaan pitää muun muassa sijoituksia yhteiseen hankkeeseen, asiakassuhteita, yritysten välistä laajaa yhteistyötä tai yrityksen maineen säilymistä markkinoilla. Tällöin kyseessä olevat järjestelyt tekevät sopimuksesta irtautumisen puolin ja toisin vähemmän kannattavaksi.<sup>264</sup> Kun kyse on sopimusoikeuden ulkopuolisin keinoin järjestetystä sopimuksen sitovuudesta, osapuolten välinen luottamus ja molemminpuolinen yhteistyöhalukkuus tuovat sopimussuhteeseen lisää varmuutta siitä, ettei mikään edellä mainituista käytännön sopimussanktioista pääse toteutumaan käytännön tasolla. Tällöin aiesopimuksen toimivuutta voidaan perustella sillä, että se sitouttaa toisistaan riippuvaisia osapuolia aitoon yhteistyöpyrkimykseen, mutta kuitenkin jättää heille mahdollisuuden lopettaa yhteistyösuhteensa hetkenä minä hyvänsä tämän tullessa heidän yhdessä päätetyksi. Osapuolet voivat pitää tärkeämpänä liiketoimet ja liikesuhde kokonaisuutena, jolloin sanktiotakin on tarkasteltava kokonaisjärjestelyn näkökulmasta<sup>265</sup>. Näitä liiketoiminnan määäämiä suhteen sitovuuden vaikutuksia ei kuitenkaan voida panna täytäntöön oikeusjärjestyksen avulla, mikä taas nostaa esille juridisen vastuun ja eettisen vastuun välisen rajanvedon hankaluuden.

Kaikesta huolimatta on hyvin vaikea olla eri mieltä sen kanssa, ettei esimerkiksi relational contracting -lähestymistapa antaisi kunnan pohjan hyvän ja toimivan sopimuksen suunnittelulle

---

<sup>263</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 56.

<sup>264</sup> Rudanko 2002, s. 199. Ks. myös Annola 2003, s. 100.

<sup>265</sup> Annola 2003, s. 182.

sekä keskinäisen luottamuksen muodostumiselle ja ylläpitämiselle<sup>266</sup>. Kun sopimussuhteilta vaaditaan joustavuutta ja tuomioistuimilta sopimussuhteiden ymmärtämistä, ei tällä tavalla varsinaisesti kiistetä lain ja oikeuden tärkeyttä eikä tarkoiteta sitä, että oikeutta venytettäisiin lain ulkopuolelle. Sopimussuhteen osapuolia lähinnä kehoitetaan ottamaan itse vastuuta siitä, että heidän välinen sopimussuhde on riittävän joustava osapuolten oman yhteisen suunnittelunsa ansiosta.<sup>267</sup>

---

<sup>266</sup> Nystén-Haarala 1998, s. 54.

<sup>267</sup> Nystén-Haarala 2003a, s. 326.

## 6. LUOTTAMUKSELLISEN AIESOPIMUSSUHTEEN PERUSTAMISEN EI-OIKEUDELLISET MOTIIVIT

### 6.1 Aiesopimuksen moraalinen sitovuus ja ei-oikeudelliset sanktiot

Kuten aiemmin jo todettiin, aiesopimuksen juridinen sitovuus voi usein jäädä hyvin epäselväksi, jolloin osapuolten sitoumus sovittuun asiaan perustuu lähinnä heidän omaan omatuntoonsa ja luottamukseen toisiinsa. Usein, vaikka aiesopimusta ei voida tehostaa oikeudellisin pakkotoimin, osapuolten välinen sopimussuhde ei ole heille merkityksetön. On jopa mahdollista, että aiesopimussuhteen osapuolet ovat molemmat täysin tietoisia siitä, että heidän allekirjoittamansa sopimusasiakirja ei ole luonteeltaan juridinen sitoumus.<sup>268</sup> Käytännössä sopimusasiakirjaan perustuva sopimussuhde voi todelliselta luonteeltaan olla hyvinkin erilainen kuin juridinen asiakirja antaa ymmärtää. Eräiden näkemysten mukaan sopimussuhteen todellisuus ja sen yhteistyöluonne ovat jopa juridista asiakirjaa tärkeämpiä.<sup>269</sup>

Kun kyseessä on yritys, joka huolehtii omasta maineestaan, usein moraalinen sitoumus sopimussuhteeseen sekä sopimuskumppanin luottamus ovat sille erittäin tärkeitä. Erityisesti, kun kyse on kirjallisesti ilmaistusta lupauksesta, allekirjoittajayrityksen kynnys käyttää kyseessä olevaa asiakirjaa vääriin tarkoituksiin taikka olosuhteiden muututtua kiistää asiakirjan pätevyyttä kasvaa entisestään. Tällä tavalla pelkästään kirjallisesti ilmaistu tahto sitouttaa sopimusosapuolet yhteisesti sovittuun asiaan kenties paremmin kuin sopimussuhteeseen liittyvien oikeudellisten seuraamusten riski.

On huomattava, että myös puhtaasti moraalisen sitoumuksen rikkomisesta voi seurata tosiasiallisia sanktioita.<sup>270</sup> Nimittäin oman hyvän maineen sekä hyvän ja tärkeän yhteistyökumppanin menettämisestä voi seurata taloudellisten tappioiden ja epäonnistumisten kierre. Yleensä aiesopimuksen allekirjoittamista edeltävät oman aikansa vievät neuvottelut, jotka edelleen jatkuvat aiesopimuksen allekirjoittamisen jälkeenkin. Mitkä tahansa neuvottelut edellyttävät neuvotteluosapuolilta ajallisten ja taloudellisten resurssien uhraamista. Jos lopulta neuvotteluissa ei päästetäkään yhteisymmärrykseen, vaan aletaan riitauttaa aiesopimuksen oikeudellisia vaikutuksia, neuvottelujen osapuolten luottamus toisiinsa pettyy. Siinä tilanteessa voidaan jo todeta, että osapuolten välinen liike- tai muu yhteistyösuhde väistämättä loppuu,

---

<sup>268</sup> Vedenkannas 2007, s. 31.

<sup>269</sup> Ks. *relational contract* -teoriasta Nystén-Haarala 2002, s. 152.

<sup>270</sup> Vedenkannas 2007, s. 31.

riippumatta siitä kumpi pystyy lopulta todistamaan oman näkemyksensä oikeaksi. Näin menetetään paitsi neuvotteluihin uhrattu aika ja raha niin myös mahdollisesti hyvä yhteistyökumppani.

Joissakin tilanteissa nimenomaan menetetty aika voi olla ratkaisevassa roolissa taloudellisen toiminnan jatkamisen kannalta. Tällöin menetetty sopimussuhde ei voida enää korvata muilla, vaan menetys voi jäädä lopulliseksi. Samoin esimerkiksi, kun kyse on pienestä tai keskisuuresta yrityksestä, merkittävät rahalliset panokset sopimussuhteen onnistumiseen ja niiden lopullinen menettäminen voivat koitua kohtalokkaiksi. Näin vaikka aiesopimuksen rikkomisesta ei seuraisi mitään oikeudellisia sanktioita, todellisuudessa osapuolet voivat kärsiä paljon pahempia muita taloudellisia seuraamuksia.

Voidaan myös puhua niin sanotusta liikemiehen ammattimoraalista. Macaulay puhuu tällöin tietyistä ei-oikeudellisista normeista, joita voidaan tulkita kuuluvan tähän ammattimoraalin käsitteeseen. Nämä ovat pääpiirteiltään seuraavat:

- Lupauksia on kunnioitettava melkein kaikissa tilanteissa
- Sopimusta ei saa rikkoa
- Pitää tuottaa hyviä tuotteita ja seisoa niiden takana
- Miehen sana tai käden puristus ... on yhtä kuin sopimuksen sitovuus.<sup>271</sup>

Tällaisen moraalikoodin loukkaaminen voi vastuulliselle liikemiehelle olla merkittävämpi rike kuin jonkun oikeudellisen normin rikkominen. Tässäkin tapauksessa on kyse maineen menettämisen uhasta, mutta monesti myös vastuuntuntoisen liikemiehen sisäisestä moraalista velvoittavuudesta.

Moraalisen sitoumuksen näkökulma ulottuu myös osittain lojaliteetin periaatteen perusajatuksiin. Sitoutuminen yhteiseen aiesopimuksessa määriteltyyn tavoitteeseen tarkoittanee myös sitä, että osapuolet pyrkivät toimimaan niin, että heidän sopimussuhteensa säilyisi. Osapuolten tulisi suojata toisen osapuolen luottamusta ja realistisia odotuksia sekä käyttää keinoja, jotka ovat järkevässä suhteessa saavutettavaan hyötyyn ja harmonisessa suhteessa sosiaaliseen todellisuuteen.<sup>272</sup>

---

<sup>271</sup> Macaulay 1963, s. 13, William 1963, s. 22.

<sup>272</sup> Nystén-Haarala 2002, s. 151.

## 6.2 Aiesopimus ja luottamus

### 6.2.1 Sopimussuhteen sosiaalisen ulottuvuuden tarkastelun merkityksestä

Tämän tutkimuksen alussa luottamukselle on annettu Fukuyaman esittämä määritelmä, jonka mukaan luottamus on ennakko-odotusta siitä, että vastapuoli käyttäytyy sääntöjen mukaisesti, rehellisesti ja yhteistyöhakuisesti lähtien hyväksytyistä normeista ja arvoista<sup>273</sup>. Näin ollen luottamuksen käsitteeseen voidaan nähdä kuuluvan sekä sääntöjenmukaisuutta, joka liittyy muun muassa sopimussuhteen oikeudelliseen puoleen, mutta ennen kaikkea myös vahvaa sosiaalista ulottuvuutta. Sopimussuhde sellaisenaan on ennen kaikkea sosiaalinen suhde, jonka funktiona on muun muassa varmistaa liiketoimintatransaktion ennustettavuutta ja turvallisuutta<sup>274</sup>. Ja koska luottamuksen vaatimus sopimussuhteessa liittyy sekä oikeudelliseen näkökulmaan että sosiaaliseen hyväksyttävyyteen, olisi tämän tutkimuksen puitteissa väärin jättää luottamuksen sosiaalista merkitystä kokonaan tarkastelematta. Seuraavaksi käsitellään muun muassa luottamuksen sosiaalisen ulottuvuuden merkitystä tärkeänä aiesopimussuhteeseen vaikuttavana tekijänä.

### 6.2.2 Luottamuksesta sopimussuhteessa

Luottamuksen voidaan nähdä perustuvan tunteille, laskettavissa olevaan hyötyyn taikka vaikkapa aiempaan kokemukseen. *Zaheer – Venkatraman* viittaavat työssään *Williamsonin* tekemään erotteluun laskelmallisen, henkilökohtaisen ja institutionaalisen luottamuksen välillä. Samalla he korostavat luottamuksen käsitteen monimutkaisuutta ja moniulotteisuutta sisällyttäen siihen muun muassa sekä laskelmallisuuden että puhtaan uskon ainesosat.<sup>275</sup> Tällainen luottamuksen määrittely tuntuu olevan hyvin looginen ja perusteltu, sillä esimerkiksi aiesopimussuhteeseen liittyy usein sekä laskelmallista riskien arviointia että tunteellista tai kokemusperäistä henkilökohtaista toivoa ja uskoa sovitun asian toteuttamisesta. Tällöin luottamuksen moniulotteisuus on otettava aiesopimussuhteen kehityksessä ja arvioinnissa kaikkilta puolilta huomioon.

---

<sup>273</sup> Fukuyama 1996, s. 26.

<sup>274</sup> William 1963, s. 20.

<sup>275</sup> Zaheer – Venkatraman 1995, s. 378–379.

Luottamuksella on nähtävissä myös vahva vastavuoroisuuden luonne. Voidaan sanoa, että luottamuksesta syntyy luottamus ja näin muodostuu tilanne, jossa ”Minä luotan, koska sinä luotat”. Tällainen luottamuksen muoto on paikallaan myös liikesuhteissa.<sup>276</sup>

Sopimussuhteen osapuolten välistä luottamusta voidaan lisäksi lähestyä sopimusoikeudessakin tutun sopimusosapuolten omista odotuksista ja käsityksistä lähtevän tarkastelun kautta. Sopimuskumppanilla voi olla luottamusta kumppaninsa teknisiin, tiedollisiin, organisatorisiin taikka kommunikatiivisiin kompetensseihin. Toisaalta hän voi luottaa kumppaninsa aikomuksiin kyseessä olevaan sopimussuhteeseen liittyen, erityisesti siihen, että tämä pidättäytyy opportunistiselta käyttäytymiseltä.<sup>277</sup>

Näin aiesopimussuhteen osapuolella voi olla luottamusta siihen, että hänen sopimuskumppanillaan on riittävät tiedot ja taidot suunnitellun toiminnan toteuttamiseksi. Ja toisaalta hänellä voi olla luottamusta siihen, että tämä todella tekee kaikkensa kyseessä olevan sopimussuhteen eteen sopimuskumppaninsa etua vaarantamatta. Tässä on näin kyse tietynlaisesta odotuksesta siitä, että sopimuskumppani ei ryhdy opportunistiseen käyttäytymiseen silloinkin, kun siihen on olemassa kannustavat tekijät<sup>278</sup>. Aiesopimusten suurimpana vaarana voidaan pitää juuri sitä perääntymisen mahdollisuutta, jonka tämänkaltainen juridinen suhde voi antaa. Sopimusosapuolen taipumus opportunistisiin voi johtaa hänet solmimaan aiesopimussuhteen ja näin ”jättämään itselleen takaoven auki”. Tässä tilanteessa opportunistinen toiminta pyyhkii pois kaikki mahdollisuudet keskinäisen luottamuksen ja näin myös toimivan suhteen muodostumiselle.

Mikä on siis luottamuksen rooli sopimussuhteessa? Onko se vain oikeudellisten seuraamusten määrittäjä tilanteissa, joissa luottamusta ei ole tai jompikumpi osapuolista pettää toisen luottamusta? Vai onko kyseessä sitäkin merkittävämpi tekijä, johon koko suhteen toimivuus perustuu? Aiemmin sanotun perusteella tuntuu varsin loogiselta kallistua jälkimmäisen puolelle. Seuraavassa alaluvussa pyritäänkin laajentamaan näkökulmaa ja avaamaan luottamuksen muita merkityksiä ja vaikutuksia sopimussuhteeseen, erityisesti aiesopimussuhteen osalta.

---

<sup>276</sup> Zaheer – Venkatraman 1995, s. 379.

<sup>277</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 814.

<sup>278</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 816.

## 6.2.3 Luottamuksen ja aiesopimuksen suhde

### 6.2.3.1 Luottamuksen ja sopimuksen suhteesta yleisesti

Tarkasteluissa sopimussuhdetta usein lähestytään joko puhtaasti oikeudellisesta näkökulmasta tai päinvastoin pelkästään sosiaalisena tapahtumana. Tällöin luottamustakin käsitellään varsin erilaisin perustein. Kun sopimussuhteen tarkastelu pelkistyy oikeudelliseen tulkintaan, niin luottamusta on käsiteltävä lähinnä sopimusoikeudessa keskeisenä olevan lojaliteettiperiaatteen kautta sekä sen ympärille muodostuneiden normien ja teorioiden pohjalta, kuten edellisissä luvuissa on esitetty. Sopimussuhteen sosiaalista puolta korostava tarkastelu taas keskittyy sopimusosapuolten moraalisiin velvoitteisiin toisiaan kohtaan, hyvántahtoisuuden merkityksen määrittämiseen sekä ei-oikeudellisten normien roolin korostamiseen. Tällöin kuitenkin mahdollisille oikeudellisille seuraamuksille ei anneta juurikaan merkitystä. Todellisuudessa näin selkeää eroa sopimussuhteen oikeudellisen ja sosiaalisen puolen välillä ei kuitenkaan voida tehdä. Molemmat ovat tärkeitä osatekijöitä sopimussuhteen kehityksessä. Näin myös tarkastelunäkökulman valinnan ei pitäisi pelkistyä näihin kahteen vaihtoehtoon, vaan kyse on lähinnä siitä, miten itse sopimuksen ja siihen liittyvien henkilösuhteiden suhdetta määritellään.

Sopimuksilla usein nähdään olevan oikeudellinen ja suojaava rooli. Silloin, kun suhde on sopimuksessa tarkasti säädetty, niin koko suhteen toimivuuden nähdään perustuvan sovitun ja kirjatun pohjalle. Todellisuudessa kuitenkin erityisesti luottamuksen sävyttämässä ilmapiirissä sopimuksilla voi olla varsin erilaiset merkitykset ja tehtävät.

Kuten muun muassa oikeuskirjallisuudessa on jo monesti todettu, sopimukset ovat harvoin, jos ei koskaan, täydelliset. Sopimuksen osapuolten suhde auttaa ottamaan huomioon odottamattomat tilanteet, johon jäykkä muodollinen sopimus ei yksin anna mahdollisuutta. Toisaalta sopimuksesta voidaan hakea esimerkiksi teknistä apua suhteen hoitamiselle kirjaamalla siihen kyseessä olevan suhteen tavoitteiden ja tehtävien määrittelyjä<sup>279</sup>. Tällöin sopimus lähinnä täydentää jo syntynyttä luottamuksellista suhdetta. Lisäksi tietyissä tilanteissa, jos suhde perustuu pitkäaikaisiin yhteistyökokemuksiin ja vankkaan luottamukseen, sopimusta voidaan tulkita myös sitoutumisen merkinä<sup>280</sup>. Tässä tapauksessa sopimuksen perinteisellä täytäntöönpanoa korostavalla roolilla ei ole niin isoa merkitystä, vaan luottamuksen voidaan peräti nähdä korvaavan varsinaisen sopimuksen tarvetta.

---

<sup>279</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 835.

<sup>280</sup> Ks. esimerkkitaupaus tutkimuksesta Klein Woolthuis ym. 2005, s. 825–827.



Perustavanlaatuinen kysymys luottamuksen ja sopimuksen keskinäisestä suhteesta siis kuuluu: onko sopimus ja luottamus toisiaan täydentäviä (*complement*) vai korvaavia (*substitute*) sopimussuhteen ainesosia? Tähän kysymykseen on yritetty vastata monessa eri alan ja eri suuntauksen tutkimuksissa löydettyä kussakin niistä tukea joko yhdelle tai toiselle taikka peräti molemmille väittämille.<sup>281</sup> Lähtökohtana on siis pidettävä sitä, että kunkin yksittäisen sopimussuhteen luonne lopulta määrittelee sen, millä tavalla sopimuskumppaneiden välinen luottamus ja muodollinen sopimus liittyvät toisiinsa. Tässä tutkimuksessa kuitenkin yritetään nostaa esille muutama näkökulma tästä luottamuksen ja sopimuksen välistä riippuvuutta käsittelevästä keskustelusta.

Perinteisesti transaktiokustannusteorian kannattajat ovat seisoneet muodollisen ja mahdollisimman tarkasti suunnitellun sopimuksen takana antamalla luottamukselle ja sopimussuhteen sosiaaliselle puolelle juurikaan merkitystä. Luottamuksen tällöin ei nähty tuottavan riittävää turvaa niin sanottuja vaihdannan vaaroja vastaan (*exchage hazards*), erityisesti kun kyse on varallisuusinvestoinneista, vaikeasti mitattavissa olevista suorituksista tai muuten epävarmuudesta.<sup>282</sup> Yhteiskuntatieteiden puolella taas on vahvaa uskoa luottamuksen merkitykseen ja sen mahdolliseen riskejä lieventävän rooliin.<sup>283</sup>

Transaktiokustannusteorian ja sopimusteorian mukaisesti oikeudellisen sääntelyn on nähty muodostavan tärkeän edellytyksen luottamukselle, sillä se nähtävästi rajoittaa opportunistin mahdollisuuksia ja tekee sen kannattamattomaksi. Tällöin sopimuskumppaneilla ei nähty olevan muuta vaihtoehtoa kuin käyttäytyä luotettavalla tavalla.<sup>284</sup> Empiiriset tutkimukset kuitenkin osoittavat, että normaalitilanteessa juuri luottamuksen muodostus edeltää sopimuksia ja korkeamman tason muodollisuuksia eikä päinvastoin.<sup>285</sup> Tämä ei sulje pois sitä, että sopimuksilla voi olla tärkeä rooli juuri sopimussuhteen varhaisessa vaiheessa, mutta sen merkitys luultavasti vähenee, kun yhteistyö ja tietyt käyttäytymismallit sekä maineen rooli korostuvat.<sup>286</sup>

Yhteiskuntatieteilijät taas korostavat, että sopimuksen olemassaolo voi johtaa konfliktiin ja näin sitä voidaan tulkita epäluottamuksen merkinä. On väitetty, että yksityiskohtainen sopimussuhteen suunnittelu voi helposti heikentää ystävyyden kaltaisen suhteen laatua

---

<sup>281</sup> Ks. esim. Klein Woolthuis ym. 2005, Macaulay 1963, Poppo – Zenger 2002, Zaheer – Venkatraman 1995.

<sup>282</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 707. Ks. transaktiokustannusteorian näkemyksistä laajemmin Williamson 1985.

<sup>283</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 813

<sup>284</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 817.

<sup>285</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 813

<sup>286</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 722.

kääntäen yhteistyöhanke vihamieliseksi ”lehmänkaupaksi”.<sup>287</sup> Tässä siis sopimuksen nähdään vähentävän jo olemassa olevaa luottamusta ja/tai estävän luottamuksen muodostumista. Toisin sanoen sopimuksen nähdään olevan konfliktissa luottamuksen kanssa muodostaen näiden välille korvaavuussuhteen.

Toisaalta kun sopimussuhteen osapuolten välillä on jo ennestään syvästi luottamuksellinen suhde, tämä jo itsestään vähentää tai poistaa kokonaan muodollisen sopimuksen tekemisen tarvetta. Tällöin yhteistyösuhde voi olla erittäin tehokas ilmankin yksityiskohtaista sopimusta tai muita turvaamismekanismeja.<sup>288</sup> Kyse voi silloin olla myös ei-oikeudellisten sanktioiden välttämisen pyrkimyksestä. Näitä voivat olla maineen menettämisen uhka, yhteistyöneuvotteluihin uhratun ajan menetyksen pelko ynnä muut seuraamukset. Tässäkin suhteessa kyse on siis luottamuksen ja sopimuksen keskinäisestä korvaavuudesta, johon jo edellisessä kappaleessa viitattiin.

Yleisesti voidaan huomata, että perinteiset sopimuksen ja luottamuksen keskinäistä korvaavuuden suhdetta korostavat teoriat nojaavat perusteluissaan ajatukseen siitä, että luottamus ja sen korostama normatiivinen käyttäytyminen toimivat jo itsestään täytäntöönpanevinä suojakeinoina. Tämän on todettu olevan tehokkaampi ja edullisempi vaihtoehto kuin sopimus.<sup>289</sup> Luottamus toimii kustannuksia leikkaavana tekijänä vähentäen tai poistaen kokonaan sekä sopimuksen tekoa edeltävät että sitä seuraavat kustannukset, kuten esimerkiksi sopimuksen laatimiseen, valvomiseen ja täytäntöönpanoon liittyvät kulut<sup>290</sup>. Lisäksi sopimuksen olemassa ololla voi olla myös merkittävä rooli luottamuksellisen ja toimivan suhteen kehittymisen esteenä. Jos osapuolilla on muuten toimiva suhde, muodollinen sopimus voi näin ollen olla parhaassa tapauksessa tarpeeton kulu ja pahimmassa tapauksessa peräti haitallinen toimenpide<sup>291</sup>.

Miksi sitten sopimuksia solmitaan, kun kerran niillä on niin negatiivinen vaikutus sopimussuhteisiin? Todellisuudessa tämä syy-seuraussuhde ei ole niin selkeä ja on olemassa näyttöä toisenlaisestakin sopimuksen ja luottamuksen välisestä suhteesta. Vaihtoehtoisesti sopimuksen on siis nähty täydentävän ja vahvistavan jo ennestään luottamuksellisia suhteita,

---

<sup>287</sup> Macaulay 1963, s. 15.

<sup>288</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 818, 825–827.

<sup>289</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 707.

<sup>290</sup> Zaheer – Venkatraman 1995, s. 379.

<sup>291</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 708.

mistä on olemassa empiiristäkin näyttöä<sup>292</sup>. Sopimus ei tällöin ole ensisijaisesti turvaa tarjoava mekanismi, vaan lähinnä sitoutumisen merkki sekä ohjauksen työkalu, joka yksinkertaisesti auttaa välttämään väärinkäsityksiä suhteen kehittymisen myötä<sup>293</sup>. Huolellisesti laaditut sopimukset voivat edistää yhteistyötä sekä pitkäkestoisen ja luotettavan vaihdantasuhteen muodostumista. Ne vähentävät riskejä ja näin ollen rohkaistavat yhteistyöhön ja luottamukseen. Lisäksi sopimukset edistävät pitkäkestoisuutta, koska sisältävät vaihdantasuhteen katkaisemisesta johtuvia seuraamuksia käsitteleviä ehtoja. Toisaalta hyvä suhde ja siihen liittyvät luottamus ja yhteistyö turvaavat sellaisissa tilanteissa, joita ei sopimuksessa otettu huomioon.<sup>294</sup>

Tätä riippuvuussuhdetta on kutsuttu täydentäväksi (*complement*), jolloin sekä sopimuksella nähdään olevan tärkeä yhteistyösuhdetta tukeva rooli että itse suhteella ja siihen liittyvällä luottamuksella on merkitystä sopimusta vahvistavina tekijöinä. Itse sopimushan ei nähtävästi voi taata suhteen jatkuvuutta tai pääsyä molemminpuolisesti hyväksyttäviin kahdenvälisiin ratkaisuihin. Näin luottamusta tarvitaan sopimussuhdetta tukemaan. Toisaalta aiempi yhteistyökokemus sekä asteittain kehittyneet yhteistyömuodot ja käyttäytymismallit voivat kiteytyä varsin yksityiskohtaisempaankin sopimukseen. *Poppo – Zengerin* tutkimuksesta käy myös ilmi, että pitkälle räätälöidyt sopimukset supistavat merkittävästi opportunistisen käyttäytymisen mahdollisuuksien aluetta ja näin tukevat luottamuksellisen sopimussuhteen kehittymistä.<sup>295</sup> Tästä siis muodostuu luottamuksen ja sopimuksen keskinäisen täydentävyyden loputon kehä, jossa molemmilla tekijöillä on merkittävä rooli.

Kuten kaikista tutkimuksista ja käytännön liike-elämästä käy ilmi, kukin sopimussuhde on yksilöllinen ja mitään yleistä johtopäätöstä luottamuksen ja sopimusasiakirjan vuorovaikutuksesta ei voida tehdä. Kunkin suhteen luonne määrittää myös sen kehityskulkua. Olisi liian yksiselitteistä laittaa sopimussuhteen oikeudellinen ja sosiaalinen ulottuvuudet vastakkain tai yrittää saada ne tärkeysjärjestykseen. On ilmiselvää, että molemmilla on tärkeä rooli kaikissa sopimussuhteissa, joten molemmat ansaitsevat huomiota sekä panostusta sopimuksen osapuolilta.

---

<sup>292</sup> Ks. esim. Klein Woolthuis ym. 2005, Poppo – Zenger 2002.

<sup>293</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 831.

<sup>294</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 708.

<sup>295</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 713, 721.

### **6.2.3.2 Luottamuksen vaikutus aiesopimukseen**

Aiesopimussuhteen tilanteessa sen oikeudellisten vaikutusten ollessa ajoittain hyvinkin epämääräisiä sopimussuhteen luottamuksellisen ja vuorovaikutteisen luonteen merkitys on erityisen korostunut. Monesti onnistuneen aiesopimussuhteen takana on osapuolten yhteinen menneisyys, jolloin luottamusta on saatu molemminpuolisesti edellisessä yhteistyöhankkeessa. Toisaalta useammassa tapauksessa kyse on kuitenkin uudesta suhteesta ja suuresta epävarmuudesta. Tällöin sopimusneuvotteluvaiheessa muodostuneilla suhteilla on erityisen painava rooli suhteen jatkon kannalta. Tässä osapuolet saattavat erehtyä pahoin luulemaan aiesopimusta välivaiheeksi, jonka aikana suhde vielä tarkistetaan. Tässä mielessä aiesopimussuhteen yhtä paljon kuin minkä tahansa muun sopimussuhteen perusta määrittää pitkälti sen tulevaa kehitystäkin. Jos aiesopimuksen allekirjoittamisvaiheessa osapuolilla on vielä vakavia epäilyksiä sopimuskumppaninsa suhteen, tämä asetelma ei edistä toimivan sopimussuhteen muodostumista.

Lopullisen sopimuksen synnyn esteenä on melkein aina jokin muu kuin puhtaasti oikeudellinen syy. Aina ei yksityiskohtainkaan sopimus kattavine suojalausekkeineen voi taata sopimussuhteen mukaisten velvoitteitten täyttämistä. Jos sopimussuhdetta ei tueta muilla kuin vain oikeudellisilla instrumenteilla (muun muassa molemminpuolisella riippuvuudella ja luottamuksella), ei sen toimivuutta ja asiakirjan mukaisten velvoitteiden täyttämistä voida koskaan taata<sup>296</sup>.

On ymmärrettävä, että luottamusta ei välttämättä synny hetkessä ja että se on usein pitkän prosessin tulos. Aikaa ei valitettavasti anna kaikissa tilanteissa myötä, vaan sopimukseen voi olla tarvetta päästä mahdollisimman nopeasti. Tällöin osapuolten asenteella on toki merkittävä rooli. Jos tavoitteena on saada aikaan kumppaninsa luottamuksen puolelleen ja osapuoli itse käyttäytyy luottamusta herättävällä tavalla, itse aiesopimuksen voi nähdä täydentävän tällaisia pyrkimyksiä päästä yhteistoimintaan.

Ihannetilanteessa aiesopimussuhteessa osapuolten allekirjoittamalla asiakirjalla pitäisi olla ns. positiivinen, lähinnä tekninen, luonne. Tällöin itse aiesopimuksessa vain muistutetaan jo sovituista välitavoitteista sillä aikaa, kun osapuolten välisen suhteen perusta on vahvasti keskinäisen luottamuksen varassa. Aiesopimuksen yhtenä tehtävänä on myös toimia suhteen ohjauksen työkaluna auttaen näin välttämään väärinkäsityksiä osapuolten välillä. Aiesopimus

---

<sup>296</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 822–825.

ikään kuin täydentää työn alla olevaa luottamuksellista suhdetta. Silloin, kun neuvottelut eivät päädy lopullisen sopimuksen syntyyn, aiesopimuksen osapuolet eivät päättä suhteensa sen perusteella, että aiesopimus antaa perääntymisen mahdollisuuden, vaan päätöksen pohjalla on yhdessä tekemä ratkaisu.

Aiesopimuksia käytetään usein tilanteissa, joissa tavoitteena on saada pitkäaikainen ja/tai arvokas sopimussuhde käynnistettyä, mikä vaatii puolestaan monimutkaisen sopimuksen laatimista. Tämän monimutkaisen sopimuksen aikaansaaminen taas vaatii sitä, että osapuolet voivat yhdessä päästä sopuun ja sitoutua yhdessä määrittämiinsä hallintamekanismeihin, sopimuskustannusten toiminnan seuraamuksiin ynnä muihin kyseiseen yhteistyöhankkeeseen liittyviin yhteisiin odotuksiin. Mutkikkaan sopimuksen aikaansaamisen prosessi taas vaikuttaa positiivisella tavalla tulevaan suoritukseen kehittämällä jo valmiiksi sosiaaliset suhteet osapuolten välille. Samalla tällainen prosessi täydentää suhdetta niin, että siinä saadaan myös muodollisesti määritettyä yhteiset odotukset ja tulevan toiminnan rajoitukset.<sup>297</sup> Luottamuksellisessa ilmapiirissä sopimusneuvottelut voidaan siis nähdä prosessina, jossa osapuolet tutustuvat ja pääsevät ymmärtämään toinen toisensa. Tässä luottamus voi toimia sopimuksen perustana.<sup>298</sup> Näin myös aiesopimussuhteen ja luottamuksen vuorovaikutusta voidaan luonnehtia keskinäiseksi täydentämisen suhteeksi, jossa sekä itse aiesopimusasiakirjalla että osapuolten välisen suhteen laadulla on vaikutusta lopullisen sopimuksen solmimisen mahdollisuuksiin.

---

<sup>297</sup> Poppo – Zenger 2002, s. 713.

<sup>298</sup> Klein Woolthuis ym. 2005, s. 835.

## 7. YHTEENVETO

Liiketoiminnan vastuullisuusvaatimusta on pidettävä jo vakiintuneena ilmiönä, johon kaikkien yritysten on enemmän tai myöhemmin sitouduttava toimintakykynsä säilyttämiseksi. Vastuullisuutta yritystasolla on arvioitava aina kokonaisvaltaisesti ja sen on ilmentyvä yrityksen kaikissa toiminnoissa. Myös yrityksen allekirjoittaessa aiesopimuksen kumppaninsa kanssa solmittavaa suhdetta on mahdollista (ja suotavaakin) tarkastella juuri vastuullisuuden näkökulmasta.

Tämän tutkimuksen alussa esitettiin kysymys: ”Miten yrityksen tulisi käyttäytyä aiesopimussuhteessa sopimuskumppanin roolissaan niin, että sen toiminta voitaisiin samastaa vastuullisen liiketoiminnan käsitteeseen kuuluvaksi?” Vastausta on taas haettu sidosryhmäteoriasta sekä yhteiskuntavastuuta määrittävistä teorioista. Viitekehyksenä tällöin on käytetty Carrollin esittämää yhteiskuntavastuun pyramidimallia.

Aiesopimussuhteen osapuolten välillä vallitsee siis sidosryhmäsuhde, jonka tavoitteena on yhteinen arvon luomisen prosessi. Hyvin hoidetun sidosryhmäsuhteen välityksellä yrityksen on mahdollista saavuttaa sellaista etua, jota se ei yksin pysty saavuttamaan. Tällaisen kilpailuedun saavuttaakseen aiesopimuskumppaneiden on sitouduttava vuorovaikutukselliseen suhteeseen, jossa osapuolet pystyvät paitsi avoimesti välittämään omat viestinsä kumppanilleen niin myös vastaanottamaan, käsittelemään ja ymmärtämään vastapuolensa tavoitteet ja toivomukset. Yrityksen on osattava ottaa huomioon aiesopimuskumppaninsa intressit omassa päätöksenteossaan ja liiketoiminnan suunnittelussaan.

Yrityksen vastuullisuutta on siis ensi kädessä arvioitava sidosryhmäsuhteiden valossa. Sidoryhmät luovat tietyt odotukset yrityksen toiminnan suhteen sekä arvioivat yrityksen vastuullisuutta juuri näiden odotustensa muodostamaa taustaa vasten. Ollakseen vastuullinen yrityksen on pyrittävä kaikessa toiminnassaan avoimuuteen ja läpinäkyvyyteen sekä kaikkien sidosryhmiensä intressien huomioon ottamiseen niin, että nämä ovat mahdollisimman hyvässä tasapainossa keskenään.

Käytännössä sidosryhmäintressien tasapainottaminen saattaa kuitenkin muodostua haasteelliseksi. Yhtenä aiesopimussuhteen vastuullisen hoitamisen instrumenttina onkin mahdollista käyttää yhteiskuntavastuun pyramidimallia, joka mahdollistaa suhteen tarkastelua kokonaisvaltaisesti myös muiden sidosryhmien intressejä huomioon ottavalla tavalla. Tämä

intressien tasapainottaminen korostuu erityisesti suhteen taloudellisen vastuun tarkastelussa. Ryhtyessään aiesopimussuhteeseen yrityksen on osattava perustella tällaisen suhteen tarpeellisuus muille sidosryhmilleen, kuten omistajille tai yhteistyökumppaneilleen. Se, ettei aiesopimus lähtökohtaisesti sido sen osapuolia, ei vielä oikeuta yritystä huolimattomaan suhteiden luomiseen ilman perusteltuja odotuksia. Yritysten on osattava tehdä arvio suhteen tuomista riskeistä ja mahdollisuuksista, joiden pohjalta suhteelle asetetaan selkeät tavoitteet. Aiesopimussuhteeseen on ryhdyttävä vain silloin, kun siitä on odotettavissa taloudellista hyötyä, joskin tietyt kohtuulliset riskitkin ovat olemassa.

Aiesopimuskumppaneiden välittömät intressit taas korostuvat enemmän juridisen vastuun tasolla. Aiesopimusosapuolten juridista asemaa, heidän oikeuksiaan ja velvoitteitaan on arvioitava ensi kädessä sopimusneuvotteluvastuuta koskevan sääntelyn pohjalta. Vaikka perinteisesti sopimusneuvotteluja on pidetty sitomattomina, viimeaikainen kehitys ja oikeuskäytäntö osoittavat tiettyjä sopimusneuvottelujen osapuolille vastuuta perustavia lähtökohtia, joiden täytyessä aiesopimusosapuolikin voi joutua esimerkiksi vahingonkorvausvastuuseen.

Lähtökohtaisesti vältyäkseen epätoivottavasta juridisesta vastuusta aiesopimusosapuolen on itse toimittava vilpittömästi, huolellisesti ja lojaalisti kumppaniinsa nähden. Jotta aiesopimus pysyy perinteisesti pidetyn mukaisesti sitomattomana ja antaa sen osapuolille mahdollisuus vetäytyä suhteesta ilman harmillisia seuraamuksia, aiesopimusosapuolten on osattava itse käyttäytyä tämänkaltaisen suhteen edellyttämällä tavalla. Voidaan väittää, että aiesopimussuhteen osapuolten juridinen vastuu on juuri tämänkaltaisen suhteen edellytysten ja puitteiden luomisessa, mikä osoittautuu parhaiten onnistuvan luottamuksellisen ja rehellisen toiminnan välityksellä. Aiesopimusosapuolten juridinen vastuu siis asettaa vastuullisen yrityksen toiminnalle seuraavanlaisia vaatimuksia: a) toimi luottamusta herättävällä tavalla, b) pyri antamaan kumppanillesi oikea käsitys suhteen laadusta ja sitovuudesta, c) oikaise ajoissa kumppanisi väärää käsitystä joistakin aiesopimussuhteen ainesosista, d) toimi yhteisesti saavutetun ymmärryksen mukaisesti.

Aiesopimussuhteen osapuolten juridisen vastuullisuuden perusteita on mahdollista hakea myös sopimusoikeuden periaatteiden mukaisista käyttäytymisnormeista. Ensisijaisena ja merkittävimpänä käyttäytymistä ohjaavana periaatteena aiesopimussuhteessa on pidettävä lojaliteettiperiaatetta. Myös sopimusneuvotteluja koskevassa sääntelyssä lojaliteettiperiaatetta voidaan pitää pitkälti suuntaa antavana normina. Toimiessaan lojaliteettiperiaatteen mukaisesti

aiesopimusosapuolen velvollisuutena on ottaa kumppaninsa edut huomioon ja valvoa niitä sopimuksessa tavoitellun yhteisen päämäärän saavuttamiseksi. Vastuullinen aiesopimuskumppani on velvollinen sekä toimimaan yleisen lojaliteetin määrittämien rehellisyysvaatimusten mukaisesti että huolehtimaan sopimustavoitteiden toteuttamisesta konkreettisella tasolla. Viimeksi mainittu edellyttää aiesopimusosapuolelta hyvin käytännönläheisiä toimia, kuten vastapuolen tavoitteen ja tarkoituksen selvittämistä taikka myötävaikutusta siihen, että sopimus päämäärät toteutuvat. Lisäksi muutkin sopimusoikeuden periaatteet ohjaavat juridisesti vastuullisen yrityksen toimintaa. Esimerkiksi aiesopimussuhteen ollessa epätasapainoinen suhteen osapuolten vaikutusmahdollisuuksien osalta heikomman suojan periaate ohjaa vahvemmassa asemassa olevaa toimimaan erityisen huolellisesti vastapuolensa intressit huomioon ottaen.

Aiesopimusosapuolten juridisen vastuun tarkastelussa huomion arvoiseksi osoittautuivat myös uudemman sopimusoikeuden teoriat, kuten avoimen systeemin sopimuskäsitys, sopimuksen prosessikäsitys sekä suhdetosopimusteoria. Koska tämän tutkimuksen tavoitteena ei ollut jäykkien juridisten rajojen vetäminen aiesopimussuhteessa, uudemman sopimusoikeuden avaamien hahmotusmahdollisuuksien ja enemmän käytännön liiketoiminnan todellisuutta huomioon ottavien mallien tarkastelu tuntui juuri sopivalta tavalta hahmottaa vastuullisen yrityksen käyttäytymistavoitteita. Tutkimuksessa esitetyt mallit ja teoriat mahdollistavat kokonaisvaltaisen lähestymistavan soveltamista myös juridisen vastuun tarkastelussa. Tällöin sekä aiesopimussuhteen että sen osapuolten juridisen aseman määrittämisessäkin turvaudutaan tietyiltä osin myös sidosryhmävuoropuhelun kautta saatuun tietoon sekä kunkin yksittäisen sopimussuhteen omiin normeihin.

Viimeistään tämä sopimusoikeuden kehityssuunta lähentää vastuullisuuttaan pohtivia yrityksiä myös toimintansa eettisen vastuun määrittämiseen. Myös eettinen vastuu säätelee välittömästi aiesopimuskumppaneiden välisen suhteen toimintaa. Samalla sillä on vaikutusta jo laajemminkin esimerkiksi yrityksen ja sen muiden yhteistyökumppaneiden suhteisiin vaikkapa yrityksen toimintatavoista antaman esimerkin kautta. Perinteisesti eettisen vastuun perusteena ovat toimineet yritysten moraaliset velvoitteet, jotka perustuvat yhteiskunnassa vallitseviin arvoihin ja toimintatapaodotuksiin.

Aiesopimussuhteessa vastuullisena osapuolena on pidettävä siis sellaista yritystä, joka on valmis huomioimaan vastapuoltaan juridisen vastuun rajojen ulkopuolellakin. Tässäkin asiassa vastuullisuus osoittautuu kannattavaksi, sillä samalla tavalla kuin juridisten velvoitteiden



rikkomisesta saattaa seurata oikeudellisia sanktioita niin myös eettisiä velvollisuuksia laiminlyövää yritystä saattavat odottaa muut tosiasialliset seuraamukset. Näitä ovat muun muassa hyvän maineen, hyvän yhteistyökumppanin, tärkeän asiakkaan taikka jo toteutuneiden rahallisten panosten menettäminen. Aiesopimussuhteen osapuolten keskinäinen luottamus ja tietynlainen riippuvuussuhde taas tukevat vastuullista toimintaa ja aiesopimussuhteessa yhdessä määrittämien tavoitteiden toteutumista.

Carrollin yhteiskuntavastuun pyramidimallin viimeisenä tasona on filantrooppisen vastuun taso, jolla ei ole suoranaista vaikutusta aiesopimussuhteen osapuolten toimintaan juuri kyseessä olevassa suhteessa. Vapaaehtoisella toiminnalla saattaa toki olla omia välillisiä vaikutuksia yritysten käyttäytymiseen, mutta sitä ei tässä tutkimuksessa lähdetty arvioimaan tutkimuksen tieteellisen painotuksen vuoksi.

Tarkasteltaessa yrityksen vastuullisuutta aiesopimussuhteessa on havaittavissa, että vastuullisuuden kaikilla tasoilla korostuu aina uudestaan ja tasosta toiseen yhä vahvempana luottamuksen merkitys aiesopimusosapuolten välillä. On havaittu, että minkä tahansa sopimuksen toimivuus ja tehokkuus perustuu ennen kaikkea sopimussuhteen osapuolten keskinäiseen luottamukseen. Luottamusta sopimussuhteessa on ansaittava ja myös pidettävä tavoiteltavana. Monet sopimusoikeudelliset periaatteet sekä normit toimivat preventiivisyytensä kautta sopimussuhteiden luottamuksen lujittajina. Aiesopimuksesta, kuten mistään muustakaan sopimuksesta, ei saada toimivaa yhteistyöinstrumenttia, elleivät osapuolet osoita keskinäistä luottamusta toisiinsa ja aitoa sitoutumista yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi.

Itse luottamus saattaa kuitenkin itsenäisenä lähtökohtana olla hankala. Jos aiesopimussuhteessa lähtöoletuksena pidetään epäluottamusta, korostuvat liikaa jäykkä muodollisuus ja tarkka ja velvoittava sopiminen. Toisaalta, jos lähdetään liikkeelle siitä oletuksesta, että kaikissa sopimussuhteissa vallitsee luottamus, saatetaan sopimussuhteissa välttää ristiriitojen kohtaamista ja näitä koskevaa keskustelua. Tällöin tarpeet ja tavoitteet jäävät epäselviksi, minkä seurauksena myös yhteistyö hidastuu ja kallistuu.<sup>299</sup> Tämän takia on erittäin tärkeä tuoda vastuullisuusnäkökulma suhteeseen mukaan. Sitä kautta taas korostuvat sidosryhmävuoropuhelun merkitys sekä avoimuuden rooli, jotka molemmat taas tukevat luottamuksen muodostumista.

---

<sup>299</sup> Pohjonen 2002, s. 290.

Jatkotutkimusten kannalta käsittelemäni aihetta olisi tärkeä tutkia myös kansainvälisessä perspektiivissä, mihin ei tämän työn laajuuden puitteissa ollut mahdollisuutta. Suomen mittakaavassa kaikki merkittävimmät liike- ja yhteistyösuhteet solmitaan lähes poikkeuksetta ulkomaalaisten yritysten kanssa. Olisi mielenkiintoista tutkia, miten vastuullisuusnäkökohtien aika-, paikka- ja kulttuurisidonnaisuus vaikuttavat kansainvälisessä liiketoiminnassa. Esimerkiksi monissa maissa, joissa on heikentynyt institutionaalinen ympäristö, kuten vaikkapa Venäjällä, yhteiskuntavastuukysymysten tulkinta toiminnaksi, jossa mennään yli lainsäädännön asettamien rajojen, saatetaan asettaa kyseenalaiseksi<sup>300</sup>. Minkälaisia ulkomaalaisen aiesopimuskumppanin odotuksia yrityksen on otettava tällöin omassa toiminnassaan huomioon? Myös kansainvälisen lainsäädännön vaikutuksia aiesopimussuhteessa voisi tutkia samassa tarkoituksessa. Erityisesti luottamuksen merkitystä juridisen vastuun määrittelyssä voisi lähteä hakemaan esimerkiksi EU:n sopimusoikeusperiaatteista (The Principles of European Contract Law), CISG tai UNIDROIT periaatteista.

---

<sup>300</sup> Halme ym. 2009, s. 5.