



Kauppatieteiden osasto

30.03.2009

Yritysjuridiikka

Tiina Liira

0297841

SOPIMUSSISÄLLÖN MUUTTAMINEN LIIKETOIMINTASUHTEISSA

The Changing of the Agreement Text in Business Affairs

SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO	2
1.1	Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma	2
1.2	Tutkielman tarkoitus	3
1.3	Tutkielman rajaukset ja tutkimusmenetelmä	4
1.4	Tutkielman rakenne	4
1.5	Tutkielmassa käytetyt lyhenteet.....	5
2	SOPIMUS	6
2.1	Sopimuksen syntyminen ja sovellettavat lait.....	6
2.1.1	Tarjous, vastaus ja tahdonilmaisuu	7
2.1.2	Sopimusvapaus	8
2.1.3	Sopimusvapauden rajoitukset	8
2.2	Sopimussuhde	9
2.2.1	Oikeussubjektit	9
2.2.2	Liiketoimintasuhteen määrittelyä.....	10
2.2.3	Kestosopimus ja lojaliteetti.....	11
2.3	Sopimuksen lakkaaminen	12
2.4	Sitovuuden merkitys	12
3	MUUTTAMINEN	13
3.1	Muuttamistarve	13
3.2	Olosuhdemuutokset.....	14
3.3	Sopimustekniikka muutosten hallinnan välineenä.....	14
3.3.1	Sopimusneuvottelut.....	15
3.3.2	Sopimuksen rakenteet	16
3.3.3	Sopimushallinto	16
3.4	Sopimusehdot ja laki muuttamisen lähtökohtana	18
4	TULKINTA	20
4.1	Normilähteet	21
4.2	Tulkinta prosessina	21
4.3	Tulkinta-aineisto ja sen rajoittaminen.....	22
4.4	Tulkintatavat ja sääntöjen soveltaminen.....	24
4.4.1	Osapuolisuuntautunut tulkinta	24
4.4.2	Tavoitteellinen tulkinta	25
4.5	Tulkinnan merkitys sopimuksen muuttamisessa	26
5	SOVITTELU.....	27
5.1	Yleistä Sovintomenettelystä.....	28
5.1.1	Sovittelija	28
5.2	Vapaa ja virallinen sovittelu	29
5.3	Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät.....	29
5.3.1	Välimiesmenettely	30
5.3.2	Oikeudenkäynnin ja välimiesmenettelyn muunnelmia.....	31
5.4	Sovitteluperiaatteet	32
5.5	Sovitteluperusteet.....	33
5.5.1	Sopimuksen sisäiset perusteet.....	33
5.5.2	Sopimuksen ulkoiset perusteet.....	33
5.5.3	Kohtuuttomuuden kokonaisarviointi	34
5.6	Sovittelun oikeusvaikutukset	35
6	YHTEENVETO.....	37
	LÄHTEET:	39

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma

Elämme jatkuvassa muutoksessa. Muutos voi olla oman toiminnan aikaansaamaa tai se voi olla ulkoisista olosuhteista johtuvaa. Muutos voidaan nähdä niin positiivisena kuin negatiivisena riippuen ajasta, tilanteesta sekä muutoksen kohteesta ja sen osapuolista. Riippumatta muutoksen suunnasta ja vaikutuksista, on selvää, että kehitys on riippuvainen muutoksesta. Se, ettei stabiilia maailmaa ole olemassakaan, tuo muutoksen lähelle jokaista arkista tilannetta. Muutos voi tuoda mukanaan mahdollisuuksia ja menetyksiä, mutta se voidaan nähdä myös välineenä kehityksen ohjaamisessa. Ohjaamisen näkökulmasta muutosta voidaan tarkastella myös, kun siirrytään ulkoisten olosuhteiden vuoksi tapahtuvasta muuttumisesta omasta toiminnasta johtuvaan muuttamiseen.

Muutos on läsnä jatkuvasti myös yritystoiminnassa. Yritystoiminnan kehityksen kannalta on varsin oleellista ymmärtää kokonaisvaltaisesti muutoksen olemassa olo, sen tuomat mahdollisuudet ja oppia hallitsemaan siitä mahdollisesti aiheutuvat riskit. Sopimustoiminnan voidaan katsoa olevan oleellinen osa yrityksen riskin hallinnassa. Sen avulla toteutetaan taloudellista toimintaa määrittämällä tiettyjä oikeuksia ja velvollisuuksia sopimuksen osapuolten välille. Näiden oikeuksien ja velvollisuuksien kautta osapuolet sitoutuvat toimimaan tiettyjen ehtojen puitteissa. Tämän vuoksi on äärimmäisen tärkeää tietää, mitä sopimuksella tarkoitetaan, kuinka se sitoo sekä millaisia toimintamahdollisuuksia ja rajoituksia sen syntyminen tuo sen osapuolille.

Klassinen sopimuksen määritelmä ”Sopimus syntyy määrähetkellä ja saa silloin lopullisen, muuttumattoman sisältönsä” jättää auki monia kysymyksiä, jotka on syytä ottaa kriittisen tarkastelun kohteeksi. Ensimmäiseksi ongelmaksi muodostuu, onko sopimuksen syntymisen määrähetki ylipäätään määriteltävissä? Syntyykö sopimus silloin, kun kätellään onnistuneiden sopimusneuvottelujen päätteeksi, vai silloin, kun osapuolet allekirjoittavat sopimusasiakirjan? Pätevä sopimus voi kuitenkin syntyä kirjallisen muodon ohella myös suullisesti tai käytäntöön perustuen. Mikä silloin on se määrähetki, jolloin osapuolten toiminnan voidaan katsoa vakiintuneen sopimukseksi?

Entä millä ehdoin sopimus on syntynyt, mikäli on kirjallisesti sovittu eri asioita, joita käytännössä on toteutettu?

Edellä esitetty kuvaus kuvastaa sopimuksen määrittelyyn liittyviä ongelmia. Sopimuksen ja sen syntymisen määrittelemisen puolestaan on tärkeää sen vuoksi, että vain sitovalla sopimuksella voidaan saada aikaan haluttuja oikeusvaikutuksia, ja vain sitovaa sopimusta voidaan muuttaa. Sopimuksen muuttaminen ja siihen liittyvät ongelmat ovatkin tutkielman keskeinen teema, sillä liiketoimintasuhteissa sopimuksen muuttamiseen liittyy tiettyjä erityispiirteitä. Kuinka sopimusta ja sen ehtoja on mahdollista muuttaa, jos oletuksena on, että pätevä sopimus sitoo sovituilla ehdoilla? Muutokset olosuhteissa saattavat aiheuttaa sen, että alkuperäinen sopimus muuttuu toisen osapuolen kannalta epätarkoituksenmukaiseksi. Miten sopimussisältöön liittyviä ristiriitoja on mahdollista ratkaista, mikäli osapuolten intressinä on sopimussuhteen jatkaminen?

1.2 Tutkielman tarkoitus

Tutkielman tarkoituksena on tarkastella sopimuksen muuttamista ja siihen liittyviä ongelmia kokonaisvaltaisena prosessina. Sopimusoikeus ja siihen liittyvät aihe-alueet ovat erittäin laajat, jonka vuoksi sopimuksen muutosprosessin hahmottaminen kokonaisuutena voi olla ongelmallista. Lisäksi kaupallisiin sopimuksiin ja liiketoimintasuhteisiin liittyy erityispiirteitä, jonka vuoksi lainsäädännön ja oikeuskäytäntöjen soveltaminen eroaa esimerkiksi kuluttajasopimuksiin sovellettavista säännöksistä.

Liiketoimintasuhteissa muutostarpeet ja olosuhteiden aiheuttamat muutospaineet ovat moninaisia ja alati eläviä. Tämän vuoksi sopimuksen muuttaminen liiketoimintasuhteissa on aiheena aina ajankohtainen. Sopimuksilla ja niiden sisällöllä on lisäksi erittäin tärkeä asema yritystoiminnassa, joka voidaan nähdä erilaisten sopimusten ja niiden aikaansaamien velvoitteiden verkkona. Sopimustoiminnan tuntemus luo puitteet hyvälle yritystoiminnalle, ja sopimuksen sisällön hallinta ja muuttaminen kuuluu olennaisena osana tähän toimintaan.

1.3 Tutkielman rajaukset ja tutkimusmenetelmä

Sopimukset voidaan jakaa esimerkiksi varallisuus oikeudellisiin, perheoikeudellisiin, yhtiöoikeudellisiin tai hallintosopimuksiin riippuen niiden kohteesta. Sopimussuhteen osapuolina voivat olla niin yksityishenkilöt kuin yhteisötkin, ja toisaalta ne voivat olla niin kuluttajien kuin elinkeinonharjoittajien välisiä. (Halila & Hemmo, 2008, 13) Tässä tutkielmassa sopimussuhteen osapuolina käsitellään pelkästään elinkeinonharjoittajia, sisältäen sekä yksityisen elinkeinonharjoittajan että edustajan kautta toimivan yhteisön.

Sopimustyyppien osalta tutkielma on rajattu koskemaan sopimuksia, joihin liittyy kaupallinen tarkoitusperä. Sopimustyypeihin ja niiden erityispiirteisiin ei kuitenkaan ole tarkoitus perehtyä yksityiskohtaisesti. Siten myös toimialakohtaisten piirteiden ja erityislainsäädäntöjen käsittely on jätetty tutkielman ulkopuolelle.

Tutkielma toteutetaan kvalitatiivisena tutkimuksena perehtymällä alan kirjallisuuteen sekä lakisäädöksiin. Tutkielman aihealueen kannalta keskeisen kirjallisuusaineiston muodostavat sopimusoikeudelliset, sekä tulkintaan ja sovitteluun keskittyvät teokset. Lakisäädösten osalta tutkielman kannalta kaksi keskeisintä lakia ovat OikTL sekä KL.

1.4 Tutkielman rakenne

Sopimussisällön muuttamisen kannalta oleellista on ymmärtää sopimukseen, sopimussuhteeseen sekä sitovuuteen liittyvät määritelmät. Tämän vuoksi sopimusta ja siihen liittyviä yleisiä asioita käsitellään heti johdanto-osion jälkeen luvussa kaksi. Sopimuksen muuttamistarpeita, niihin vaikuttavia olosuhteita sekä muuttamiseen liittyviä oikeuksia ja yleisiä muutosmekanismeja käsitellään luvussa kolme.

Liiketoimintasuhteisiin liittyvien erityispiirteiden vuoksi sopimuksen muuttaminen etenee käytännössä usein tulkintaan ja sitä kautta sovitteluun. Kappaleessa neljä käsitellään tulkintaa prosessina, tulkinnan toteutustapoja, normilähteitä ja merkitystä itse muuttamisen kannalta. Viidennessä kappaleessa käsitellään sovittelua ja sen asemaa riidanratkaisumenetelmänä. Samassa kappaleessa käsitellään lisäksi

sovitteluperiaatteita ja -perusteita kohtuuttomuuden kokonaisarviointiin perustana sekä sovittelun oikeusvaikutuksia. Viimeiseksi kappaleessa kuusi on tutkielman yhteenveto, jossa kootaan tutkimuksen kannalta oleelliset kysymykset sekä sisältö.

1.5 Tutkielmassa käytetyt lyhenteet

CEDR	Centre for Effective Dispute Resolution
ElinkSopL	Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä 3.12.1993/1062
KL	Kauppalaki 27.3.1987/355
KSL	Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38
OikTL	Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228
RiitSovL	Laki riita-asioiden sovittelusta yleisissä tuomioistuimissa 26.8.2005/663
RikosSovL	Laki rikosasioiden ja eräiden riita-asioiden sovittelusta 9.12.2005/1015
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law

2 SOPIMUS

Sopimuksen, sen syntyminen ja sitovuuden määrittäminen kattavasti ja yksiselitteisesti on vaikeaa. Tämä johtuu siitä, että sopimuksen syntyvät ja niiden kautta syntyvät velvoitteet ovat hyvin moninaisia. Tiettyjen yleisten piirteiden esittäminen on kuitenkin tärkeää, jotta sopimukseen liittyviä käsitteitä ja ulottuvuuksia voidaan ymmärtää. Sopimusta voidaan pitää yleisnimityksenä kahden osapuolen välille perustetuille oikeuksille ja velvoitteille. Lähtökohtana on, että osapuolet ovat tietoisesti halunneet saattaa voimaan sopimuksen mukaiset velvoitteet ja ryhtyneet niiden vaatimiin sitoutumistoiimiin. (Hemmo, 2003 a, 10 - 11) Sopimuksen sitovuuden ja sen myötä syntyvien velvoitteiden ymmärtämiseksi ensimmäisessä kappaleessa perehdytään sopimukseen liittyvään terminologiaan, sopimuksen syntyminen perusteisiin sekä liiketoimintaan perustuvaan sopimussuhteeseen.

2.1 Sopimuksen syntyminen ja sovellettavat lait

Lähtökohtana pätevän sopimuksen ja siitä aiheutuvien velvoitteiden ja oikeuksien syntyminen on, että sitä edellyttävät vaatimukset täyttyvät. Eräs tällainen sopimukseen liittyvä vaatimus on, että se syntyy tarjouksen sekä siihen annettavan hyväksytyn ja puhtaan vastauksen seurauksena. Lisäksi vaaditaan osapuolten yksimielistä tahdonilmaisua, ja toisinaan myös määrättyä muotoa. Velvoitteiden syntyminen ei kuitenkaan voida määritellä yksiselitteistä syntyhetkeä, sillä osapuolten oikeudet ja velvollisuudet kehittyvät sopimusprosessin edetessä. Esimerkkinä edellisestä voidaan mainita tarjouksen tekeminen, sillä tarjous sitoo antajaansa jo ennen kuin tarjouksen saaja on siihen vastannut. Osapuolten sopimukseen liittyvät oikeudet ja velvollisuudet siis syntyvät, kehittyvät ja lakkaavat prosessin tavoin koko sopimussuhteen olemassaoloajan. (Saarnilehto, 2005, 35)

Kaupallisilla sopimuksilla on tiettyjä yhteisiä piirteitä. Ne käsittelevät yleisesti kaupan kohteeseen, sopijapuoliin ja suoritustapaan liittyviä asioita. Kauppoihin liittyvien sopimusten välillä on myös eroavaisuuksia, jolloin tietyn tyyppisiin kauppoihin sovelletaan erityissäännöksiä. Tarkoituksena on kuitenkin käsitellä kaupallisia sopimuksia yleisellä tasolla, jonka vuoksi tyyppikohtaisia eroavaisuuksia ja niihin liittyviä erityislakeja ei tutkielmassa käsitellä.

Kaksi tutkielman kannalta keskeisintä sopimusoikeudellista lakia ovat Kauppalaki sekä Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista. Irtaimen omaisuuden kauppaa koskevissa sopimuksissa sovelletaan yleisesti KL:a. Se käsittelee niitä oikeuksia ja velvollisuuksia, joita myyjällä ja ostajalla on toisiinsa nähden. OikTL puolestaan käsittelee sopimuksen syntymistä ja pätemättömyyttä. Muita tutkielmassa myöhemmin käsiteltäviä lakeja ovat Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä ja myöhemmin sovittelun yhteydessä käsiteltävät RiitSovL sekä RikosSovL.

2.1.1 Tarjous, vastaus ja tahdonilmaisu

OikTL:ssa (luku 1) säädetään sopimuksen tekemisestä. Sopimuksen tekemiseen liittyen kyseissä laissa käytetään käsitteitä tarjous, vastaus ja tahdonilmaisu. Tarjous on ennen vastausta esitettävä lausuma, joka sitoo tarjouksen tekijää. Sitovuus voi kuitenkin päättyä, jos siinä annettu määräaika päättyy tai tarjous hylätään. Mikäli tarjoukseen lisätään sana "sitoumuksetta", se ei enää vastaa OikTL:ssa tarkoitettua tarjousta. Vastaukseksi nimitetään puolestaan sitä lausumaa, jonka tarjouksen saaja antaa tarjouksen tekijälle. Sopimus syntyy, kun vastaus saapuu oikeassa ajassa, eikä sisällä mitään uusia ehtoja. Tällöin puhutaan puhtaasta vastauksesta. Mikäli vastaus ei ole puhdas, tarkoittaa tämä sitä, että siinä ei hyväksytä tarjouksessa olleita ehtoja, ja se katsotaan uudeksi tarjoukseksi. Myös vastaus sitoo tarjouksen tavoin antajaansa. Tahdonilmaisu puolestaan on väline, jolla tahto sopimuksen tekemiseen ilmaistaan toiselle osapuolelle. (Saarnilehto, 2005, 41 - 50)

2.1.2 Sopimusvapaus

Sopimusvapaudella on keskeinen merkitys sopimuksen syntymisen lähtökohtana. Se antaa vapauden valita ja käyttää itsenäisesti tahdonmuodostusta ja solmia vapaaehtoisia sitoumuksia. Sopimusvapauden perusoletuksena on sopimuksentekijän rationaalisuus, jonka mukaan kaikki markkinoilla toimivat ovat tiedoiltaan ja taloudellisilta voimavaroiltaan tasavertaisia. Sopimusosapuolten konkreettisten ominaisuuksien merkitys on kuitenkin lisääntynyt, jonka vuoksi esimerkiksi sovittelusäännöksissä sekä tiedonanto- ja selonottovelvollisuuksissa painotetaan osapuolen arvioimista yksilöllisten erityispiirteiden osalta. (Hemmo 2003a, 70 - 72)

Sopimusvapaudella voidaan tarkoittaa monia asioita. Saarnilehto käsittelee teoksessaan(2005, 37) sopimusvapauden seuraavia elementtejä. Päättäjävapaudella tarkoitetaan vapautta tehdä tai olla tekemättä sopimuksia, ja valinnan vapaudella tarkoitetaan vapautta valita sopimuskumppani. Sisältövapaus antaa vapauden määrätä itse sopimuksen ehdoista, kun taas muotovapauden puitteissa voidaan määrätä sopimuksen muoto ja järjestys. Muita sopimusvapauden elementtejä ovat tyyppivapaus, purkamisvapaus (laillisin keinoin sopimussuhteesta vetäytyminen) sekä vapaus sopia noudatettavasta laista ja riitojen ratkaisemisesta.

2.1.3 Sopimusvapauden rajoitukset

Sopimusvapauden perusajatuksena on, että osapuolet ovat tasavertaisia ja rationaalisia, ja he voivat tämän vuoksi vapaasti valita sopimuskumppaninsa ohella sopimussisällön. Koska tosiasiassa sopimuksen osapuolet voivat olla hyvin erilaisissa asemissa, on epätasa-arvon tasoittamiseksi laadittu rajoituksia heikommassa asemassa olevan hyväksi. Esimerkiksi KSL:lle on ominaista, että useat säännökset ovat yksipuolisesti pakottavia siten, ettei niistä voida poiketa kuluttajan vahingoksi. (Hemmo, 2003, 72 - 73)

Heikomman suojan ohella sopimusvapauden rajoittamisen syitä ovat ainakin kilpailua rajoittavien sopimusehtojen sitomattomuuden vahvistaminen, yhteiskuntamoraalin ylläpitäminen ja pyrkimys estää hyvän tavan vastainen toiminta. Sopimuspakko on

sopimustyyppikohtaista, eikä Suomen oikeudessa siten tunneta sopimusvapauden rajoittavia yleissäännöksiä. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että rajatuissa tilanteissa oikeusvaikutuksia voidaan saada aikaan vain tiettyä sopimustyyppiä käyttämällä. Sopimuspakko voi liittyä sisältövapauden rajoituksiin tai se voi rajoittaa sopimuskumppanin valitsemisvapautta. Sopimusvapauden pääperiaatteena on, että sisältövapaus on aina olemassa, ellei sitä lainsäädännöllä kielletä. (Hemmo, 2003, 72 - 73)

Liiketoimintasuhteissa sopimusvapauden rajoitukset eivät ole yhtä yleisiä kuin esimerkiksi kuluttajakaupoissa. Sopimusvapauden rajoitukset koskevat liikesuhteita käytännössä lähinnä sopimusehtojen osalta. Sisältövapaus antaa osapuolille mahdollisuuden sopia sopimuksen ehdoista, rajoituksena kuitenkin kohtuuttomien ehtojen käyttö. Heikomman suoja ja kohtuuttomuuteen vetoaminen on liiketoimintasuhteissa kuitenkin rajoitettua, ja tällaiset vaatimukset johtavat käytännössä sopimuksen sovitteluun. Mahdollisuuden kohtuuttomuuteen vetoamiseen tarjoaa OikTL 36 § sekä ElinkSopL 1 §, joita käsitellään tarkemmin myöhemmissä luvuissa.

2.2 Sopimussuhde

Sopimussuhde muodostuu aina sopimusosapuolten välille. Seuraavaksi esitellään nämä sopimuksen osapuolina toimivat oikeussubjektit, sekä ne erityispiirteet, jotka muodostavat liiketoimintasuhteen. Liiketoimintasuhteelle on ominaista sopimusveloitteeseen liittyvä pitkäaikaisuus, jonka vuoksi tarkastellaan myös eräitä kestopopimukseen liittyviä kysymyksiä.

2.2.1 Oikeussubjektit

Sopimuksen osapuolena eli oikeussubjektina voi olla joko luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö eli julkis- tai yksityisoikeudellinen yhteisö. Luonnollinen henkilö voi ilmaista oikeudellisesti sitovan tahdonilmaisun joko itse, valtuutetun tai laillisen edustajan, kuten edunvalvojan välityksellä. Oikeushenkilö on puolestaan oikeussubjektina aina fiktiivinen, joka tarkoittaa sitä että yhteisö tarvitsee aina edustajan tahdonilmaisua muodostettaessa. Edustajan asema voi perustua

esimerkiksi lakiin, organisaation sääntöihin tai valtuutukseen. Sitovan tahdonilmaisun edellytyksenä on lisäksi, että luonnollinen henkilö, edustaja tai oikeushenkilö on oikeustoimikelpoinen. (Saarnilehto, 2005, 23 - 24)

2.2.2 Liiketoimintasuhteen määrittelyä

Tutkielman rajauksen vuoksi sopimussuhteen tarkastelussa huomio on kiinnitetty liiketoimintasuhteeseen. Tästä johtuen sopimussuhteita, joihin ei liity kaupallinen tarkoitusperä tai joiden osapuolena on kuluttaja, ei käsitellä.

Liiketoimintasuhteen osapuolina pidetään elinkeinonharjoittajia. Elinkeinonharjoittaja käsitteenä on määritelty KSL 1:5:ssa: ”Elinkeinonharjoittajalla tarkoitetaan tässä laissa luonnollista henkilöä taikka yksityistä tai julkista oikeushenkilöä, joka tuloa tai muuta taloudellista hyötyä saadakseen ammattimaisesti pitää kaupan, myy tai muutoin tarjoaa kulutushyödykkeitä vastiketta vastaan hankittaviksi.” Oleellista on, että elinkeinonharjoittajien välisiin sopimuksiin ei voida soveltaa KSL:ssa säädettyjä normeja heikomman suojasta, vaikka elinkeinonharjoittajien taloudellisissa voimavaroissa tai asiantuntemuksessaan olisi huomattava eroja.

Elinkeinonharjoittajille tarjotaan laaja sopimusvapaus, jonka kääntöpuolena on toiminnan ankarampi arvioiminen esimerkiksi yksityishenkilöön verrattuna. Toiminnan arvioinnissa kiinnitetään huomio siihen, kuinka täsmällisesti suoritusvelvollisuus on täytetty sekä onko vastapuoli toiminut sopimuksenmukaisesti. Toiminnan arviointiin sovellettava ankaruus tulee ilmi myös siten, että elinkeinonharjoittajan voidaan edellyttää tuntevan kyseisellä alalla vallitsevat kauppatavat. Kauppatavat ovat toiminnan arvioinnissa merkittävässä asemassa, sillä yleensä kauppatapa syrjäyttää tahdonvaltaisen lainsäädännön. Kauppatavat ovat siten elinkeinonharjoittajaa sitovia, ellei poikkeavasta toimintatavasta olla sovittu. (Wilhelmsson et al. 2006, 11 - 12)

2.2.3 Kestosopimus ja lojaliteetti

Liiketoimintasuhteelle on ominaista, että sen pohjalta syntyy sopimus, joka perustaa pitkäaikaisia velvoitteita. Tällaista sopimusta kutsutaan kestosopimukseksi. Kestosopimukset edellyttävät usein osapuolilta aktiivisempaa yhteistyötä kuin yksittäiseen veloitteeseen perustuvat kertosopimukset. Kestosopimukset saavat aikaan kuitenkin monia pitkäaikaisuuteen liittyviä sopimusoikeudellisia ongelmia ja riskejä. Häyhän (1996, 227 - 230) mukaan: ”Jokainen sopimus on luonteeltaan tulevaisuuden epävarmuuksien varalta otettu vakuutus”. Sopimuksen määrittely vakuutuksena kuvaa hyvin sitä, kuinka olosuhteiden muutokset vaikuttavat pitkäaikaisiin sopimussuhteisiin, sopimussisältöön ja velvoitteisiin koko sopimussuhteen ajan. Tulevaisuuden epävarmuus voi saada aikaan tilanteen, jossa pitkäaikaisten sopimussuhteiden sisältöä ei voida vahvistaa lopullisesti sopimuksentekohetkellä. Mikäli sisältö jätetään joidenkin ehtojen osalta avoimeksi, otetaan puolestaan riski sopimuskumppanin lojaaliuteen liittyen.

Lojaliteettia voidaan kuvata yhdeksi sopimussuhteeseen liittyvän yhteistoiminnan ilmentymäksi. Lojaliteetilla tarkoitetaan sitä, että sopimusosapuolten tulee toiminnassaan ottaa huomioon oman hyödyn lisäksi myös vastapuolen edut. Lojaliteettiperiaatteella voidaan tarkoittaa myös joustavuutta, jonka tarkoituksena on edistää yhteistoimintaa ja huomioida sopimuksen yhteinen tarkoitus. Kuten aiemmin todettiin, sen käyttötarkoitus korostuu silloin, kun osapuolet eivät ole osanneet ennakoita tulevaa sopimusehtojen avulla. Ristiriitatilanteet johtavat kuitenkin usein siihen, ettei yhteisen tarkoituksen määrittelemine ole yksiselitteistä, tai osapuolet katsovat tilannetta lähinnä omalta kannaltaan. Lojaliteettia voidaan pitää kuitenkin myös avoimuutena toista osapuolta kohtaan, jolloin esimerkiksi kommunikaation ja tiedottamisen avulla voidaan varmistaa, että toimitaan yhteisen tarkoituksen mukaisesti. Näin lojaliteetin avulla on mahdollista välttää ja estää ristiriitatilanteisiin joutumista. (Häyhä, 1996, 220 - 227)

2.3 Sopimuksen lakkaaminen

Kertasopimusten osalta ei tunneta irtisanomisperusteita, vaan sopimus lakkaa, kun velvoite on täytetty tai sopimus puretaan. Tutkielmassa keskitytään kuitenkin liiketoimintasuhteiden kannalta oleellisiin pitkäaikaisiin velvoitteisiin perustaviin kesto- ja määräajassa oleviin sopimuksiin. Kestosopimuksen osapuolet voivat pääsääntöisesti irtisanoa sopimuksen lakkaamaan valitsemanaan ajankohtana, jolloin sopimus lakkaa irtisanomisajan kuluttua, sopimuskauden päättyessä tai toisinaan välittömästi. Tarkoituksena ei ole käsitellä näitä irtisanomis- ja purkamisperusteita yksityiskohtaisesti, sillä tutkielman oletuksena on osapuolten halukkuus sopimussuhteen ja sopimuksen jatkamiselle. (Hemmo, 2003 b, 21)

2.4 Sitovuuden merkitys

Sitovuuden voidaan katsoa olevan sopimusvapauden hinta. Sopimusosapuolten katsotaan lain puolesta olevan vapaita solmimaan sopimustaitse velvoitteita, joiden noudattamista tehostaa mahdollisuus oikeudellisten pakkokeinojen käyttöön. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että osapuolet ovat rationaalisia ja tuntevat lain, sekä sen mukanaan tuomien velvoitteiden olemassaolon. Sitovuuden perustana on toisinaan se, että osapuolten tulee ylipäättään ymmärtää, että he ovat tulleet sidotuksi sopimukseen. (Häyhä, 1996, 125). Pätevän sopimuksen syntyminen ja lakkaaminen, sekä sitovuuden käsite toimivat lähtökohtana koko sopimussuhteen perustamiselle. Sopimussuhde edellyttää pätevän sopimuksen syntymistä, ja sopimussisällön muuttaminen puolestaan edellyttää sitovaa sopimusta.

3 MUUTTAMINEN

Sopimuksen avulla voidaan perustaa yhteistyösuhteita, joiden ajallinen ulottuvuus ei välttämättä ole tiedossa sopimusta solmittaessa. Sopimukseen liittyvä sitoumus velvoittaa osapuolet järjestämään käyttäytymistään tulevaisuutta ajatellen, mutta tulevaisuuteen liittyy aina myös epävarmuustekijöitä. Nämä tekijät saattavat vaikuttaa siihen, että alkuperäinen sopimussisältö muuttuu ajan myötä epätarkoituksenmukaiseksi. Kun sopimus ei enää vastaa sitä tarkoitusta, jonka vuoksi se alun perin solmittiin, syntyy tarve sen muuttamiselle. Sopimuksen muuttaminen vaatii kuitenkin aina selvän oikeusperusteen, johon puolestaan liittyy muutostarpeen olennaisuus. Seuraavaksi käsitellään tarkemmin sopimuksen muutostarvetta, sekä niitä muutosmekanismeja ja oikeuksia, joiden puitteissa sopimussisällön muuttaminen on mahdollista toteuttaa.

3.1 Muuttamistarve

Sopimuksen muuttamistarve voi tuoda mukanaan ongelmia, sillä usein muuttamistarve ja siitä aiheutuva haitta koskee vain toista osapuolta. Lähtökohtaisesti voidaan ajatella, että sopimus sitoo sen osapuolia, ja pysyy voimassa alkuperäisessä muodossaan. Sopimuksen muuttamista voidaan kuitenkin pitää myös irtisanomisen vaihtoehtona. Tämä vaihtoehto antaa mahdollisuuden jatkaa sopimussuhdetta sopimuksen pysyessä voimassa sisällöltään muuttuneena. Irtisanomisuhka toimiikin tavallisesti tehokkaana keinona haluttujen muutosten aikaansaamiseen. (Hemmo, 2003 b, 21)

Sopimuksen muuttaminen on prosessi, joka voi lähteä liikkeelle kumman tahansa osapuolen muutostarpeesta. Sopimuksen muuttumisesta on voitu sopia etukäteen laatimalla ehdot, joilla sopimussisällön tarkistaminen on mahdollista muutostarpeita vastaavaksi. Ehtojen sisällön, muuttuneiden olosuhteiden sekä näiden tulkitseminen ei kuitenkaan aina ole yksiselitteistä. Lisäksi on mahdollista, ettei sopimukseen ole laadittu lainkaan ehtoja sopimuksen muuttamisen varalle. Tällöin oikeus sopimussisällön muuttamiseksi ei määräydy suoraan sovittujen ehtojen perusteella.

3.2 Olosuhdemuutokset

Olosuhdemuutoksina voidaan pitää kaikkia niitä sopimuksen syntymisen jälkeisiä tapahtumia, jotka vaikuttavat alkuperäisen sopimuksen kautta luotujen velvoitteiden täyttämiseen. Alkuperäinen sopimussisältö voi muuttua epätarkoituksenmukaiseksi esimerkiksi markkinatilanteen, lainsäädännön tai alihankkijasuhteen muutoksen vuoksi. Muutokset raaka-aineiden hinnoissa voi saada aikaan sen, että sopimusvelvoitteiden täyttäminen voi tulla toiselle osapuolelle kalliiksi tai kokonaan mahdottomaksi. (Hemmo, 2005, 136)

Oleellinen kysymys olosuhdemuutoksien suhteen on, onko muutos sellainen, että se kuuluu osapuolen sopimuksen kautta otettuun riskin piiriin, vai onko kyseessä sellainen odottamaton tapahtuma, jonka vuoksi alkuperäinen sopimussidonnaisuus menettää merkityksensä. On mahdollista, ettei tällaista ympäristön aiheuttamaa muutosta ole osattu ottaa huomioon sopimusta solmittaessa tai se ei ole ollut edes tarkoituksenmukaista. Tarkoituksenmukaisuuden näkökulmasta asiaa voidaan ajatella siten, että jokaista teoreettisesti mahdollista olosuhdemuutosta ei ole tarkoitukseen yrittää ennakoita sitoa sopimusehtoihin, jolloin sopimuksen rakenteellinen joustavuus häviää. Kysymys siitä, kuinka avoimeksi ja joustavaksi sopimus sisällöltään tehdään, voidaan katsoa kuuluvan sopimustekniseksi ratkaisuksi. Sopimustekniikan avulla on siten tietyssä määrin mahdollista varautua olosuhdemuutoksiin. (Hemmo, 2005, 136)

3.3 Sopimustekniikka muutosten hallinnan välineenä

Sopimusteknisillä ratkaisuilla voidaan etukäteen vaikuttaa muutosten aiheuttamien tilanteiden hallintaan. Hyvin suunnitellulla sopimustekniikalla voidaan ehkäistä sopimushäiriöitä ja edistää liiketoiminnalle asetettuja tavoitteita. Sopimustekniikan voidaan katsoa liittyvän siihen kysymykseen, millaisia sopimuksia yritys ylipäättään tekee ja minkälaisia ehtoja sopimukseen käytetään. Sopimustekniikasta voidaan vielä erottaa omaksi osa-alueekseen neuvottelumenettelyihin liittyvä sopimustaktiikka, sekä yrityksen sopimustoiminnan yleiseen suunnitteluun liittyvä sopimushallinto. Näiden kaikkien sopimustoiminnan osa-alueiden tavoitteena on turvata yrityksen oikeudet ja

niiden toteutuminen, välttää kohtuuttomia vastuuriskejä ja ehkäistä mahdollisia sopimusriitoja. (Hemmo, 2005, 1-6)

3.3.1 Sopimusneuvottelut

Sopimuksen tekeminen lähtee liikkeelle valmisteluvaiheesta, jossa osapuolet etsivät sopivia yhteistyökumppaneita. Tarkoituksena on selvittää, kuka mahdollisista osapuolista soveltuu parhaiten hankkeen toteuttamiseen ja minkälaisiin järjestelyihin osapuolilla on mahdollisuus sitoutua. Sopimuskumppaniin liittyviä riskitekijöitä on syytä kartoittaa huolella sekä sopimuksen valmisteluvaiheessa että koko sopimuksen voimassaolon aikana. Tällaisia riskitekijöitä ovat ainakin osapuolen maksukyky ja taloudellinen asema, asiantuntemus, vilpillinen menettely sekä käyttäytyminen ylipäätään. Sopimuskumppaneiden vertailussa voidaan hyödyntää erilaisia tiedonlähteitä, kuten yleistä markkinainformaatiota, yrityksen internetsivuja tai konsultteja. Sopimuskumppaneiden vertailu ja analysoiminen ovat tärkeitä sopimuksen valmistelun kannalta, sillä huolellisella valmistautumisella voidaan vaikuttaa tulevaisuudessa niin neuvotteluvastuun- ja riskin, kuin koko tulevan sopimuksen hallintaan. (Hemmo, 2005, 34 - 36)

Neuvotteluvaiheessa on syytä tiedostaa neuvotteluriskin ja neuvotteluvastuun vaikutus itse sopimukseen. Neuvotteluvaiheessa on tarpeellista huomioida, että jo valmisteluvaiheessa annetut tiedot suorituksen sisällöstä vaikuttavat osaltaan myös sopimussuorituksen sisältöön. Tärkeää on myös antaa sitoutumisvalmiuden asteesta oikea kuva, sillä pitkäaikaiset sopimusneuvottelut voivat antaa osapuolelle kuvan siitä, että sopimus tullaan solmimaan. Mahdollista on, että osapuolille syntyy kiistaa siitä, milloin sopimus ja vastuusitoumukset ovat astuneet voimaan. Tämän vuoksi neuvotteluriskin hallinnassa on tärkeää huolehtia neuvottelukumppanin informoinnista vallitsevassa tilanteessa, sekä hankkeeseen liittyvien tietojen asianmukaisesta kirjaamisesta neuvotteludokumentteihin. (Hemmo, 2005, 81)

3.3.2 Sopimuksen rakenteet

Sopimusrakenteella tarkoitetaan tässä sitä, kuinka muutostilanteiden hallintaan on varauduttu sopimusehtojen ja rakenteellisen joustavuuden avulla. Hemmo erottelee teoksessaan (2005, 137) kolmea sopimusrakenteeseen liittyvää tyyppitilannetta, joista käytetään nimityksiä jäykkä, avoin ja joustava sopimus. Nämä tyyppiesimerkit luovat lähtökohdat sopimustekniikan soveltamiselle, mutta on huomattava, ettei yksittäinen sopimus välttämättä sijoitu yksiselitteisesti tähän luokitteluun.

Jäykässä sopimuksessa sisältö on pyritty määrittelemään mahdollisimman kattavaksi, eikä mitään tulevaan yhteistoimintaan liittyvää kohtaa ole jätetty tietoisesti avoimeksi. Jäykän sopimuksen päämääränä on siten ottaa huomioon kaikki sopimussuhteeseen vaikuttavat olosuhdemuutokset, ja tämän vuoksi reagoitikeinot mahdollisen sopeuttamistarpeen osalta ovat varsin suppeat: olosuhteiden muutoksia voidaan huomioida sopimuksen tulkinnassa ja jälkikäteen kohtuuttomien ehtojen sovittelulla. (Hemmo, 2005, 137)

Joustava sopimus sisältää mekanismeja, jotka mahdollistavat jälkeempään ilmenevien muutosten sopeuttamisen. Tällaisia mekanismeja voivat olla esimerkiksi kustannustason muutosten yhteydessä sovellettava hinnoittelulauseke, tiettyihin muutoksiin liittyvä oikeus sopimuksen tarkistamiseen tai jatkoneuvotteluja edellyttävä ehto. Avoin sopimus edellyttää vahvaa luottoa osapuolten kykyyn saavuttaa yhteisymmärrys myös jälkikäteen, sillä siinä jätetään joitakin kysymyksiä täysin avoimeksi. Tarkoituksena on sopia näistä seikoista myöhemmin tarpeen niin vaatiessa, jolloin sopimuskohdan avoimuus ei tarjoa mitään lähtökohtaa sopimuksen soveltamiselle. (Hemmo, 2005, 137 – 138)

3.3.3 Sopimushallinto

Sopimushallinnolla tarkoitetaan niitä yrityksen sisäisiä prosesseja, joiden tarkoituksena on kaikkien sopimustoimintaan liittyvien toimintojen hallinta koko sopimuksen elinkaaren ajan, aina valmistelusta sopimuksen päättymisen jälkeiseen aikaan. Sopimushallinto on käsitteenä hyvin laaja, ja siihen voidaan katsoa kuuluvaksi

esimerkiksi koko hankintatoiminta kilpailuttamisineen, sopimusten keskinäinen riippuvuus ja hallinta sekä yksittäisten sopimusten taloudellisen tuloksen maksimointi. Sopimushallintoon kuuluvina toimintoina voidaan pitää sopimusten seuranta, henkilöstön ohjeistamista, sopimuskumppaneiden välistä kommunikaatiota ja yhteistyötä sekä sopimusdokumentaatioiden hallintaa. (Hemmo, 2005, 306)

Positiivisten tulosten saavuttamista pidetään tavoittelemisen arvoisena asiana sopimussuhteessa. Tämä puolestaan edellyttää yhteistyön edistämistä sopimuskumppaneiden välisen vuorovaikutuksen avulla. Kommunikaation ja yhteistoiminnan edistäminen lisää osapuolten välistä luottamusta sekä ylläpitää hyviä henkilösuhteita, joilla on suuri merkitys myös kaupallisten tavoitteiden kannalta. Avoin viestintä, osapuolten asenteet ja keskinäinen kunnioitus vaikuttavat yhteistyön sujuvuuteen myös häiriötekijöiden selvittelyssä. Kun sopimukseen liittyvät muutostarpeet nostetaan avoimesti ja viivytyksettä keskustelun kohteeksi, on ongelmien ratkaiseminen sekä pitkäaikaisten tavoitteiden edistäminen, huomattavasti helpompaa. (Hemmo, 2005, 308)

Asiakirjojen hallinta niiden käsittelystä säilytykseen on oleellinen osa huolellista sopimushallintoa. Lähtökohtaisesti liiketoimintasuhteissa on aina syytä noudattaa sopimuksissa kirjallista muotoa, ja samoin kannattaa toimia myös neuvottelumuistiinpanojen sekä sopimussuhteisiin liittyvien ilmoitusten kohdalla. Sopimussuhteisiin liittyvien dokumenttien huolellisesta säilyttämisestä kannattaa huolehtia niin sopimussuhteen aikana, kuin sen jälkeenkin mahdollisten ongelmien varalta. Henkilöstön riittävä koulutus ja ohjeistus, kaikkiin sopimustoiminnan kannalta tärkeisiin osa-alueisiin liittyen, ovat kulmakivenä hyvään sopimushallintoon. (Hemmo, 2005, 308 - 318)

3.4 Sopimusehdot ja laki muuttamisen lähtökohtana

Sopimusehtojen tarkoituksena määrittää sopimuksen sisältö. Sopimusehdot laaditaan määrittämään ne oikeudet ja velvollisuudet, jotka eivät ole suoraan johdettavissa sopimusoikeudellisten yleisten periaatteiden perusteella. Ehdot voivat perustua yksipuolisesti laadittuihin vakioehtoihin, tai osapuolien yhdessä laatimiin ehtoihin. (Hemmo, 2003 a, 146)

Sopimusvapaus antaa osapuolille mahdollisuuden vaikuttaa sopimuksen sisältöön sopimusehdoilla. Ehtojen avulla voidaan esimerkiksi sopia yksipuolisesta muuttamisoikeudesta tai mahdollisuudesta ehtojen tarkistamiseen olosuhdemuutosten vuoksi. Olosuhteiden vuoksi tapahtuva hinnan muutos voidaan sitoa tiettyyn indeksiin, tai hinnan uudelleen määrittämisestä voidaan sopia tiettyjen edellytysten täytyessä. Tavallista on myös sopia vastuun siirtymisestä sekä vahingonkorvauksesta sopimukseen liitettyjen ehtojen avulla. Tällaisilla ehdoilla voi kuitenkin olla huomattava vaikutus sopimuksen tasapainoon, ja niiden vuoksi sopimuksen sisältö voi myöhemmin muuttua merkittävästi. Sopimusvapauden voidaankin katsoa rajoittuvan ehtoihin, jotka olosuhteet huomioiden eivät ole kohtuuttomia tai toista osapuolta kohtaan ankaria ja yllättäviä. (Hemmo, 2003 b, 6 - 16)

Kaupalliseen toimintaan kuuluu oleellisesti voiton tavoittelu sekä pyrkimys yrityksen kannalta parhaaseen mahdolliseen tulokseen. Tämä tavoite seuraa mukana myös liiketoimintasuhteissa ja siihen liittyvässä sopimustoiminnassa. Sopimusehtojen avulla voidaan vaikuttaa niihin velvoitteiden kautta syntyviin riskeihin, joihin liiketoiminnassa halutaan sitoutua. Sopimusteknisten ratkaisujen tarkoituksena ei kuitenkaan saa olla vahvemman osapuolen pyrkimys käyttää valtaa laatimalla sopimusehdot heikomman osapuolen kustannuksella. Liiketoimintasuhteissa osapuolia pidetään yleisesti ottaen tasavertaisena, mutta ElinkSopL 1 § tarjoaa mahdollisuuden huomioida heikomman aseman myös liiketoimintasuhteissa. Käytännössä säännöksen avulla voidaan suojella lähinnä pienyrittäjiä, eikä sen tuoma suoja ole yhtä vahva kuin esimerkiksi kuluttajien suoja KSL:ssa. (Halila & Hemmo, 2008, 5-6)

Liiketoiminnassa sopimusvapaudelle on annettu suuri merkitys. Osapuolten voidaan edellyttää omaavan riittävästi tietoja ja taitoja kartoittaa niitä riskejä, joita sitova sopimus aiheuttaa. Olosuhteet voivat kuitenkin syystä tai toisesta muuttua sopimuksen teon jälkeen niin suuresti, että alkuperäinen sopimus muuttuu epätarkoituksenmukaiseksi tai mahdottomaksi toteuttaa. Sopimus on voinut myös alun perin sisältää ehdon, joka on toista osapuolta kohtaan ankara ja yllättävä. Kohtuuttomuuteen vetoamisen mahdollistaa OikTL 36 §: jonka mukaan sopimusta voidaan sovitella, ”jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen”. Kohtuuttomuudelle on ominaista, että se kohdistuu vain toiseen sopijapuoleen. Tästä johtuen kohtuuttomuuden arviointi johtaa käytännössä lähes aina sopimusehtojen tulkintaan ja tulkinnan kautta sovitteluun. (Hemmo, 2003 b, 48 - 50)

4 TULKINTA

Sopimukset ovat epätäydellisiä. Tästä syystä sopimusten ja niiden ehtojen tulkinta nousee esiin silloin, kun sisällöstä syntyy epäselvyyksiä. Sopimusten epätäydellisyydelle on useita syitä. Osapuolet eivät aina ole osanneet ottaa sopimukseen ehtoja kaikkien mahdollisten asiantilojen varalle, eikä se ole, kuten jo aiemmin on todettu, edes tarkoituksenmukaista. Epätäydellisyyteen liittyy myös kielen epämääräisyys, jolloin esille nousee kysymys sanamuodon tulkinnanvaraisuudesta. Lisäksi on mahdollista, että sopimus sisältää keskenään ristiriitaisia ehtoja, jolloin esimerkiksi yksittäinen ehto täytyy ottaa tulkinnan kohteeksi. Tällöin sopimuskokonaisuus vaikuttaa siihen, onko yksittäinen ehto ristiriitainen muuhun sisältöön verrattuna, ja kuinka suurta painoarvoa sille on annettava. (Määttä, 2005, 214 - 215)

Sopimuksen ja sen ehtojen tulkinnassa nousee myös esiin kysymys tarkoituksesta. Se, että sopimus on sanamuodoltaan epäselvä, mutta osapuolet ovat yhtä mieltä siitä mitä on tarkoitettu, ei välttämättä vielä anna aiheutta tulkinnalle. Ongelmia tarkoituksen tulkinnassa syntyykin usein sen vuoksi, että osapuolet ovat käyttäytymisellään toimineet kirjallisesta sopimuksesta poikkeavalla tavalla, tai suullisella sopimisella tuoneet esiin siitä poikkeavia seikkoja. Tällöin voi syntyä epätietoisuus siitä, onko sopimusta muutettu. Tarkoituksenmukaisuudelle annetaan tulkinnan osalta suuri painoarvo, jonka vuoksi se useimmiten menee poikkeavan ehdon tai sanamuodon edelle. Sopimuksen tulkintaan liittyy olennaisesti myös tapauskohtainen arviointi. Tämän vuoksi on syytä käsitellä tarkemmin tulkinnan perustana toimivia seikkoja, kuten normilähteitä, tulkinta-aineistoa ja tulkintamenetelmiä. (Määttä, 2005, 215 - 218)

4.1 Normilähteet

Sopimuksen ja siihen liittyvien ehtojen avulla sopimusosapuolet voivat määrätä niistä velvoitteista, joihin he haluavat sitoutua. Tämän lisäksi sopimusosapuolten velvoitteisiin ja määräyksiin vaikuttaa laki. Sopimus ja laki toimivat siten normilähteenä sopimussuhteen sääntelyssä. Näillä sopimussuhdetta sääntelevillä normilähteillä on tietty velvoittavuusjärjestys, joka tulee ilmi silloin, kun ne viittaavat erilaisiin tuloksiin. Pakottava lainsäädäntö on arvojärjestyksessä ensimmäisenä, ja toisena tulevat sopimus sekä osapuolten sopimat ehdot. Kauppatavalla ja osapuolten aikaisemmalla käytännöllä voi myös olla normivaikutusta, jonka vuoksi niitä sovelletaan hierarkiassa sopimusehtojen jälkeen. Neljäntenä lähteenä toimii tahdonvaltainen oikeus. Hierarkian perusteella voidaan yksinkertaisesti todeta, että sopimusta noudatetaan, ellei se ole pakottavan lainsäädännön vastainen. (Hemmo, 2003 a, 563 - 565)

Normihierarkian asettama velvoittavuusjärjestys ei kuitenkaan ole, etenkin liiketoimintasuhteiden osalta, aivan yksiselitteinen. Liikesopimuksissa keskeiseen asemaan nousevat osapuolten määräämät sopimusehdot, sillä ne vaikuttavat pakottavan lain soveltamiseen. Sopimusehtojen asema liikesuhteissa nousee esiin myös siitä syystä, että sopimusvapaudesta johtuen liikesopimuksia koskevaa erityislainsäädäntöä ei ole. Tämä puolestaan johtaa siihen, ettei sopimustyyppeihin perustuvaa normistoa ole. Siitä syystä sopimuksen ja sen ehtojen hyväksyttävyyttä kontrolloidaan viime kädessä sovittelusäännöksen perusteella. (Hemmo, 2003 a, 565 - 568)

4.2 Tulkinta prosessina

Sopimuksen tulkintakysymykset nousevat usein esille sopimukseen liittyvien ongelmien ja muutostarpeen yhteydessä. Tulkinta ei sinänsä ole keino sopimukseen liittyvien oikeusvaikutusten aikaansaamiseksi, vaan sen voidaan katsoa olevan esivaihe sopimuksen muuttamisprosessissa. Tulkinnan tulos voi tietysti osoittaa oikeusvaikutukset suoraan ilman epäselvyyksiä, mutta tulkinnan osoittamat epäselvyydet johtavat käytännössä sopimuksen sovitteluun. Tulkinnan tehtäväksi jää selvittää, missä laajuudessa sopimussisältö voidaan vahvistaa sopimuksen, siihen

liittyvien ehtojen ja muun sopimusaineiston perusteella. (Hemmo, 2003 a, 575 - 576, 657 - 658)

Sopimuksen sisällön selvittämisessä lähdetään usein liikkeelle siitä arvioinnista, johtaako sopimukseen vetoaminen johonkin pätemättömyysperusteeseen. Mikäli kuitenkin tavoite on saavuttaa sopimussuhteen jatkuvuus sopimusta muuttamalla, ei pätemättömyysperusteisiin ole syytä vedota. Toisin sanoen tulkitsijan ei tarvitse ottaa kantaa sopimuksen sitovuuteen, mikäli osapuolet eivät siihen vetoa. Sopimuksen tulkinnassa joudutaan usein valitsemaan osapuolten esittämien tulkintaesitysten väliltä. Kyseisessä prosessissa molemmat osapuolet esittävät käsityksensä sopimukseen liittyvästä tulkinnasta ja perustelevat sen ensisijaisuutta. Tuomioistuimen tehtäväksi jää arvioida ratkaisua näiden tulkintavaihtoehtojen kesken, mutta ratkaisu voi sijoittua myös nimenomaisten vaihtoehtojen väliin. (Hemmo, 2003 a, 576)

Tulkintakysymysten käsittely perustuu osapuolten nimenomaisesti vireille laittamiin vaatimuksiin ja väitteisiin. Vaatimusten esittämisen jälkeen tulkintaprosessissa voidaan erottaa kaksi vaihetta. Tulkinta-aineisto ja sen laajuus sekä rajoitukset tulevat ensin tarkastelun kohteeksi, jonka jälkeen aineiston oikeudellisia vaikutuksia arvioidaan tulkintasääntöjen valossa. Valittava tulkintatapa määräytyy siten sekä tulkinta-aineiston, että tulkinnallisten päämäärien mukaan. (Hemmo 2003 a, 597 - 598, 602) Seuraavaksi käsitellään tarkemmin tulkinta-aineistoa ja sen määrittelemistä, jonka jälkeen perehdytään eri tulkintatapoihin ja niiden vaikutusta itse tulkintaprosessiin.

4.3 Tulkinta-aineisto ja sen rajoittaminen

Tulkinta-aineisto koostuu osapuolten tarkoitusperiaatteiden näkökulmasta välillisistä informaatiolähteistä. Tämä tarkoittaa sitä, että tulkitsija perustaa arviointinsa niihin lähteisiin, jotka on koottu sopimukseen liittyvästä materiaalista. Esimerkkinä UNIDROIT:n 4.3 artikla, jonka tulkintasäännön mukaan tulkinta-aineistona huomioon voidaan ottaa sopimusneuvottelut, osapuolten aiemmin noudattamat käytännöt sekä sopimuksen päättämisen jälkeinen käyttäytyminen, sopimuksen luonne ja tarkoitus,

ilmaisuille alalla yleisesti annettava merkitys ja kauppatavat. Tulkinta-aineiston laajuuden määrittäminen on tärkeää, jotta sen arvioiminen tulkintasääntöjen avulla on mahdollista. Tämän vuoksi on tarpeellista käsitellä tulkinnan perusteena olevan aineiston määrittelyä, sekä aineiston rajoitusten perusteita. (Hemmo, 2003 a, 583, 597 - 598)

Tulkinnallisena pääperiaatteena voidaan pitää näytön vaatimusta. Tulkintaan vetoaminen vaatii siten lähdeaineistoa, johon tulkintaperusteet on mahdollista kohdistaa. Tulkinta-aineistossa käytettäviä lähteitä on olemassa useita. Näin ollen on mahdollista, että tulkintatilannetta ratkaistaessa huomioidaan eri lähteistä muodostuvaa kokonaiskuvaa ja yksittäistä lähdettä arvioidaan kokonaistilanteen kannalta. Keskeisin lähde sopimuksen tulkinnassa on itse sopimusasiakirja. Sen ilmaisujen tulkinta perustuu pääosin kielellisen sisällön arviointiin, josta kerrotaan lisää luvussa 4.4.1 osapuolissuuntautuneen tulkinnan kohdalla. Sopimusasiakirjan lisäksi tulkinnan kohteena voivat olla liitteenä olevat suunnitelmat, laskelmat tai muu materiaali sekä sopimusneuvottelujen yhteydessä laaditut luonnokset osapuolten välisestä tiedonvaihdesta. (Hemmo, 2003 a, 583 - 595)

Tulkinta-aineiston rajoittamiselle voidaan yleisesti ottaen asettaa kaksi vaatimusta liittyen aikaan ja havaittavuuteen. Ensinnäkin aineiston on pitänyt olla käsillä silloin, kun sopimuksen tekemisestä on päätetty. Toiseksi tulkinta-aineiston on täytynyt olla molempien osapuolten tiedossa. Kyseisten vaatimusten johdosta estetään mahdollisuus vedota sopimuksen syntymisen jälkeiseen tai havaitsematta jääneeseen aineistoon. Sopimusosapuolilla on kuitenkin mahdollista sopimusperusteisesti rajoittaa tulkinnassa huomioon otettavaa tulkinta-aineistoa. Tyypillistä on käyttää sopimuksessa ehtoa, jonka mukaan sopimusehdot on määritelty sopimusasiakirjassa, eikä muihin mainitsemattomiin ehtoihin voi vedota. Mahdollista on myös määrätä sopimuksen muutokset kirjallisena tehtäväksi, jolloin tällaisilla sopimuksen muuttamismuotoa koskevilla ehdoilla on vahva tulkintamerkitys. Kyseiset rajoitukset voidaan myös katsoa kuuluvaksi sopimustekniikan osa-alueeseen, jolloin sopimuksen muuttamiseen ja siihen liittyvien riskien ennakoimiseen on etukäteen varauduttu. (Hemmo, 2003 a, 597 - 601)

4.4 Tulkintatavat ja sääntöjen soveltaminen

Sopimusten tulkinnassa käytettävät tavat voidaan jakaa kahteen pääryhmään. Nämä tulkintatavat riippuvat ensinnäkin siitä, millaista tulkinta-aineistoa käytetään, sekä toiseksi tulkinnan oikeuspoliittisista päämääristä. Hemmo (2003 a, 602 - 603) käyttää teoksessaan näistä tulkintatavoista nimityksiä osapuolisuuntautunut sekä tavoitteellinen tulkinta. Soveltamisjärjestyksessä pyritään ensin käyttämään osapuolisuuntautunutta ja vasta sen jälkeen tavoitteellista tulkintaa.

4.4.1 Osapuolisuuntautunut tulkinta

Osapuolisuuntautuneessa tulkinnassa pyritään vahvistamaan sopimukselle osapuolien tarkoitusta vastaava sisältö. Tarkoitusten tulkinta puolestaan perustuu osapuolten tuottaman kirjallisen aineiston sekä käyttäytymisen arviointiin. Arvioinnissa on mahdollista käyttää joko subjektiivista tai objektiivista lähestymistapaa. Subjektiivisen lähestymistavan avulla tarkastellaan sopimuksen sisältöä siitä näkökulmasta, josta sopimuksen osapuolet ovat sen ymmärtäneet, kun taas objektiivisessa tulkintatavassa tulkinta-aineistoa katsotaan ulkopuolisen tarkastelijan näkökulmasta. (Hemmo, 2003 a, 604 - 607)

Subjektiivisen lähestymistavan mukainen tulkinta tulee kysymykseen silloin, kun osapuolet ovat yksimielisiä sanamuodosta poikkeavasta tarkoituksesta. Mikäli osapuolet kuitenkin ovat käsittäneet sopimuksen sisällön eri tavoin, sovelletaan tulkinnassa pääsääntöisesti käytettävää objektiivista lähestymistapaa. Objektiivisen lähestymistavan ongelmana onkin selvittää, onko tulkintaristiriita aito, vai pyrkiikö osapuoli muuttamaan sopimuksen sisältöä vetoamalla tosiasiallisesta toiminnasta poikkeavaan tulkintaan. Tämän vuoksi suuri merkitys on niillä perusteilla, jotka osapuolet antavat oman käsityksensä tueksi. Samassa yhteydessä on tarpeellista arvioida sitä, mitä osapuolen olisi tullut tietää. (Hemmo, 2003 a, 604 - 607)

Sopimukset perustuvat suurilta osin kielelliseen ilmaisuun. Kieliasun tulkinta onkin tärkeä perusta sopimuksen tulkintaprosessissa. Arvioinnin kohteena ovat kaikki ne kielelliset ilmaisut, jotka välittävät kuvaa osapuolten sopimukseen liittyvistä

tarkoituspäristä. Nämä ilmaisut voivat olla kirjallisia, mutta huomioon otetaan myös suullinen sopiminen sekä muu suullinen tiedonvaihto. Lähtökohtaisesti kielellistä ilmaisua tarkastellaan yleiskielen mukaisella tulkinnalla, mutta ongelmalliseksi arvioinnin usein tekee harkinnanvaraisten ilmaisujen tai erikoistermien käyttö. Se, mitä tarkoitetaan ”kohtuullisella ajalla” tai ”välillisellä vahingolla”, saa aikaan kysymyksen tulkinnanvaraisuudesta. Pelkän ilmaisun tarkastelu ei siten aina tuota selvyyttä sanamuodon merkityksestä, vaan yksittäistä ehtoa tai ilmaisua on syytä verrata sopimuksen kokonaissisältöön. (Hemmo, 2003 a, 607 - 620)

4.4.2 Tavoitteellinen tulkinta

Tavoitteellinen tulkinta tulee kysymykseen silloin, kun osapuolten tarkoituksesta ei saada selvyyttä sopimuksen ulkoiseen muotoon perustuvalla osapuolisuuntautuneella tulkinnalla. Tällöin tarkastelun tukena toimivat lakiperusteiset normit tai tulkintasäännöt, joiden perustana on epäselvyyseriskin jakaminen. Näitä sääntöjä voidaan nimittää epäselvyyseriskin-, minimi-, tavallisuus-, kohtuu- sekä pätevyysäännöksi. Seuraavaksi tarkastellaan näiden tavoitteellisten tulkintatapojen keskeisiä ominaisuuksia, sekä soveltamista liiketoimintasuhteissa. (Hemmo, 2003 a, 632)

Epäselvyyssääntö liittyy erityisesti vakioehtojen tulkintaan. Tämän periaatteen mukaisesti liikesuhteen se osapuoli, joka on sopimuskohdan laatinut, on vastuussa myös sopimuksen selvyydestä. Tämä antaa toiselle osapuolelle mahdollisuuden luottaa sopimusasiakirjan tekstiin. Minimisäännön mukainen tulkintatapa puolestaan liittyy pääsääntöisesti sopimukseen, jotka ovat yksipuolisesti velvoittavia. Tällöin epätietoisissa tilanteissa on valittava veloitettujen osapuolen kannalta edullisin tulkinta. On mahdollista, että epäselvyyseriskin- ja minimisääntö osoittavat erilaista tulkinnallista lopputulosta, jolloin yleisesti ottaen epäselvyyssääntö valikoituu painoarvoltaan voimakkaammaksi tulkintaohjeeksi. (Hemmo, 2003 a, 638 - 650)

Tavallisuussäännön mukainen tulkinta perustuu tasapuoliseen ja molemmat osapuolet huomioon ottavaan arviointiin. Liikesuhteissa tämä tarkoittaa sitä, että epäselvässä tilanteessa sovelletaan yleistä käytäntöä vastaavaa tulkintaa. Kohtuullisuussääntö puolestaan liittyy kohtuuttomuuden arviointiin ja eri

tulkintavaihtoehdoista valitaan se, jota voidaan pitää kohtuullisimpana. Kohtuuttomien ehtojen tulkinta, ja niiden mukainen ehtokontrolli kuuluu pääsääntöisesti sovittelunormien puolelle, joten tulkintavaiheessa ei pääsääntöisesti pyritä ratkaisemaan ehtojen hyväksyttävyyttä. Mikäli kohtuullistamisvaatimus esitetään, sopimuksen sisältö arvioidaan ensin normaalien tulkintaperiaatteiden valossa, jonka jälkeen se asetetaan sovitteluharkinnan kohteeksi. (Hemmo, 2003 a, 647 - 652)

Pitkäaikaisissa liiketoimintasuhteissa on normaalia, että osapuolet kohtaavat tilanteen, jossa sopimussisällön muuttaminen on sopimussuhteen jatkamisen kannalta välttämätöntä. Tutkielman oletusarvona pidetäänkin osapuolten intressejä jatkaa sopimussuhdetta ja halua pitää sopimus voimassa. Tavoitteellisen tulkinnan piiriin kuuluvan pätemättömyyssäännön voidaan katsoa tavoittelevan samaa päämäärää. Tulkinnan ohjenuorana onkin siten valita vaihtoehtoisista tulkintatavoista se, joka pitää sopimuksen tai sopimusehdon voimassa. Näin ollen voidaan välttää niitä menetyksiä, jotka sopimuksen tehottomuus saisi aikaan. Tulkinnan valinnan tarkoituksena ei kuitenkaan saisi olla pätevyysperusteiden ja niiden suojavaikutusten kiertäminen, vaan tavoitteellinen tulkintamuoto, joka sallii sopimuksen voimassapitämisen (Hemmo 2003 a, 652)

4.5 Tulkinnan merkitys sopimuksen muuttamisessa

Sopimuksen muuttamisessa lähdetään liikkeelle muutostarpeesta. Sopimuksen muutostarve puolestaan on ilmiönä varsin yleinen pitkäaikaisten liiketoimintasuhteiden yhteydessä. Kuten jo aiemmin on todettu, kaikkiin olosuhdemuutoksiin ei ole sopimuksentekovaiheessa osattu varautua, jonka vuoksi muutostarpeen syntyessä voi syntyä ongelmia sopimuksen soveltamisesta. Tulkinnan tarkoituksena on selvittää, mitä osapuolet tarkalleen ottaen sopimuksella ovat sopineet, ja sen tuloksesta riippuu, onko sopimuksen oikeusvaikutukset suoraan määriteltävissä tulkinnan perusteella. Mikäli näin ei ole, eikä osapuolten tarkoituksena ole pätemättömyysperusteeseen vetoaminen, jää vaihtoehdoksi sopimuksen sovittelu.

5 SOVITTELU

Osapuolten tarkoituksena on sovittelun myötä löytää ratkaisu sopimukseen liittyvälle ongelmalle. On syytä korostaa, että tässä vaiheessa ei ole enää olennaista selvittää, onko sopimus syntynyt, vaan oletuksena on osapuolten välille syntynyt sitova sopimus, jota sovitellaan. Sovittelua voidaan pitää liikesuhteiden kannalta varsin merkityksellisenä, sillä usein ristiriitatilanteet ja kohtuuttomuusväitteet johtavat sovitteluvaatimukseen. Kohtuuttomuuden arviointi onkin sovittelun näkökulmasta keskeinen teema. Kohtuuttomuuteen vetoamisen mahdollistaa liiketoimintasuhdeiden osalta OikTL:n 36 säännös, ja sen soveltamiseen perehdytään luvussa 5.3.3 kohtuuttomuuden kokonaisarvioinnin yhteydessä.

Kaupallisissa riidoissa sovittelun päämääränä on itse ratkaisun ohella löytää mahdollisimman kustannustehokas ja lopputuloksen hallinnan kannalta paras ratkaisumenetelmä. Haasteelliseksi asian tekee se, että kustannustehokkuuden kannalta välttämättä paras ratkaisu ei ole kertaluontoinen rahamääräinen korvaus, vaan osapuolten on osattava ottaa huomioon kaikki tulevaisuuteen ja sopimussuhteen jatkuvuuteen liittyvät mahdollisuudet ja menetykset. Erilaisten sovittelu- ja riidanratkaisumenetelmien joukosta osapuolten on mahdollista valita keino, jonka avulla konfliktinratkaisussa voidaan päästä tilanteesta riippuen parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen. (Koulu, 2006, 60)

Sovitteluun ja sovittelijan rooliin liittyy avoimeksi jääviä kysymyksiä. Tuomioistuinsovittelun taustalla on RiitSovL ja RikosSovL, joissa säädetään yleisluontoisesti sovittelun toteutuksesta, sovinnon aikaansaamisesta sekä sovittelijan tehtävistä. Näiden säännösten, esimerkiksi: ”Sovittelu on toteutettava joutuisasti sekä tasapuolisuutta, ja puolueettomuutta noudattaen” (RiitSovL 6 §) tehtävänä on luoda puitteet, mutta yksityiskohtainen sääntely ei sovittelun luonteen vuoksi ole mahdollista. Sovittelumenettelystä ja sovittelijan tehtävistä on olemassa tiettyjä mallisäädöksiä (esimerkiksi CEDR), joiden avulla on mahdollista saada kuva siitä, miten hyvän sovittelijan odotetaan toimivan. CEDR:n laatimiin ohjeisiin perustuu osin esimerkiksi tutkielman Yleistä sovintomenettelystä - kappale. Vaikka kyseiset säännökset ovat lähinnä kuvausta ihanteellisen sovittelun toimivuudesta, niillä on merkitystä sovittelun tavoitteiden ja päämäärän kannalta. (Koulu, 2001, 274 - 279)

5.1 Yleistä Sovintomenettelystä

Sovintomenettelyn voidaan katsoa olevan vapaaehtoinen riidanratkaisumenetelmä, jossa riippumaton ja puolueeton sovittelija avustaa osapuolia löytämään neuvottelun avulla sovinnon. Vapaaehtoisuudella tarkoitetaan sitä, että osapuolten suostumus on edellytyksenä sovintomenettelylle. Pakolliseksi sovintomenettely muodostuu ainoastaan silloin, mikäli osapuolet ovat sopimuksessa määränneet sovittelun riidanratkaisumenetelmäksi. (Kemppinen & Ahtola. 2001, 26)

Sovintomenettely on osapuolia sitomaton, ja osapuolilla on mahdollisuus milloin tahansa keskeyttää neuvottelu menettelyn aikana. Sitovaksi menettelyn avulla saatu ratkaisu muuttuu, kun osapuolet ovat päässeet sovintoon. Tällöin sovittelun ratkaisusta laaditaan täytäntöönpanokelpoinen sovintosopimus. Sovittelumenettely on myös ei-julkista, joten ratkaisua julkisteta, elleivät osapuolet sitä erikseen halua. (Kemppinen & Ahtola. 2001, 26)

5.1.1 Sovittelija

Osapuolten on mahdollista määrätä kolmas osapuoli sovintoneuvottelujen tueksi edistämään riidanratkaisua. Riippumattoman sovittelijan läsnäolo tuo ulkopuolisen näkökulman mukaan riidanratkaisuun, jolloin neuvottelu ja ongelmanratkaisu helpottuvat. Sovittelijan tehtävänä on hoitaa menettelyn vaatimat käytännön järjestelyt sekä kartoittaa sovinnon mahdollisuuksia. Sovittelijaa voidaan pitää prosessin johtajana ja tiedonkerääjänä, joka edistää osapuolten välistä yhteistyötä ja auttaa heitä hahmottamaan riidanratkaisun eri vaihtoehtoja. (Kemppinen & Ahtola, 2001, 28 - 29)

Sovittelijan tehtävät eivät ole oikeudellisesti sitovia standardeja. Kuvaus sovittelijan tehtävistä on siten hyvin yleisluontoisia. Tehtävien tosiasiallinen sisältö jää sovittelijan tilannekohtaisen arvioinnin varaan, jonka vuoksi myös sovittelijan vastuun voidaan katsoa olevan verrattain suuri. Käytännössä on myös mahdotonta mitata sitä puolueettomuuden tai riippumattomuuden tasoa, joka sovittelijalla tosiasiallisesti on. Sovittelijan rooli ratkaisuehdotuksen tekijänä voi myös olla moninainen. Koulu (2006, 309) kuvaa sovittelijan dilemmaksi tilannetta, jossa sovittelija valitsee

ratkaisuehdotuksensa joko tasapuolisuuden ja sovinnollisen ratkaisun väliltä. Ensimmäisessä sovittelijan ehdotus perustuu tasapuoliseen ja reiluun ratkaisuun ristiriitatilanteen välimaastosta, vaikka se saisikin aikaan vastustusta. Toinen vaihtoehto olisi laatia todennäköisimmin hyväksytyksi tuleva ratkaisu, jolloin sovinnollisuus nousisi tärkeimmäksi päämääräksi.

5.2 Vapaa ja virallinen sovittelu

Sovittelu käsitteenä voidaan ymmärtää eri tavoin. Määrittelyissä voidaan käyttää esimerkiksi termejä vapaa ja virallinen tai ei-julkinen ja julkinen sovittelu. Viralliseksi kutsuttu sovittelu perustuu oikeussuojajärjestelmään, jonka pohjana toimii lakisidonnaisuus ja tuomioistuin- tai rikosasiainmenettelyn kautta saatava päätös. Tuomioistuimen päätöksellä aikaansaatua sovinto voidaankin karkeasti ottaen nähdä ennemmin tuomiona kuin osapuolten tahtoon perustuvana konfliktin ratkaisuna. Vapaan sovittelun ja viranomaissovittelun lisäksi osapuolilla on mahdollisuus valita myös sovittelu välimiesmenettelyssä. Välimiesmenettely perustuu siihen, että välimies voi sovittelun epäonnistuessa ratkaista asian välitystuomiolla. (Koulu, 2006, 35 - 36)

Jaottelu vapaaseen ja viralliseen sovitteluun ei kuitenkaan ole yksiselitteinen, vaan raja niiden välillä on häilyvä. Vaikka tuomioistuimessa tapahtuva sovittelu voidaan nähdä lakiin perustuvana oikeudellisena käytäntönä, sovinnot eivät kuitenkaan toista tai vahvista voimassa olevaa oikeuden sisältöä. Viralliseen sovitteluun sisältyy siten myös vapaan sovittelun piirteitä ja päinvastoin. (Laukkanen, 2001, 129)

5.3 Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät

Vaihtoehtoisia riidanratkaisumenetelmiä voidaan pitää lainsäädännön ulkopuolella tapahtuvina menettelytekniikoina, joilla on kuitenkin joitakin tyypillisiä, osittain oikeusjärjestelmän pohjalta syntyneitä, piirteitä. Nämä piirteet voivat olla peräisin esimerkiksi lainsäädännön yleisistä perus- ja prosessioikeudellisista periaatteista, mutta ne voivat olla myös kansanliikkeiden, liiketoiminnan ja yleisten menettelytapojen kautta syntyneitä. Menetelmien taustalla on pyrkimys löytää yksilöllinen ja kyseiseen konfliktiin sopiva ratkaisu. (Laukkanen, 2001, 126 - 129)

Liiketoimintasuhteissa vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät ovat merkityksellisiä erityisesti siksi, että riitojen suhteeseen vaikuttavia haittavaikutuksia ja vaurioita pyritään minimoimaan. Liikesuhteiden jatkuvuuden kannalta molempia osapuolia tyydyttävä, vapaaehtoinen ja tulevaisuuteen keskittyvä riidanratkaisukeino voi olla parempi kuin pakollinen, menneisyyteen ja tuomarin antamaan päätökseen perustuva ratkaisu. Tuomioistuimen kautta saatu ratkaisu on sitova, ja osapuolilla on mahdollisuus valittamalla saada asia uudelleen käsittelyyn. On kuitenkin huomattava, että myös vapaaseen sovitteluun perustuva ratkaisu ja sitä kautta syntynyt sopimus on sitova. (Kempainen & Ahtola, 2001, 18 - 19)

5.3.1 Välimiesmenettely

Välimiesmenettely on riidanratkaisukeino, jolla on sovittelumenettelyn kanssa sekä yhtäläisiä että eroavia piirteitä. Sovittelun ja välimiesmenettelyn keskeinen ero on se, että välimiehillä on toisin kuin sovittelijalla, valta ratkaista kiista välitystuomiolla. Lisäksi välimiesmenettelyn perustana toimii välimiesmenettelylaki. Välimiesten tehtävä muistuttaa tuomarin tehtävää siten, että riita voidaan ratkaista lopullisesti ja osapuolia sitovasti. Välimiesoikeus ei kuitenkaan ole tuomioistuin eikä välimiehet voi toimia tuomarin virkavastuulla. Erona tuomioistuinmenettelyyn on esimerkiksi se, että välimiehet voivat kieltäytyä sovinnon vahvistamisesta tai he saavat ehdottaa ratkaisua, joka sisältää ei oikeudellisia elementtejä. Välimiesmenettelyllä ratkaistuun tuomioon ei myöskään sisälly valitusoikeutta. Välimiesmenettelyä voidaan siten pitää eräänlaisena vaihtoehtoisena ja virallisen riidanratkaisun välimuotona. (Koulu, 2006, 41 - 45; Guttorm, 2001, 171 - 172)

Välimiesmenettelyä käytetään melko yleisesti elinkeinoelämän riidanratkaisukeinona. Yleistä on myös etukäteen sopia välimiesmenettelystä mahdollisten riitatilanteiden varalta erityisen välityslauseen avulla. Etenkin laajoissa ja monimutkaisissa kaupallisissa riidoissa välimiesmenettelyn käyttö on suosittua asiantuntijaosaamisen sekä rahamääräisten intressien turvaamisen vuoksi. Osapuolten saadessa itse ja yhdessä sopijapuolen kanssa valita välimiehet, voidaan valinta kohdistaa tarvittavan erityisosaamisen hallitsevaan henkilöön. Asiantuntemuksen ja luottamuksen ohella välimiesmenettelyn hyviä puolia on katsottu olevan joustavuus ja nopeus suhteessa

tuomioistuinmenettelyyn, kun taas ongelmakohtina on pidetty korkeita kustannuksia ja pelkoa välimiehen puolueettomuudesta. (Guttorm, 2001, 171 - 183)

5.3.2 Oikeudenkäynnin ja välimiesmenettelyn muunnelmia

Sovittelu on käsitteenä varsin vakiintunut, kun puhutaan vaihtoehtoisista riidanratkaisukeinoista. Sovittelun ohella vaihtoehtoisiksi riidanratkaisumenetelmiksi voidaan nimittää esimerkiksi kaikkia niitä oikeudenkäynnin ja välimiesmenettelyn välimuotoja, joihin yleisesti liittyy kolmannen osapuolen osallistuminen riidanratkaisuun. Osapuolten välistä, keskinäistä neuvotteluakin voidaan sinänsä vaihtoehtoinen riidanratkaisumenetelmä. (Kempainen & Ahtola, 2001, 19 - 21)

Eräs vaihtoehtoinen riidanratkaisumenetelmä on oikeudellinen arvio. Siinä osapuolet esittävät tuomarille näkemyksensä riita-asiassa, ja tuomari antaa arvionsa perustuen siihen, miten juttu ratkaistaisiin oikeudessa. Yhdistettyä sovinto-välimiesmenettelyä kutsutaan nimellä Med-Arb. Siinä osapuolet hyödyntävät sovintomenettelyä, mutta mikäli osapuolet eivät saa sovintoa aikaiseksi, ratkaisee välimies riidan osapuolia sitovasti. Mini-trialiksi kutsutaan puolestaan menetelmää, jossa sovittelijan lisäksi kunkin osapuolen johdon edustajat kokoontuvat yhteiseen paneeliin. Osapuolten asiamiehet esittävät paneelille omat näkökantansa, jonka jälkeen paneelin jäsenet vetäytyvät neuvottelemaan sopimuksen. (Kempainen & Ahtola, 2001, 21 - 24)

On vaikea antaa yksiselitteistä vastausta siihen, mitä menetelmää on järkevintä soveltaa kussakin tapauksessa. Liiketoimintasuhteiden riidanratkaisussa yleensäkin voidaan pitää tavoittelemisen arvoisena saada ongelma ratkaistuksi mahdollisimman nopeasti, edullisesti sekä molempia osapuolia tyydyttävästi. Molempia osapuolia tyydyttävä ratkaisu on tavoittelemisen arvoinen seikka jo siitä syystä, että se luo edellytykset sopimussuhteen menestykselle myös riidanratkaisun jälkeen. Siten riidanratkaisumenetelmän valinta voidaan katsoa kuuluvaksi osaan sitä kokonaisuutta, jolla luodaan puitteet onnistuneelle riitatilanteen ratkaisulle.

Seuraavassa kappaleessa keskitytään tarkastelemaan sovittelua Suomen sopimusoikeudellisessa järjestelmässä, sillä se luo perustan myös muille riidanratkaisumenetelmille. Kohtuuttomuuden arviointi toimii perustana sovitteluperiaatteiden ja -perusteiden kautta syntyvälle sovitteluharkinnalle. Näiden perusteiden ja periaatteiden tarkastelu perustuu Pöyhösen (1988) väitöskirjaan.

5.4 Sovitteluperiaatteet

Sovittelun suhde sitovuuteen nousee merkittävään asemaan, kun riitatilanteissa päädytään jälkikäteissovittelun tarpeeseen. Pöyhönen (1988, 249) kuvaa sovittelutilannetta sopimusoikeuden järjestelmän arvoa heikentävänä seikkana, jolloin jokainen sovitteluratkaisu laskee sopimusten sitovuuden astetta. Tällöin ensiarvoisen tärkeää on, että jälkikäteissovittelu voidaan liittää mahdollisimman suurelta osin itse systeemiin järjestelmän vastaisuuden minimoimiseksi. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että sovittelusääntöjä sovellettaessa kiinnitetään huomiota niihin periaatteisiin, jotka edesauttavat järjestelmän mukaista systematisointia.

Sovitteluperiaatteita voidaan tarkastella neljän eri periaatteen kautta. Kohtuusperiaate kietoutuu oikeudenmukaisuuden sekä sopimustasapainon teeman ympärille. Sopimusvapauden periaate puolestaan käsittää esimerkiksi kaikki ne päätäntä-, muoto- ja sisältövapauden osa-alueet, joiden mukaisesti osapuoli vapaaehtoisesti sitoutuu tiettyihin oikeuksiin ja velvollisuuksiin. Sovitteluperiaatteellisena ongelmana on sopimusvapauden tai sen puutteiden eri asteiden määrittely. (Pöyhönen, 1988, 262 - 270)

Kolmantena sovitteluperiaatteena voidaan pitää vaihdannan intressiä. Vaihdannan intressiin liittyy keskeisenä taloustieteellinen näkökulma, jonka mukaisesti sopimukseen liittyy molemminpuolinen hyödyllisyys. Vaihdannan sujuvuuden edistäminen, liiallisen sääntelyn estäminen ja liiketoiminnan muotoihin liittyvän luottamuksen turvaaminen kuuluu periaatteen soveltamisalaan. Neljäntenä sovitteluperiaatteena voidaan pitää heikomman hyvittämistä. Siinä sopijapuolten väliseen epätasapainoon puututaan antamalla heikommalle osapuolelle yleisesti ottaen parempi juridinen asema. Liiketoimintasuhteissa tosin on perusoletuksena

osapuolten tasavertaisuus, jolloin heikomman suojan periaatteen soveltaminen voi olla ristiriidassa muiden periaatteiden kanssa. Sovitteluperiaatteet ovatkin osittain päällekkäisiä. Niiden tarkoituksena onkin lähinnä antaa viitekehikko sovitteluperusteiden tarkastelulle ja sovittelun systematisoinnille. (Pöyhönen, 1988, 270 - 274)

5.5 Sovitteluperusteet

Sovitteluperusteet toimivat yhdessä sovitteluperiaatteiden kanssa sovitteluharkinnan tukipilareina. Sovitteluharkinnassa edetään aste asteelta antamalla sovitteluperusteille sovitteluperiaatteita vastaava merkitys. Tarkoituksena ei ole perehtyä kaikkiin niihin yksityiskohtiin, jotka sovitteluharkinta, -perusteet ja -periaatteet tuovat sovitteluun, vaan löytää tosiasioiden tunnistamisen kannalta keskeiset seikat.

5.5.1 Sopimuksen sisäiset perusteet

Sopimuksen sisäisten perusteiden arvioinnissa keskitytään pääasiassa kolmeen seikkaan. Ensimmäisenä perusteena on sopimuksen koko sisällön arvioiminen, jolloin yksittäistä ehtoa ei saa tarkastella kokonaisuudesta irrallaan. Toiseksi perusteeksi voidaan katsoa sopimuksen jälkeen ilmenneitä olosuhdemuutoksia, joilla voi olla vaikutusta sopimuksen sisäisen epätasapainon synnyttäjänä. Kolmantena perusteena ovat muut seikat, jotka ovat voineet aiheutua esimerkiksi osapuolten toiminnan seurauksena. Sopimuksen sisäisiin perusteisiin verrataan kohtuusperiaatetta, jonka keskeisenä sisältönä on, kuten aiemmin on esitetty, sopimustasapainon optimointi. Epätasapaino on siis sekä sovittelun edellytys, että sopimuksen sisäisten perusteiden keskeisin arvioinnin kohde. (Pöyhönen, 1988, 286 - 291)

5.5.2 Sopimuksen ulkoiset perusteet

Sopimuksen ulkoiset perusteet voidaan jaotella sopimuksen syntyyn liittyviksi sekä sopimussuhteen aikana ja sitä täytettäessä ilmeneviin perusteisiin. Keskeistä on, että sopimuksen ulkoiset perusteet ovat syynä sopimuksen sisäisten perusteiden kautta määriteltyyn epätasapainoon. Sovitteluperiaatteiden osalta sopimuksen ulkoisiin perusteisiin ei siten enää tässä vaiheessa suhteuteta kohtuusperiaatetta, vaan

merkitystä on sopimusvapauden, vaihdannan intressin sekä heikomman hyvittämisen arvioinnilla. (Pöyhönen, 1988, 291 - 295)

Sopimusvapauden kannalta sopimuksen syntyyn liittyviä perusteita voidaan tarkastella erityisesti OikTL 28 - 33 §:n tunnusmerkkien kautta. Nämä oikeustoimen pätemättömyyteen liittyvät säännöt voivat aiheuttaa sovittelun kannalta erivahvuisia argumentteja. Tavallinen tilanne on se, että tietyn pätemättömyyssäännön tunnusmerkistö ei aivan täyty, jolloin argumentti puoltaa sovittelua. Vaihdannan intressin osalta sopimuksen ulkoiset perusteet ovat yhteydessä osapuolten luottamukseen. Kysymys on tällöin sopimukseen liittyvästä tietoisesta riskinotosta ja olosuhteiden muuttumisen merkityksestä sovittelun edellytyksiin. Sopimukseen ja velvoitteisiin sitoutuessaan osapuolten täytyy yleensäkin voida luottaa siihen, että molemmat tiedostavat taloudellisen riskin ja ovat siksi velvollisia täyttämään sopimuksen. Heikomman hyvittämisen periaatetta voidaan pitää heikomman suojeluna. Sovittelua puoltavat tällöin tilanteet, joissa epätasapainon sopimussuhteeseen aiheuttaa joko alkuperäinen heikkous tai olosuhteiden aiheuttamat muutokset henkilön ominaisuuksissa. (Pöyhönen, 1988, 295 - 311)

5.5.3 Kohtuuttomuuden kokonaisarviointi

Kohtuuttomuuden arviointi sovittelussa perustuu OikTL 36 §:n soveltamiseen: ”Kohtuuttomuutta arvioitaessa on otettava huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, oikeustointa tehtäessä ja sen jälkeen vallinneet olosuhteet ja muut seikat”. Sovitteluharkintaa voidaan siten pitää kokonaisvaltaisena harkintana. Tämän vuoksi myös kohtuuttomuuden kokonaisarvioinnissa otetaan sovitteluharkinnassa huomioon kaikkien sovitteluperiaatteiden painoarvo, jonka perusteella saadaan yhteinen kohtuuttomuusarvo. Kaikkien neljän periaatteen sovittelua puoltavat ja sitä vastaan puhuvat painoarvot ovat tällöin kokonaisharkinnan perustana. (Pöyhönen, 1988, 311 - 312)

Sovitteluperiaatteita on mahdollista myös vakioda antamalla jokaiselle periaatteelle oma painoarvo. Näin on mahdollista muodostaa tiettyjä tyyppitilanteita ja ottaa kantaa suoraan tiettyyn sovitteluharkintaan liittyviään tilanteeseen. Mikäli kaikki sovittelun

oikeusperiaatteet vakioidaan, voidaan myös sovittelun lopputuloksen ottaa kantaa näiden tyyppitilanteiden perusteella. (Pöyhönen, 1988, 314)

Sovittelun kokonaisharkinnan tarkoituksena on punnita eri periaatteiden keskinäisiä painoarvoja. Tavoitteena on selvittää, mitä merkityksiä eri periaatteilla on kohtuuttomuuden arvioinnin puolesta ja vastaan. Kohtuuttomuuden on oltava riittävän merkityksellinen, jotta arvioitava tilanne ylittäisi sovittelukynnyksen. Sovitteluharkinnan lopputulos riippuu siten sekä sovittelukynnyksen suuruudesta, että sovitteluperusteille annetuista painoarvoista. (Pöyhönen, 1988, 320 - 322)

5.6 Sovittelun oikeusvaikutukset

Se, mitä oikeusvaikutuksia sovittelulla on osapuolten sopimussuhteeseen, riippuu sovittelun tuloksesta. Sopimuksen raukeaminen on mahdollista sovittelun johdosta, mutta oletusarvo liikesuhteen jatkamisesta ei puolla tämän vaihtoehdon toteuttamista. Sen sijaan tavanomaisempi tulos on, että kohtuutonta ehtoa sovitellaan. Tämä tarkoittaa sitä, että itse ehto jää voimaan, mutta sen sisältöä muutetaan. Toiseksikin on mahdollista, että sovittelun kohteena oleva ehto jätetään kokonaan pois sopimuksen sisällöstä. Tällöin sopimussuhde jää voimaan ikään kuin ehtoa ei olisi lainkaan ollut. Eräs vaihtoehto on myös se, että sopimusta muutetaan muulta kuin kohtuuttoman ehdon osalta. Tämä vaihtoehto on kuitenkin poikkeuksellinen. (Pöyhönen, 1988, 324 - 325)

Sovittelu ja sen onnistuminen tuottaa samanlaisen lopputuloksen kuin sopimusneuvottelut. Sovinnon lopputuloksena on siten sovintosopimus, joka on yhtäläillä sitova kuin sopimukset yleensäkin. Siten sillä, saadaanko sovinto aikaiseksi virallisen vai vapaan sovittelun tuloksena, ei ole vaikutusta sovintosopimuksen pätevyyteen ja oikeusvaikutuksiin. (Koulu, 2006, 346 - 350)

Sovittelun ihanteellinen lopputulos on se, että molemmat osapuolet saavuttavat omat intressinsä. Sovittelutilanteen luonteeseen kuitenkin kuuluu, että osapuolten edut ovat käytännössä vastakkaiset. Sovittelun lopputulosta pidetään, etenkin kaupallisten riitojen osalta, eräänlaisena kompromissina. (Koulu, 2006, 350 - 351) Sopimuksen

muuttamisprosessin kannalta sovinto on se väline, jonka avulla saadaan lopulta aikaan muuttamista edellyttävät oikeusvaikutukset. Sovittelun lopputuloksena määritellään uudelleen ne oikeudet ja velvollisuudet, joihin osapuolet sitoutuvat.

6 YHTEENVETO

Yritystoiminnan alati muuttuvan luonteen vuoksi tarve sopimuksen muuttamiselle on jatkuvasti läsnä. Sopimusvelvoitteet voivat muuttua ehdoissa määriteltyjen olosuhdemuutosten vuoksi, mutta tällöin muutos tapahtuu sopimuksen puitteissa ja itse sopimus pysyy voimassa sisällöltään muuttumattomana. Tämän vuoksi on erotettava toisistaan sopimuksen muuttuminen ja muuttaminen.

Muutoksiin on mahdollista varautua hyvän sopimustekniikan ja sopimushallinnon avulla, jolloin myös ennaltaehkäistään sopimusriidoille altistumista. Hyvään liiketoimintasuhteeseen kuuluu sekä sopimuksen huolellinen valmistelu että jatkuva kommunikointi ja tiedonvälitys suhteen aikana. Näin edistetään yhteistoimintaa ja vältetään tulkinnallisten ongelmien syntyminen. Kun osapuolet ovat jatkuvasti selvillä velvoitteistaan ja oikeuksistaan, varmistetaan, että sopimus säilyy tarkoituksen mukaisena.

Kaikkiin tilanteisiin ja olosuhdemuutoksiin kuitenkin ei ole mahdollista eikä välttämättä tarkoituksenmukaista varautua. Tällöin olosuhdemuutosten aiheuttama ristiriitatilanne saattaa johtaa tarpeeseen sopimuksen muuttamiselle. Sopimuksen muuttaminen vaatii sopimusosapuolen ryhtymistä toimiin muutosten aikaansaamiseksi. Tällainen toimi käynnistää prosessin, jossa yhdistyy sekä sopimusoikeudelliset, että sopimusriidan selvittämiseen liittyvät kysymykset.

Sopimusriitojen ratkaisemiseksi on olemassa useita menetelmiä. Toisinaan osapuolet ovat sopimusehdoin määrittäneet menetelmän, jota he haluavat soveltaa mahdollisen sopimusriidan ratkaisemisessa. Lakiin perustuvan säännöksen mukaisesti kohtuutonta ehtoa voidaan sovittaa. Sovittelua edeltää tulkintaprosessi, jonka tarkoituksena on selvittää sopimuksen sisältö ja tarkoitus. Mikäli tulkinnan tulos ei suoraan osoita oikeusvaikutuksia, jää vaihtoehdoksi epäselvän sopimuksen tai ehdon sovittelu.

Sovittelun tarkoituksena on löytää ratkaisu muutostarpeen synnyttämään sopimusristiriitaan. Usein ratkaisussa joudutaan tyytymään kompromissiin, jolloin

molemmat osapuolet joutuvat luopumaan täysimääräisistä vaatimuksistaan. Sovintoratkaisun pohjalta laaditaan sovintosopimus, joka sitoo osapuolet, kuten sopimus yleensäkin, siinä määriteltyihin oikeuksiin ja velvollisuuksiin. Sovittelua voidaan siten pitää viimeisenä vaiheena liiketoimintasuhteeseen liittyvän sopimuksen muuttamisprosessissa.

LÄHTEET:

Guttorm, Aino. 2001. Välimiesmenettely. Teoksessa: Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset konfliktinratkaisumenetelmät. s. 171 - 202. Toimittanut: Pohjonen, Soile. Helsinki: WSLT

Halila, Heikki & Hemmo, Mika. 2008. Sopimustyytit. Toinen painos. Helsinki: Talentum

Hemmo, Mika. 2003 a. Sopimusoikeus I. 2. painos. Helsinki: Talentum

Hemmo, Mika. 2003 b. Sopimusoikeus II. 2. painos. Helsinki: Talentum

Hemmo, Mika. 2005. Sopimusoikeus III. Helsinki: Talentum

Häyhä, Juha. 1996. Sopimus, laki ja vakuutustoiminta. Jyväskylä: Gummerus

Kemppinen, Seppo & Ahtola, Mikko. Riidanratkaisun yleiskuva & Sovintomenettelyn käsite. Teoksessa: CEDR sovittelijan käsikirja - Kaupallisten riitojen tehokas sovittelu. Englanninkielisen alkuperäisteoksen kirjoittaja: Ritchbell David. Toimittanut: Allen Heather. Uusimaa

Koulu, Risto. 2001. Vaihtoehtona attraktiivinen riidanratkaisu? Teoksessa: Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset konfliktinratkaisumenetelmät. s. 259-277. Toimittanut: Pohjonen, Soile. Helsinki: WSLT

Koulu, Risto. 2006. Kaupallisten riitojen sovittelu. Helsinki: Edita Prima

Laukkanen, Sakari. 2001. Tuomioistuinsovittelu ja vaihtoehtoinen riidanratkaisu. Teoksessa: Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset konfliktinratkaisumenetelmät. s. 123 - 142. Toimittanut: Pohjonen, Soile. Helsinki: WSLT

Määttä, Kalle. 2005. Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa. Helsinki: Prima

Pöyhönen, Juha. 1988. Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu.
Vammala: Vammalan Kirjapaino

Saarnilehto, Ari. 2005. Sopimusoikeuden perusteet. 6. painos. Helsinki: Talentum

Wilhelmsson, Thomas; Sevon, Leif & Koskelo, Pauliine. 2006. 5. painos. Kauppalain
pääkohdat. Helsinki: Talentum