

**RAKENNUSURAKKAHANKINTOJEN SOPI-  
MUKSET ENNAKOIVINA JA DYNAAMISINA  
SOPIMUKSINA**

Lapin yliopisto  
Pro Gradu -tutkielma  
Niina Rytilahti  
Velvoiteoikeus  
Kevät 2014



## SISÄLLYS

LÄHTEET .....	III
LYHENTEET .....	VIII
1 JOHDANTO .....	1
1.1 Tutkielman tausta.....	1
1.2 Työn eteneminen ja kysymysten asettelu .....	3
1.3 Rajaukset.....	5
1.4 Tutkimusmenetelmät.....	6
2 SOPIMUSOIKEUDESTA .....	8
2.1 Yleistä sopimusoikeudesta.....	8
2.2 Sopimusoikeuden tärkeimmät periaatteet aiheen kannalta.....	13
2.2.1 Sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuuden periaate .....	13
2.2.2 Yhdenvertaisuus sekä lojaliteetti-, tiedonanto- ja myötävaikutusvelvollisuus.....	17
2.2.3 Julkisuusperiaate ja kohtuus .....	21
2.3 Sopimuksen dynaamisuus.....	23
2.3.1 Aluksi.....	23
2.3.2 Dynaamisen sopimuksen ulottuvuudet ja argumentaatioväylät.....	27
2.3.3 Rakenteelliset elementit .....	29
2.3.4 Dynaaminen sopimus ja sopimusoikeuden periaatteet .....	34
2.3.5 Reagoiva sopimus .....	35
2.4 Ennakoiva sopiminen.....	37
2.5 Sopimusverkosto .....	41
2.6 Sopimus riskienhallinnan välineenä .....	43
3 RAKENNUSURAKKAHANKINTOJA KOSKEVA SÄÄNTELY.....	46
3.1 Aluksi.....	46
3.2 Laki julkisista hankinnoista (30.3.2007/348) .....	47
3.2.1 Yleistä .....	47
3.2.2 Asetus valtion rakennusurakoista (3.6.1994/436).....	49
3.3 EU:n hankintadirektiivi 2014/24/EU ja oikeusturvadirektiivi 665/1989/ETY.....	50
3.4 YSE 1998 -ehdot.....	52
3.5 RT-kortit .....	56

4	INTEGROIVA PROJEKTITOIMITUKSEN HANKINTAMALLI.....	57
4.1	Yleistä integroidusta projektitoimituksesta .....	57
4.2	Integroidun projektitoimituksen sopimusoikeudellisia аспекteja.....	61
4.2.1	Kahden- vai monenvälinen sopimus? .....	63
4.2.2	Sopimukseen liittyminen .....	65
4.3	Integroitu projektimalli ja rakennusurakkasopimus ennakoivana ja dynaamisena sopimuksena.....	66
4.4	IPD ja sopimusoikeuden lojaliteettivelvollisuus .....	70
4.5	Toimintaympäristön muutos .....	71
5	TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT .....	73
5.1	Rakennusurakkahankintojen sopimukset osana sopimusoikeutta .....	73
5.2	Rakennusurakkahankinnat ja innovatiivisuus .....	75
6	YHTEENVETO .....	77
6.1	Arviointia.....	77
6.2	Jatkotutkimus.....	80

## LÄHTEET

### Kirjallisuus

- Aapaoja Aki – Haapasalo Harri. Arvontuoton tehostaminen projektiallianssilla ja integroidulla projektitoimituksella. Oulun yliopisto. Tuotantotalouden osaston tutkimusraportteja 8/2011.
- Aapaoja Aki – Suvanto Maila – Haapasalo Harri. Integroivan projektitoimituksen hankintamalli. Oulun yliopisto. Tuotantotalouden osaston tutkimusraportteja 12 /2012.
- Aarnio Aulis. Laintulkinnan teoria: yleisen oikeustieteen oppikirja. Porvoo 1989.
- Annola Vesa. Sadan vuoden kaksinaisuus. Sopimuskäsityksen avautumisen arviointia. Teoksessa: Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta, toim. Ari Saarnilehto. Turun yliopisto oikeustieteellinen tiedekunta 2007.
- Annola Vesa. Sopimuksen dynaamisuus. Talousoikeudellinen rakennetutkimus sopimuksen täydentymisestä ja täydentymisen ohjaamisesta. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja Yksityisoikeuden julkaisusarja A:107. Turku 2003.
- Cleves Joseph A. Jr – Gallo Lisa Dal. Integrated Project Delivery: The Game Changer. Forum on Constructional Industry. American Bar Association 2012.
- Erämetsä Pirkko. Rakennussopimukset Saksassa. Helsinki 1996.
- Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto. Ennakoiva oikeus: askel kohti parempaa sääntelyä EU:n tasolla. Euroopan unionin virallinen lehti C175, vol. 52 (2009/C 175/05). s. 26-33. Saatavissa: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2009:175:FULL&from=FI>. Viitattu 14.4.2014.
- Grönfors Kurt. Avtalsgrundande rättsfakta. Göteborg 1993.
- Haapasalo Harri – Lauri Merikallio. Projektituotanto järjestelmän strategiset kehittämiskohteet kiinteistö- ja rakennusalalla. Rakennusteollisuus Yhteisraportti 2009.
- Haapio Helena – Sipilä Ritva. Sopimusten ja häiriötilanteiden hallinta rakennusprojekteissa. Tallinna 2013.
- Haapio Helena. Preventiivinen juridiikka ja ennakoiva sopimustoiminta: Liikesopimusriitojen ratkaisu tärkeää – yrityksille riitojen torjuminen tärkeämpää. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan yksityisoikeuden tiedotuslehti. Oikeustieto 5/2000, s. 16-20.
- Halila Heikki – Hemmo Mika. Sopimustyyppit. Hämeenlinna 2008.

- Hemmo Mika. Velvoiteoikeuden perusteet. Helsinki 2013.
- Hemmo Mika. Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita. Helsinki 2005. (Hemmo 2005a)
- Hemmo Mika. Sopimusoikeus III. Helsinki 2005. (Hemmo 2005b)
- Hemmo Mika. Sopimusoikeus I. Helsinki 2003. (Hemmo 2003a)
- Hemmo Mika. Sopimusoikeus II. Helsinki 2003. (Hemmo 2003b)
- Hemmo Mika. Sopimus ja delikti. Helsinki 1998.
- Hirvonen, Ari. Mitkä metodit? Opas oikeustieteen metodologiaan. Yleisen oikeustieteen julkaisu 17. Helsinki 2011. Saatavissa: [http://www.helsinki.fi/oikeustiede/tutkimus\\_ja\\_julkaisut/julkaisut/yleinen\\_oikeustiede/hirvonen\\_mitka\\_metodit.pdf](http://www.helsinki.fi/oikeustiede/tutkimus_ja_julkaisut/julkaisut/yleinen_oikeustiede/hirvonen_mitka_metodit.pdf). Viitattu 23.10.2013.
- Häyhä Juha. Jälleenvakuus sopimuksena. Helsinki 2000.
- Häyhä Juha. Sopimus, laki ja vakuutustoiminta. Helsinki 1996.
- Junnonen Juha-Matti. Sopimusten hallinta. Helsinki 2009.
- Karhu Juha. Muuttuvat olosuhteet ja sopimuksen sitovuus. Lakimies 7-8/2006 s. 1449-1463.
- Kritzer Albert. International Contract Manual. Contract Checklist. Kluwer Law and Taxation Publishers. Boston 1990.
- Kuoppamäki Petri. Uusi kilpailuoikeus. Helsinki 2012.
- Kurkela Matti S. Kumppanuussopimukset elinkaarimallissa. Jyväskylä 2003.
- Lahdenperä Pertti. Towards The Use of Project Alliance: Joint Development of a Team Selection Procedure as an Example of Steps Taken. Management and Innovation For a Sustainable Built Environment. Netherlands 2011.
- Lahdenperä Pertti. Allianssiurakka. Kilpailullinen yhden tavoitekustannuksen menettely. VTT tiedotteita 2471. Helsinki 2009.
- Lehtinen Tuomas. Markkinoiden hajaantuminen. Ajatuksia markkinoista sopimusoikeuden ja yleisen oikeustieteen valossa. Teoksessa: Projektirahoitus. Sopimusten verkostuminen. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisu kokoomateosten sarja C:21, toim. Ari Saarnilehto. Turku 1996. s. 107–140.
- Lichting William A. The Integrated Agreement for Lean Project Delivery. American Bar Association Construction Lawyer, Volume 26. No. 3, Summer 2006.
- Liuksiala Aaro. Rakennussopimukset. Käytännön käsikirja. Hämeenlinna 1991.

- Lundström Ilona. Fiksumpia hankintoja. Rohkeutta ja riskinottoa julkisiin hankintoihin. 26.10.2010. Tekes. Saatavissa: [www.tem.fi/files/28162/Ilona\\_Lundstrom.pdf](http://www.tem.fi/files/28162/Ilona_Lundstrom.pdf). Viitattu 20.4.2014.
- Mauck Robert – AIA – P.E. – Lichting William A. – Digby R. Christian – Darrington Joel. Integrated Project Delivery: Different Outcomes, Different Rules. The 48<sup>th</sup> Annual Meeting of Invited Attorneys 2009.
- Muukkonen P.J. Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate. Lakimies 1993, s. 1030–1048.
- Muukkonen P.J. Sopimusvapauden käsitteestä. Lakimies 1956 s. 601–612.
- Norros Olli. Vastuu sopimusketjussa. Helsinki 2007.
- Nystén-Haarala Soili. Sopimuksen irtisanominen muuttuneissa olosuhteissa – KKO 2010:69 Sopimusoikeuden ja sopimuskäytännön näkökulmasta. Teoksessa: Oikeuden avantgarde Juhlajulkaisu Juha Karhu 1953-6/4-2013. Toimituskunta Jaakko Husa, Petri Keskitalo, Tuula Linna ja Eva Tammi-Salminen. Helsinki 2013.
- Nystén-Haarala Soili. Sopimusoikeus ja sopimusten hallinta. Lakimies 1999:2 s. 199–209.
- Oksanen Antero – Laine Ville – Kaskiaro Kim. Urakkasopimukset. Hämeenlinna 2011.
- Pekkala Elise – Pohjonen Mika. Hankintojen kilpailuttaminen ja sopimusehdot. Latvia 2012.
- Pohjonen Soile. Ex ante – ennakoiva oikeus. Helsinki 2005 (Pohjonen 2005a).
- Pohjonen Soile. Ennakoivaa sopimista vaiko riidanratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Edilex 2005 (Pohjonen 2005b).
- Pohjonen Soile – Haapio Helena – Haavisto Vaula – Keskitalo Petri – Lintumaa Sari – Nygren Päivi – Nystén-Haarala Soili – Rudanko Matti – Taskinen Tommi K.J. Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Vantaa 2002.
- Principles of European Contract Law. Saatavissa: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/peclintro.html>. Viitattu 2.4.2014.
- Pöyhönen Juha. Sopimusoikeuden järjestelmät ja sovittelu. Suomalaisen Lakimiesyhdistyksen julkaisuja A-sarja N:o 179. Vantaa 2013.
- Pöyhönen Juha. Uusi varallisuus-oikeus. Helsinki 2003.
- Pöyhönen Juha. Kohti uuden talouden juridiikkaa. Teoksessa: Nykyajan muuttuva oikeus – Nutida rätt i förändring. R.f. Justus ry. 10 vuotta/år. Nuotio Kimmo- Herler Casper – Boucht Johan. Helsinki 2001.

- Rakennusteollisuus RT ry/Talonrakennusjaosto. Urakoitsijan työmaakansio. Sopimusasiat 1. Rakennusurakka. Helsinki 2005.
- Rakennustieto. Rakennusalan töitä koskevat yleiset kuluttajasopimusehdot RYS-9 1998. (RT 16-10783)
- Rakennustieto. Rakennusalan yleiset sopimusehdot YSE 1998. (RT 16-10660)
- Rakennustieto. Rakennusalan erikoistöitä koskevat yleiset kuluttajasopimusehdot REYS-8 1995. (RT 16-10686)
- Rakennustieto. Rakennusalan urakkakilpailun periaatteet 1982. (RT 16-10182)
- Saarnilehto Ari – Vesalainen Jukka – Annola Vesa. Monimuotoinen verkosto. Johtamista ja juridiikkaa. Viro 2013.
- Saarnilehto Ari – Annola Vesa – Hemmo Mika – Karhu Juha – Kartio Leena – Tammi-Salminen Eeva – Tolonen Juha – Tuomisto Jarmo – Viljanen Mika. Varallisuus oikeus. Oikeuden perusteokset. Helsinki 2012.
- Saarnilehto Ari. Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki Oy 2009.
- Saarnilehto Ari. Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet. Vantaa 2000.
- Taxell Lars Erik. Om lojalitet i avtalsförhållanden. Defensor Legis 1977, s. 148-155.
- Tieva Antti. Kiinteistö- ja rakennusalan pitkäkestoiset liikesopimukset. Lakimies 6/2009 s. 934-955.
- Tieva Antti. Reagoivan sopimuksen idea sopimusteknisenä lähtökohtana. Lakimies 3/2008 s. 433-453.
- Tieva Antti. Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset. Defensor Legis 2/2006 s. 240-251.
- UNIDROIT International Institute for the Unification of Private Law. Principles of International Commercial Contracts. Rome 1994.
- Valtiovarainministeriön julkaisu. JYSE 2009 PALVELUT ja JYSE 2009 TAVARAT. Julkisten hankintojen yleiset sopimusehdot palvelu- ja tavarahankinnoissa. Saatavissa: [http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/08\\_muut\\_julkaisut/20100217Julkis/name.jsp?tekstikoko=pienenna](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/08_muut_julkaisut/20100217Julkis/name.jsp?tekstikoko=pienenna). Viitattu 19.4.2014.
- Vedenkannas Matti. Avoimen innovaatioympäristön oikeudellisista rakenteista. Defensor Legis 6/2009 s. 961-981.
- Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB). Saatavissa: <http://www.bmvi.de//SharedDocs/DE/Artikel/B/GesetzeUndVerordnungen/vergabe-und-vertragsordnung-fuer-bauleistungen-vob.html>. Viitattu 11.4.2014.



Yliherva Jukka. Tuottavuus, innovaatiokyky ja innovatiiviset hankinnat. Sitran raportte-  
ja 64. Helsinki 2006. Saatavissa:  
<http://www.sitra.fi/julkaisut/raportti64.pdf>. Viitattu 20.10.2013.

### **Virallislähteet**

HE 50/2006. Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi julkisista hankinnoista sekä vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalveluiden alalla toimivien yksiköiden hankinnoista. Helsinki 2006.

### **Oikeuskäytäntö**

EUTI C-513/99, Concordia Bus Finlad Oy Ab vs. Helsingin kaupunki ja HKL-Bussiliikenne. Oikeustapauskokoelma 2002, s. I-7213.

EY tuomioistuin C-331/92, Gestión Hotelera Internacional SA vastaan Comunidad Autónoma de Canarias, Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria ja Gran Casino de Las Palmas SA. Oikeustapauskokoelma 1994 s. I-01329.

KHO 15.2.2002/19

KHO 1.12.1999/3887

KKO 2014:26

KKO 2011:21

KKO 2011:6

KKO 2006:71

KKO 2003:60

KKO 2001:27

KKO 1996:27

KKO 1993:130

MAO 8/09, 13.1.2009

**LYHENTEET**

ETSK	Euroopan talous- ja sosiaalikomitea
ETY	Euroopan talousyhteisö
EU	Euroopan Unioni
EUTI	EU-tuomioistuin
EY	Euroopan yhteisö
GPA	Government Procurement Agreement
IFOA	Integrated Form of Agreement
IPD	Integroiva projektitoimitus
KHO	Korkein hallinto-oikeus
KKO	Korkein oikeus
LPDS	Lean Project Delivery System
MAO	Markkinaoikeus
OikTL	Oikeustoimilaki
PECL	Principles of European Contract Law
TPS	Toyota Production System
UNIDUIT	The International Institute for the Unification of Private Law
VOB	Verdingungsordnung für bauleistungen

**KUVIOLUETTELO**

Kuvio 1 Materiaaliryhmien suhteesta (Annola 2003) .....	31
---	----

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkielman tausta

Käsitys sopimuksesta on muuttunut aikojen saatossa perinteisestä staattisesta sopimuskäsityksestä joustavaan suuntaan. Perinteisessä ajattelutavassa sopimus nähdään muuttumattomana, ympäristöstään eristettynä järjestelynä, mutta viime aikoina sopimuksen on katsottu avautuvan ympäristöönsä nähden. Sopimusta ei enää pidetä muuttumattomana sen solmimishetkestä päättymisen asti, vaan ajan kulumiseen ja olosuhteiden muutoksiin reagoivaksi.

Vesa Antero Annolan kehitelemä dynaamisen sopimuksen malli ja Suomessa kehitetty ennakoiva sopiminen (Proactive Contracting) lähestyvät eri näkökulmista joustavaa sopimuskäsitystä. Ennakoivan sopimisen näkökulma on enemmän sopimustoimintaan keskittyvä, kun taas dynaamisen sopimuksen mallissa pyritään luomaan olosuhdemuutoksiin reagoivia mekanismeja. Näille kahdelle näkökulmalle on yhteistä se, että huomio kiinnitetään sopimuksen suorittamisen sijaan sopimuksella asetettuun päämäärään ja erityisesti pitkäkestoiset sopimukset ovat tutkimiskohteena. Lisäksi niissä sopimus nähdään yhteistoiminnan työkaluna eikä klassiseen tapaan osapuolen oman edun ajamisen välineenä.<sup>1</sup>

Rakennusurakoissa kiinnitetään yleensä vähän huomiota itse sopimukseen ja ne usein mielletään irrallisiksi liiketoiminnasta. Rakennusurakkahankkeet edellyttävät tavanomaisesti pitkäkestoista sitoutumista. Lisäksi toimintaympäristö on muuttunut yhä haastavammaksi, kun vaatimukset ovat kasvaneet ja samalla tulisi pyrkiä parempaan kustannustehokkuuteen ja tuottavuuteen – virheisiin ei toisin sanoen ole varaa.<sup>2</sup> Sopimus on keskeinen rakentamisen toteutuksen elementti, joten sopimusten laatu ei ole yhdentekevää. Sopimuksen tulee reagoida toimintaympäristön muuttumiseen ja edesauttaa rakennusurakan läpi-

---

<sup>1</sup> Saarnilehto-Vesalainen- Annola 2013, s. 55

<sup>2</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 4-7

vientiä onnistuneesti. Rakennusurakkasopimukset ovat edellä mainituista syistä otollisia dynaamiselle ja ennakoivalle sopimiselle.

Rakennusurakoiden toteuttamiseksi on kehitetty useita erilaisia malleja, joita käytetään myös julkisten rakennushankintojen toteutuksessa. Integroiva projektitoimitus (IPD) on Suomessa uusi hankintamalli, jonka ydinideana on vähentää hukan tuottamista saavuttamalla tehokas rakennusprojektin toteutus lisäämällä toimijoiden yhteistyötä ja riskien omaksumista. IPD perustuu projektin toimijoiden väliseen tiiviiseen yhteistyöhön, jonka tavoitteena on ennen kaikkea yhteisen tavoitteen saavuttaminen. Sopimuksilla on perinteisesti katsottu olevan tärkeä rooli sopijapuolten yhteistyön rakentajana, mikä merkitys kasvaa erityisesti pitkäkestoisissa sopimussuhteissa.<sup>3</sup>

Rakennusurakoille on tyypillistä niiden pitkäkestoisuus ja monitahoisuus, mitkä altistavat herkästi häiriötekijöille sopimuksen kestäessä.<sup>4</sup> Kun rakennushankkeen osapuolille asetetut vaatimukset kiristyvät, myös häiriötilanteet ja riskit kasvavat. Tämän tutkielman tavoitteena on tarkastella rakennusurakkasopimuksia dynaamisina ja ennakoivina sopimuksina, jolloin pystyttäisiin paremmin varautumaan ja reagoimaan häiriötekijöihin sopimuksen kestäessä. Tarkoituksena on ennen kaikkea pyrkiä tuomaan esille ennakoivan ja dynaamisen sopimuksen elementtejä rakennusurakkasopimuksien yhteyteen. Huomio kiinnitetään myös rakennusurakkahankintoja koskevan lainsäädännön tunnistamiseen, joihin liittyy sopimusoikeudellista relevanssia. Tavoitteena on syntyvien suhteiden oikeudellinen arviointi sopimusoikeudellisesta näkökulmasta ja se, miten sopimusoikeudellisesti pystyttäisiin paremmin varautumaan olosuhteiden muutoksiin sopimuksen kestäessä joustavan sopimuskäsityksen näkökulmasta.

Rakennusurakkahankintoihin liittyy niiden pitkäkestoisuudesta ja kompleksisuudesta johtuen sopimusoikeudellisia ongelmia, joihin pureudutaan tässä tutkielmassa. Tutkielman tavoitteena on löytää sopimusoikeudellisten periaatteiden, sopimuksen dynaamisuuden ja ennakoivan sopimisen kautta joustavuutta rakennusurakkahankintojen sopimukseen

---

<sup>3</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 4

<sup>4</sup> Rakennusteollisuus RT ry/Talonrakennusjaosto 2005, s. 7

ja erityisesti Suomessa uuteen integroidun projektitoimituksen hankintamalliin. Aihetta tarkastellaan myös innovatiivisuuden näkökulmasta.

## 1.2 Työn eteneminen ja kysymysten asettelu

Esiteltävien dynaamisen sopimuksen ja ennakoivan sopimisen sopimuskäsitysten ymmärtämiseksi on tarpeen valottaa yleisiä sopimusoikeudellisia lähtökohtia. Sopimusoikeus on vahvasti periaatesuuntautunut oikeudenala, minkä johdosta tutkielman aluksi on syytä esitellä sopimusoikeuden yleisiä periaatteita. Lisäksi sopimuksilla voidaan katsoa olevan näkyvä ja näkymätön osa. Näkyvä osa tarkoittaa itse sopimusasiakirjoja ja näkymätön osa oikeudellisia oletussääntöjä ja muita sopimuksen näkymättömiä osia, jotka voivat vaikuttaa sopimuksen sisältöön.<sup>5</sup> Sopimukseen vaikuttavaa näkymätöntä osaa ovat esim. sopimusoikeuden yleiset periaatteet. Sen jälkeen esitellään dynaamisen sopimuksen ja ennakoivan sopimisen olennaisia piirteitä sekä sivutaan sopimusverkkoajattelua ja sopimusta riskienhallinnan välineenä.

Kolmannessa luvussa tarkastellaan ensin julkisia rakennushankintoja koskevaa kansallista sääntelyä ja Euroopan Unionin (EU) yleissäädöksiä. Lisäksi esitellään YSE 1998 -ehtoja pääpiirteittäin keskittyen niiden sopimusoikeudellisesti relevantteihin osiin. Oikeustoimilaki sopimusten yleislakina säätelee sopimuksia. Hankintalaissa hankintasopimuksia on vähän säännelty, joten luonnollisena lähtökohtana voidaan pitää sopimusoikeudellisia periaatteita, jotka on yleisesti hyväksytty sopimusoikeudessa. Tutkielma keskittyy dynaamisen sopimuksen ja ennakoivan sopimisen eri elementteihin ja niiden tuomiseen rakennusurakkasopimukseen. Neljännessä luvussa esitellään integroiva projektitoimituksen hankintamalli (IPD) ja sen sopimusoikeudellisia ongelmakohtia. Erityisesti käsitellään IPD:ta koskevaa sopimusta kahden- ja monenvälisenä sopimuksena sekä sopimukseen liittymistä kesken sopimuskauden. IPD:ta koskeva sopimus tuodaan myös ennakoivan sopimisen ja dynaamisen sopimuksen elementtien yhteyteen.

---

<sup>5</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 12

Huomion kohteena ovat rakennusurakkasopimukset ennakoivan ja dynaamisen sopimuksen näkökulmasta. Päähuomio kiinnitetään integroidun projektitoimituksen sopimusoikeudellisiin liityntöihin. On todettava, että rakennusurakkahankinnoissa on kyse yksityisoikeudellisesta sopimuksesta, vaikka sopimuksen toisena osapuolena on julkisoikeudellinen taho. Rakennusurakkasopimuksessa on tavanmukaisesti kysymys sopimuksesta, jossa toinen sopijapuolista (urakoitsija) sitoutuu aikaansaamaan rakennuksen toiselle sopimus-kumppanille (tilaaja), joka puolestaan on velvollinen suorittamaan tästä vastikkeen urakoitsijalle. Julkisissa hankinnoissa vastike on julkisia varoja. Toimijoista puhuttaessa tarkoitetaan sopimuksen kaikkia osapuolia.

Tutkielman tarkoituksena on selvittää, miten sopimusoikeudellisin keinoin sopimuksen osapuolet toimisivat ryhmänä yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi ja mitä mahdollisuuksia ennakoivan ja dynaamisen sopimuksen näkökulmasta olisi sopimusoikeudellisesti rakennusurakoissa. Kysymystä tarkastellaan siten ennakoivan sopimisen ja dynaamisen sopimuksen näkökulmasta. Tutkielmassa tarkastellaan myös, mitä haasteita ja rajoitteita rakennusurakkahankintojen toteutukseen sopimusoikeudellisesti liittyy integroidun projektitoimituksen kontekstissa.

Tutkielman lähteet koostuvat pääasiassa kotimaisesta ja ulkomaisesta kirjallisuudesta. Suomessa ei ole säädetty rakennusurakkasopimuksia koskevaa erityislakia, joten ne ovat vahvasti riippuvaisia sopimusoikeuden yleislaista eli oikeustoimilaista ja sopimusoikeuden yleisistä periaatteista. Suomen rakennusalan ammattijärjestöt ovat yhteistyönä laatineet Rakennusalan yleiset sopimusehdot (YSE 1998), jotka toimivat lain puuttuessa yhtenä tiedonlähteenä rakennusurakkasopimusten tutkimiselle. Lisäksi tutkielmassa viitataan muutamaan korkeimman oikeuden ja markkinaoikeuden ratkaisuun. Integroivan projektitoimituksen lähteet koostuvat Yhdysvalloissa tehdyistä tutkimusartikkeleista ja Oulun yliopiston tuotantotalouden tiedekunnan laatimista tutkimusraporteista. Integroiva projektitoimitus on Suomessa uusi hankintamalli, joten sitä ei ole Suomessa juridisesti tutkittu.

### 1.3 Rajaukset

Julkiset hankinnat voivat kohdistua niin tavaroiden, palveluiden kuin rakennusurakoiden hankkimiseen. Tutkielma rajataan koskemaan pelkästään hankintoja, joissa on kyse rakennusurakasta. Rakennusurakkaa koskevat sopimukset voidaan jakaa suunnittelu- ja urakkasopimukseen. Tutkielmassa käsitellään vain rakennusurakkasopimuksia ja niitäkin pääasiassa hankintasopimusten osalta.

IPD on kehitetty alun perin suuriin ja monimutkaisiin infra- ja uudisrakentamisen kohteisiin, minkä johdosta sitä ei ole juurikaan käytetty pienissä projekteissa. Tämän vuoksi tutkielman ulkopuolelle jäävät yksinkertaiset pienurakat, joista rakennusalan järjestöt ovat antaneet esim. YSE 1998 -ehtoja vastaavat omat sopimusehdot REYS-8 1995 ja RYS-9 1998.<sup>6</sup> Tutkielma keskittyy lähinnä isoihin rakennusurakkahankintoihin eli kynnysarvot ylittäviin hankintoihin. Tutkielmassa esille tulevia ennakoivan ja dynaamisen sopimuksen eri elementtejä voidaan hyödyntää myös pienempien rakennusurakoiden sopimuksia laadittaessa.

Julkisia hankintoja sääntelee yleislakina laki julkisista hankinnoista (348/2007), joka sisältää hankintojen kilpailutusta koskevia säädöksiä. Tutkielman näkökulma on sopimusoikeudellinen, joten tutkielmassa keskitytään sopimuksen laatimiseen olosuhteiden muuttuessa sopimuksen kestäessä sekä esitellään integroivaa projektitoimituksen hankintamallia rakennusurakkahankintojen toteutusmallina. Näin ollen kilpailuoikeuden alaan kuuluvia seikkoja ei tässä yhteydessä käsitellä.

Tutkielmassa keskitytään ennakoivaan sopimiseen ja dynaamisen sopimuksen laatimiseen vaihtoehtona staattiselle sopimukselle. Rakennusurakoissa sopimukset ovat otollis-

---

<sup>6</sup> Ks. RT 16-10686 ohje sisältää rakennusalan erikoistöitä koskevat yleiset kuluttajasopimusehdot REYS-8 1995, jotka on tarkoitettu urakoitsijan ja tilaajana olevan kuluttajan välisiin rakennusurakkasopimuksiin, joiden arvo on enintään 10 000 euroa. RT 16-10783 ohje sisältää rakennusalan töitä koskevia yleisiä kuluttajasopimusehtoja RYS-9 1998 urakoitsijan ja tilaajana olevan kuluttajan välillä solmittavaan rakennusurakkasopimukseen, jonka arvo on vähintään 10 000 euroa.

ta aluetta dynaamisen sopimuksen laatimiselle, koska sopimukset ovat pitkäkestoisia, monimutkaisia ja yleensä monen osallistujan kokonaisuuksia, mikä puolestaan altistaa rakennusurakkasopimukset häiriötekijöille. Rakennusurakkasopimus on sopimustyyppi- jaottelussa oma sopimustyyppinsä.

## 1.4 Tutkimusmenetelmät

Lainopillinen tutkimusmenetelmä tarkoittaa voimassaolevan oikeuden tulkintaa ja systematisointia eli asioiden välisten yhteyksien etsimistä. Systematisoinnista käytetään myös termiä teoreettinen lainoppi tai teoreettinen ulottuvuus. Lainoppia voidaan lähestyä niin sisäisestä kuin ulkoisesta näkökulmasta. Esimerkiksi tuomari edustaa sisäistä näkökulmaa, jossa hän toimii järjestelmän mukana soveltaen oikeussääntöjä konkreettisiin tapauksiin ja selvittäen heitä itseään sitovien sääntöjen sisältöä. Ulkoista mallia puolestaan edustaa esim. luontoa tutkiva biologi, koska itse järjestelmä on tutkimuskohteena ja kohdetta tarkastellaan ulkopuolelta. Oikeustieteen harjoittajan on katsottu toimivan sisäisen ja ulkoisen välimaastossa, mutta lähempänä sisäistä kuin ulkoista tarkastelutapaa, koska oikeustiede on sääntötutkimusta.<sup>7</sup>

Tutkielmassa tarkastellaan rakennushankintasopimuksia ja samalla myös väistämättä rakennusurakkasopimuksia ennakoivan sopimisen ja dynaamisen sopimuksen näkökulmasta. Sopimuksia on perinteisessä sopimuskäsityksessä nähty staattisina eli pysyvinä niiden solmimisesta päättymisvaiheeseen asti. Sopimus voidaan laatia myös dynaamiseksi eli muuttuvaksi sopimuksen kestäessä, mikä on osaltaan murtanut perinteistä sopimuskäsitystä.<sup>8</sup> Sopimuksen dynaamisuuden näkökulma haastaa sopimusten perinteistä lähestymistapaa staattisina sopimuksina. Lisäksi Suomessa on kehitetty ennakoivan sopimisen suuntaus, mistä se on levinnyt muualle maailmaan. Ennakoiva sopiminen on kehitetty 1990-luvulla, joten se on suhteellisen uusi näkökulma tarkastella sopimuksia.

---

<sup>7</sup> Aarnio 1989, s. 54–56

<sup>8</sup> Ks. esim. Annola 2007



Tutkielmassa tarkastellaan myös yleistä voimassaolevaa sääntelyä sopimuksista, julkisista hankinnoista ja rakennusurakoista sopimusoikeuden näkökulmasta. Voimassaolevan oikeuden tutkimus on lainopillista eli oikeusdogmaattista, ja se sijoittuu oikeustieteen perinteiselle ydinalueelle. Lainoppi tutkii oikeusnormien ajatussisältöä, joista oikeusnormilauseet antavat tietoa. Lainopin tuottama tieto on luonteeltaan normatiivista, ja sen puitteissa voidaan tehdä normi- ja tulkintakannanottoja.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Hirvonen 2011, s. 21–22, 36.

## 2 SOPIMUSOIKEUDESTA

### 2.1 Yleistä sopimusoikeudesta

Sopimusta on vaikea määritellä tarkasti ja kaikenkattavasti, koska sopimukset voivat olla keskenään hyvin erilaisia. Sopimus on perinteisesti määritelty väljästi kahden tai useamman oikeustoimen yhdistelmäksi, jotka edellyttävät toisiaan sopimuksen synty-miseksi. Sopimuksia koskevan yleislain eli oikeustoimilain (OikTL, 228/1929) 1§:n mukaan kyseisiä oikeustoimia ovat tarjous ja siihen annettu vastaus. Vesa Annola ja Ari Saarnilehto ovat määritelleet sopimuksen sellaisten tosiasioiden kokonaisuudeksi, joi-den perusteella sopimussidonnaisuus syntyy sen osapuolten välille ja sopimuksen osa-puolia on oltava vähintään kaksi.<sup>10</sup> Mika Hemmo on määritellyt sopimuksen yhteisnimi-tykseksi joukolle kahden osapuolen välillä vaikuttavia yksityisoikeudellisia velvoitteita ja niitä vastaavia oikeuksia.<sup>11</sup>

Sopimus-sanaa voidaan Annolan ja Saarnilehdon mukaan käyttää kolmessa eri merki-tyksessä. Ensinnäkin se voi tarkoittaa sopimuksen tekemistä, toiseksi sopimuksen osa-puolten suhteen sisältöä tai kolmanneksi itse sopimusasiakirjaa.<sup>12</sup> Saarnilehto on lisäksi määritellyt sopimuksen kaksipuoliseksi oikeustoimeksi, joka synnyttää oikeussubjektien välille velvoitteita ja niitä vastaavia oikeuksia.<sup>13</sup> Oikeussubjektilla tarkoitetaan tahoaa, jolla on oma tahto ja sille voi kuulua erilaisia oikeuksia ja velvollisuuksia. Esimerkiksi julkisoikeudelliset yhteisöt ja yksityiset henkilöt ovat oikeussubjekteja. Sopimus maal-likon silmin tarkoittaa yleensä konkreettista sopimusasiakirjaa, mutta sopimus voi syn-tyä myös ilman kirjallista muotoa.<sup>14</sup> Saarnilehdon mukaan sopimuksen velvoittavuus perustuu yleensä tahtoon ja tahdonilmaisuuksiin, mutta se voi perustua myös mm. oikeus-

---

<sup>10</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 310

<sup>11</sup> Hemmo 2003a, s. 13

<sup>12</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 310

<sup>13</sup> Saarnilehto 2000, s. 54-55

<sup>14</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 13

subjektin käyttäytymiseen.<sup>15</sup> Sopimuksen syntymisen peruselementeiksi on perinteisesti määritelty tahto, tahdonilmaisu ja tarkoitus tulla toisen tietoon. Sopimus ei voi syntyä pakottamalla, vaan se vaatii osapuolelta aitoa tahtoa sopimuksen syntymiseksi. Lisäksi tahdonilmaisun täytyy kohdistua toiseen henkilöön ja sopimuksen on tultava toisen tietoon tavalla tai toisella.<sup>16</sup>

Sopimusta voidaan luonnehtia instrumentiksi, joka takaa sopijapuolten välisen yhteistoiminnan ja on sen suunnittelun väline. Voidaan todeta, että sopimuksen syntyminen edellyttää vähintään kahta eri osapuolta. Sopimuksen tehtävänä on sitoa osapuolet sopimukseen ja sopimuksessa määritellyn yhteisen tavoitteen saavuttamiseen. Sopimuksen tarkoituksena on yhteisten pelisääntöjen luominen yhteisesti määritellylle toiminnalle. Sopimuksella perustetaan pääsääntöisesti velvollisuuksia ja oikeuksia vain sopimuksen osapuolille ja muut jäävät sen ulkopuolelle. Tätä kutsutaan sopimuksen kahdenvälisyydeksi.<sup>17</sup> Sopimuksella sopimuskumppanit suunnittelevat yhteisen tavoitteensa ja sen puitteet. Se on väline, jolla sopijapuolet voivat yhteisellä päätöksenteolla vaikuttaa heidän tuleviin oikeuksiin ja velvollisuuksiin.<sup>18</sup>

Sopimusoikeus on pääosin kansallisen sääntelyn varassa. Esimerkiksi Euroopan Unionin (EU) alueella sitä ei ole virallisesti pyritty kattavasti yhtenäistämään, mutta kuluttajansuojaa koskevia säännöksiä EU on antanut useita.<sup>19</sup> EU:n komissio on kuitenkin laatinut Eurooppalaisen sopimusoikeuden periaatteet (Principles of European Contract Law, PECL) jäsenvaltioiden sopimusoikeudellisten erojen kaventamiseksi.<sup>20</sup> Kyseinen komission julkaisu on ns. soft law -tyyppistä sitomatonta oikeutta. Muista sitomattomista soft law -säännöksistä sopimusoikeudessa on huomionarvoista mainita UNIDROIT:n

---

<sup>15</sup> Saarnilehto 2000, s. 55

<sup>16</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 323

<sup>17</sup> Hemmo 1998, s. 253

<sup>18</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 72-74

<sup>19</sup> Hemmo 2013, s. 8

<sup>20</sup> Periaatteita kutsutaan myös nimellä Landon periaatteet, koska periaatteet valmistellut valmistelukomission puheenjohtajana toimi tanskalainen professori Ole Lando. Ks. Principles of European Contract Law

laatimat kansainvälisiä kaupallisia sopimuksia koskevat periaatteet (Principles of International Commercial Contracts), jotka ovat vaikuttaneet mm. monien kansainvälisten konventioiden valmisteluun ja sopimusoikeuden periaatteiden tarkasteluun.<sup>21</sup> Sopimusoikeuden oikeuslähteitä ovat ensisijaisuusjärjestyksessä pakottava lainsäädäntö, sopimusehdot ja se, mitä on katsottavan sovitus, kauppatapa tai muu tapa sekä dispositiivinen lainsäädäntö.<sup>22</sup>

Sopimuksia sääntelevät pakottavat normit, joita vastoin sopimuksessa ei voida sopia ja niitä sovelletaan sopimuksesta riippumatta. Oikeustoimilaki sääntelee yleislakina sopimuksia, mutta esim. hankintalaissa on erityissäännöksiä hankintasopimuksista. Sopimusoikeudellinen lainsäädäntö on pääsääntöisesti sopimustyyppikohtaista, johon OikTL tekee tärkeän poikkeuksen.<sup>23</sup> Rakennusurakkahankintojen tai tavallisten rakennusurakoiden sopimuksia ei ole laissa säännelty. Säännösten puuttuessa sovelletaan sopimusoikeuden yleisiä oppeja ja periaatteita. Sopimusoikeus on vahvasti periaatesuuntautunut oikeuden ala mm. siitä syystä, että sitä ei ole vahvasti säännelty, vaan se liittyy pitkälti yksilöiden tahdonvaltaiseen ja itseorganisoivaan toimintaan. Sopimuksia on hyvinkin erilaisia, joten olisi mahdotonta säännellä niitä kaikkia yksityiskohtaisella lainsäädännöllä. Onkin sanottu, että sopimusoikeus on periaatteille otollista aluetta.<sup>24</sup>

Sopimusoikeuden periaatteet ovat tärkeitä erityisesti sopimuksia tulkittaessa. Sopimusten tulkinnalla poistetaan sopimuksessa olevat erimielisyydet, jos osapuolet ovat ymmärtäneet sopimuksen tai yksittäisen sopimusehdon eri tavoin. Tulkinnan tavoitteena on selvittää, mitä osapuolet ovat tarkoittaneet sopimuksella ja mikä on ollut heidän yhteinen tarkoitus.<sup>25</sup> Kun Suomessa ei ole säädetty rakennusurakkasopimuksia koskevaa lakia, nojautuvat sopimukset yleisiin sopimusoikeudellisiin periaatteisiin ja käytäntöihin. Rakennusalalla käytetään yleisesti YSE 1998 -ehtoja. KKO on esim. tapauksessa

---

<sup>21</sup> Hemmo 2003a, s. 46. Ks. Unidroit 1994

<sup>22</sup> Saarnilehto 2009, s. 148

<sup>23</sup> Hemmo 2003a, s.28

<sup>24</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 143-144

<sup>25</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 439-440

2014:26 todennut, että YSE 1998 -ehtojen kaltaisia yleisiä sopimusehtoja tulkittaessa ensisijainen merkitys on annettava sopimusosapuolten tarkoitukselle ja rakennusalan vakiintuneelle soveltamiskäytännölle.

Periaatteilla on yleisesti tärkeä moraalinen merkitys sekä ratkaisutoimintaa ja kansalaisia ohjaava vaikutus. Lisäksi periaatteet ovat joustavia ja väljiä harkinnan välineitä, mikä mahdollistaa niiden laajan käytön sopimusoikeudessa. Soili Nystén-Haaralan mukaan periaatteiden korostaminen on vienyt sopimusoikeutta joustavampaan suuntaan ja sopimuksessa asetetun päämäärän paremmin huomioonottavaksi.<sup>26</sup> Periaatteilla ei ole yleispätevää etusijajärjestystä, vaan järjestys ratkaistaan tapauskohtaisesti.<sup>27</sup> Periaatteiden soveltaminen on kokonaisharkintaa. Oikeusperiaatteiden sisältö ja voimassaolo ovat usein tulkinnan- ja harkinnanvaraisia, koska ne muovautuvat jokaisen tapauksen erityispiirteiden mukaan. Saarnilehto onkin todennut, että oikeusperiaatteet ovat epämääräisiä ja johtavat sovellettaessa erilaisiin lopputuloksiin.<sup>28</sup>

Sopimuksia voidaan luokitella monien eri jaotteluiden perusteella ja Hemmo käyttää tästä nimitystä sopimusoikeuden hajaantuminen.<sup>29</sup> Sopimusten jaottelu edesauttaa sopimusoikeuden kokonaiskuvan hahmottamista. Ensinnäkin sopimuksia voidaan jakaa vakiosopimukseen ja yksilöllisiin sopimuksiin. Yksilöllisellä sopimuksella tarkoitetaan sopimusta, jossa ehdot laaditaan osapuolten välillä. Vakioehtoisessa sopimuksessa käytetään ennalta laadittuja ehtoja. Sopimukset voidaan jaotella myös kerta- ja kestopimukseen. Kertasopimus on lyhytkestoinen sopimus, jossa toteutetaan yksi oikeustoimi vain kerran. Kestopopimus laaditaan pitkän sopimuskauden ajaksi ja sille on tyypillistä jatkuva yhteistyö.<sup>30</sup> Kolmanneksi voidaan käyttää kuluttajasopimus – liikesopimus -

---

<sup>26</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 148

<sup>27</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 145-146

<sup>28</sup> Saarnilehto 2000, s. 187

<sup>29</sup> Hemmo 2003a, s. 28

<sup>30</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 318-319

jaottelua, jossa kuluttajasopimusten osapuolina ovat kuluttaja ja elinkeinonharjoittaja. Liikesopimuksissa molemmat osapuolet ovat elinkeinonharjoittajia.<sup>31</sup>

Sopimusoikeudellinen lainsäädäntö on pääsääntöisesti sopimustyyppikohtaista, mutta OikTL sääntelee yleislakina varallisuusoikeudellisia oikeustoimia eli myös sopimuksia. Jaottelu sopimustyypeihin muodostaa Hemmon mukaan neljännen jaottelun. Sopimustyyppijaottelu määrittää soveltuvan erityislain, jos sellainen on säädetty.<sup>32</sup> Rakennusurakkasopimus on oma sopimustyyppinsä, vaikka sitä koskevaa erityislakia ei ole Suomessa säädetty.<sup>33</sup> Heikki Halilan ja Mika Hemmon mukaan Suomen sopimusoikeudessa ei tunneta vahvaa sopimustyyppipakkoa, jonka mukaan tietyn tyyppisiin sopimuksiin perustuvat oikeudet olisivat ainoastaan täytäntöönpanokelpoisia ja oikeussuojan piirissä. Siten myös sopimukset, jotka eivät vastaa lain tuntemia sopimustyyppejä, ovat päteviä.<sup>34</sup> Sopimuksella voi olla useita edellä mainittujen jaotteluiden elementtejä. Esim. rakennusurakkasopimus voi olla samaan aikaan vakioehtoinen kertasopimus, joka sopimustyyppijaottelussa on oma sopimustyyppinsä.

Klassisen taloudellisen ajattelutavan mukaan oikeussubjektit vastaavat omista vapaaehtoisista sitoumuksistaan sopimusoikeudessa ilman, että yhteiskunta puuttuisi siihen. Markkinatalouden kehityksen myötä sopimusoikeudessa syntyi ristiriita sopimusvapauden ja sopimuskohtuuden välille, mikä on johtanut mm. sopimusten tulkinnassa siihen, että sopimus on molempien osapuolien kannalta tasapuolinen. Sopimusoikeuden kehitys on johtanut näin tasapuolisuuden vaatimukseen, kun tausta-ajatuksena on se, ettei kukaan tee itselleen epäedullisia sopimuksia.<sup>35</sup> Sopimusta on aloitettu aikaisempaa enemmän pitämään osapuolten yhteisenä asiana, mikä osoittaa sopimuskäsitteen muutosta.<sup>36</sup> Korostuneempaa merkitystä on pyritty antamaan yhä enenevässä määrin sopijapuolten yhteiselle tarkoitukselle ja jokaisen sopimusvelvoitteen tarkoituksen toteutumiselle.

---

<sup>31</sup> Hemmo 2003a, s.28

<sup>32</sup> Hemmo 2003a, s. 28-36

<sup>33</sup> Halila-Hemmo 2008, s. 49

<sup>34</sup> Halila-Hemmo 2008, s. 20

<sup>35</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 50-52

<sup>36</sup> Annola 2007, s. 51

Sopimusosapuolille voi syntyä velvoitteita kirjallisen sopimuksen ulkopuoleltakin. Heille voi siis syntyä sopimusvelvoitteita, joista he eivät ole erikseen sopineet. Verkosto ja sen toiminta voivat muokata sopimussisältöä avartamalla perinteistä ajatusta sopimusta kahden välisenä sopimuksena. Annolan mukaan sopimusoikeuden uudet toimintaympäristöä korostavat painotukset ovat vahvimmillaan sopimuksissa, joissa osapuolten yhteistyö ja yhteinen tavoite ovat merkittävässä asemassa.<sup>37</sup> Rakennusurakkahankinnoissa osapuolten yhteistyö ja yhteinen tavoite ovat merkittävässä asemassa, kun osapuolilla on yhteinen intressi, jota he yhteistyöllään tavoittelevat kaikkien osapuolten eduksi. Innovatiivinen hankinta perustuu siihen, että katseet kohdistuvat yhteiseen tavoitteeseen, ei niinkään sen suoritustavan erittelyyn. Tämän johdosta on perusteltua esitellä sopimusoikeuden tärkeitä periaatteita, sopimuksen dynaamisuutta ja ennakoivaa sopimista.

## **2.2 Sopimusoikeuden tärkeimmät periaatteet aiheen kannalta**

### ***2.2.1 Sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuuden periaate***

Sopimusoikeutta on luonnehdittu periaatesuuntautuneeksi oikeudenalaksi. Sopimusoikeudessa periaatteilla on suuri merkitys, koska niillä on vahva ohjaava ja oikeutta luova vaikutus.<sup>38</sup> Periaatteet ovat vuorovaikutuksessa keskenään ja niitä sovellettaessa voi syntyä periaatteiden välisiä ristiriitoja, jotka ratkaistaan kunkin tapauksen erityispiirteet huomioiden. Periaatteet ovat hyvinkin joustavia, mutta painotukseltaan erilaisia. Sopimusoikeuden periaatteet voivat joustavina ja dynaamisina toteuttaa osapuolten tavoitetta ja edesauttaa tavoitteeseen pääsemistä. Ne voidaan nähdä niin rajoittavina kuin mahdollistavina elementteinä sopimussuhteessa.

---

<sup>37</sup> Saarnilehto-Vesalainen- Annola 2013, s. 55-56

<sup>38</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 76

Kaksi keskeisintä sopimusoikeuden periaatetta ovat sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuuden periaate eli *pacta sunt servanda*. Hannu Tolonen on luonnehtinut sopimusvapautta sopimusoikeuden lähtökohdaksi ja päämääräksi. Sopimusvapaus tarkoittaa sitä, että oikeudellisesti täysivaltainen henkilö saa sitoa tahtoaan haluamallaan tavalla.<sup>39</sup> Saarnilehdon näkemyksen mukaan sopimusvapaus voidaan määritellä myös riskijaon näkökulmasta siten, että sopimuksella jaetaan osapuolten välillä riskit yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi.<sup>40</sup>

Täydelliseen sopimusvapauteen ja rajattomaan tahdonautonomiaan pohjautuvaa käsitystä sopimuksesta kutsutaan usein tahtomalliksi tai tahtoteoriaksi.<sup>41</sup> Sopimusvapaus on säilyttänyt perusmerkityksensä, mutta kaventunut ajan myötä, koska enää ei uskota yhtä vahvasti sopijapuolten tasavertaiseen asemaan.<sup>42</sup> Sopimusvapautta on rajoitettu esim. kilpailuoikeudellisilla säännöksillä julkiseen etuun vedoten. Tavallisin syy sisältövapauden rajoittamiseen on heikomman suojan tehostaminen.<sup>43</sup>

Sopimusvapaus voidaan jakaa eri tavoin. Esimerkiksi Muukkonen on jakanut sopimusvapauden päätäntävapauteen, sopimuskumppanin valinnanvapauteen sekä sisältö-, tyyppi-, muoto- ja purkuvapauteen.<sup>44</sup> Hemmo puolestaan on jakanut sopimusvapauden eri ulottuvuudet kolmen kysymyksen kautta: tehdäänkö sopimus (pätäntävapaus), kenen kanssa (sopimuskumppanin valinnanvapaus) sekä millä tavoin ja minkä sisältöisenä (tyyppi-, sisältö- ja muotovapaus).<sup>45</sup> Sopimus on sisällöllisesti sen osapuolten vapaasti määrättävissä, mutta se ei voi sisältää sopimusvelvoitetta, joka olisi lainvastainen. Esimerkiksi sopimus, joka velvoittaa rikolliseen tekoon, ei ole sallittu. Muotovapaus tarkoittaa sitä, että osapuolet eivät lähtökohtaisesti ole velvoitettuja noudattamaan tiettyä

---

<sup>39</sup> Saarnilehto 2000, s. 58, 74

<sup>40</sup> Saarnilehto 2009, s. 37

<sup>41</sup> Saarnilehto 2000, s. 76. Ks. Pöyhönen 2013, s. 118-139

<sup>42</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 85-86

<sup>43</sup> Hemmo 2003b, s. 72

<sup>44</sup> Muukkonen 1956, s. 601-612

<sup>45</sup> Hemmo 2003a, s. 76



määrämuotoa solmiessaan sopimusta. Muotovapauden vastakohta on määrämuotoinen sopimus.

Muotovaatimus on voitu säätää mm. julkisen intressin ja paremman oikeusturvan vuoksi. Muotovaatimuksella tarkoitetaan Hemmon mukaan niitä sopimuksen päättämiseen liittyviä ulkoisia seikkoja, joita edellytetään osapuolten sitoutumistoimien ohella.<sup>46</sup> Hankintalain 76§ mukaan julkisissa rakennushankkeissa sopimus on tehtävä kirjallisesti kynnysarvon ylittävissä hankkeissa. Hankintalaki on näin asettanut julkisille hankinnoille ja siten myös rakennusurakkahankinnoille erityisen määrämuotovaatimuksen. Sopimusten on oltava kirjallisia. Säännöksen mukaan julkisyhteisöjen urakkasopimukset syntyvät vasta sopimuksen allekirjoituksella. Kynnysarvot alittavissa hankkeissa sopimuksen syntyminen ei edellytä kirjallista sopimusta, vaan se määräytyy yleisen sopimusoikeuden käsityksen mukaan eli vapaamuotoisesti. Yleisesti oikeustoimilain 1§:n mukaan sopimus syntyy, kun tarjoukseen on annettu hyväksyvä vastaus. Muotovapauden puuttuminen sopimusvapauden kokonaisuudesta ei tarkoita sitä, ettei sopimusvapaus muuten toteutuisi sopimussuhteessa. Määrämuotovaatimus ei pääsääntöisesti johda muiden sopimusvapauden ulottuvuuksien rajoittamiseen.

Hankintalain soveltamisalaan kuuluvien julkisten hankintojen osalta myös sopimus-kumppanin valinnanvapautta on rajoitettu. Hankintalain 62 §:n mukaan hankintayksikön tulee valita hinnaltaan halvin tai kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous, minkä johdosta hankintayksikkö ei saa vapaasti valita sopimus-kumppania hankintasopimuksen osapuoleksi. Julkinen yhteinen etu on asetettu sopimus-kumppanin valinnan vapauden edelle, joten sopimusvapaus ei sen täydellisessä muodossaan toteudu julkisissa hankinnoissa. Hankintalaissa asetetun kilpailuttamismenettelyn rikkominen voi johtaa esim. korvausvastuun tai hyvitysmaksun suorittamiseen.<sup>47</sup>

Edellä mainittuihin sopimusvapauden jaotteluiden perusteella voidaan katsoa, että hankintasopimuksissa toteutuu sopimuksen sisältövapaus, koska hankintalaki ei sääntele

---

<sup>46</sup> Hemmo 2003a, s. 180–183

<sup>47</sup> Hemmo 2003a, s. 93

itse sopimuksen sisältöä.<sup>48</sup> Näin voidaan tulkita, että sopimusvapauden nojalla hankintasopimus voisi olla minkä sisältöinen tahansa. Lain esitöissä on todettu, että hankintasopimus on tavanomaisesti yksityisoikeudellinen sopimus kahden eri oikeushenkilön välillä, joten esim. hankintayksikön sisäiset sopimukset eivät ole hankintasopimuksia.<sup>49</sup>

Tolonen näkee sopimusvapauden ja sopimuksen sitovuuden periaatteen toistensa käänteisilmiöinä.<sup>50</sup> Jos sopimus on solmittu sopimusvapautta ja sopimuksen sitovuuden periaatetta noudattaen, tuottaa se odotuksen siitä, että sopimus on pätevä. Sopimuksen sitovuuden periaate tarkoittaa sitä, että solmittu sopimus sitoo sen osapuolia ja sopimus ve-loittaa osapuolia toimimaan jatkossa sopimuksessa määritellä tavalla.<sup>51</sup> Periaate luo siten tärkeän elementin sopimussuhteelle. Juha Pöyhönen (nyk. Karhu) puolestaan käsittää *pacta sunt servanda* sopijapuolten velvollisuudeksi edistää sopimuksella asetetun yhteisen tavoitteen toteutumista, jolloin periaatteen keskiöksi muodostuu sopimuksesta johtuva toiminnallinen vastavuoroisuus eikä toimintapakko.<sup>52</sup> Tolonen on määritellyt sopimusten oikeudellisen sitovuuden siten, että toinen osapuoli voi vaatia suoritusta tai vahingon korvaamista tuomioistuimessa.<sup>53</sup> Annola kutsuu sopimusvapautta ja sitovuusperiaatetta sopimusoikeuden muodollisiksi periaatteiksi.<sup>54</sup> Sopimuksen sitovuuden periaatteelle on annettu myös lainsäädännöllistä tukea säätämällä OikTL 1§:ssä, että tarjous ja vastaus sitovat niiden antajia.

Sopimuksen sitovuus ei ole ehdotonta, mutta vahva pääsääntö, josta ei herkästi poiketa.<sup>55</sup> Sitovuudesta voidaan poiketa esim. tilanteissa, joissa sopimuksen suorittamisesta tulee mahdotonta olosuhteiden muutoksen johdosta. Tilannetta kutsutaan ylivoimaiseksi es-

---

<sup>48</sup> Valtiovarainministeriön asettama uudistamistyöryhmä on antanut palvelu- ja tavarahankinto- ja koskevat sopimusehdot JYSE 2009 tavarat ja JYSE 2009 palvelut.

<sup>49</sup> HE 50/2006, s. 50

<sup>50</sup> Saarnilehto 2000, s. 74

<sup>51</sup> Hemmo 2013, s. 7

<sup>52</sup> Pöyhönen 2003, s. 137

<sup>53</sup> Saarnilehto 2000, s. 70

<sup>54</sup> Annola 2003, s. 73

<sup>55</sup> Saarnilehto 2000, s. 70

teeksi (force majeure).<sup>56</sup> Vahvana lähtökohtana kuitenkin on, että sopimusosapuoli voi sopimuksen sitovuuteen nojaten vaatia sopimusvelvoitteiden täyttämistä sovitusti, jos edellä mainitun kaltaisia yllättäviä häiriötekijöitä ei sopimuksen kestäessä ilmene.<sup>57</sup>

Sopimuksen sitovuuden periaate on perinteisesti määritelty sellaiseksi, että siinä tulkitaan sopimuksen syntyhetken ehtoja. Tuolloin olisi pystyttävä jo sopimuksen syntyhetkellä ennakoimaan mahdollisia olosuhdemuutoksia, mikä on käytännössä lähes mahdotonta. Sopimuksen sitovuusperiaate voidaan käsittää pyrkimyksenä toteuttaa niitä tavoitteita, joita sopimusosapuolilla sopimusta tehtäessä oli. Sopimuksen sitovuuden periaate voidaan nähdä sopimusoikeudellisille periaatteille tyypillisenä ominaisuutena muokkautuvan siten, että sen päämääräksi nousee sopijapuolten sopimukselle asettaman päämäärän saavuttaminen. Sopimuksen sitovuuden periaatteen keskiöksi muodostuu osapuolten sopimavoitteen tavoite, jos sopimus nähdään ensisijassa yhteistoiminnan välineenä. Tällöin sitovuus kohdistuu sopimuksen tarkoitukseen eikä sopimusehtoihin. Perinteisesti sopimus on nähty vain järjestelyn kohteena tai tuloksena, jolloin huomiota kiinnitetään vain solmimishetken sopimusehtoihin.<sup>58</sup> Sitovuusperiaatteen nojalla osapuolilla on luottamus pohja siihen, että solmittu sopimus on ja pysyy. Se toimii siten osapuolten välisen luottamuksen rakentajana.

### **2.2.2 Yhdenvertaisuus sekä lojaliteetti-, tiedonanto- ja myötävaikutusvelvollisuus**

Yhdenvertaisuus voidaan määritellä kummankin osapuolen tiedollisten, taidollisten ja taloudellisten olosuhteiden tasapainoksi sopimuksentekotilanteessa. Lisäksi se tarkoittaa molemminpuolista vastavuoroisuutta ja toisen edun huomioon ottamista sopimuksen kestäessä.<sup>59</sup> Tolvanen on todennut, ettei yhdenvertaisuusperiaatetta juurikaan käytetä itsenäisenä periaatteena sopimusoikeudessa, mutta se antaa tärkeän taustan useille muille periaatteille, kuten kohtuus- ja lojaliteettiperiaatteelle. Yhdenvertaisuutta on turvattu oikeus-

---

<sup>56</sup> Saarnilehto 2000, s. 70

<sup>57</sup> Annola 2003, s. 79-82

<sup>58</sup> Annola 2003, s. 79-82

<sup>59</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 91-92

normein mm. säätämällä OikTL 36§:ssä sopimusten sovittelusta, jonka aktualisoitumisen arviointiperusteena käytetään osapuolten taloudellista ja tiedollista eriarvoisuutta.<sup>60</sup>

Yhdenvertaisuuden näkökulmasta lojaliteettiperiaatteessa on usein kyse tiedollisesta epätasavertaisuudesta. Lojaliteettiperiaate asettaa osapuolelle velvollisuuden ottaa huomioon toisen osapuolen perustellut odotukset. Tolvanen on luetellut sopimuslojaliteetin tunto-merkeiksi osapuolten yhteisen päämäärän, luottamuksen ja yhteisen toiminnan. Tieva on kuvaillut lojaliteettiperiaatteen moraalissäännöksi, joka korostaa osapuolten välistä luottamusta ja avoimuutta.<sup>61</sup> Oikeuskäytännössä on otettu kantaa lojaliteettiperiaatteen laajuuteen. KKO on tapauksessa 1993:130 todennut, että tiedollisen epätasavertaisuuden ollessa kyseessä, se, jolla informaatio on helpoiten saatavissa, on velvollinen tiedottamaan siitä toiselle osapuolelle. Tolvasen mukaan samaa ajatusta voidaan soveltaa myös myötävaikutusvelvollisuuteen.<sup>62</sup>

Lojaliteettivelvollisuus määritellään yleensä velvollisuudeksi ottaa huomioon vastapuolen edut ja odotukset. Velvollisuus rajautuu siihen tilanteeseen, jossa sopimuksesta johtuvat omat oikeudet eivät kohtuuttomasti vaarantuisi. Lojaliteettivelvollisuuden taustalla on vahvasti edellä mainittu lojaliteettiperiaate. Perustana sille on sopimusosapuolten yhteistoiminta sopimuksessa asetetun tavoitteen saavuttamiseksi ja erityisesti tiedollinen yhdenvertaisuus.<sup>63</sup>

Lojaliteettivelvollisuuden sisältö voidaan ymmärtää eri tavoin. Taxell on määritellyt sen yleisnimitykseksi kaikille osapuolten välisille velvollisuuksille.<sup>64</sup> Muukkonen erottelee lojaliteettiperiaatteen muista osapuolten välisistä velvollisuuksista, kuten tiedonanto- ja

---

<sup>60</sup> Saarnilehto 2000, s. 83-87

<sup>61</sup> Tieva 2009, s. 950

<sup>62</sup> Saarnilehto 2000, s. 88-89

<sup>63</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 123-124

<sup>64</sup> Taxell 1977, s. 148-149

myötävaikutusvelvollisuudesta, mitä erottelua on pidetty oikeuskirjallisuudessa perustelumpana.<sup>65</sup>

Jukka Mähösen ja Soili Nystén-Haaralan mukaan lojaliteettivelvoite on sopimustyyppi-kohtainen siten, että velvoitteen voimakkuus riippuu osapuolten yhteistoiminnan intensiteetistä, sopimuksen kestosta ja sopimuksen henkilökohtaisuudesta.<sup>66</sup> Eri sopimussuhteissa lojaliteettivelvollisuuden ankaruus voi siten ilmetä erisuuruisella vaatimustasolla. Mitä syvempi ja pitkäkestoisempi sopimussuhde on ollut, sitä ankarampaa lojaliteettivelvollisuutta edellytetään. Tieva on katsonut, että pitkäkestoisen sopimuksen päättymisen jälkeen osapuolilla on edelleen lojaliteettivelvollisuus toisiaan kohtaan esim. salassapitosäännösten muodossa.<sup>67</sup>

Sopimus edellyttää osapuolten vastavuoroista toimimista, mutta lojaliteettivelvollisuus voi velvoittaa sopimusosapuolen sellaiseen, mistä itse sopimuksessa ei nimenomaisesti ole mainittu. Lojaliteettivelvoite voi näin ollen olla osapuolille piilevää, mutta mahdollisesti sopimussuhteen kestäessä konkretisoitua velvoite. Lojaliteettivelvollisuus korostuu sopimussuhteissa, joissa sopimuksen toteutuminen edellyttää sen osapuolilta tiivistä yhteistyötä. Esimerkiksi rakennusurakan yleisissä sopimusehdoissa (YSE 1998) on nimenomaisesti mainittu yhteistyövelvoitteesta. Lojaliteettivelvollisuus asettaa sopijaosapuolet aktiiviseen rooliin sopimussuhteessa.

Tiedonantovelvollisuudessa on kyse tietojen antamisesta niin sopimusta solmittaessa kuin sopimuksen toteutusvaiheessa. Jos toinen osapuoli tietää jotain sellaista, millä on merkitystä sopimussuhteen ja erityisesti sen toteutumisen kannalta, tämän velvollisuutena on kertoa siitä. Tiedonantovelvollisuutta pidetään lojaliteettivelvollisuutta sopimustyyppi-kohtaisempänä velvollisuutena, koska se edellyttää nimenomaista oikeusnormein, oikeuskäytännössä tai sopimuksessa asetettua velvollisuutta. Tämän määritelmän on katsot-

---

<sup>65</sup> Muukkonen 1993, s. 1045–1046; Ks. Saarnilehto 2000, s. 131

<sup>66</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 147; Saarnilehto 2000, s. 131

<sup>67</sup> Tieva 2009, s. 951, Ks. Pöyhönen 2013, s. 221

tu erottavan tiedonantovelvollisuuden lojaliteettivelvollisuudesta.<sup>68</sup> Tiedonantovelvollisuuden laajuuden arvioinnissa on merkitystä mm. osapuolten ominaisuuksilla ja sillä, kuinka suuri merkitys tiedolla on osapuolen käyttäytymiselle sopimussuhteessa. Tiedonantovelvollisuus katsotaan ankarammaksi ammattimaisella elinkeinonharjoittajalla kuin tiedollisesti heikommalla osapuolella.<sup>69</sup> Velvollisuutta on näin arvioitava tapauskohtaisesti.

Tiiviissä yhteistyösopimuksissa ei välttämättä ole kyse siitä, että vain toisen osapuolen voitaisiin osoittaa toimivan asiantuntijan roolissa. On mahdollista, että kumpikin osapuolista on asiantuntija, mutta eri asioissa. Järjestelyssä osapuolet täydentävät toistensa osaamista. Voidaan ajatella, että tiedonantovelvollisuus on tällaisessa tilanteessa asettava sille osapuolelle, jolle relevantti tieto on helpommin saatavissa, kuten KKO 1993:130 on tapauksessa katsonut.<sup>70</sup> Informointivelvoitetta ei tällöin staattisesti asetettaisi vain toiselle sopijapuolelle, vaan osapuolten velvollisuus tietojen antamiseen riippuisi olosuhde-tekijöistä. Lähtökohtaisesti velvoite tietojen antamiseen olisi sillä osapuolella, jonka asiantuntemuksen piiriin kyseessä oleva relevantti seikka kuuluisi. Tällainen dynaaminen tilannesidonnainen tapa ymmärtää tiedonantovelvoite voisi perustua osapuolten väliseen yleiseen lojaliteettivelvoitteeseen. Ajallisesti sopijapuolten välinen tiedonantovelvoite olisi tällöin luontevaa ulottaa myös sopimuksen solmimisen jälkeiseen aikaan. Vedenkannas on katsonut, että tilanteessa, jossa yhteistyö perustuu yhteiseen oppimiseen ja kehittämiseen, osapuolet vaihtavat informaatioita jatkuvasti, eikä tietojen antaminen sopimuksen kohteesta rajoitu pelkästään neuvottelutilanteeseen.<sup>71</sup>

Julkisissa hankinnoissa tilaajan tulee sisällyttää tarjouspyyntöön kaikki tarjouksen tekemisessä tarvittava tieto. Tämän vaatimuksen voidaan katsoa yhtyvän sopimusoikeuden tiedonantovelvollisuuteen, vaikkakin varsinaista sopimusta ei tarjouspyyntöä tehtä-

---

<sup>68</sup> Saarnilehto 2000, s. 132-133

<sup>69</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 163

<sup>70</sup> Hemmo 2005b, s. 38-41

<sup>71</sup> Vedenkannas 2009, s.970-971

essä vielä ole syntynyt. Tarjouspyyntö antaa pohjatietoa tarjousta tekeväälle siitä, mihin hän on ryhtymässä, jos tarjous hyväksytään.

Mähösen mukaan myötävaikutusvelvollisuus tarkoittaa osapuolten velvollisuutta edistää toisen osapuolen mahdollisuuksia täyttää sopimus. Myötävaikutusvelvollisuuden ja lojaliteettivelvollisuuden välillä on katsottu olevan painotusero, koska ensimmäinen palvelee ensisijassa velvoitetun omaa etua ja jälkimmäinen vastapuolen etujen suojaamista. Yhteistä kyseisille velvollisuuksille on yhteistoiminnan korostuminen.<sup>72</sup> Esim. rakennusurakassa rakennuttajalla on velvollisuus edistää urakoitsijan mahdollisuuksia täyttää rakennusurakkasopimus. Sopimusosapuolella on velvollisuus myötävaikuttaa siihen, että asetetut tavoitteet pystytään saavuttamaan.

### **2.2.3 Julkisuusperiaate ja kohtuus**

Julkisuusperiaatteella tarkoitetaan suppeasti määriteltynä sopimuksen sitovuutta suhteessa sopimussuhteen ulkopuolisiin tahoihin jollakin julkisuutta tuottavalla tavalla. Julkisuusperiaate yhtyy siten sopimusten sitovuuden periaatteeseen. Julkisuusperiaatteen välineitä ovat mm. vaatimus oikeustoimien määrämuotoisuudesta tai kirjaaminen rekisteriin.<sup>73</sup> Julkisissa hankinnoissa julkisuusperiaatteella on merkitystä, koska laissa on säädetty hankintasopimukselle vaatimus siitä, että se tulee laatia kirjallisesti.

Kohtuusperiaate ilmentää poikkeusta sopimuksen sitovuuden periaatteeseen, koska kohtuusperiaatteen mukaan pelkästään kohtuulliset sopimukset ovat sitovia. Kohtuusperiaatteella tarkennetaan ennen kaikkea sopimuksen sisältöä, kun puolestaan esim. heikomman suojassa puututaan sopimusvapauteen. Kohtuusperiaatteessa on kysymys sopimusosapuolten välisen tasapainon ylläpitämisessä. Kun lojaliteettiperiaate luo velvoitteet osapuolten välille, kohtuusperiaate luo yhdenvertaisuutta.<sup>74</sup> Kohtuusperiaatteen jälkikäteistä toteuttamistapaa ilmentää oikeustoimilain 36§:ssä säädetty sovittelusään-

---

<sup>72</sup> Saarnilehto 2000, s. 134

<sup>73</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 96

<sup>74</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 109-111

nös, jota voidaan kutsua kohtuusperiaatteen tärkeimmäksi ilmentymäksi. Sovittelusäännös antaa keskeisen näkökulman sopimukseen, koska niiden on oltava kohtuullisia.<sup>75</sup> Säännöksen mukaan oikeustoimen ehtoa voidaan sovittaa tai jättää kokonaan huomioon ottamatta, jos ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi tilanteessa kohtuuttomuuteen. Kohtuusperiaatteen ja sovittelun tarkoituksena on sopimuksen kohtuullistaminen molempien sopimusosapuolien edut huomioon ottaen. Myös esim. elinkeinonharjoittajien välisiä sopimusehtoja koskevassa lain 1§:ssä (1062/1993) säädetään, ettei sopimuksessa saa käyttää toisena osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien kannalta kohtuutonta sopimusehtoa.

Oikeuskäytännössä on otettu kantaa sopimusten kohtuullistamiseen OikTL 36§:n perusteella. Esimerkiksi tapauksessa KKO 2003:60 oli kyse kahden elinkeinonharjoittajan välisen sopimuksen välityslausekkeen kohtuullistamisesta, kun toisella osapuolella ei ollut taloudellisia mahdollisuuksia saattaa vaatimustaan sopimuksen mukaisesti välimiesmenettelyyn ratkaistavaksi. KKO katsoi, että varattoman sopijapuolen kannalta välityslausekkeen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, kun hän ei pystyisi vastaamaan välimiehelle maksettavasta korvauksesta eikä hän ilman ammattitaitoista avustajaa pystyisi valvomaan etuaan ja oikeuksiaan välimiesmenettelyssä. Osapuoli oli taloudellisesti huomattavasti heikommassa asemassa kuin vastapuoli.

Vanhemmassa KKO tapauksessa 1996:27 oli niin ikään kyse välityslausekkeen kohtuullistamisesta OikTL 36§:n nojalla kahden elinkeinonharjoittajan välillä. Tässä tapauksessa KKO oli päätenyt eri lopputulokseen kuin edellä mainitussa tapauksessa 2003:60. KKO katsoi, että sopijapuolen mahdollisuudet saada oikeussuojaa välityslauseketta sovellettaessa eivät kohtuuttomasti heikentyisi, eikä siten nähnyt perusteita sopimukseen otetun välityslausekkeen kohtuullistamiselle. KKO perusteli ratkaisuaan sillä, että osapuolten välillä solmitussa kaupallisessa yhteistoimintasopimuksessa välityslauseke ei ole epätavallinen tai yllättävä sopimusehto ja heikommalla osapuolella eli yrittäjällä oli mahdollisuus tutustua sopimukseen ennen siihen sitoutumista sekä vapaus päättää yhteistoimintasopimuksen solmimisesta. KKO otti perusteluissaan esille, että osapuolet

---

<sup>75</sup> Häyhä 2000, s. 269



eivät olleet sopimusta solmittaessa tasavertaisessa asemassa, mutta oikeus rinnasti yrittäjän toiminnan merkittävyyden johdosta elinkeinonharjoittajaan eikä työntekijään tai kuluttajaan, joiden osalta välityslauseke olisi voinut olla kohtuuton. Molemmissa tapauksissa 2003:60 ja 1996:27 KKO on antanut merkitystä liiketoiminnalliselle harkinnalle.

Kohtuuskeskusteluun liittyy myös olennaisesti kysymys muuttuneista olosuhteista, joiden vaikutus on liitetty OikTL 36§:n sovitteluun.<sup>76</sup> Kun osapuolet ovat lähtökohtaisesti yhdenvertaisia, sopimuksia tulee sovittaa vain silloin, kun epätasapaino on merkittävä. KKO on 2001:27 antamassaan ratkaisussa todennut, että sopimusehtojen kohtuullistamista koskevat säännökset ovat poikkeussääntöjä. Ennalta hyvin harkittu sopimus ei yleensä tule soviteltavaksi tasavertaisten osapuolten välillä. Kuitenkin olosuhteiden muuttuessa myös tasavertaisten osapuolten välinen sopimus voi muuttua epätasapainoiseksi ja siten myös sovittelun alaiseksi. Voidaan sanoa, että sopimusta kohtuullistettaessa ja tasapainon palauttamiseksi olosuhteiden muutoksen johdosta olisi kohtuullista, että se osapuoli, jolla olisi enemmän voimavaroja kantaa riski muutoksesta, myös vastaisi siitä.

## 2.3 Sopimuksen dynaamisuus

### 2.3.1 *Aluksi*

Sopimuskäsitys on muuttunut aikojen saatossa. Perinteisessä sopimuskäsityksessä sopimus ymmärretään staattiseksi eli muuttumattomaksi, jotta tulevaisuudessa vastaantulevat muutokset ja niistä johtuvat epävarmuustekijät saadaan eliminoidua. Sopimus nähtiin muuttumattomana sen solmimishetkestä päättymiseen asti. Tämä perinteinen sopimuskäsitys on murtumassa ja sopimus nähdään avautuvan ympäristöönsä nähden.<sup>77</sup> Käsitteiden

---

<sup>76</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 148

<sup>77</sup> Annola 2007, s. 52

muuttuminen ei ole tapahtunut pelkästään Suomessa, vaan muutosta on havaittavissa myös mm. muissa Pohjoismaissa.<sup>78</sup>

Sopimuskäsityksen murroksen myötä on päästy irti näkemyksestä, että sopimus voisi olla vain staattinen. Sopimuksen joustavuutta voidaan käyttää välineenä tuottaa täsmällisyyttä ja ennakoitavuutta olosuhteiden muuttuessa sopimuksen kestäessä. Olosuhteiden muuttuminen ja ajan kulumisen joustavassa sopimuksessa mahdollistaa sen, että sopimussuhde voi kehittyä.<sup>79</sup> Staattinen sopimus ei sopimussuhteen kehittymiselle tällaista mahdollisuutta.

Rakennusurakoille on tyypillistä niiden pitkäkestoisuus. Sopimussuhteen kestäessä voi tapahtua ennakoimattomia muutoksia, jotka voivat johtaa siihen, että alkuperäinen sopimus ei enää vastaa osapuolten tarkoitusta parhaalla mahdollisella tavalla. Sopimusosapuolille voi tämän johdosta syntyä tarve muuttaa alkuperäistä sopimusta.<sup>80</sup> Sopimusosapuolten tahto muuttaa sopimusta voi olla erilainen. Toinen osapuoli voi esim. haluta alkuperäisen sopimuksen muuttamista ja toinen puolestaan ei. Myös osapuolten ajatukset siitä, miten sopimusta tulisi muuttaa, voivat olla erilaisia. Pääsääntöisesti sopimukset sitovat. Sopimusosapuolet voivat kuitenkin ainakin yksimielisesti päättää sopimusvapauden nojalla, että sopimusta muutetaan. Tällöin sopimuksen sitovuuden periaate ei sen perinteisen määritelmän mukaan toteudu. Olosuhteet ovat voineet muuttua sopimussuhteen elinkaaren aikana siten, että osapuolet haluavat sopimusta muutettavan. Tällöin sopimusvapaus ohittaa sopimuksen sitovuuden periaatteen sopimusosapuolten vapaasta tahdosta.

Staattiseksi sopimukseksi kutsutaan sellaista sopimusta, jonka sopimusosapuolet ovat tarkoittaneet lopulliseksi ja muuttumattomaksi jo sen solmimishetkellä. Ympäristön vaikutus ja ajan kulumisen on siinä suljettu pois. Staattista sopimusta eivät sopimusosapuolet ole tarkoittaneet muutettavaksi sopimuksen elinkaaren kestäessä. Staattisissa

---

<sup>78</sup> Ruotsin osalta ks. esim. Grönfors 1993, s. 124-127

<sup>79</sup> Annola 2007, s. 52

<sup>80</sup> Annola 2003, s. 29

sopimuksissa voi poikkeuksellisesti olla dynaaminen ulottuvuus, kun sopimuksen suoritusvaiheessa sopimus muuttuu tai täydentyy. Staattisen sopimuksen vastakohta on dynaaminen sopimus.<sup>81</sup> Yksityiskohtaisesti sovittu sopimus ei ole riskitön. Hemmo on katsonut sopimukseen liittyvän useita erilaisia riskejä. Hän mainitsee mm. sitovuusriskin, jonka syntyessä sopimus jäisi sitomattomaksi, ja tulkintariskin, jonka perusteella sopimusta sovellettaessa päädytään eri lopputulokseen kuin mitä osapuoli oli alun perin odottanut. Voidaan sanoa, että sopimukseen liittyy ylipäänsä mahdollisuus siitä, että jotain odottamatonta tapahtuu.<sup>82</sup> Staattisella sopimuksella ei voida varautua kohdattaviin ongelmiin sopimuksen kestäessä.

Sopimustoiminnassa on havaittu, että sopimusjärjestelyt tarvitsevat usein ajan kulumiseen liittyvää joustavuutta, mikä voi ilmetä tarpeena muuttaa sopimusta tai lisätä siihen uusia ehtoja. Vesa Annola pyrkii kehittäessään dynaamisessa sopimusmallissa luomaan instrumentteja dynaamisen sopimuksen käyttämiselle ennakoivasta näkökulmasta perinteisen sopimusoikeuden kontekstissa.<sup>83</sup> Määrittelemällä sopimuksen täydentyväksi, Annola pyrkii tuomaan sopimukseen joustavuutta ja reagoinnin mahdollisuuden ennakoita olosuhteiden muuttuessa. Dynaamisessa sopimuksessa osapuolet ovat nimenomaan sopineet sopimuksen dynaamiseksi eli myöhemmin täydentyväksi.<sup>84</sup>

Annola on määritellyt dynaamisen sopimuksen sopimukseksi, joka sen solmimisvaiheessa sovitaan sellaiseksi, että sitä voidaan suoritusvaiheessa täydentää. Dynaamista sopimusta sopimusosapuolet täydentävät suoritusvaiheessa ja se nähdään ikään kuin normaalina ja tavoiteltuna toimenä. Sopimuksen täydentämisestä on näin ollen jo solmimisvaiheessa sovittu. Sopimuksia, jotka täydentyvät vasta sen solmimisen jälkeen Annola kutsuu täydentyviksi sopimuksiksi. Dynaamista sopimusta ei sisällöllisesti määritellä yksityiskohtaiseksi sen solmimishetkellä, vaan sen lopullinen sisältö määräytyy sopimuksen kestäessä. Sopimusvelvoitteet suunnitellaan dynaamisessa sopimuksessa muuttuviksi,

---

<sup>81</sup> Annola 2003, s. 30-31

<sup>82</sup> Hemmo 2005a, s.41

<sup>83</sup> Annola 2003, s. 34-35

<sup>84</sup> Annola 2003, s. 31

täyttyviksi tai lakkaaviksi sopimussuhteen aikana, joista Annola käyttää nimitystä ”täydentyminen”.<sup>85</sup> Tämä lisää sopimusosapuolten mahdollisuutta joustavuuteen ja varautumista yllättäviin seikkoihin. Sopimusta solmittaessa on lähes mahdotonta pystyä varautumaan muuttuviin olosuhteisiin kaikenkattavasti. Ongelma konkretisoituu yleisimmin pitkäkestoisissa sopimussuhteissa. Esimerkiksi muuttuva lainsäädäntö voi tuoda sopimussuhteeseen uusia seikkoja, jotka tulisi ottaa huomioon. Osapuolet voivat Annolan mukaan myös mm. kiireen, rahan puutteen tai puuttuvan yksimielisyyden vuoksi olla haluttomia laatimaan sopimusta jo solmimisvaiheessa yksityiskohtaiseksi.<sup>86</sup>

Annolan mukaan kaikkiin sopimuksiin liittyy dynaaminen ulottuvuus, koska täydellistä sopimusta ei ole olemassa. Sopimuksen epätäydellisyys mahdollistaa dynaamisuuden, mutta siitä huolimatta sopimus voidaan pitää muuttumattomana. Dynaamiseksi solmittu sopimus eroaa muista täydentymiskelpoisista sopimuksista siten, että osapuolet ovat tietoisesti halunneet sopimuksen täydentyväksi solmimishetken jälkeen. Täydentymisen on oltava ennakoitavaa ja johdonmukaista, jotta voidaan puhua dynaamisesta sopimuksesta. Sopimus on väline, jolla osapuolet kykenevät varautumaan tulevaisuudessa ennakoimattomiin ongelmiin ja olosuhteisiin.<sup>87</sup>

Dynaamisen sopimuksen keskeinen ominaisuus on sen joustavuus.<sup>88</sup> Dynaamisessa sopimuksessa etuna on se, ettei sopimuksen muuttaminen tule yllätyksenä, kun osapuolet ovat varautuneet siihen jo solmimisvaiheessa. Todennäköisimmin staattiseen sopimukseen sitoutuneet osapuolet suhtautuvat muuttuneisiin olosuhteisiin ja sopimuksen muuttamiseen negatiivisemmin kuin dynaamisen sopimuksen osapuolet.

---

<sup>85</sup> Annola 2003, s.31-32, 126

<sup>86</sup> Annola 2003, s. 51

<sup>87</sup> Annola 2003, s. 346-349

<sup>88</sup> Annola 2003, s. 74

### 2.3.2 *Dynaamisen sopimuksen ulottuvuudet ja argumentaatioväylät*

Sopimuksen dynaamisuuden Annola on jakanut kolmeen eri ulottuvuuteen. Ensinnäkin sopimus voi täydentyä, kun laaditun sopimuksen ehdot muuttuvat joko sopimuksessa sovituin tavoin tai normiperusteisesti. Toiseksi sopimuksen sisältämä aukko voi tulla täytettäväksi sopimuksen solmimisen jälkeen. Kolmanneksi sopimuksen sitovuus voi muuttua järjestelyn solmimisen jälkeen. Sopimuksen sitovuus voi esim. toimintaympäristön muutoksen vuoksi lakata.<sup>89</sup> Annolan mallissa keskeisin kysymys on sopimuksen täydentyminen, joka tarkoittaa sopimuksen dynaamisuutta. Annolan mallissa merkittävänä näkökulmana ovat sopimustekniikan tarjoamat mahdollisuudet.<sup>90</sup>

Dynaamisessa sopimuksessa täydentymisen materiaali tulee olla jollain tavalla ennakoitavissa. Annola on jäsentänyt täydentämisessä käytettävän materiaalin sisällöllisiin ja ulkoisiin argumentaatioväyliin helpottamaan materiaalin tunnistamista eri tilanteissa.<sup>91</sup> Sisällöllisiksi argumentaatioväyliksi Annola katsoo aikaulottuvuuden, sopimuksen autonomisuuden ja individuaalisuuden.

Dynaamisen sopimuksen aikaulottuvuudelle merkityksellistä on se, miten kesto aika vaikuttaa sopimuksen synnyttämiin velvoitteisiin. Annolan käsitys poikkeaa tavanomaisesta luokittelun määritelmästä, kun tavanomaisesti sopimukset jaotellaan joko kerta- tai kesto-sopimusjaottelulle sopimuksen kestoajan mukaan. Kestosopimuksen Annola määrittelee dynaamisuuden näkökulmasta siten, että ajan kulumisen ja sopimussisällön kehittyminen ovat yhteydessä toisiinsa, kun kestosopimuksessa sisältö on jätetty avoimeksi ajan suhteen.<sup>92</sup>

Toisena sisällöllisenä argumentaatioväylänä Annola luettelee sopimuksen autonomisuuden. Sopimus on autonominen, jos sopimussisältö ei ole riippuvainen osapuolten määräysten ulkopuolisista tekijöistä. Autonomisuuden merkitys on aina suhteellista ja se ko-

---

<sup>89</sup> Annola 2003, s. 32-36

<sup>90</sup> Annola 2003, s. 33-34

<sup>91</sup> Annola 2003, s. 105

<sup>92</sup> Annola 2003, s. 108

rostuu sitä mukaa kun riippumattomuus toimintaympäristöstä kasvaa. Dynaamisten sopimusten tulee Annolan mukaan olla ainakin osittain ei-autonomia.<sup>93</sup>

Sopimuksen individuaalisuus on kolmas argumentaatioväylä, mikä perustuu yksilöllisen ja vakioehtoisen sopimuksen jaottelulle. Dynaaminen sopimus edellyttää yleensä sitä, että sopimus on laadittu yksilölliseksi.<sup>94</sup> Yksilöllisellä sopimuksella osapuolet voivat lisäksi määrätä siitä, miten sopimus täydentyy sopimuksen kestäessä. Vakioehtoinen sopimus harvemmin antaa välineet ottaa huomioon sopimussuhteen erityispiirteitä ja sitä kautta täydentymisen elementtejä. On mainittava, että rakennusalan yleiset sopimusehdot (YSE 1998) on laadittu staattiseksi sopimusehtokokonaisuudeksi.

Ulkopuolisiksi argumentaatioväyliksi Annola lukee sopimuksen toistumisen, osapuolten lukumäärän, organisaatioyhteyden ja markkina-aseman. Useiden samansisältöisten sopimusten solmiminen samojen osapuolten välillä voi synnyttää välineen sopimuksen täydentymiselle. Sopijapuolten välille on voinut kehittyä sopimuskäytäntö toistuvien sopimusten johdosta, mikä lisää ennakoitavuuden odotusta ja tuottaa materiaalia sopimuksen täydentymiselle. Annola erottelee omiksi ryhmikseen kahdenväliset ja monenväliset sopimukset, joita hän kutsuu monisopimuksiksi. Sopimusjärjestelyssä, joka koostuu eri sopimuksista, on huomiota annettava sopimussuhteiden kokonaisjärjestelyille sopimusta täydennettäessä. Monisopimukset voivat tarjota sopimusjärjestelyn muille sopimuksille täydentymismateriaalia riippuen sopimusten yhteenliittymisen vahvuudesta toisiinsa. Mitä enemmän sopimukset liittyvät toisiinsa, sitä huomionarvoisempia ne voivat olla sopimuksen täydentymiselle.<sup>95</sup> Samanlaisia piirteitä sopimusten välille katsotaan syntyvän sopimusverkkoajattelussa.

Kolmantena ulkoisena argumentaatioväylänä Annola määrittelee organisaatioyhteyden, jonka perusteella osapuolten yhteiseksi katsottava organisaatio voi vaikuttaa osapuolten väliseen sopimukseen. Organisaation olemassaolo voi ulottaa vaikutusta osapuolten väli-

---

<sup>93</sup> Annola 2003, s. 110-111

<sup>94</sup> Annola 2003, s. 112

<sup>95</sup> Annola 2003, s. 113-122

seen sopimukseen tuottamalla käytäntöjä ja välineitä kokonaisjärjestelyn hahmottamiseen. Osapuolten markkina-aseman Annola kuvaa keskeiseksi dynaamisen sopimuksen täydentymisessä. Markkina-asemaltaan tasa-arvoisempien elinkeinonharjoittajien osalta yleiseen käytäntöön, kuten kauppatapaan, nojaten voi syntyä sopimukseen täydentävää materiaalia, joka sitoo osapuolia ilman nimenomaista mainintaa sopimuksessa. Myös kuluttajien ja luonnollisesti markkina-asemaltaan vahvemman elinkeinonharjoittajan välisessä suhteessa voi markkinatraditioiden vähimmäisehtojen perusteella vahvempi osapuoli olla sidottu disponoinneista huolimatta.<sup>96</sup> Esimerkiksi tapauksessa 2014:26 KKO perusteluissaan totesi, että YSE 1998 kaltaisia yleisiä sopimusehtoja tulkittaessa merkitystä on annettava alan vakiintuneelle soveltamiskäytännölle. Näin ollen voidaan tulkita, että YSE 1998 -ehdot voivat luoda täydentävää materiaalia rakennusurakoita koskeviin sopimuksiin.

### **2.3.3 Rakenteelliset elementit**

Dynaamisen sopimuksen elementit auttavat osapuolia hallitsemaan sopimuksen täydentymistä, mikä tuottaa dynaamisen sopimuksen edellyttämää ennakoitavuutta sopimus-suhteessa. Annola erottaa dynaamisen sopimuksen elementeiksi täydentymisen aktualisoitumisen, täydentymisen mekanismin, täydentymisen materiaalin ja toteuttamisen.

Ensinnäkin sopimuksen perusteella tulee kyetä määrittämään, milloin täydentyminen toteutuu. Täydentyminen voidaan sen täydellisessä muodossaan määritellä sopimukseksi, joka muuttuu automaattisesti olosuhteiden muuttuessa ja siinä on sovittu kaikista muistakin elementeistä. Epätäydellisimmäksi täydentymiseksi Annola kuvailee sopimusta, missä on sovittu pelkästään täydentymisen aktualisoitumisesta, mikä voi automaattisen muuttumisen sijasta avata vain mahdollisuuden muutokseen.<sup>97</sup>

Täydentymisen mekanismi määrittelee prosessin, mitä kautta sopimus voidaan täydentää. Se voi tapahtua osapuolten siitä erikseen keskenään sopimalla, toisen osapuolen

---

<sup>96</sup> Annola 2003, s. 122-124

<sup>97</sup> Annola 2003, s. 203-205

yksipuolisella määräyksellä, määräämällä sopimussuhteen ulkopuolisen tehtäväksi (esim. uskottu mies) tai automaattisesti olosuhteiden muuttuessa. Mekanismin tarkempi määrittely solmimisvaiheessa edesauttaa sopimuksen täydentymisen toteutumista. Myös sopimustoiminta voi toimia täydentymisen mekanismina. Tällöin osapuoli toiminnallaan osoittaa täydentäneensä sopimuksen sisältöä ja se voi esim. epäselvässä sopimuksessa antaa viitteitä siitä, mitä osapuolet ovat sopimuksella tarkoittaneet.<sup>98</sup>

Täydentymisen materiaaliksi osapuolet voivat valita esim. aiemman käytännön, kauppataivan tai alalla yleisesti käytettävät sopimusehdot, kuten rakennusalan YSE 1998-ehdot. Osapuolet voivat disponoida myös siitä, miten materiaalia on käytettävä.<sup>99</sup> Sopimusoikeuden lähdemateriaalit, kuten laki, tapaoikeus, oikeuskäytäntö ja sopimusoikeuden periaatteet, asettavat rajat täydentämisen materiaalille. Sopimus itsessään voi sisältää eri materiaaleja. Disponointimateriaali koostuu osapuolten nimenomaisista tahdonilmaisista, mistä muodostuu sopimusmateriaali eli osapuolten solmima sopimus. Mikäli sopimusmateriaali on epäselvää tai puutteellista, sopimusta on täydennettävä, mikä muodostaa täydentymismateriaalin. Sopimusmateriaalien suhdetta toisiinsa on havainnollistettu kuviossa 1.<sup>100</sup>

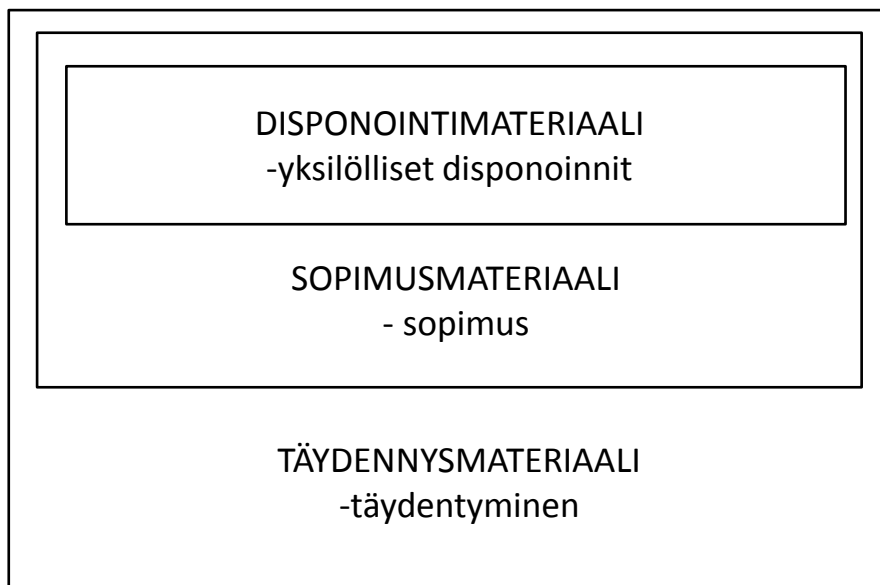
---

<sup>98</sup> Annola 2003, s. 219-220, 241

<sup>99</sup> Annola 2003, s. 203-205

<sup>100</sup> Annola 2003, s. 257-258





**Kuvio 1 Materiaaliryhmien suhteesta (Annola 2003)**

Annola on jakanut täydentymisen materiaalivaihtoehdot disponointimateriaaliin, toimintaympäristömateriaaliin ja auktorisoituun materiaaliin. Disponointimateriaali koostuu osapuolten toimenpiteistä, jotka he ovat sisällyttäneet osaksi sopimussuhdetta (mm. sopimusehdot ja vakioehdot) ja jotka muuten ilmentävät osapuolten tahdonilmaisuja. Toimintaympäristömateriaalin muodostaa osapuolten toistuva toiminta, jonka voidaan tulkita muodostuneen tavaksi osapuolten välillä. Toiminnan vakiintuminen vaikuttaa perustellusti sopimusvelvoitteiden ennakointiin. Mitä vakiintuneempi sopimuksen toimintaympäristö on, sitä suuremman sijan se saa solmittavan sopimuksen velvoitteiden ennakoinnissa. Osapuolelle voi syntyä perusteltu odotus siitä, että sopimussuhteessa toimitaan, kuten ennenkin on toimittu. Dispositiivinen ja indispositiivinen lainsäädäntö sekä oikeustapauskäytäntö muodostavat auktorisoidun materiaalin.<sup>101</sup> Pakottava lainsäädäntö on ilman nimenomaista mainintaakin sopimussuhteisiin vaikuttava ja rajoja luova, koska siitä ei voida sopimuksin pätevästi poiketa.

<sup>101</sup> Annola 2003, s. 275-300, 315

Niin ikään dynaamisen sopimuksen ennakoitavuuden lisäämiseksi osapuolet voivat määrätä siitä, miten edellä mainittu materiaali voi tulla osaksi uutta sopimussisältöä. Se on myös omiaan lisäämään täydentymisen hyväksyttävyyttä. Perinteisen sopimusoikeuden välineitä ei voida dynaamisessa sopimuksessa käyttää, koska ne perustuvat staattiseen sopimuskäsitykseen. Dynaamisessa sopimuksessa lopulliset sopimusveloitteet määräytyvät staattisesta sopimuksesta poiketen vasta sopimuksen solmimisen jälkeen. Täydentymisen ohjaajina voivat olla oikeusperiaatteet, sovittelu, sopimustoiminnan käytännöt tai osapuolten nimenomainen määräys sopimusehdoissa. Osapuolet voivat käyttää oikeusperiaatteita määrittäessään ratkaisua asettamansa materiaalin puitteissa. Sovittelun kautta osapuolet voivat institutionaalisesti täydentää dynaamista sopimusta. Sovittelun osalta on huomioitava, että osapuolten määräysten lisäksi käytetään ulkopuolista materiaalia sisällön vahvistamisessa.<sup>102</sup>

Elementtien tarve liittyy Annolan mukaan lähinnä ajankulumiseen, mutta dynaamisen sopimuksen solmimiselle voidaan löytää useita syitä. Sopimussuhteen toimintaympäristö voi muuttua merkittäväällä tavalla sopimuksen kestäessä, mitä Annola luonnehtii dynaamisuuden elementtien omaksumisen pääasiallisesti syyksi. Myös sopimusneuvotteluihin kuluva aika ja raha sekä osapuolten mahdollinen erimielisyys sopimusehdosta voivat olla perusteltuja syitä sopimuksen dynaamisuudelle.<sup>103</sup>

Sopimuksia on mahdotonta tehdä siten, että kyettäisiin solmimisvaiheessa huomioimaan kaikki mahdollisesti kohdattavat ongelmat. Erityisesti pitkäkestoiset sopimukset ovat alttiita toimintaympäristön muutoksille. Dynaamisilla elementeillä voidaan helpottaa sopimuksen solmimista, kun sopimuksen yksityiskohtia ei tarvitse hioa äärimmäisyyksiin asti, vaan osa sopimuksesta jätetään myöhemmän täydentymisen varaan. Täydentämistä voidaan edellä mainituin tavoin toteuttaa sopimuksessa eri laajuudessa.

Dynaamisen sopimuksen keskeisin tarkoitus on sopimussuhteen sääntely ennakoitavuutta tuottavalla tavalla ja sen käyttäminen edellyttää ennakoitavuutta. Lisäksi sopimiseen

---

<sup>102</sup> Annola 2003, s. 319-328

<sup>103</sup> Annola 2003, s. 50-53

liittyvä ennakoitavuus on täydentymisen muodostumisen ennakoitavuutta.<sup>104</sup> Dynaamisessa sopimuksessa osapuolet ovat sopineet sopimuksen täydentymisestä suoritusvaiheen aikana. Heidän on siten myös määriteltävä, miten täydentyminen tapahtuu, jotta sopimuksella olisi ennakoitavuutta. Muutoin sopimus voisi jäädä niin aukolliseksi, ettei se kykene toteuttamaan osapuolten sopimukselle asettamaa tarkoitusta. Sopimusosapuolet voisivat käyttää sopimuksen dynaamisuutta sopimussuhteen välineenä. Rakennusurakoiden ollessa tavallisesti pitkäkestoisia ne ovat alttiita muutoksille sopimuksen keskeisessä. Käytettäessä dynaamisia sopimuksia, voitaisiin paremmin reagoida olosuhteiden muutoksiin. Staattisessa sopimuksessa muutos nähdään poikkeuksena, kun taas dynaamisessa sopimuksessa se nähdään ennakoitavana ja odotettavana.

Dynaamisen sopimuksen solmimiselle voidaan nähdä useita syitä. Ajan kuluessa sopimussuhteen toimintaympäristössä tapahtuu muutoksia, joilla on merkitystä sopimussuhteen kannalta. Jos sopimuksesta johtuvien velvoitteiden halutaan riippuvan olosuhteista, sopimus solmitaan dynaamiseksi. Muutoin sopimus olisi staattinen, eikä se muuttuisi olosuhteiden muuttuessa kuin poikkeustapauksissa. Staattinen sopimus voi johtaa kohtuuttomuuteen, jos olosuhteet muuttuvat niin olennaisesti, ettei sopimusosapuolta voida kohtuudella velvoittaa pysymään alkuperäisessä sopimuksessa. Kuvioon voi tällöin tulla mukaan normiperusteisesti OikTL 36§:ssä säädetty sopimuksen sovittelu, kuten on mm. KKO tapauksissa 2003:60 ja 1996:27. Dynaamisella sopimuksella voidaan helpottaa sopimuksen solmimista ja järjeistää sopimusprosessia. Lisäksi sopimusneuvotteluiden kustannukset kasvavat siihen käytettävän ajan myötä. Dynaamisella sopimuksella voidaan säästää kustannuksissa, kun sopimusta solmittaessa sopimusosapuolten ei tarvitse päättää sopimusehdoista yksityiskohtaisesti. Sopimusneuvotteluihin vaikuttaa myös puuttuva yksimielisyys ja käytettävän ajan rajallisuus. Dynaamisella sopimuksella voidaan vähentää näiden haasteiden vaikutusta.<sup>105</sup>

---

<sup>104</sup> Annola 2003, s. 70-72

<sup>105</sup> Annola 2003, s. 50-53

### ***2.3.4 Dynaaminen sopimus ja sopimusoikeuden periaatteet***

Annola jakaa sopimusoikeuden periaatteet dynaamisen sopimuksen yhteydessä muodollisiin ja sisällöllisiin periaatteisiin. Muodollisiksi periaatteiksi hän lukee sopimusvapauden ja sopimussitovuuden periaatteet. Sopimusvapaus on keskeinen peruselementti, koska se mahdollistaa sopimuksen laatimisen dynaamiseksi osapuolten tahdon mukaisesti.<sup>106</sup> Dynaaminen sopimus ei siten luo sopimusvapauden osalta eroa klassiseen sopimuskäsitteeseen.

Annolan sopimussitovuuden periaatteen osalta hahmottelu eroaa klassisesta sopimussitovuuden käsityksestä, jonka yhdeksi ulottuvuudeksi Hemmo on todennut sopimuksen pysyvyyden voimassa alkuperäisessä muodossaan.<sup>107</sup> Klassinen ajattelutapa sitoo periaatteen siten sopimuksen staattiseen sopimuskäsitykseen. Annola ei näe dynaamisen sopimuksen sitovuusperiaatetta rajoittavana, kun periaatteen käsittää osapuolten pyrkimyksenä saavuttaa tietty päämäärä, joka heillä sopimuksen solmimisvaiheessa oli. Klassisen ajattelutavan mukaan huomio kiinnitetään ainoastaan alkuperäisiin sopimusehtoihin. Ainoastaan sopimussitovuuden kohde muuttuu dynaamisessa sopimuksessa solmimishetken sopimusehdoista sopimukselle asetettuun tarkoitukseen. Lisäksi sopimuksen sitovuus saattaa nimenomaan edellyttää, että sopimusvelvoitteet muuttuvat.<sup>108</sup> Sopimusoikeuden periaatteet joustavina ja tapauksen erityispiirteet huomioon ottavina muovautuvat myös dynaamisessa sopimuksessa sen ominaisuuksien mukaan.

Dynaamisessa sopimuksessa osapuolten yhteistoiminta korostuu, koska sopimuksen täydentyminen luonnollisesti edellyttää yhteistyötä. Tämä yhteistyön korostunut asema johtaa samalla lojaliteettiperiaatteen merkityksen kasvuun. Annolan mukaan lojaliteettiperiaate mahdollistaa sopimuksen dynaamisuuden ja antaa välineitä täydentymiselle sekä kontrolloi joustavuutta. Annola pitää lojaliteettiperiaatetta niin laajana, että muut sisällölliset periaatteet, kuten kohtuusperiaate, ovat sille alisteisia. Lojaliteettiperiaate

---

<sup>106</sup> Annola 2003, s. 76

<sup>107</sup> Hemmo 2003b, s. 7

<sup>108</sup> Annola 2003, s. 76-81, 89

niin ikään tukee täydentymisen toteutumista ja asettaa rajoja täydentymisen ennakoimiselle sekä ohjaa täydentymistä liittämällä dynaamisen sopimuksen sopimusoikeuden keskeisiin periaatteisiin.<sup>109</sup>

Sopimuksen pistekäsityksessä joustavuus nähdään uhkana ennakoitavuudelle ja sopimussitovuuden periaatteelle. Pistekäsityksen mukaan sopimuksen ulkoisilla olosuhteilla ei ole vaikutusta sopimukseen ja se, mitä sopimuksessa ei ole, ei tule sitovaksikaan. Tällaisella jäykällä sopimuskäsityksellä pyritään saavuttamaan ennakoitavuutta. Pistekäsityksen vastakohtana pidetään sopimuksen prosessikäsitystä, jossa sopimus nähdään joustavana ja asteittain muuttavana. Prosessikäsityksessä sopimus muuttuu jatkuvasti. Juha Karhun mukaan prosessikäsityksessä sopimuksen sitovuus ja olosuhteiden muutos ovat jatkuvassa vuorovaikutuksessa keskenään. Ennakoitavuus muodostuu niistä suuntaviivoista, joiden kautta sitovuuden ja olosuhteiden muutoksen vuorovaikutus saa oikeudellista merkitystä.<sup>110</sup> Annolan dynaamisen sopimuksen mallia voidaan pitää yhtenä prosessikäsityksen sovelluksena, koska dynaamisessa sopimuksessa sopimusvelvoitteet muodostuvat vaiheittain.<sup>111</sup>

Dynaaminen sopimus aikaansaa sen, että sopimukset muuttuvat, mutta se ei estä sopimusoikeudellisten periaatteiden toteutumista. Kuten edellä on jo todettu, sopimusoikeudelliset periaatteet ovat joustavia ja muovautuvat sopimussuhteen erityispiirteiden mukaisesti. Huomion arvoista on, että Annola määrittelee sisällöllisten periaatteiden rajoittavan muodollisia periaatteita. Sisällölliset periaatteet nousevat muodollisia periaatteita merkittävimiksi.

### **2.3.5 Reagoiva sopimus**

Antti Tieva on kehittänyt reagoivan sopimuksen käsitteen modernin sopimusoikeuden kontekstissa. Reagoivassa sopimuksessa ydinideana on saada sopimukseen ja sopimus-

---

<sup>109</sup> Annola 2003, s. 83-89

<sup>110</sup> Karhu 2006, s. 1449-1452

<sup>111</sup> Annola 2003, s. 97

suhteeseen joustavuutta sopimusteknisin välinein siten, että sopimus reagoisi muuttuneisiin olosuhteisiin sopimussuhteen jatkuvuutta katkaisematta tai antaa edellytykset ratkaista riidat tehokkaasti. Tieva näkee reagoivan sopimuksen tarpeen erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa.<sup>112</sup> Siihen liittyy myös kantavana ajatuksena ennakoitavuus.

Sopimusmekanismeina Tieva erittelee yhteistyömenettelyt, olosuhteiden muutokset ja vaihtoehtoiset riidanratkaisukeinot. Yhteistyömenettelyt ovat tärkeä osa reagoivaa sopimusta, koska ilman tiivistä ja aktiivista yhteistyötä osapuolet eivät pystyisi reagoimaan tehokkaasti esiin nouseviin ongelmiin. Toimivalla yhteistyöllä on esim. rakennusurakoissa olennainen merkitys, jotta urakka etenisi suunnitellusti.<sup>113</sup> Osapuolet voivat varautua ennakolta olosuhdemuutoksiin niihin reagoivilla sopimusehdoilla. Tieva erittelee jälkikäteisesti korjaavina sopimusmääräysmekanismeina liikavaikeus- eli *hardship*-ehdot ja uudelleenneuvottelu- eli *renegotiations*-ehdot.<sup>114</sup> Liikavaikeutta kutsutaan tilanteeksi, jossa sovitun suorituksen täyttäminen edellyttäisi osapuolelta uhrauksia, jotka ovat kohtuuttomia verrattuna toiselle osapuolelle koituvaan etuun.<sup>115</sup> Pitkän sopimussuhteen aikana todennäköisyys erimielisyyksien ja riitojen syntymiseen kasvaa, mihin sopimusosapuolten tulisi varautua sopimuksessa valitsemalla toimiva riidanratkaisumalli sopimuksen ja sopimussuhteen erityispiirteet huomioiden.<sup>116</sup>

Annolan dynaamisen sopimuksen malliin verrattaessa Tievan reagoiva sopimus antaa sopimusteknisempää näkökulmaa sopimusten tarkasteluun. Yhteistä molemmille sopimuskäsityksille on mm. osapuolten aktiivisen yhteistyön vaatimus sekä joustavuuden ja ennakkoinnin tavoittelu sopimuksissa. Lisäksi ennakoiva oikeusajattelu on keskeisessä

---

<sup>112</sup> Tieva 2008, s. 433–434

<sup>113</sup> Tieva 2008, s. 436

<sup>114</sup> Tieva 2008, s. 441. Hemmo määrittelee *hardship*-ehdot jälkikäteiseksi olosuhdemuutosten vaikutuksia korjaaviksi sopimusmääräyksiksi ja *renegotiations*-ehdon sopimusmääräykseksi, joka velvoittaa ryhtyä neuvottelemaan sopimuksen muuttamisen tarpeellisuudesta. Ks. Hemmo 2003b, s. 30–31

<sup>115</sup> Saarnilehto 2000, s. 73

<sup>116</sup> Tieva 2008, s. 444–445

roolissa. Annola ja Tieva molemmat korostavat joustavuuden lisäämistä erityisesti pitkäaikaisissa sopimussuhteissa, koska ne ovat herkempiä olosuhdemuutoksille.

## 2.4 Ennakoiva sopiminen

Toimintaympäristö on rakennusalalla muuttunut yhä vaativammaksi, kun on pyrittävä samalla kustannustehokkuuteen ja parempaan tuottavuuteen. Vaatimusten kiristytessä häiriötilanteet ja riskit lisääntyvät eikä virheisiin ole varaa. Sopimusten laatu ei ole yhdenkään ja ne ovat Haapion mukaan avainasemassa yrityksen kustannustehokkuudessa ja kilpailukykyisyydessä.<sup>117</sup>

Perinteistä sopimusoikeutta on kritisoitu siitä, että se keskittyy liiaksi jälkikäteisten kysymysten ratkaisemiseen. Erityisesti Pohjoismaissa on kritisoitu sopimusoikeuden liiallista staattisuutta.<sup>118</sup> Kritiikki kohdistuu myös siihen, että erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa sopimus usein muotoutuu vähitellen olosuhteiden muuttuessa.<sup>119</sup> Nystén-Haaralan mukaan pitkäkestoisille sopimuksille on erityisen tärkeää jatkuvuus ja joustavuus, kun olosuhteet muuttavat sopimuksen sisältöä ja sopimussuhde perustuu yhteiseen päämäärään.<sup>120</sup> Lisäksi toimintaympäristön muutos antaa painetta dynaamisen ja riitoja ennaltaehkäisevän sopimusajattelun kehittymiselle.

Toimintaympäristön muutoksen johdosta sopimusoikeutta pyrittiin kehittämään vastamaan nykytilannetta, jolloin kehittyi ennakoivan sopimisen suuntaus. Ennakoiva sopiminen ja oikeus (Proactive Contracting ja Proactive Law) on Suomessa 1990-luvulla kehitetty suuntaus, joka on saanut alkunsa liike-elämän sopimustoiminnan sopimusjuristien ja tutkijoiden välisestä yhteistyöstä toimivien menettelytapojen kehittämiseksi.<sup>121</sup> Ennakoiva sopiminen syntyi sopimuskäytännön ja sopimusoikeuden välisen ristiriidan

---

<sup>117</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 4-7, 45

<sup>118</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 143-145, Ks. esim. Nystén-Haarala 1999 ja Haapio 2000a

<sup>119</sup> Pöyhönen 2013, s. 215

<sup>120</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 146

<sup>121</sup> Pohjonen 2005a, s. 6; Haapio-Sipilä 2013, s. 30

havaitsemisesta.<sup>122</sup> Se on Suomesta laajentunut ensin pohjoismaiseksi ja myöhemmin maailmanlaajuiseksi suuntaukseksi. Pohjoismainen ennakoiva oikeus tunnetaan myös nimellä Nordic School of Proactive Law. Ennakoiva sopiminen on saanut paljon vaikutteita preventiivisen oikeuden -suuntauksesta (Preventive Law), koska aiemmin niitä käsiteltiin samoina suuntauksina.<sup>123</sup> Molemmista suuntauksista löytyy paljon yhtäläisyyksiä.

Euroopan talous- ja sosiaalikomitea (ETSK) on ottanut kantaa ennakoivaan sopimiseen antamassaan lausunnossa ”Ennakoiva oikeus: askel kohti parempaa sääntelyä EU:n tasolla”. Lausunnossa ETSK kehottaa mm. ajattelutavan muuttamiseen reaktiivisesta ennakoivaan ja suuntaamaan katse eteenpäin eikä taaksepäin. Ennakoiva ajattelutapa ETSK:n mukaan avaa mm. mahdollisuuksia lainsäädännön laadun parantamisen.<sup>124</sup> Haapio on todennut, että perinteisellä sopimusoikeudella on ollut varsin vähän annettavaa sopimussuunnitteluun, sopimusten hallintaan ja riitojen välttämiseen, mutta ennakoivan oikeuden vahvistumisen myötä muutosta on tapahtunut.<sup>125</sup> Ennakoivan sopimisen vahvistuminen osaltaan osoittaa klassisen sopimuskäsityksen muutosta sopimuksen avautumisesta ympäristönsä suhteen.

Ennakoivan sopimisen tavoitteena on ennen kaikkea sopimusten onnistuminen ja riitojen ennaltaehkäisy.<sup>126</sup> Sopimuksia on perinteisesti totuttu katsomaan tuomioistuimen näkökulmasta eli jälkikäteen. Ennakoivan sopimisen näkökulmaa sopimusoikeuteen Nystén-Haaralan on kuvaillut kaukoviisaudeksi, joka pyrkii riitojen ennaltaehkäisemiseen ja sopimusten laadunhallintaan sekä riskienhallintaan.<sup>127</sup>

---

<sup>122</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 150

<sup>123</sup> Pohjonen 2005b, s. 319. Preventive Law on saanut alkunsa Yhdysvalloissa Louis M. Brown kirjoittamasta kirjasta Preventive law vuonna 1950. Ks. Haapio-Sipilä 2013, s. 30 kuvio 2 Ennakoivan oikeuden kehityspolku.

<sup>124</sup> Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto 2009, s. 26

<sup>125</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 28

<sup>126</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 27

<sup>127</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 141



Ennakoivan sopimisen päämääränä on, että sopimuskumppanien yhteistyön tarkoitus saavutetaan heidän tahtonsa mukaisesti. Tämä edellyttää sopijapuolten tarkoituksen ja tahdon huolellista selvittämistä.<sup>128</sup> Rakennusurakoissa osapuolilla on usein kiire toteutusvaiheeseen, jolloin sopimuksentekovaiheelle ei anneta tarpeeksi painoarvoa. Tämä voi häiriötekijöiden ilmetessä sopimuksen suoritusvaiheessa sittemmin kostautua.

Ennakoiva sopiminen on yhteistyön suunnittelua ja ylläpitoa sekä ongelmien ennaltaehkäisyä ja riskien hallintaa.<sup>129</sup> Vaikka ennakoiva sopiminen voi olla aikaa vievä prosessi sopimusta laadittaessa, voi se myöhemmin osoittautua ajansäästöksi. Harkitsematon sopimuksen laatiminen voi aiheuttaa sopimusaukkoja, joiden täyttäminen jälkikäteen vie aikaa, aiheuttaa ylimääräistä työtä ja kustannuksia.<sup>130</sup> Kun osapuolilla on selkeä, oikeisiin ja riittäviin tietoihin perustuva kuva yhteistyöstä, voidaan yhteistä projektia hallita paremmin ja ongelmat minimoituvat.<sup>131</sup> Ennakoivalle sopimiselle on ominaista tulevaisuuteen varautuminen, asioiden ottaminen ennalta huomioon, sopimusosapuolten oma-aloitteisuus ja muutosten aikaansaaminen.<sup>132</sup>

Ennakoivan sopimisen idean ottaminen mukaan sopimussuhdetta toteutettaessa on hyödyllisempää ajankäyttöä kuin myöhempi riitelemine tuomioistuimessa.<sup>133</sup> Kaikenkattavat sopimusasiakirjat ovat epärealistinen tavoite, mutta sopimusaukkojen täyttäminen on mahdollista.<sup>134</sup> Rakennusurakat ovat yleensä aikaa vieviä ja monitahoisia projekteja, joissa sopimiselle ja osapuolten yhteistyölle tulisi antaa nykyistä enemmän painoarvoa. Ennakoiva sopiminen tiivistäisi rakennusurakan osapuolten yhteistyötä, jolla olisi positiivisia vaikutuksia rakennusprojektin läpivientiin onnistuneesti. Ennakoivan sopimisen yhtenä tarkoituksena on tehostaa toimintaa. Kun ongelmat voidaan ratkaista ilman riittelyä aikaa vievässä tuomioistuimessa, projektin toteutus luonnollisesti tehostuu. Lisäksi

---

<sup>128</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. iii

<sup>129</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. iii

<sup>130</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. vi-vii

<sup>131</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 106

<sup>132</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 27-28

<sup>133</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. iii

<sup>134</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 9

huolellisella sopimuksen laadinnalla, jossa on otettu huomioon osapuolten tavoitteet, odotukset ja tarpeet, ongelmien riski pienenee.

Haapio pitää tärkeänä sitä, että osapuolilla on asioista selkeät, oikeat ja riittävät tiedot, jotta myöhemmiltä ongelmilta vältyttäisiin ja asetetut tavoitteet saavutettaisiin. Ennakoiva sopiminen näin ollen edellyttää, että osapuolet ovat aktiivisesti vuorovaikutuksessa toistensa kanssa, keskustelevat ja sopivat tärkeistä asioista, jolloin riskien mahdollisuus pienenee.<sup>135</sup> Kun asiat vielä laaditaan kirjalliseksi sopimukseksi ymmärrettävästi ja selkeästi, yhteisymmärryksen ainekset tulevat niitä tarvitsevien saataville helposti.<sup>136</sup>

Sopimusten valmistelulla ja hallinnalla pitäisi pystyä luomaan luottamuksen ilmapiiri, jonka yhteistyöhön sitoutuminen varmistaa.<sup>137</sup> Sopimusta solmittaessa ei aina ole mahdollista ennakoita sopimuksen sisältöä. Ennakoitavuudelle ei Annolan mukaan riitä se, että sopimuksen toimintaympäristöstä tunnistettaisiin tiettyjä toimintamalleja, kuten tapa tai käytäntö. On myös pystyttävä määrittelemään perusteet, joilla toimintamallit voitaisiin hallitusti siirtää osaksi sopimussisältöä. Materiaali ei voi olla sattumanvarais- ta, joten etukäteen olisi pystyttävä asettamaan kriteerit, joiden mukaan uusi sopimussisältö tulisi määräytymään.<sup>138</sup> Pöyhönen on esittänyt, että hyvän tavan vastaisuus voi toimia sopimuksen sisällön määrittämisessä.<sup>139</sup> Annolan mukaan velvoittavat säännökset auttavat tunnistamaan ainesta, joka olisi siirrettävissä osaksi sopimusta ja siten turvata ennakoitavuutta myös oikeusjärjestelmän näkökulmasta.<sup>140</sup> Siten materiaali ei voisi olla sattumanvaraista ja ennakoimatonta olosuhteiden muuttuessa sopimuksen kestäessä.

---

<sup>135</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 72

<sup>136</sup> Kritzer 1990, s.2

<sup>137</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 184

<sup>138</sup> Annola 2007, s. 61-62

<sup>139</sup> Pöyhönen 2001, s. 198-199

<sup>140</sup> Annola 2007, s. 63

## 2.5 Sopimusverkosto

Sopimusverkosto (*network*) voidaan määritellä eri tavoin. Annolan mukaan sopimusverkoston muodostavat vähintään kolmen osapuolen sopimuskokonaisuus, jossa osapuolten suhteita ei määritellä ainakaan ensisijaisesti hierarkisiksi tai ketjumaisiksi.<sup>141</sup> Olli Norros on määritellyt sen tilanteeksi, jossa henkilöllä on sopimuksia eri henkilöiden kanssa, joista osa on sopimuksessa keskenään.<sup>142</sup> Lehtinen puolestaan on jaotellut sopimusverkon kuuteen eri tekijään, joita ovat: useiden sopimuksien tai sitoumusten olemassaolo, sopimuksilla on yksi selkeä päämäärä, sopimusten erityyppisyys, sopimusdominoteorian olemassaolo, olennaisen osan muodostavat pitkäkestoiset sopimukset ja verkoston tulosajattelu korostaa tuottoa. Sopimusdominoteoriassa yhden sopimuksen jättäminen pois tai epäonnistuminen vaikuttaisi koko sopimusverkostoon negatiivisesti, jopa kaatamalla koko sopimusverkon.<sup>143</sup>

Edellä mainituista määritelmistä voidaan päätyä ainakin siihen, että sopimusverkon muodostaville sopimuksille on tyypillistä niiden pitkäkestoisuus ja useiden osapuolten suoritukset liittyvät toisiinsa.<sup>144</sup> Sopimusverkon toimijoilla on sopimuksista johtuvia velvollisuuksia ja oikeuksia. Sopimusverkko koskee tarkoituksellisesti luotua kokonaisu-järjestelyä, jossa sopimukset ovat yhteydessä toisiinsa. Kuvatun kaltaisia sopimusverkostoja voi syntyä rakennusurakkahankkeissa, koska hankkeen lopputulos vaatii pääsääntöisesti useita eri sopimuksia. Esimerkiksi rakennusurakoissa sopimusverkoston muodostavat tilaajan ja urakoitsijan sekä urakoitsijan ja aliurakoitsijan sopimukset. Niiden suoritukset liittyvät toisiinsa ja ovat riippuvaisia toisen sopimuksen olemassaolosta. Lisäksi rakennusurakkasopimukset ovat yleensä pitkäkestoisia.<sup>145</sup>

---

<sup>141</sup> Annola 2003, s. 120

<sup>142</sup> Norros 2007, s. 10

<sup>143</sup> Lehtinen 1996, s. 124

<sup>144</sup> Saarnilehto, Annola ym 2012, s. 73

<sup>145</sup> Ks. esim. Oksanen-Laine-Kaskiaro. 2011, s. 67-69

Aleksandra Kiskonen on kuvaillut luottamuksen, yhteistoiminnan ja yhteisen tavoitteen kietoutuvan yhteen sopimusverkossa. Sopimus on sen osapuolten yhteistoiminnan väline. Yhteistä toimintaa harjoitetaan, jotta toimijat saavuttaisivat yhteisen tavoitteen. Lisäksi yhteistoiminta vaatii onnistuakseen osapuolilta luottamusta toisiaan kohtaan. Myös lojaliteettiperiaate on merkityksellinen yhteistoiminnassa.<sup>146</sup> Yhteistyön ollessa tiivistä ja kiinteää, myös lojaliteettivelvollisuuden merkitys kasvaa. Voidaan sanoa, että toimijat ovat toisistaan sitä enemmän riippuvaisia mitä tiiviinpää heidän yhteistoimintansa on.

Annola on katsonut, että verkottumisen yhtenä ideaalityyppinä on malli, jossa osapuolten välillä on vahva luottamus ja paljon asioita jätetään myöhemmän sopimisen varaan, eivätkä yksityiskohtaiset sopimukset ole keskeisiä verkoston sidosten muodostamisessa. Yhteistoiminta voi alkaa yhdenlaisilla sopimuksilla ja jatkua toisenlaisilla. Lisäksi erilaiset sidokset voivat synnyttää verkostossa sopimussuhteen tai muokata jo olemassa olevia sopimussuhteita. Verkoston vuorovaikutus synnyttää sopimusoikeudellisesti relevantteja elementtejä. Esimerkiksi yhteistyösopimus voi syntyä jo pelkällä osapuolen yhteistoiminnan ja käyttäytymisen perusteella, kuten KKO on mm. tapauksissa 2011:21, 2011:6 ja 2006:71 todennut. Sopimus voi siten syntyä muullakin tavalla kuin kirjallisella sopimusasiakirjalla, mutta tällöin voi syntyä epävarmuuden ilmapiiriä sopimusverkostossa.<sup>147</sup>

On huomioitava myös se, että sopimusverkostossa on kyse sopimusten riippuvuudesta toisistaan määrättyllä tavalla, mutta verkostossa eri asianosaisten välinen sopimus ei vaikuta toisten asianosaisten sopimukseen. Tämä johtuu siitä, ettei kolmatta eli muita kuin sopimus Kumppaneita velvoittavaa sopimusta ole mahdollista tehdä, ellei sen mahdollistavaa normia ole erikseen säädetty.<sup>148</sup> Verkostoihin kuuluvan yhteistyön myötä yritysten väliset suhteet voivat oikeudellisesti saada merkitystä lähinnä sopimuksellisuuden kautta. Verkoston muodostavat sopimukset vaihtelevat samalla tavoin kuin ver-

---

<sup>146</sup> Saarnilehto-Vesalainen-Annola 2013, s. 46

<sup>147</sup> Saarnilehto-Vesalainen-Annola 2013, s. 51-53

<sup>148</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 906

koston osapuolten väliset suhteet.<sup>149</sup> Osa sopimuksista voi perustua hyvinkin tiiviiseen ja pitkäkestoiseen yhteistyöhön, kun toiset taas voivat olla lyhytkestoisempia ja ns. kevyempiä sopimussuhteita. Tämä luonnollisesti johtaa siihen, että sopimusverkoston sopimukset eroavat toisistaan.

Sopimus on perinteisesti hahmotettu kahdenvälisenä suhteena ja sopimus on perustanut oikeuksia ja velvollisuuksia vain niille, jotka ovat olleet sopimuksen välittömiä osapuolia.<sup>150</sup> Vaikka sopimukseen olisi sitoutunut konkreettisesti useita henkilöitä, oikeudet ja velvollisuudet on jäsennetty kahden osapuolen väliseksi. Sopimuksen kahdenvälisyys merkitsee sitä, etteivät sopimuksen ulkopuoliset henkilöt voi vedota sopimuksen sisältöön.<sup>151</sup> On katsottu, että sopimus tuottaa oikeuksia ja velvollisuuksia pääsääntöisesti vain sen osapuolille.<sup>152</sup> Perinteisen sopimuskäsityksen muutosta on katsottu osoittavan mm. sopimuksen kahdenvälisyyden murtuminen. Hemmo on todennut, että sopimus käytännön tasolla on erittäin tavallista, että sopimuksen toteutuminen riippuu muidenkin tahojen suorituksista kuin sopijapuolten, mikä johtuu vakiintuneista organisaatiomuodoista ja toimintarakenteista.<sup>153</sup> Voidaan edellä mainitun perusteella sanoa, että sopimuksen henkilöllisen ulottuvuuden nähdään laajentuneen.<sup>154</sup>

## 2.6 Sopimus riskienhallinnan välineenä

Sopimus voidaan nähdä myös riskienhallinnan välineenä sopijapuolten välillä. Sopimuksen ja sopimusoikeuden keskeiseksi tehtäväksi Mähönen näkee sopimustoimintaan liittyvän epävarmuuden vähentämisen, jossa olennaista on riskinjako sopimuksen täyttämättä jättämisestä osapuolten välillä.<sup>155</sup> Sopimuksella sopijapuolet voivat jakaa sopi-

---

<sup>149</sup> Saarnilehto-Vesalainen-Annola 2013, s. 49

<sup>150</sup> Saarnilehto 2009, s. 8-9

<sup>151</sup> Hemmo 1998, s. 253

<sup>152</sup> Saarnilehto 2009, s. 9

<sup>153</sup> Hemmo 1998, s. 255

<sup>154</sup> Annola 2007, s. 52

<sup>155</sup> Saarnilehto 2000, s. 109

muksesta aiheutuvat riskit haluamallaan tavalla. Sopimuksella määritellään se, kuka kantaa vastuun sopimuksessa asetetun tavoitteen epäonnistumisesta ja millä tavoin.<sup>156</sup>

Riskien jakoon vaikuttaa vahvasti sopimuksen sitovuuden periaate, koska se antaa osapuolille varmuuden siitä, että sovittu riskinjako sitoo.<sup>157</sup> Sopimusvapaus voidaan nähdä riskien jakamisen instrumenttina, jolloin sopimusvapaus tarkoittaa sopimusosapuolten tahdonmukaista mahdollisuutta ottaa haluamansa sopimusriski. Sopimuksella osapuolet voivat määrittää yhteisen tavoitteen ja jakaa tavoitteeseen pääsemiseksi edellyttämät riskit. Lisäksi sopimusoikeuden kohtuusperiaate antaa suuntaviivoja riskienhallinnalle. Sopimuksesta johtuva velvoite ei saa johtaa kohtuuttomuuteen. Esimerkiksi riskin määrittäminen selvästi heikomman osapuolen huolehdittavaksi on mahdollista katsoa johtavan kohtuuttomaan lopputulokseen OikTL 36§:n nojalla, kuten KKO katsoi tapauksessa 2003:60. Toki sopimukseen ryhtyminen on aina riski, minkä suuruus vaihtelee sopimuksesta riippuen.

Erityisesti sopimusverkoissa voi riskinjako olla hajautettu verkon eri toimijoille, mutta kysymykseksi voi tällöin nousta se, kuka sen jakaa eri tilanteissa. Myös sopimuksessa, johon voidaan liittää kesken sopimuksen uusia sopimuskumppaneita, ongelmaksi nousee mm. riskien jakaminen ennen liittymistä ja liittymisen jälkeen. Epäselvyyden välttämiseksi riskien jaosta on syytä sopia sopimukseen liityttäessä. Sopimusteknisin välinein osapuolet voivat vaikuttaa riskienhallintaan. Mahdollisten riskien kartoittaminen sopimuksen tekovaiheessa on tärkeää, jotta ne voidaan ottaa huomioon jo sopimusta laadittaessa.

Rakennusurakoissa on tavanomaista, että suorittava osapuoli antaa erilaisia vakuuksia tilaajan hyväksi sopimusvelvoitteiden täyttämiseksi. Tilaaja voi käyttää annettua vakuutta esim. sopimusrikkomustilanteissa. Myös tilaaja voi antaa vakuuden urakoitsijalle. Vakuudet ovat riskiä eliminoivia välineitä sopimussuhteessa.<sup>158</sup> Vakuuden antamista

---

<sup>156</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 153

<sup>157</sup> Saarnilehto 2000, s. 109

<sup>158</sup> Kurkela 2003, s. 93-95

voidaan pitää sopimussuhdetta tukevana elementtinä, kun sillä pyritään luomaan varmuutta sopijapuolten välille ja se voi edesauttaa sopimuksen solmimista. Toisaalta vakuuden asettaminen voi heijastaa luottamuksen puutetta, mutta vakuuden asettaminen voi myös osoittaa osapuolen sitoutumista projektiin. On todettava, että myöhemmin esiteltävässä YSE 1998 -ehdoissa on asetettu 36§:ssä ja 37§:ssä vakuudenantovelvollisuus niin urakoitsijalle kuin tilaajalle.

### 3 RAKENNUSURAKKAHANKINTOJA KOSKEVA SÄÄNTELY

#### 3.1 Aluksi

Julkisella hankinnalla tarkoitetaan sellaisten tavaroiden ja palveluiden ostamista sekä rakennusurakoiden teettämistä, joihin käytetään julkisia varoja. Hankinta on kirjallisen hankintasopimuksen tekemistä, missä ostajana on hankintayksikkö (tilaaja) ja myyjänä toimittaja ja jossa sovitaan tavaroiden hankinnasta, palveluiden tuottamisesta tai rakennusurakan teettämisestä.<sup>159</sup>

Julkiselle hankinnalle on asetettu tiettyjä kynnysarvoja, joiden ylittyessä voidaan puhua julkisesta hankinnasta. Kaikki julkisin varoin ostetut tavarat, palvelut tai rakennusurakat eivät siten ole hankintalain soveltamisalaan kuuluvia julkisia hankintoja. Kansalliseksi kynnysarvoksi rakennusurakkahankinnoissa on asetettu 150 000 euroa ja EU:n tasolla EU-kynnysarvo on 5 186 000 euroa.<sup>160</sup> EU-kynnysarvolla tarkoitetaan EU:n hankintadirektiiveissä määriteltyjä vähimmäisarvoja julkisille hankkeille, jotka tulee kilpailuttaa direktiivien määräysten mukaisesti. EU-kynnysarvot komissio vahvistaa kahden vuoden välein. EU-kynnysarvon ylittävää hanketta kutsutaan EU-hankkeeksi ja tällöin sovellettavaksi tulevat EU:n hankintadirektiivien määräykset hankintalain ohella.<sup>161</sup> Tällä ehkäistään mm. sitä, ettei pienissä hankkeissa kilpailuttamisenvaatimus olisi yhtä suuressa roolissa kuin isoimmissa. Kynnysarvot alittavat hankinnat eivät siten ole hankintalain piirissä ja niitä kutsutaan pienhankinnoiksi.<sup>162</sup> On arvioitu, että hankintojen vuotuisesta arvosta vajaa puolet kuuluu hankintalainsäädännön soveltamisen piiriin.<sup>163</sup>

---

<sup>159</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 21

<sup>160</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 21. Direktiivi 2014/24/EU 4 art.

<sup>161</sup> Oksanen-Laine-Kaskiaro 2011, s. 50

<sup>162</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 39

<sup>163</sup> Oksanen-Laine-Kaskiaro 2011, s. 50



## 3.2 Laki julkisista hankinnoista (30.3.2007/348)

### 3.2.1 Yleistä

Laki julkisista hankinnoista eli hankintalaki on säädetty EU:n julkisia hankintoja koskevien direktiivien pohjalta.<sup>164</sup> Hankintalaki tuli ensimmäisen kerran voimaan vuonna 1994, mutta sittemmin se on kumottu vuonna 2007 annetulla hankintalailla (30.3.2007/348). Laki on uudistettu viimeksi 1.10.2011. Julkisilla hankinnoilla tarkoitetaan sellaisia hankintoja, joita valtio, kunnat ja kuntayhtymät, valtion liikelaitokset sekä muut julkiset organisaatiot tekevät oman organisaationsa ulkopuolelta. Näistä viranomaisista ja viranomaisiin verrattavassa asemassa olevista yksiköistä, jotka käyttävät julkisia varoja ostaessaan tavaroita, palveluja ja urakoita, voidaan kutsua hankintayksiköksi. Hankintalaki koskee näin vain sellaisia rakennusurakoita, joissa tilaajana on julkisen sektorin toimija. Julkisilla laitoksilla tarkoitetaan viranomaisten valvonnassa tai rahoituksella toimivaa oikeushenkilöä, joka on perustettu huolehtimaan yleisen edun mukaisista tarpeista.<sup>165</sup>

Hankintalaissa on lähinnä säädetty vain hankinnan kilpailuttamisen menettelytavoista. Lain tavoitteena on julkisten varojen mahdollisimman tehokas käyttö ja laadukas hankinnan toteuttaminen sekä tarjoajien tasapuolinen kohtelu hankintamenettelyssä. Sitä sovelletaan lähtökohtaisesti kaikkiin julkisyhteisöjen hankintoihin muutamaa laissa säädettyä poikkeusta lukuun ottamatta.<sup>166</sup> Hankintalain soveltamisala on siten laaja ja soveltamisen kannalta merkityksellistä on järjestelyn tosiasiallinen luonne ja merkitys. Hankinnan sisältö arvioidaan osapuolten tekemän sitoumuksen tavoitteen mukaan.

---

<sup>164</sup> Kuoppamäki 2012, s. 350

<sup>165</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 21

<sup>166</sup> Poikkeuksia ovat mm. vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja postipalveluiden julkiset hankinnat, joista on säädetty oma erityislakinsa 30.3.2007/349 sekä puolustushankinnat ja salaiset hankinnat.

Hankintayksikön tulee valita tarjouskilpailussa joko hinnaltaan halvin tai kokonaistaloudellisesti edullisin tarjous. Suurimmassa osassa hankinnoista valintakriteerinä käytetään kokonaistaloudellisuutta. Lyhyesti kuvailtuna kokonaistaloudellisesti edullisemmaksi voidaan kutsua tarjousta, joka on hinta-laatu-suhteeltaan paras hankintayksikön tarpeisiin. Kokonaistaloudellisuus valintaperusteena myös lisää joustavuutta. Hankintayksikön harkittavissa on, mitä se painottaa vertailuperusteena. Se voi EU-tuomioistuimen (EUTI) ennakkoratkaisun *Concordia Bus Finland (C-513/99)* mukaisesti painottaa esim. taloudellisen edun tuottamisen ohella seikkoja, jotka eivät ole puhtaasti taloudellisia, kuten ympäristönäkökohtia.<sup>167</sup>

Hankintalaissa hankintasopimus on määritelty kirjalliseksi sopimukseksi, joka on laadittu vähintään yhden hankintayksikön ja toimittajan välillä ja jonka tarkoituksena on rakennusurakan toteuttaminen taloudellista vastiketta vastaan eli sopimuksella tulee olla taloudellista arvoa.<sup>168</sup> Hankintasopimus edellyttää kahden osapuolen välistä sitoumusta. Taloudellisen arvon ei välttämättä tarvitse olla rahaa. MAO on ratkaisussaan 8/09, 31.1.2009 todennut, että hankinta voi olla esim. maksuton, mutta sen on tuotettava taloudellista arvoa julkiselle hankkijalle. Merkittävää on siten taloudellisen arvon tuottaminen suorituksen tekijälle.<sup>169</sup> Rakennusurakkasopimus on määritelty hankintalaissa tarkasti. Lain 5§ 2 kohdan mukaan rakennusurakkaa koskeva sopimus on hankintasopimus, jonka tarkoituksena on lain liitteessä C yksilöityyn toimintaan liittyvän rakennustyön tai -urakan toteuttaminen taikka suunnittelu ja toteuttaminen yhdessä. Rakennusurakkasopimus on myös hankintayksikön asettamia vaatimuksia vastaavan rakennusurakan toteuttamista millä tahansa tavalla tai se voi olla talon-, maan- tai vesirakennustöiden muodostama taloudellinen tai tekninen kokonaisuus.

Hankintasopimukseen liittyessä eri hankintatyyppejä, kuten palvelu- ja rakennusurakkahankintaa, on sopimuksen määrittelyssä kunkin hankintatyyppin alaan merkityksellistä

---

<sup>167</sup> Kuoppamäki 2012, s. 393-394. EUTI *Concordia Bus Finland Oy Ab vs. Helsingin kaupunki ja HKL-Bussiliikenne C-513/99*, Kok. 2002, s.I-7213

<sup>168</sup> Kuoppamäki 2012, s. 358

<sup>169</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 74-77

se, mikä on sopimuksen pääasiallinen kohde.<sup>170</sup> Sopimusten jaottelu eri hankintatyyppien mukaan vaikuttaa mm. erisuuruisten kynnysarvojen ylittymiseen. Tapauksessa C-331/92 Euroopan yhteisöjen tuomioistuin antoi 19.4.1994 ratkaisun, jonka mukaan rakennustöiden ollessa palveluhankinnan oheistyö, on kyseessä palveluhankintasopimus eikä rakennusurakkasopimus. Tällöin sovellettavaksi tulivat siten huomattavasti alemmat palveluhankintojen kynnysarvot. Myös kotimaisessa oikeuskäytännössä on otettu kantaa edellä mainitun kaltaisiin sekamuotoisiin sopimuksiin. KHO on ratkaisuisaan 1.12.1999/3887 ja 15.2.2002/19 käyttänyt ns. 50 % sääntöä, jonka mukaan hankintalain säännöksiä sovelletaan sellaisiin järjestelyihin, joissa hankinnan osuus on yli 50 % kokonaisarvosta. Petri Kuoppamäen mukaan 50 % sääntöä voidaan soveltaa myös eri hankintojen välillä siten, että palvelu- ja rakennusurakkahankinnan järjestelyssä sovelletaan esim. rakennusurakkaa koskevia säännöksiä, jos niiden arvo on yli 50 % hankinnan kokonaisarvosta.<sup>171</sup>

On todettava, että myöhemmin esiteltävien EU:n direktiivien ohella hankintalain sisältöön on vaikuttanut myös Maailman kauppajärjestön (WTO) julkisia hankintoja koskeva Government Procurement Agreement (GPA). GPA sitoo sen allekirjoittanutta 42 maata, kuten EU:n jäsenmaita ja ETA- maita, ja se edellyttää, että allekirjoittajamaista tulevia kohdellaan vähintään yhtä edullisesti kuin kotimaisia toimittajia. Lisäksi sovellettavien ehtojen tulee olla yhtä edulliset kuin kolmansien maiden toimijoiden kanssa.<sup>172</sup> Näin turvataan myös kansainvälisten tarjoajien syrjimätöntä kohtelua kansallisten julkisten hankintojen piirissä.

### **3.2.2 Asetus valtion rakennusurakoista (3.6.1994/436)**

Hankintalain nojalla valtionvarainministeriö on säätänyt asetuksen valtion rakennusurakoista, joka koskee talonrakennus-, maa- ja vesirakennustöitä sekä näihin liittyviä korjaus- ja kunnossapitotöitä. Asetusta sovelletaan soveltuvin osin hankintalain ohella.

---

<sup>170</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 79-80

<sup>171</sup> Kuoppamäki 2012, s. 360

<sup>172</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 34

Asetuksen mukaan edellä mainittu urakka on annettava urakoitsijan tehtäväksi, kun tämä työnteettämistapa on kokonaistaloudellisesti edullisinta rakennuttajana tai tilaajana toimivalle hankintayksikölle.

Asetuksen 11§:ssä säädetään urakkasopimuksen laatimisesta. Merkillepantavaa on, että asetuksessa suoraan viitataan YSE-ehtoihin. Säännöksen mukaan on laadittava kirjallinen sopimus, mistä ilmenevät sopijapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Mikäli kyseessä on vähäinen työ, riittää tarjouksen mukainen tilaus yleisesti hyväksytyihin rakennusurakan yleisiin sopimusehtoihin eli YSE-ehtoihin perustuen.

### **3.3 EU:n hankintadirektiivi 2014/24/EU ja oikeusturvadirektiivi 665/1989/ETY**

Suomen liittyessä vuonna 1995 Euroopan Unioniin (EU), siirtyi myös osa Suomen autonomisuudesta EU:lle. EU voi asettaa jäsenmaitaan koskevia sitovia säännöksiä, kuten direktiivejä, jotka jäsenmaan tulee tietyssä asetetussa määräajassa toteuttaa omassa kansallisessa lainsäädännössään säätämällä direktiivin mukainen laki tai muuttamalla jo olemassa olevia lakeja direktiivin mukaiseksi. EU:ssa asetetut direktiivit ovat Suomessa sovellettavaa oikeutta. Ensimmäinen Euroopan talousyhteisön direktiivi koskien julkisia rakennusurakkahankintoja annettiin jo vuonna 1971.<sup>173</sup>

EU on antanut mm. hankintadirektiivin 2014/24/EU koskien julkisia hankintoja ja direktiivin 2004/18/EY kumoamista.<sup>174</sup> Direktiivi 2004/18/EY koski julkisia rakennusurakoita sekä julkisia tavara- ja palveluhankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamista. Nyt uudessa direktiivissä pyritään toteuttamaan julkisten hankintojen osalta ”älykkään, kestävän ja osallistavan kasvun Eurooppa 2020-strategiaa”,

---

<sup>173</sup> Neuvoston direktiivi 71/305 julkisia rakennusurakoita koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamisesta

<sup>174</sup> EU on antanut myös mm. vesi- ja energiahuoltoa sekä liikenteen ja postipalveluiden hankintoja koskevan uuden direktiivin 2014/25/EU

tehostamaan julkisten varojen käyttöä sekä yksinkertaistamaan ja joustavoittamaan hankintamenettelyä. Direktiivi uudistus on tehty innovatiivisuuden, paremman ympäristönäkökulmien huomioon ottamisen ja cleantech-ratkaisujen edistämiseksi. Uudistuksen myötä direktiivi avaa mahdollisuuden käyttää esim. uutena kilpailuttamismenettelynä innovaatiokumppanuusmallia, joka mahdollistaa sen, että julkinen taho kilpailuttaisi tavaran tai palvelun kehittäjän ilman, että julkisen tahon tarvitsisi kilpailuttaa uudelleen toimittajia, kun toimitus tulee ajankohtaiseksi. Lisäksi innovaatiokumppanuussopimuksen tekoperusteena voidaan käyttää vain parasta hinta-laatusuhdetta eli kokonaistaloudellisesti edullisinta tarjousta. Mallin käyttö edellyttää mm, että rakennusurakat voidaan toimittaa sovitulla suoritustasolla ja sovituin kustannuksin.

Innovatiivisuutta on Suomessa pyritty tuomaan esille julkisissa hankinnoissa mm. tuotavuuden parantamiseksi ja resurssien säästämiseksi. Ilona Lundström on nostanut esille innovatiivisuuden mahdollistavina tekijöinä mm. tulosten ostamisen suoritteiden sijaan ja kokonaistaloudellisesti edullisimman vaihtoehdon valitsemisen halvimman sijaan. Tavoitteena on hankkia parempaa ja paremmin. Lundström pitää mm. sopimuksia uusien innovaatioiden mahdollistajana.<sup>175</sup>

EU on antanut myös 1. valvontadirektiiviksi tai oikeusturvadirektiiviksi kutsutun direktiivin 665/1989/ETY koskien julkisia tavarahankintoja ja rakennusurakoita koskeviin sopimukseen liittyvien muutoksenhakumenettelyiden soveltamista koskevien lakien, asetusten ja hallinnollisten määräysten yhteensovittamista. Lisäksi oikeusturvadirektiiviä on muutettu 2007/66/EY direktiivillä muutoksenhakumenettelyiden tehokkuuden parantamiseksi. Annettujen direktiivien mukaisiksi Suomen on tullut kansalliset lakinsa muuttaa eli implementoida.

EU:n hankintoja koskevat direktiivit on säädetty ehkäisemään syrjivää kohtelua yritysten välillä sekä lisäämään ennen kaikkea EU:n sisämarkkinoiden kilpailukykyisyyttä ja tavaroiden, palveluiden, pääomien ja työvoiman vapaata liikkuvuutta jäsenmaiden välillä. Säännösten tarkoituksena on luoda yhdenmukaiset kilpailuolosuhteet julkisten

---

<sup>175</sup> Lundström 2010, s. 9

hankintojen saralla koko EU:n alueelle. Laki julkisista hankinnoista sekä muut julkisia hankintoja koskevat lait tullaan uudistamaan annettujen uusien direktiivien mukaiseksi. Lisäksi mm. julkisia tavarahankintoja ja rakennusurakoita koskeviin sopimukseen liittyvien muutoksenhakumenettelyiden soveltamista koskevat muutokset lakeihin ja muihin säännöksiin implementoitiin valvontaa koskevan 665/1989/ETY direktiivin mukaiseksi.

EU:n hankintadirektiivien säätäminen on ollut omiaan lisäämään kansainvälisyyttä julkisten hankintojen toteutuksessa. Kansainvälistyminen hankinnoissa on johtanut siihen, ettei kansainvälinen tarjoaja välttämättä tunne kansallisia säännöksiä tai annettuja dispositiivisia ohjeita, joita käytetään tavanmukaisesti, kuten YSE 1998 -ehtoja. Rakennusurakkahankintojen kansainvälistyessä on siten huomioitava myös tämä seikka rakennusurakkasopimuksia laadittaessa, koska ei voida olettaa, että ulkomaalainen toimija tuntisi Suomen kansallisesti vakiintuneet käytännöt.

### 3.4 YSE 1998 -ehdot

Suomessa ei ole erikseen säädetty rakennusurakkasopimuksia koskevaa lakia, mutta niitä säätelee sopimusoikeuden yleislakina oikeustoimilaki ja sopimusoikeuden yleiset periaatteet.<sup>176</sup> Myös esim. oikeuskäytännöllä ja rakennusalan vakiintuneella yleisellä käytännöllä on merkitystä rakennusurakkasopimuksia arvioitaessa, kuten KKO on tapauksessa 2014:26 todennut. Erityislain puuttuessa ovat rakennusalan etujärjestöt, Suomen rakennusliitto RAKLI ja eri urakoitsijajärjestöt yhteistyössä laatineet rakennusurakan yleiset sopimusehdot (YSE 1998).<sup>177</sup> Rakennusurakan yleisillä sopimusehdoilla on pitkä historia takanaan. Ensimmäiset rakennusalan yleiset sopimusehdot laadittiin jo vuonna 1949 ja sittemmin niitä on uudistettu vuosina 1957 ja 1972. Vuonna 1983 yhtenäistettiin julkisen ja yksityisen sektorin käyttämiä sopimusehtoja rakennusalan järjestöjen toimesta YSE

---

<sup>176</sup> Esimerkiksi Saksassa on annettu Suomen YSE 1998 -ehtoja vastaavat Rakennusurakointisäännöt eli VOB (Verdingungsordnung für Bauleistungen). Ks. Saksan rakennusurakkasopimusten sääntelystä ja VOB:stä, Erämetsä 1996.

<sup>177</sup> YSE 1998 -ehdot on julkaistu RT 16-10660 -ohjekorttina.

1983 -ehdoiksi, jotka YSE 1998 -ehdot ovat korvanneet. Ennen YSE 1983 -ehtoja julkiset ja yksityiset rakennuttajat käyttivät omia erillisiä sopimusehtoja.<sup>178</sup>

YSE 1998 on laadittu helpottamaan sopimista ja rakentamisaikaista työskentelyä molempien osapuolten oikeudet, velvollisuudet ja vastuut huomioiden. YSE 1998 on tarkoitettu käytettäväksi elinkeinonharjoittajien välisissä rakennusurakoissa.<sup>179</sup> Ehtojen käyttö ei ole rakennusurakkasopimuksissa automaattista, vaan siitä on osapuolten erikseen sovittava. Osapuolet voivat halutessaan poiketa YSE 1998 -ehdoista. Tällöin on huomioitava se, että ehdot on laadittu kokonaisuudeksi, jossa yhden ehdon muuttaminen voi vaikuttaa toiseen ehtoon.<sup>180</sup> Poikettaessa YSE -ehdoista olisi siten syytä tarkastaa sopimusehdot ristiriitojen välttämiseksi.

Juha-Matti Junnonen pitää YSE 1998 -ehtoja käytön yleisyyden vuoksi siten vakiintuneina, että niillä on merkitystä rakennusalan yleisenä käytäntönä.<sup>181</sup> Antero Oksanen, Ville Laine ja Kim Kaskiaro ovat todenneet, että YSE 1998 -ehdot muodostavat vakioehtoina perustan suomalaiselle rakennusjuridiikalle, koska rakennusurakkasopimuksia ei ole lailla säännelty.<sup>182</sup> Ehtojen pitkä historia, asema rakennusalan etujärjestöjen yhteisesti laatimina ehtoina ja yleinen käyttö rakennusalalla puoltavat käsitystä siitä, että YSE 1998 -ehdot ovat vakiintuneet rakennusalalla. YSE 1998 muodostaa perustan rakennusurakkasopimuksille.

Ehtojen vakiintumisella on merkitystä rakennusurakkasopimuksia tarkasteltaessa. Vakiintumisella on sopimusoikeudellisesti se vaikutus, että niitä voidaan pitää dispositiiviseen eli tahdonvaltaiseen oikeuteen verrattavana oikeuslähteenä sopimuksia arvioitaessa. Dynaamisten sopimusten kontekstissa ne voivat esim. luoda ulkopuolista materiaalia sopimuksen täydentymiselle. On myös mahdollista, että YSE 1998 -ehdot vakioehtoina voi-

---

<sup>178</sup> Oksanen-Laine-Kaskiaro 2011, s. 38-40

<sup>179</sup> Kuluttajan ja urakoitsijan välisiä sopimuksia varten on annettu erityiset Rakennusalan töitä koskevat yleiset kuluttajasopimusehdot RYS-9 1998.

<sup>180</sup> Rakennusteollisuus RT ry 2005, s. 8-9, 71

<sup>181</sup> Junnonen 2009, s. 57

<sup>182</sup> Oksanen-Laine-Kaskiaro 2011, s. 13

vat tulla sitoviksi ilman nimenomaista tahdonilmaisua, jos kyseessä on sopijapuolten aiemmissa sopimuksissa käyttämä tapa.<sup>183</sup> Vakioehtojen liittyminen sopimukseen on sopimusoikeudessa kokonaisharkintaa ja riippuu tilanteen erityispiirteistä. Vakioehtoja käyttävä osapuoli voi olettaa esim. kauppatavan johdosta, että vakioehdot kuuluvat sopimukseen.

Vakioehtoisina ja staattisina YSE 1998 -ehdot eivät aina vastaa osapuolten tarpeita sopimussuhteessa. Erityisesti pitkäkestoisissa hankkeissa korostuu ja herkemmin aktualisoi-  
tuu sopimusten muuttamisen ja joustavuuden tarve. Rakennusurakat saavat myös yhä enenevässä määrin kansainvälisiä piirteitä, kun urakoiden tilaajat ja toimittajat voivat olla ulkomaalaisia.<sup>184</sup> Kansainvälistyminen rakennusurakoissa voi aiheuttaa sen, ettei sen osapuoli välttämättä tunne YSE 1998 -ehtoja ja ehdottaa siitä poikkeavia sopimusehtoja käytettäväksi. Lisäksi ehdoilta puuttuu joustavuus, jota toinen toistaa erilaiset rakennusurakat pitkäkestoisina ja monitahoisina projekteina usein tarvitsevat.

YSE 1998 ehtojen 8§:ssä on nimenomaisesti asetettu tilaajalle myötävaikutusvelvollisuus. Ehdossa asetetun myötävaikutusvelvollisuuden voidaan katsoa liittyvän sopimusoikeuden lojaliteettiperiaatteeseen. Tilaajan myötävaikutusvelvollisuuteen kuuluu mm. tarvittavien viranomaislupien hankkiminen ja huolehtia urakoitsijan suorituksen häiriöt-  
tömästä jatkamisesta. Tilaajalle on siten asetettu YSE 1998 -ehdoissa velvollisuus huolehtia toimenpiteistä, jotka ilmentävät myötävaikutusvelvollisuutta sopimussuhteessa. On todettava, että sopimussuhteessa on joka tapauksessa noudatettava sopimusoikeuden lojaliteettiperiaatetta ilman nimenomaista mainintaakin sopimuksessa.

Oikeuskäytännössä on otettu kantaa YSE 1998 -ehtoihin. Tuoreessa ratkaisussa 2014:26 oli kyse YSE 1998 -ehtojen 78 §:ää koskevan taloudellisen loppuselvityksen tulkitsemisesta ja tilaajan puhevallan menettämisen arvioinnista, kun tilaaja ei ollut esittänyt urakoitsijan aiheuttaman vesivahingon korvausvaatimusta enää loppuselvityksen yhteydessä. Tapauksessa osapuolet olivat sopineet, että urakkasopimuksessa sovelletaan YSE 1998 -

---

<sup>183</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 404-405

<sup>184</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 33-34



ehtoja. YSE 1998 -ehtojen 78§:n mukaan osapuolten on esitettävä toisiinsa kohdistuvat vaatimusten määrät puhevallan menettämisen uhalla viimeistään loppuselvitystilaisuudessa. Tilaaja ei ollut esittänyt korvausvaatimustaan enää uudestaan loppuselvityksen yhteydessä, vaan vastaanottotarkastuksessa ja ennen sitä lähettämällä laskun urakoitsijalle, jonka vakuutusyhtiössä korvausvaatimus oli käsiteltävänä ennen loppuselvitystä. KKO katsoi, ettei tilaaja ollut menettänyt tapauksessa puhevaltaansa, koska tilaajalle oli syntynyt perusteltu käsitys siitä, että korvausvaatimus ratkaistaan vakuutusasian yhteydessä eikä loppuselvityksessä.

KKO perusti ratkaisunsa siihen, ettei urakoitsija ollut riitauttanut korvausvaatimusta, eikä esittänyt sitä 78§:n perusteella viimeistään loppuselvityksessä epäselväksi vaatimukseksi. Lisäksi merkitystä oli molempien osapuolten tiedolla siitä, että korvausvaatimus oli urakoitsijan vakuutusyhtiössä käsiteltävänä. KKO katsoi edellä mainituista syistä, että osapuolten välille oli syntynyt yhteisymmärrys korvausvaatimuksen käsittelemiseksi vakuutusyhtiön toimesta eikä loppuselvityksen yhteydessä.

Ratkaisussa KKO antoi myös tulkintalinjauksen, jonka mukaan YSE 1998:n kaltaisia yleisiä sopimusehtoja tulkittaessa ensisijaista merkitystä tulee antaa osapuolten tarkoitukselle ja alan vakiintuneelle soveltamiskäytännölle. Lähtökohtana tulee silti pitää sopimusehtojen sananmukaista tulkintaa. Osapuolet voivat sopimuksen kestäessä kuitenkin sopimalla poiketa sovituista sopimusehdoista. KKO katsoi, että tilaajalle oli syntynyt perusteltu käsitys siitä, että korvausvaatimus käsitellään 78§:stä poiketen vakuutusasian yhteydessä, kun urakoitsija ei ottanut vaatimusta esille loppuselvityksessä. Asianosaisten tosiasiallisella käytöksellä oli näin ollen merkitystä arvioitaessa sitä, mitä osapuolet olivat sopineet.

KKO tapaus asettaa korostuneeseen asemaan osapuolten välisen liiketoiminnallisen kommunikaation. Osapuolten väliselle tietojenvaihdolle KKO on antanut merkitystä arvioidessaan, mitä katsotaan sovitun. Tapaus osoittaa myös sen, että sopimusehtojen arviointi on kokonaisuutena tapauksen erityispiirteet huomioiden. KKO luonnehti ratkaisussaan loppuselvityspöytäkirjaan tehtävää merkintää, ettei tilaajalla ole muita vaatimuksia urakoitsijaan nähden, tyypilliseksi merkinnäksi pöytäkirjoissa, eikä antanut kyseiselle merkinnälle antanut merkitystä ratkaisussaan.

KKO on YSE 1998 -ehtojen sopimusmääräyksiä arvioidessaan todennut, että 71§:n rakennuskohteen vastaanottotarkistusehto ja 73§:n loppuselvitystä koskevaa sopimusehtoa tulee tarkastella yhdessä. Vastaanottotarkistusehto sisältää suoran viittauksen 73§:ään. Tämä osaltaan osoittaa sitä, että YSE 1998 -ehdot on laadittu kokonaisuudeksi, jossa yhdestä ehdosta poikkeaminen voi vaikuttaa toiseen ehtoon.

### 3.5 RT-kortit

RT-kortit ovat Rakennustieto Oy:n julkaisemia ohjekortteja. Ne sisältävät käytännön ohjeita rakennusurakatöiden toteuttamiseksi. Ne sisältävät myös mm. urakkasopimusmalleja, kuten edellä mainitut YSE 1998 -ehdot.<sup>185</sup>

Rakennusalan järjestöt ovat keskenään sopineet rakennusalan urakkakilpailun periaatteista, jotka sopijapuolet voivat halutessaan ottaa osaksi sopimusta.<sup>186</sup> Urakkakilpailun periaatteet on tarkoitettu sovellettavaksi kaikissa niissä tapauksissa, joissa järjestetään urakkakilpailu. Kyseisten periaatteiden tarkoituksena on mm. turvata urakoitsijan ja rakennuttajan tasavertaista asemaa ja niillä on pyritty määrittelemään hyvää rakennuttamis- ja urakointitapaa. Aaro Liuksialan mukaan urakkakilpailun periaatteita voidaan käyttää tulokinta-apuna yleistä käytäntöä määriteltäessä rakennusurakoissa.<sup>187</sup> Sopimusvapauden nojalla osapuolet voivat halutessaan ottaa sopimuksensa osaksi Rakennustieto Oy:n ohjekortteja. On todettava, ettei ohjekorteissa annetuilla periaatteilla ole yhtä vahvaa asemaa rakennusurakkasopimuksissa kuin on sopimusoikeudellisilla periaatteilla, koska sopimusoikeuden periaatteet ovat vahvasti vakiintuneet. Ohjekortteja voidaan pitää suuntaviivoina rakennusurakoiden käytännöntoteutuksen tasolla.

---

<sup>185</sup> RT 16-10660

<sup>186</sup> RT 16-10182

<sup>187</sup> Liuksiala 1991, s. 58

## 4 INTEGROIVA PROJEKTITOIMITUKSEN HANKINTAMALLI

### 4.1 Yleistä integroidusta projektitoimituksesta

Rakennusteollisuudesta on tullut yhä kasvavassa määrin pirstaleinen. Rakennusalan toimijoilla on tapana työskennellä ilman toimijoiden yhteistä näkemystä lyhytjänteisesti. Lisäksi riskin siirto itseltä muille on alalla yleistä, mikä puolestaan on pikemminkin ongelmien välttelyä kuin niiden ratkaisemista. Yhdysvalloissa on kehitetty Japanista lähtöisin olevan Toyota tuotantofilosofian (Toyota Production System, TPS) pohjalta Lean -ajattelutapa. Lean filosofiaksikin kutsuttu ajattelutavan periaatteena on tuottaa asiakkaan näkökulmasta tuotteelle lisäarvoa ilman hukan tuottamista eli tehokkaampaa projektin läpivientä.<sup>188</sup> Asiakaslähtöisyys ja jatkuva kehittäminen ovat tärkeitä Lean -filosofiassa.<sup>189</sup>

Lean -filosofian pohjalta on kehitetty rakennusalalle oma Lean Construction -ajattelutapa ja TPS:ää vastaava projektikohtainen tuotantosysteemi (Lean Project Delivery System, LPDS), jonka tarkoituksena on TPS:n tavoin hukan minimointi rakennusprojektin eri vaiheissa. Lean Construction -ajattelutapaa on kehitetty yli 10 vuotta, kun Toyota Production Systemiä on aloitettu kehittämään jo toisen maailmansodan jälkeen Japanissa.<sup>190</sup>

Rakennushankkeiden muuttuessa entistä dynaamisemmiksi ja monimutkaisemmiksi, vaaditaan myös sen toimijoilta aktiivisempaa ja syvällisempää yhteistyötä projektin onnistumiseksi. Hankkeiden vaatimukset mm. rahallisesti ja ajallisesti ovat tiukentuneet, minkä johdosta on alettu etsimään uusia tehokkaampia toimintamalleja.<sup>191</sup> TPS:n

---

<sup>188</sup> Lichting 2006, s. 1

<sup>189</sup> Haapasalo-Merikallio 2009, s. 8

<sup>190</sup> Haapasalo-Merikallio 2009, s. 4-5

<sup>191</sup> Aapaoja-Haapasalo 2011, s. 6

pohjalta on kehitetty Integroitu projektitoimitus (Integrated Project Delivery, IPD). Integroitu projektitoimitus on hankkeiden toteutustapa, jossa riskien jaolla ja osapuolten välisellä tiiviillä yhteistyöllä on merkittävää painoarvoa hankkeen tehokkaassa toteutuksessa. Riskit jaetaan hankkeen osapuolten eli toimijoiden välillä ja heitä kannustetaan toimimaan ryhmänä yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Sen tarkoitus on saada osapuolet tekemään päätökset hankkeen parasta ajatellen eikä pelkästään omia etujaan ajaen. IPD:ssa eri osapuolten osaaminen ja vaatimukset saadaan mukaan heti hankkeen alusta alkaen, mikä tehostaa projektin tavoitteen saavuttamista.<sup>192</sup>

IPD:ta on käytetty eniten Australiassa (allianssimalli) ja Yhdysvalloissa (Integrated Form of Agreement eli IFOA -malli,) suurin yli 100 miljoonan dollarin hankkeisiin. Suomessa tavanomaisesti liikutaan 10 miljoonissa euroissa.<sup>193</sup> IPD, allianssi- ja IFOA-malli eivät periaatteessa ole toistensa synonyymeja, mutta Suomessa niistä käytetään yhteisnimitystä integroitu projektitoimitus.

Allianssimalli on alun perin kehitetty Englannissa 1990-luvulla kaasu- ja öljyteollisuuden projekteista, mutta Australiassa ja Uudessa Seelannissa allianssimallia on kehitetty pidemmälle ja siellä mallia käytetään yleisesti mm. rakennushankkeissa.<sup>194</sup> Allianssimallissa tilaaja, suunnittelija ja urakoitsija muodostavat allianssin eli yhteistyöryhmän, joka yhdessä vastaa hankkeen suunnittelusta ja toteutuksesta. Lisäksi he jakavat yhdessä projektin riskit.<sup>195</sup> Yhdysvaltojen IFOA -malli perustuu niin ikään TPS:ään, kun haluttiin kehittää sopimus, jonka osapuolia ovat niin arkkitehti, urakoitsija ja tilaaja, ja joka sisältäisi heidän keskinäisiä suhteitaan koko hankkeen elinkaaren aikana. Tiivistäen IFOA -mallin ideana on keskittyä ja ylläpitää yhteistyötä sekä jakaa riskit osapuolten välillä. Se rohkaisee osapuolia tiiviiseen yhteistyöhön ja vastaamaan hankkeen onnistumisesta kokonaisuudessaan. Siinä tilaaja, arkkitehti ja urakoitsija muodostavat hankkeen ydintiimin ja laativat yhden keskinäisen sopimuksen, joka koskee heidän keskinäisiä

---

<sup>192</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 7-8

<sup>193</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 11

<sup>194</sup> Aapaoja-Haapasalo 2011, s. 44

<sup>195</sup> Lahdenperä 2011, s. 1

suhteitaan koko hankkeen elinkaarella. Tämä ydintiimi voi halutessaan pyytää muita projektin osapuolia liittymään ydintiimiin tai eroamaan ydintiimistä. IFOA:n tavoitteena on luoda systeemi, jossa riskit jaetaan, projektin kokonaisvaltaista riskiä vähennetään ja maksimoidaan yhteisymmärrystä osapuolten kesken.<sup>196</sup> Voidaan todeta, että IPD:ssa, allianssi- ja IFOA -mallissa niiden ydinideat ovat hyvin samansisältöiset, minkä johdosta tässä tutkielmassa niitä käsitellään samalla termillä – IPD.

IPD on alun alkaen kehitetty suuriin ja monimutkaisiin infra- ja uudisrakentamisen toteuttamiseen. Sen suhteellisen raskas toteutus on toiminut monimutkaisissa rakennusteollisuuden projekteissa, mutta pienempien ja tavanomaisten rakennusprojekteissa sitä ei ole juurikaan käytetty. IPD:n haittana on raskas ja aikaa vievä prosessi, mutta sen avulla hanke saadaan todennäköisemmin nopeasti toteutettua ja paremmalla laadulla kuin muissa toimintamalleissa.<sup>197</sup> Harri Haapasalon ja Lauri Merikallion ovat todenneet, että tehokkain tapa organisoida projekteja on muodostaa integroituja projektitiimejä, joissa on edustettuina niin tilaaja, suunnittelija kuin urakoitsija.<sup>198</sup>

Rakennusteollisuuden hankkeiden muuttuminen dynaamisemmiksi, kompleksisimmiksi ja monimutkaisemmiksi edellyttävät myös hankintamallien muuttumista. Tämä edellyttää mm. sitä, että projektin eri sidosryhmät toimisivat yhä enenevässä määrin aktiivisena ja tiiviissä yhteistyössä.<sup>199</sup> IPD:ssa keskeistä on eri sidosryhmien aktiivinen yhteistyö hankkeelle asetetun tavoitteen saavuttamiseksi.<sup>200</sup> Sidoryhmien mukaantulolla heti hankkeen alusta alkaen on huomattu olevan välitöntä vaikutusta tavoitteiden saavuttamisessa.<sup>201</sup>

---

<sup>196</sup> Mauck, AIA ym. 2009, s. 107-114

<sup>197</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s.7- 8

<sup>198</sup> Haapasalo-Merikallio 2009, s. 4-5, 8. Projektitiimillä tarkoitetaan osaa organisaatiosta, ei koko organisaatiota. Ks. aiheesta Aapaoja-Haapasalo 2011, s. 11

<sup>199</sup> Haapasalo-Merikallio. s. 7

<sup>200</sup> Cleves-Gallo 2012, s. 2

<sup>201</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 7

Voidaan todeta, että epävarmuustekijät lisääntyvät sitä mukaa kuin hankkeet monimutkaistuvat. Tämän johdosta on pyritty löytämään toimintamalleja, joissa projektin toimijat pyrkisivät yhdessä hallitsemaan projektin riskejä, eivätkä tavanmukaisesti siirtämään niitä.<sup>202</sup> IPD:lle on tunnusomaista, että se vaatii sitoutumista kaikilta hankkeeseen osallistuvilta ja sidosryhmiltä. Yhteistyö toteutuu parhaiten, kun osapuolet näkevät itsensä tasavertaisina toimijoina projektissa.<sup>203</sup>

IPD:ta on aloitettu käyttämään nimenomaan vaihtoehtona muille perinteisille malleille, jotka tuottavat enemmän hukkaa kuin IPD. Hukkaa aiheutuu muissa malleissa mm. huonosta suunnittelusta ja käyttäytymisestä osapuolten välillä. Muille malleille on tyyppillistä pyrkimys tunnistaa kaikki mahdolliset riskit, mikä johtaa mm. epäluottamuksen syntymiseen osapuolten välillä ja kasvattaa kuluja. Sopimuksen solmimisvaiheessa on käytännössä on lähes mahdotonta kyetä tunnistamaan kaikki kohdattavat ongelmat.<sup>204</sup>

Jukka Vesalainen on kuvaillut verkostomaisen organisoitumisen yritysten tavaksi organisoida arvojärjestelmää yhteistyömallin kautta. Arvojärjestelmällä tarkoitetaan sitä prosessia, joka vaiheittain jalostaa hyödykettä kohti valmista tuotetta. Hän pitää sen kahtena perusmallina kumppanuusmallia ja allianssimallia. Vesalainen on määritellyt kumppanuusmallin kahden yrityksen väliseksi vertikaaliseksi integraatioksi, jossa yritykset pysyvät edelleen itsenäisinä, mutta niiden suhde yhdistyy tai tiivistyy. Vesalaisen mukaan allianssimallissa puolestaan yritykset integroituvat horisontaalisesti eli yritysten välille syntyy liittouma. Lisäksi allianssimallissa osapuolten pyrkimyksenä on toteuttaa jonkin kaikille tärkeä asia, jonka toteutuminen edellyttää yhteistyötä.<sup>205</sup> Allianssimallissa sen toimijoilla on jokin yhteinen intressi, johon ne yhteistoiminnallaan tähtäävät ja tavoitteena on kaikkien toimijoiden etu.<sup>206</sup> IPD:ssa on kyse allianssimallin tyyppisestä toimijoiden yhteenliittymisestä yhteisen päämäärän toteuttamiseksi.

---

<sup>202</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s.7

<sup>203</sup> Mauck, AIA yms. 2009, s. 115

<sup>204</sup> Cleves-Gallo 2012, s. 14-15

<sup>205</sup> Saarnilehto-Vesalainen-Annola 2013, s. 20-25

<sup>206</sup> Saarnilehto-Vesalainen-Annola 2013, s. 46

Suomen oma lainsäädäntö ja EU:n hankintadirektiivit asettavat omat rajoitukset ja pakottavat kilpailuttamaan julkiset hankinnat. IPD ei välttämättä ole halvin vaihtoehto, mutta halvimmän vaihtoehdon valitseminen ei kuitenkaan ole pakollista. Hankintalain mukaan voidaan käyttää myös kokonaistaloudellisesti edullisinta vaihtoehtoa, mikä antaa mahdollisuuden IPD:n käyttämisen hankintamallina. Suurimmassa osassa hankinnoista valintakriteerinä kokonaistaloudellisuutta.<sup>207</sup> IPD:n käytöllä on mahdollista myös säästää kustannuksissa, kun onnistunut rakennusprojektin läpivienti on todennäköisempää. Lisäksi hankkeet voidaan IPD:ta käyttäen saada nopeammin toteutettua.

## 4.2 Integroidun projektitoimituksen sopimusoikeudellisia аспекteja

Kun tehokkuutta pyritään lisäämään eri toimijoiden välisen yhteistoiminnan avulla, tarvitaan yhteiset toimintatavat ja pelisäännöt, joiden määrittelemisessä sopimus on avainasemassa.<sup>208</sup> Sopimusoikeudellisesti IPD:n keskeisenä ajatuksena on se, että hankkeen toteuttamiseksi laaditaan keskeisten toimijoiden välinen sopimus, joka olisi kaikille yhteinen. IPD:ssa sopimus käsitetään vahvasti riskin jaon näkökulmasta, koska se toimii sekä positiivisten että negatiivisten riskien jakamisen välineenä toimijoiden välillä.<sup>209</sup>

IPD:ssa syntyy osapuolten yhteinen organisaatio, jossa osapuolet vastaavat niin suunnittelusta, rakentamisesta kuin riskien jakamisesta. Osapuolten tulisi olla projektissa avoimia ja aktiivisia, jotta yhteistyö toimisi mahdollisimman kiinteästi.<sup>210</sup> Projektin osapuolten tulee lojaliteettiperiaatteen mukaisesti ottaa huomioon myös muiden sopimuskumppaneiden edut. Lisäksi tiedonantovelvollisuus asettaa osapuolelle velvollisuuden informoida projektin kannalta merkittävistä asioista sopimuskumppanille.

---

<sup>207</sup> Kuoppamäki 2012, s. 393-394

<sup>208</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 4

<sup>209</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 7

<sup>210</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 7

Aapaoja, Suvanto ja Haapasalo ovat laatimassaan tutkimusraportissa 12/2012 esittäneet sopimusvaihtoehtoina kahdenvälisen ja useamman osapuolen välisen sopimuksen. On myös mahdollista, että rakennusurakan toteuttajat muodostavat yhdessä yhteenliittymän, jonka kanssa tilaaja tekee sopimuksen. Esimerkiksi asetuksessa kynnyksarvot ylittävistä tavara- ja palveluhankinnoista sekä rakennusurakoista (380/1998) on säädetty yhteenliittymästä eli konsortioista. Asetuksen 44 § 2 momentin mukaan toimittajat voivat tehdä tarjouksen ryhmittymänä, jolloin syntyy luonnollisesti monenvälinen sopimus. Yhteenliittymä voi asetuksen mukaan olla pelkästään sopimukseen perustuva, joten se ei syntyäkseen vaadi erityistä oikeushenkilöllisyyttä. Yhteenliittymästä voidaan perustaa oikeushenkilö. Konsortion sisällä sopijapuolet voivat sopimusvapauden nojalla vapaasti määrittellä oikeutensa ja velvollisuutensa.<sup>211</sup> Tilaaja tekee tällöin sopimuksen tämän konsortion kanssa, ei jokaisen osapuolen kanssa erikseen.<sup>212</sup>

Erilaisten sopimusten luoma verkko voi olla monitahoinen. Ongelmana isojen sopimuskokonaisuuksien hallinnassa on, miten osat nidotaan yhteen ja ovatko ne itsenäisiä vai epäitsenäisiä kokonaisuuden osia. Matti Kurkela puhuu tällöin ns. siltaehdoista. Lisäksi samojen sopijapuolten välillä voi olla useita erilaisia sopimuksia, joiden välinen riippuvuusuhde tulisi käydä sopimusteksteistä ilmi.<sup>213</sup> Rakennusurakassa voi muodostua sopimusverkosto, jossa useat erityyppiset sopimukset liittyvät toisiinsa. Sopimukset voivat olla riippuvaisia toisistaan esim. siten, että verkoston toiminnan onnistuminen takaa tuoton kaikille osapuolille. Tällainen sopimusverkosto voi siten muodostua IPD:ssa, missä sopimukset tavanomaisesti ovat pitkäkestoisia ja osapuolten suoritukset liittyvät siten toisiinsa, että valmiin lopputuloksen saavuttaminen edellyttää kaikkien osapuolten suorituksia.

IPD:ssa toimijoiden yhteistyö on korostetussa asemassa ja tätä pyritään varmistamaan sopimusrakenteilla ja noudatettavilla periaatteilla. IPD:n pääperiaatteiksi ja pelisäännöiksi on luonnehdittu yhteistä sopimusta ja organisaatiota, riskien ja hyötyjen jakamista,

---

<sup>211</sup> Kurkela 2003, s. 137–138

<sup>212</sup> Kurkela 2003, s. 14

<sup>213</sup> Kurkela 2003, s. 74



luottamusta, sitoutumista, avoimuutta ja innovointia.<sup>214</sup> Ilman luottamusta IPD:ssa olisi vaikea saavuttaa asetettua päämäärää. Luottamusta seuraa myös avoimuusvaatimus. Avoimuuden, vuorovaikutuksen ja sitoutumisen kautta voidaan löytää uusia tehokkaampia toteutustapoja ja edistää rakennusurakkahankkeen toteutumista.

#### **4.2.1 Kahden- vai monenvälinen sopimus?**

Sopimus ilmenee sen perinteisessä muodossaan kahden osapuolen välisenä järjestelyinä ja sopimuksen kahdenvälisyys on edelleen vallitsevan kannan mukaan pääsääntö.<sup>215</sup> Sopimuksen kahdenvälisyys tarkoittaa sitä, että sen oikeusvaikutukset jäävät sopijapuolten välisiksi. Vain poikkeuksellisesti sopimus voi muodostaa velvollisuuksia kolmannelle.<sup>216</sup> Käsitys sopimuksesta on kuitenkin muuttunut ja muutosta ilmentää mm. sopimuksen kahdenvälisyyden murtuminen.<sup>217</sup>

Mika Hemmo on määritellyt sopimuksen yhteisnimitykseksi joukolle kahden osapuolen välillä vaikuttavia yksityisoikeudellisia velvoitteita ja niitä vastaavia oikeuksia.<sup>218</sup> Hän on katsonut, että sopimus olisi vain kahden eri osapuolen välinen. Saarnilehdon ja Annolan määritelmä sopimuksesta avaa laajemman mahdollisuuden sopimusosapuolten lukumäärästä. Heidän mukaansa sopimusosapuolia voi olla useita.<sup>219</sup>

Sopimusvapauteen kuuluu yhtenä osa-alueena Hemmon ja Muukkosen mukaan sopimuskumppanin valinnan vapaus.<sup>220</sup> Sopimusvapaus voidaan ymmärtää siten, että se antaa osapuolille mahdollisuuden laatia tahtonsa mukaisesti monen- tai kahdenvälisen sopimuksen. Kuten edellä on todettu, IPD:n ajatuksena on, että ns. ydintiimin sopimuk-

---

<sup>214</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, Liite 3

<sup>215</sup> Nystén-Haarala 2013, s. 287

<sup>216</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 73 ja 906

<sup>217</sup> Annola 2007, s.51, Ks. Häyhä 1996 s. 16-18

<sup>218</sup> Hemmo 2003a, s. 13

<sup>219</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 310

<sup>220</sup> Hemmo 2003a, s.76; Muukkonen 1956, s. 607-608

sen osapuolia ovat niin tilaaja, suunnittelija kuin urakoitsija. Tällöin sopimukseen osallistuu vähintään kolme eri tahoja. Näin ollen pelkästään kahdenvälinen sopimus ei olisi IPD:n järjestelmässä tarkoituksenmukaisin ratkaisu. Lisäksi on sanottu, että IFOA -mallissa ydintiimi voi halutessaan lisätä tai poistaa ydintiimin jäseniä.<sup>221</sup> Tämä mahdollistaa sanamuodoltaan tulkinnan, että ns. pääsopimukseen ydintiiminjäseniä voi olla liittynään useita. Mikään pakottava lainsäädännös eikä sopimusvapaus rajoita sopimuksen osapuolten valinnan vapautta sopimuksen osapuolten lukumäärän suhteen. Allianssimallissa osapuolet laativat yhden monenvälisen sopimuksen.<sup>222</sup>

Sopimuksia tarkasteltaessa pelkästään kahdenvälisinä sopimuksina etuna on mm. sopimuksesta johtuvien velvollisuuksien ja oikeuksien helpompi hahmottaminen. Vastuunjaon kannalta kahdenvälinen sopimus on ongelmallinen, jos kahdenvälisiä sopimuksia on laadittu useita eri tahojen välille. Rakennusurakoiden ollessa tyypillisesti monitahoisia, sopimusverkoston syntyminen on mahdollista. Sopimuksia laadittaessa on sopimusverkosto otettava huomioon.<sup>223</sup> On voitu laatia ns. pääsopimus päätoimijoiden (esim. tilaajan, urakoitsijan ja suunnittelijan välillä) ja muita sopimuksia, jotka ovat sopimusverkoston muodostumisen edellyttämällä tavalla sidoksissa toisiinsa. Myös sopimusketjun syntyminen on mahdollista. Sopimusketjussa tietyn sopimuksen sopijapuoli on osallisena myös toisessa sopimuksessa.<sup>224</sup> Sopimusketjuissa sopimuksia tarkastellaan sopimus kerrallaan eli, jos urakoitsija on joutunut vastaamaan hankkijalle aliurakoitsijan virheestä, urakoitsija vaatii aliurakoitsijalta heidän keskinäisen sopimuksen perusteella korvausta aliurakoitsijan virheestä.<sup>225</sup> Kahdenväliseksi laadittu sopimus ei siten välttämättä ole oikeudellisesti monenvälistä sopimusta yksinkertaisempi.

Sopimus, joka laaditaan usean eri osapuolen välille, on luonnollisesti monitahoisempi. Monenvälisen sopimuksen etuna on mm. se, että sen osapuolet sitoutuvat kaikki saman-

---

<sup>221</sup> Mauck, AIA ym. 2009, s.114

<sup>222</sup> Lahdenperä 2009, s. 15

<sup>223</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 908

<sup>224</sup> Norros 2007, s. 7

<sup>225</sup> Nystén-Haarala 2013, s. 287. Sopimusketju on erotettava sopimusverkostosta. Ks. esim. Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 906

sisältöiseen sopimukseen, minkä voidaan katsoa edesauttavan mahdollisten ongelmien ratkaisua. Sopimuksen osapuolten lukumäärän kasvaessa sopimusten yhteenkuuluvuuteen liittyvät ongelmat lisääntyvät. Esimerkiksi ongelmaksi voi nousta se, miten kolmas tulee sopimusverkostossa tai muuten sidotuksi muiden tekemään sopimukseen.<sup>226</sup> IPD:ssa toimijoita on yleensä useita, joten olisi perusteltua laatia monenvälinen sopimus, jotta esim. ongelmien ilmetessä niiden ratkaisu eri toimijoiden välillä olisi helpompaa ja nopeammin ratkaistavissa kuin useiden kahdenvälisen sopimusten välillä. Vastuunjaon kannalta monenvälinen sopimus olisi kahdenvälisestä parempi, koska monenvälisessä sopimuksessa kaikki ovat liittyneet samaan sopimukseen eikä vastuunjaoko hankaloittavaa sopimusten ketjuuntumista olisi tapahtunut. Pääsopimuksen lisäksi rakennusurakkahankkeessa laadittavia muita sopimuksia voitaisiin sopimussisältö ja sen velvoitteet huomioon ottaen laatia joko kahden- tai monenväliseksi.

Monenvälinen sopimus olisi IPD:ssa tarkoituksenmukaisin valinta, koska siinä on perinteisesti enemmän kuin kaksi keskeistä osapuolta. Lisäksi vähenisi riski siitä, että eri sopimukseen tulisi keskenään ristiriitaisia ehtoja ja sopimusten keskinäisille epäselvyyksille jäisi vähemmän tilaa. Ydintiimin kaikkien osapuolten sitoutuessa yhteen ns. pääsopimukseen herättää myös sen osapuolissa keskinäistä luottamusta ja osoittaa sitoutumista projektin toteuttamiseen.

#### **4.2.2 Sopimukseen liittyminen**

Sopimusvapauden nojalla sopijapuolet voivat tehdä minkä sisältöisen sopimuksen tahansa. He voivat sopia, ettei sopimukseen voida enää sen kestäessä liittää uusia osapuo- lia. Sopimukseen voidaan ottaa joustavuuden lisäämiseksi ehto, että uusien osapuolten liittyminen sopimukseen sallitaan. Kysymykseksi nousee tällöin se, millä ehdoilla uusi sopijakumppani otetaan mukaan sopimukseen.

---

<sup>226</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 901

IPD:ssa tarkoituksena on, että ns. pääsopimuksen tekevät projektin avaintoimijat.<sup>227</sup> Olosuhteet voivat muuttua sopimuksen kestäessä siten, että pääsopimukseen olisi tarkoituksen mukaista liittää uusi osapuoli. Tämä olisi perusteltua ottaa huomioon jo pääsopimusta laadittaessa. Sallittaessa uusien osapuolten liittyminen sopimukseen olisi syytä sopia myös siitä, millä sopimusehdoilla uusia sopimusosapuolia voidaan ottaa mukaan sopimukseen – tulisivatko he alkuperäisin sopimusehdoin vai eri sopimusehdoin mukaan pääsopimukseen. Uusilla ehdoilla pääsopimuksen mukaan tuleva osapuolen sopimus voi johtaa liityntäongelmaan, jolloin ei ole selvää, miten uusi sopimus suhtautuu alkuperäiseen pääsopimukseen. Helpoin vaihtoehto olisi, että uusi sopijapuoli liittyisi alkuperäiseen sopimukseen alkuperäisin ehdoin, jolloin kaikki sopijapuolet olisivat ns. samalla viivalla ja mahdollisten ongelmien ilmetessä pystyttäisiin pitäytymään vain yhdessä pääsopimuksessa.

Aapaoja, Suvanto ja Haapasalo ovat tutkimusraportissaan esitelleet kaksi eri vaihtoehtoa osapuolten liittämiseksi sopimukseen. Ensinnäkin se voidaan tehdä ”joining agreement” tyyppisesti, jossa uusien jäsenten liittäminen on mahdollista ja IPD tiimin riski- ja palkkiorakennetta voidaan muuttaa uuden jäsenen mukaantulon myötä vastaamaan uutta tilannetta. Toisena vaihtoehtona on ”subagreement”, jossa puolestaan laaditaan ns. pääsopimuksen lisäksi aliurakkasopimus, joka sisältää IPD:n ydinkohdat, keskeiset riskit, vastuut sekä palkkioehdot.<sup>228</sup> Liittämällä edellä mainituilla keinoilla uusi toimija IPD:hen saadaan uusi toimija paremmin sitoutettua projektin tavoitteisiin.

### **4.3 Integroitu projektimalli ja rakennusurakkasopimus ennakkoivana ja dynaamisena sopimuksena**

Perinteisen sopimuskäsityksen muutos on mahdollistanut sen, että sopimuksia ei nähdä pelkästään staattisina eli alusta loppuun asti muuttumattomina. Tämä muutos antaa myös mahdollisuuden siihen, että sopimuksen avautumista ympäristöönsä nähden voidaan ottaa huomioon rakennusurakkasopimuksissa. Rakennusurakkasopimuksille on

---

<sup>227</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, Liite 3

<sup>228</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo, s. 20

ominaista pitkäkestoisuus ja monitahoisuus, mikä herkistää rakennusurakkaprojektit häiriötekijöille ja olosuhteiden muutoksille. Mikäli rakennusurakkasopimus laadittaisiin perinteisestä staattisesta sopimuksesta poiketen dynaamiseksi, olisi siitä projektin toteutusvaiheessa hyötyä usealla tavalla. Dynaamisella sopimuksella osapuolet pystyisivät mm. nopeammin reagoimaan mahdollisiin häiriötekijöihin, mikä puolestaan lisäisi projektin tehokkaampaa toteutusta. Riidat maksavat ja vievät aikaa, joten oikeudellisten ongelmien ehkäisy on kannattavaa.<sup>229</sup>

Sopimusta laadittaessa on mahdotonta kyetä ennustamaan kaikki mahdolliset rakennusprojektissa kohdattavat ongelmat. Se ei tarkoita kuitenkaan sitä, ettei niihin voitaisi varautua ennakolta omaksumalla esim. ennakoivan sopimisen ideaa. IPD:ssa ja rakennusprojekteissa yleensäkin on tavanomaisesti kyse pitkäaikaisesta sopimuksesta ja voidaan todeta, että häiriötekijöiden mahdollisuus on sitä suurempi, mitä pitempikestoinen sopimus on. IPD:n olisi siten otollista aluetta ennakoivalle sopimuskäsitykselle. Molempien tavoitteena on toiminnan tehostaminen ja osapuolten aktiivinen yhteistyö. Ennakoivan sopimisen suuntauksessa tehokkuutta tavoitellaan harkitun sopimisen ja virheistä oppimisen kautta. IPD:ssa puolestaan osapuolten välille pyritään saamaan tiivis yhteistyö ja luottamuksen ilmapiiriä riskien omaksumisella, mitä kautta toiminta tehostuisi. Kun IPD:ssa perään kuulutetaan osapuolten tiivistä yhteistyötä ja riskien omaksumista yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi, ennakoivan sopimisen tavoitteena on osapuolten asettaman päämäärän saavuttaminen siten, että sopimukset ovat harkittuja ja sopiminen on aktiivista osapuolten välillä. Kun kaikkia riskejä ja häiriötekijöitä on käytännössä mahdotonta kyetä ennustamaan ennakolta, ennakoiva sopiminen edellyttää, että sopimuksia suunniteltaessa on osattava erottaa olennainen ja keskittyä siihen.<sup>230</sup>

Yksi ennakoivan sopimisen kantavia ajatuksia on, että ongelmista ja niiden ratkaisuksista otetaan oppia, jotta tapahtunut ei toistuisi. Ennakoivan sopimisen keskeisenä tavoitteena Haapio on todennut ongelmien tunnistamisen ja niiden ennaltaehkäisyn.<sup>231</sup> Kun virheis-

---

<sup>229</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 5

<sup>230</sup> Haapio 2000, s. 20

<sup>231</sup> Haapio-Sipilä 2013, s. 28

tä opitaan, toiminta voi tehostua. IPD:n yhtenä tavoitteena on toiminnan tehostaminen, joten omaksumalla ennakoivan sopimisen ideaa sopimuksia solmittaessa voidaan saavuttaa tehokkuustavoitetta. IPD:ssa sopimuksia laadittaessa olisi tärkeää selvittää osapuolten tahto ja tarkoitus huolellisesti. Harkitulla sopimuksella ennaltaehkäistään mahdollisia ongelmatilanteita ja riitoja. Lisäksi ennakoiva sopiminen edellyttää sopijapuolten aktiivista yhteistyötä rationaalisen sopimuksen syntymiseksi. Ennakoiva sopiminen painottaa ajatusta siitä, että hyvin suunniteltu projekti on olennaisesti sujuvampaa viedä onnistuneesti läpi, mihin myös IPD:ssa tähdätään.<sup>232</sup>

Rakennusprojektin toteutus tehostuu, mitä nopeammin projektin toteutuksessa kohdattu ongelma saadaan ratkaistua. Staattiselle sopimukselle on ominaista sen pysyminen muuttumattomana sen solmimishetkestä sopimuksen päättymiseen asti, jolloin sopijapuolet eivät voi muuttaa sopimusta olosuhteiden muuttuessa. Staattisessa sopimuksessa ongelman ratkaisu on hitaampaa, mikä heijastuu projektin tehokkaaseen läpivientiin. Dynaamisella ja ennakoivalla sopimuksella sopijapuolet voisivat staattista sopimusta tehokkaammin varautua ja ratkaista rakennusprojektin edetessä kohdattavia ongelmia.

IPD:n sopimus pitkäkestoisena sopimuksena altistuu herkästi toimintaympäristön muutoksille sopimuksen elinkaaren aikana. Annolan dynaamisen sopimuksen mallissa pyritään ennakoimaan sopimusmekanismein toimintaympäristön muutoksia siten, että sopimus joustavana reagoi näihin muutoksiin osapuolten ennalta määräämällä tavalla. Annola kutsuu tätä sopimuksen täydentymiseksi.<sup>233</sup> Sopimuksen solmiminen IPD:ssa dynaamisen sopimuksen elementtejä hyödyntäen voi olla perusteltua esim. kustannussäästöistä, sopimuksen solmimiseen käytettävän ajan rajallisuudesta ja sopijapuolten puuttuvan yksimielisyydestä johtuen. On todettava, että dynaamisessa sopimuksessa täydentyvää materiaalia toimintaympäristömateriaalin osalta voi syntyä esim. IPD:n osapuolten vakiintuneista käytännöistä tai rakennusalalla vakiintuneesti käytettävistä YSE 1998 -ehdoista. Auktoritatiivista materiaalia sopimuksen täydentymiselle syntyy pakottavasta lainsäädännöstä, kuten hankintalaista, tai oikeuskäytännöstä.

---

<sup>232</sup> Haapio 2000, s. 19

<sup>233</sup> Annola 2003, s. 29

Sopimusvapauden periaate antaa osapuolille vapauden solmia minkälaisia sopimuksia tahansa. Dynaaminen sopimus ei Annolan mukaan näytä rajoittavan sopimuksen sitovuuden periaatetta, koska dynaaminen sopimus sitoo sopimussisällön muuttumisesta huolimatta. Annola näkee sitovuusperiaatteen osapuolten pyrkimyksenä saavuttaa tietty päämäärä, joka heillä sopimuksen solmimisvaiheessa oli, eikä perinteisesti käsityksen mukaan alkuperäisten sopimusehtojen sitovuutena. Pitkäkestoiset sopimukset lyhytkestoisista poiketen sitouttavat osapuolet tavallisesti syvälliseen yhteistyöhön. Lojaliteettiperiaatteen osalta erityisesti pitkissä sopimussuhteissa on merkitystä yhteistyön laadulla, koska mitä enemmän yhteistoimintaa osapuolten välillä on, sitä enemmän on painoarvoa lojaliteettiperiaatteella sopimussuhteessa.<sup>234</sup> Osapuolen velvollisuutena on siten ottaa enenevässä määrin toisten osapuolten edut huomioon. Lisäksi osapuolten välinen luottamus on omiaan lisäämään mm. vuorovaikutusta ja informaationvaihtoa.<sup>235</sup>

Sopimuksen joustavat elementit vaikuttaisivat positiivisesti rakennusprojektin nopeaan ja tehokkaaseen läpivientiin staattista sopimusta paremmin. Eräänä negatiivisena puoleena joustavaa sopimusta laadittaessa voidaan nähdä laatimiseen käytettävän ajan piteneminen, joka voi kuitenkin osoittautua myöhemmin ajansäästöksi, koska ongelmatilanteesta voidaan nopeammin suoriutua. Staattisessa sopimuksessa sopimus ja sen sisältö pysyy muuttumattomana eikä olosuhteiden muutoksiin voida yhtä hyvin reagoida kuin joustavassa ja ennakoivassa sopimuksessa.

Joustavan sopimuksen laatiminen voidaan nähdä edesauttavan myös EU:ssa säädettyjen uusien hankintadirektiivien tavoitteiden toteutumista nykyistä paremmin. Joustava rakennushankintasopimus voisi lisätä hankintojen innovatiivisuutta, jos kesken pitkäkestoisen rakennusprojektin ilmenisi esim. parempi rakennustekniikka, jota voitaisiin hyödyntää rakennusta rakennettaessa. Dynaamisella sopimuksella sopijapuolet voisivat poiketa alkuperäisestä sopimuksesta sopimussitovuudenperiaatetta rikkomatta ja reagoida mahdollisiin häiriötekijöihin. Julkisten rakennusurakkahankintojen osalta on kui-

---

<sup>234</sup> Tieva 2009, s. 950

<sup>235</sup> Tieva 2006, s. 244

tenkin otettava huomioon hankintalain säännökset esim. rakennusurakan hinnan osalta, jonka puitteissa tulisi pysyä. Joustava sopimus voisi mahdollistaa mm. sen, että kesken sopimuskauden rakennusurakassa voitaisiin hyödyntää uutta edullisempaa rakennustekniikkaa toteutuksessa, mikä säästäisi hankkeeseen käytettäviä varoja.

#### 4.4 IPD ja sopimusoikeuden lojaliteettivelvollisuus

Lojaliteettivelvollisuuden vaatimukseen vaikuttaa vahvasti sopimussuhteen laatu ja sopimustyyppi. Integroivassa projektitoimituksen hankintamallissa osapuolten välinen lojaliteettiperiaate saa korostunutta painoarvoa ja sen korostumiseen on useita syitä. Edellä esitetyn tavoin IPD:ssa keskeistä on toimijoiden välillä pitkäaikainen yhteistyö- ja vuorovaikutussuhde, mikä vaikuttaa olennaisesti lojaliteettivelvollisuuden painoarvon arviointiin.

Sitoutuminen IPD:hen ei kuitenkaan merkitse osapuolten omien intressien syrjäytymistä, vaan ennemminkin tasapainon löytämistä omien ja muiden toimijoiden etujen välille. Sopimusoikeudellinen lojaliteetti määritellään usein nimenomaan velvollisuudeksi ottaa huomioon vastapuolen edut siinä määrin, että omat intressit eivät kohtuuttomasti vaarantuisi.<sup>236</sup> Lojaliteettivelvoitteen perustana on tyypillisesti pidetty sopimuksen yhteistoimintaluonnetta ja IPD:ssa tämä yhteistyöluottavuus korostuu.<sup>237</sup>

Sopimussuhteen pitkäaikaisuuden ja osapuolten yhteistoiminnan syvällisyyden katsotaan ankaroittavan sopijapuolten välistä lojaliteettivelvollisuutta.<sup>238</sup> Lojaliteettivelvollisuus tällöin korostaa sopijapuolten velvollisuutta vastavuoroiseen yhteistyöhön. Lojaliteettivelvollisuuteen kuuluvan informointivelvollisuutta ei ole tarkoituksenmukaista asettaa vain toiselle osapuolelle vaan molemmille, mutta lähtökohtaisesti informointivelvollisuus on sillä osapuolella, jolla se on helpoiten saatavissa, kuten KKO 1993:130 ratkaisussaan on todennut. Yhteistoiminnan ollessa pitkäaikaista ja tiivistä osapuolten

---

<sup>236</sup> Saarnilehto, Annola ym. 2012, s. 123

<sup>237</sup> Saarnilehto 2000, s. 129

<sup>238</sup> Saarnilehto 2000, s. 131



välille syntyy myös perusteltuja odotuksia toisiaan kohtaan. Oikeusperiaatteiden tasolla lojaliteetti siten ilmentää luottamusta. Tämän seikan voidaan myös katsoa painottavan lojaliteettivelvollisuuden merkitystä IPD:ssa.<sup>239</sup>

## 4.5 Toimintaympäristön muutos

Nopeasti muuttuva ympäristö on pakottanut yritykset kehittämään uudenlaisia toimintatapoja. Matti Vedenkannas on esitellyt avoimen innovaatiomallin, jossa organisaatioiden ulkopuolinen osaaminen ja tiedon vaihtaminen ympäristön kanssa nostetaan yrityksen oman osaamisen rinnalle. Innovaatiomallin on alun perin kehittänyt Henry Chesbroughi ja hän on määritteli avoimen innovaation ajattelutavaksi, jonka mukaan yritykset voivat käyttää sekä sisäisiä että ulkoisia ideoita ja markkinakanavia teknologian kehittämiseksi. Avoin innovaatio merkitsee mm. uudenlaisten liiketoimintamallien kehittämistä, jotta yritys voisi hyödyntää ulkopuolisia mahdollisuuksia. Tämän johdosta yrityksen on muutettava liiketoiminnalliset toimintatavat uudenväliseen ympäristöön soveltuviksi. Lisäksi korostetussa asemassa on organisaatioiden välinen yhteistyö.<sup>240</sup>

Vedenkannaksen mukaan pitkäkestoiseen sopimukseen, joka edellyttää tiivistä yhteistyötä osapuolten välillä, olisi tarkoituksenmukaista sisällyttää olosuhdemuutoksiin reagoivia mekanismeja. Sopimukseen voitaisiin hänen mukaansa liittää esim. joustavia mekanismeja, jotka mahdollistavat sopimuksen sisällön modifioinnin tulevia olosuhdemuutoksia vastaavaksi. Sopijapuolet saattavat esimerkiksi sopia neuvottelevansa sopimuksen sisällöstä uudelleen tiettyjen olosuhdemuutosten konkretisoituessa. On toisaalta mahdollista, että tietyt relevantit sopimuksen kohdat jätetään kokonaan avoimiksi, mikä edellyttää, että osapuolet luottavat kykenevänsä ratkaisemaan sääntelemättä jääneet kysymykset keskinäisin neuvotteluin.<sup>241</sup> Tällaiseen myöhemmän täydentämisen varaan rakentuvaa sopimuskäsitystä edustaa Annolan kehittämä dynaaminen sopimus.

---

<sup>239</sup> Vedenkannas 2009, s. 978-979

<sup>240</sup> Vedenkannas 2009, s. 961-962

<sup>241</sup> Vedenkannas 2009, s. 970

Voidaankin ajatella, että pitkäkestoiseen sopimukseen on rakennettava reagoivia mekanismeja, jotka mahdollistavat ongelmien ratkaisemisen tehokkaasti ja nopeasti. Tarkoituksena on tällöin sopimussuhteen jatkumisen turvaaminen. Lisäksi konfliktien välttämiseksi osapuolten olisi syytä selvittää sopimuskumppanin tarpeet ja tiedottaa relevantista sopimuksen sisältöön liittyvistä seikoista ja riskeistä toisilleen.<sup>242</sup> Ennakoiva sopiminen ja dynaamisen sopimuksen malli tarjoavat edellä mainitun kaltaisia sopimusmekanismeja ja sopimussuunnittelun välineitä. Näiden sopimuskäsitysten omaksumisella pystyttäisiin sopimussuhteessa varautumaan kohdattaviin toimintaympäristön muutoksiin sopimussuhteen jatkuvuutta turvaavalla tavalla.

---

<sup>242</sup> Vedenkannas 2009, s. 971-972

## 5 TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

### 5.1 Rakennusurakkahankintojen sopimukset osana sopimusoikeutta

On huomioitava, että sopimus on keskeinen rakentamisen toteutuksen elementti ja sopimuksin osapuolet voivat määrätä sopimuksesta johtuvista keskinäisistä oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan. Kuten on todettu, toimintaympäristö on muuttunut yhä haastavammaksi vaatimusten kasvaessa, kun samalla tulisi pyrkiä parempaan kustannustehokkuuteen ja tuottavuuteen.<sup>243</sup> Tähän toimintaympäristön muuttumiseen on kyettävä vastaamaan toiminnan tehostamiseksi ja kilpailukyvyn lisäämiseksi.

Rakennusurakoissa sopimusten laadinnalle tulisi antaa nykyistä enemmän painoarvoa, koska ne ovat osa urakan onnistunutta läpivientä. Staattisen sopimuskäsitys ei enää vastaa parhaalla mahdollisella tavalla muuttuneisiin ja muuttuviin sopimuskäytännön vaatimuksiin. Perinteisen sopimuskäsityksen murrosta edustavat ennakoivan sopimisen suuntaus ja Annolan dynaamisen sopimuksen mallin omaksuminen rakennusurakkahankintojen sopimuksissa antavat käyttökelpoisia välineitä tehostaa rakennusprojektin toteutumista.

Uusien hankintamallien käyttöönotolla pyritään vastaamaan toimintaympäristön muuttuneisiin vaatimuksiin. Integroiva projektitoimituksen malli on Suomessa uusi hankintojen toteutustapa, jonka keskeisenä tavoitteena on tehokkuuden lisääminen. Kyseinen malli on alun perin kehitetty suuriin ja monimutkaisiin infra- ja uudisrakentamiskohteisiin, eikä sen soveltamisesta pienempiin ja tavanomaisempiin hankkeisiin ole juurikaan kokemusta. IPD:n käyttö tulee tästä huolimatta todennäköisesti kasvamaan, koska sen soveltamisesta on ollut hyviä kokemuksia.<sup>244</sup> Lisäksi edellä mainitun toimintaympäristön muutoksen johdosta pyritään löytämään uusia tehokkaampia hankintamalleja, joita IPD edustaa.

---

<sup>243</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 4

<sup>244</sup> Aapaoja-Suvanto-Haapasalo 2012, s. 8

Hankintalaki rajoittaa kynnysarvot ylittävien hankintojen osalta sopimuskumppanin valinnanvapautta ja sopimuksen muotovapautta määrämuotovaatimuksen johdosta. Hankintalain puitteissa sopimusvapaus ei sen täydellisimmässä muodossaan julkisissa hankinnoissa toteudu. On katsottu, että sopimusvapauden rajoittaminen on sallittua, kun kyseessä on julkinen intressi. Hankintalaissa ei kuitenkaan aseteta sisällöllisiä rajoitteita hankintasopimukselle. Tämä mahdollistaa sen, että rakennusurakkahankintaa koskeva sopimus voidaan laatia minkä sisältöisenä tahansa ja avaa siten väylän käyttää erilaisia sopimusmalleja hankkeen toteuttamiseksi. Myös sopimuskäsityksen avautuminen staattisuudesta joustavaan antaa paremmin välineitä hahmotella sopimus reagoivaksi mahdollisia eteen tulevia häiriötekijöitä silmällä pitäen. Rakennusurakoita koskevat sopimukset ovat yleensä pitkäkestoisia, mikä herkistää niitä häiriötekijöille.

On todettava, että hankintayksikön tehdessä tarjouspyyntöä rakennusurakkahankinnasta, olisi tärkeää, että siinä annettaisiin mahdollisimman paljon tietoa tarjouksen tekemiseksi. Tarjouspyynnössä on annettava kaikki tarjouksen laatimiseksi välttämättömät tiedot, eikä kilpailutuksessa saa suosia tai syrjiä jotakin tarjoajaa.<sup>245</sup> Tarjouspyynnön informatiivisuus vähentää tarjouskustannuksia, eliminoi riskejä ja johtaa useampiin ja oletettavasti myös halvempiin tarjouksiin.<sup>246</sup> Mahdollisimman informatiivinen tarjouspyyntö palvelee siten niin tilaajaa kuin tarjouksenantajaa. Tarjouspyyntöä laadittaessa on myös huomioitava se, että tarjouspyyntö toimii usein pohjana tulevalle hankintasopimukselle.

Ennakoivan sopimisen suuntaus edustaa uutta oikeudellista ajattelua. Tutkimusten lisääntyessä se voi saada nykyistä enemmän jalansijaa sopimusoikeuden alalla. Merkittävää on jo se, että Euroopan komissio on ottanut kantaa ennakoivaan sopimiseen, mikä antaa suuntaukselle tukea EU:n mittakaavassa.<sup>247</sup> Kun yritystoiminta yhä enenevässä määrin verkostoituu, samaan aikaan sopimustoiminta ajautuu murrokseen ja edellyttää sen kehittä-

---

<sup>245</sup> Pekkala-Pohjonen 2012, s. 23

<sup>246</sup> Kurkela 2003, s. 85

<sup>247</sup> Ks. Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto 2009, s. 26-33

tymistä. Ennakoivan sopimisen käsitys siirtää painopistettä valmiin sopimuksen tutkimisesta sopimustoimintaan laajemmin.<sup>248</sup>

Omaksuttaessa ennakoivan sopimisen ja dynaamisen sopimuksen elementtejä sopimuksen ja sopimussuhteen osaksi, voidaan parantaa ongelmiin varautumista ja sitä kautta tehostaa asetetun päämäärän saavuttamista. On lähes mahdotonta ennakoida sopimusta laadittaessa kaikki eteen tulevat häiriötilanteet, mutta perinteinen sopimuskäsitys ei pysty vastaamaan sopimuskäytännön vaatimukseen. Nystén-Haarala on todennut, että sopimusoikeus on kehittynyt joustavampaan suuntaan ottamalla paremmin huomioon olosuhteiden muutosten vaikutukset ja jossain määrin myös sopimuksen yhteistyötavoitteita lojaliteettiperiaatteen kautta sekä antamalla periaatteille tärkeämpää roolia.<sup>249</sup>

## 5.2 Rakennusurakkahankinnat ja innovatiivisuus

Komissio antoi joulukuussa 2011 ehdotukset uusiksi julkisia hankintoja koskeviksi direktiiveiksi, jotka Euroopan parlamentti ja neuvosto ovat hyväksyneet helmikuussa 2014. Direktiivit ovat voimassa ja jäsenmaiden tulee ne implementoida kansalliseen oikeusjärjestelmäänsä kahden vuoden kuluessa. Uudessa direktiivissä 2014/24/EU on todettu mm. että julkisilla hankkijoilla olisi oltava mahdollisuudet ostaa innovatiivisia tuotteita ja palveluja ja edistää sitä kautta kasvua ja julkisten palvelujen tehokkuutta ja laatua.

EU:n direktiivimuutokset viittaavat julkisten hankintojen muuttuvan nykyistä innovatiivisemmiksi ja siten tehostaa julkisten varojen käyttöä. Julkisten hankintojen kontekstissa innovatiivisuus tarkoittaa rakennusurakkahankinnoissa hankittavan urakan uudenlaista ja entisiä ratkaisuja parempaa vastausta tilaajan tarpeisiin. Tavoitteena on hankkia parempaa ja hankkia paremmin. Tätä tavoitetta IPD:n laajempi käyttö puoltaisi. Myös sopimusoikeudellisesti tätä innovatiivisuuden tavoittelua voitaisiin toteuttaa omaksumalla joustavaa sopimuskäsitystä ja sen malleja. Siten yhä enenevässä määrin sijaa saisivat sopimukseen otettavat joustavuutta tuottavat elementit, jotka palvelevat paremmin mm. osapuolten

---

<sup>248</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 325-326

<sup>249</sup> Pohjonen, Haapio ym. 2002, s. 150

yhteistä tarkoitusta, joka on sopimuksia tulkittaessakin omaksuttu vahvana tulkintaohjeena. Lisäksi laatimalla sopimukset joustaviksi, voitaisiin erityisesti häiriöille riskialttiissa projekteissa varautua ja nopeammin selvittää häiriötilanteet. Ongelmatilanteiden nopea selvittäminen heijastuu myös projektista aiheutuneisiin kustannuksiin ja projektin tehokkaampaan läpiviemiseen.

Jukka Yliherva on todennut, että nykyiset hankintakäytännöt eivät edistä innovatiivisuuden toteutumista. Hän on luetellut tämän syiksi sopimusoikeudelliselta näkökulmalta hankintasopimusten lyhytkestoisuuden ja sen, että sopimukset eivät kannusta yhteistointaan, koska kumppanuuden elementit puuttuvat.<sup>250</sup> Kuten edellä on todettu, IPD:ssa osapuolia kannustetaan toimimaan yhteistyössä hankkeen etua ajatellen, mikä olisi omiaan edistämään innovatiivisuuden toteutumista. Lisäksi Ylihervan mukaan hankintasopimusten tulisi sisältää innovaatiokannusteita sekä olisi pyrittävä huomioimaan valintakriteerit innovaatioiden lisääjänä. Hän on kuvaillut Tieliikelaitoksen tavoittelevan innovatiivisuutta ja sen kautta parempaa tuottavuutta siten, että sopimuksella on riittävä aikajänne, sopimukseen on kirjattu ylös osapuolten yhteinen tavoite ja sopimus sisältää kehittämistä.<sup>251</sup> IPD niin ikään edellyttää osapuolten yhteisen tavoitteen asettamista ja sille on ominaista sopimuksen pitkäkestoisuus. Tieliikelaitoksen esimerkin tavoin IPD:n sopimukseen voidaan sisällyttää kehittämistä, joka edistäisi innovatiivisuuden tavoittelua.

---

<sup>250</sup> Yliherva 2006, s. 37

<sup>251</sup> Yliherva 2006, s. 64

## 6 YHTEENVETO

### 6.1 Arviointia

Hankintalaki ja EU:n direktiivit julkisista hankinnoista velvoittavat kilpailuttamaan julkiset rakennusurakkahankinnat. Kokonaistaloudellisesti edullisimman vaihtoehdon valitseminen on mahdollista hinnaltaan halvimman sijaan, mikä tarjoaa mahdollisuuden käyttää integroivaa projektitoimitusta hankintamallia. Integroivan projektitoimituksen tavoitteena on tehostaa rakennusurakan toteutusta ja sitä kautta saavuttaa parempi lopputulos niin tilaajan kuin urakan toteuttajien näkökulmasta. Toiminta tehostuu, kun osapuolet toimivat tiiviissä yhteistyössä, jossa informaation vaihto on aktiivista. Lisäksi integroivassa projektitoimituksessa osapuolet omaksuvat hankkeen riskit, eivätkä pyri tavanomaiseen tapaan siirtämään niitä, mikä on omiaan myös luomaan luottamusta osapuolten välille. Integroivassa projektitoimituksessa osapuolet toimisivat yhteisen päämäärän saavuttamiseksi, ei vain omaa etua ajatellen.

Toimintaympäristön muuttuessa yhä vaativammaksi, on pyritty kehittämään uusia tehokkaampia malleja rakennusurakoiden toteuttamiseksi. Integroivan projektitoimituksen avulla on saavutettu kustannustehokkuutta ja lisäarvontuottamista, minkä perusteella kyseisen mallin käyttäminen olisi vastaus toimintaympäristön muuttuneisiin vaatimuksiin. Integroivan projektitoimituksen käyttö edesauttaisi myös EU:n uusissa hankintadirektiiveissä asetettua päämäärää hankkia paremmin ja parempaa.

Sopimuksia ei tulisi mieltää rakennusurakoissa välttämättömäksi pahaksi, vaan pikemminkin rakennusurakan toteuttamisen välttämättömäksi välineeksi, millä edistetään urakan onnistunutta läpivientä. Rakennusurakoissa sopimukset jäävät usein vähälle huomiolle ja ne mielletään usein irrallisiksi liiketoiminnasta. Rakennusalan etujärjestöjen yhdessä laatimat YSE 1998 -ehdot ovat vakiintuneesti käytössä rakennusalalla, mutta eivät staattisina ja vakiosopimustyyppisinä välttämättä vastaa parhaalla mahdollisella tavalla toimintaympäristön asettamiin haasteisiin. Sopimus on kuitenkin olennainen osa rakennusurakan onnistunutta toteutumista, eikä niiden laatu siten ole yhdentekevää. Sopimus on sen osapuolten asettaman yhteisen päämäärän saavuttamisen väline, jolla he määrite-

levät sopimuksesta johtuvat oikeudet ja velvollisuudet. Se toimii myös riskien hallinnan välineenä.

Sopimusoikeudellisissa puheenvuoroissa on kritisoitu sopimusoikeuden staattisuutta. Kriittikki kohdistuu siihen, että erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa sopimus yleensä muotoutuu vähitellen ja kehittyy olosuhteiden muuttuessa, minkä johdosta niiden on katsottu edellyttävän joustavuutta ja jatkuvuutta. Rakennusurakkahankintojen sopimuksille on tyypillistä pitkäkestoisuus ja monimutkaisuus, mikä tulisi ottaa huomioon sopimuksia laadittaessa. Joustava sopimuskäsitys avaa staattista sopimusta paremmin mahdollisuuden laatia sopimukset osapuolten tarkoitukseen sopivaksi. Alkuperäinen sopimus ei välttämättä palvele osapuolten sopimukselle asettamaa päämäärää sopimuksen enää toteutusvaiheessa olosuhteiden muutoksen vuoksi. Tämän johdosta sopimukset tulisi laatia joustaviksi ja olosuhdemuutoksiin reagoiviksi.

Ennakoivan sopimisen suuntaus ja Annolan dynaamisen sopimuksenmalli edustavat uusia lähestymistapoja sopimusoikeudellisessa kehityksessä. Korostetussa asemassa kyseisissä sopimuskäsityksissä on ennakoitavuuden lisääminen sopimuksiin ja sopimustoiminnassa, osapuolten aktiivinen yhteistyö yhteisen päämäärän saavuttamiseksi ja pitkäkestoisessa sopimussuhteessa kohdattavien ongelmien ennaltaehkäisy. Nämä ovat tärkeitä seikkoja myös rakennusurakkahankintojen onnistuneelle ja häiriöttömälle toteuttamiselle.

Ennakoivan sopimisen tavoitteena on, että sopijapuolet saavuttavat asettamansa tavoitteet tahtonsa mukaisesti. Tämä edellyttää tahdon ja tavoitteiden huolellista selvittämistä sekä osapuolten aktiivista yhteistyötä. Ennakoiva sopiminen on ongelmien ennaltaehkäisyä ja samalla riskien hallintaa. Näkökulma on pikemminkin kaukoviisautta kuin jälkiviisautta sopimuksen toteutuksessa mahdollisesti kohdattaviin ongelmiin, minkä voidaan nähdä tehostavan sopimuksella asetetun päämäärän saavuttamista. Ennakoiva sopiminen auttaa myös hallitsemaan ongelma- ja häiriötilanteita siten, että rakennusurakka jatkuu ja onnistuu niistä huolimatta.

Annola lähtee dynaamisen sopimuksen mallissa siitä ajatuksesta, että kaikilla sopimuksilla on dynaaminen ulottuvuus, jota osapuolet voivat hallita sopimusehdoin. Sopimusehdot osoittavat sopimuksen täydentymisen kannalta tarpeellisen materiaalin. Dynaamisessa



sopimuksessa ennakoitavuus on täydentymisen muodostumisen ennakoitavuutta. Sopimusoikeudellisilla periaatteilla on myös merkitystä, koska ne osaltaan vaikuttavat täydentymisen ennakoitavuuteen sopimusehtojen ohella. Dynaamisen sopimuksen elementeillä osapuolet voivat staattista sopimusta paremmin reagoida erityisesti pitkäkestoisissa sopimuksissa herkemmin konkretisoituihin olosuhdemuutoksiin. Dynaamisen sopimuksen ideana on, että sopimuksen on mahdollistettava ennakoimattomien häiriötekijöiden ennakoitavissa oleva käsittely. On myös huomioitava, että YSE 1998 -ehdot rakennuslalla vakiintuneesti käytössä olevina sopimusehtoina voivat tuottaa Annolan kuvaamaa toimintaympäristömateriaalia dynaamisen rakennusurakkasopimuksen täydentymiselle. Näin ollen YSE 1998 -ehdoilla voi olla merkitystä sopimuksen täydentymisessä.

Staattisen sopimuskäsityksen murroksessa ovat myös sopimusoikeuden yleiset periaatteet saaneet osansa. Perinteistä käsitystä sopimuksen sitovuuden periaatteen merkityksestä on joustavan sopimuskäsityksen keskusteluissa pyritty horjuttamaan. Dynaamisen sopimuksen mallissa Annola on jäsentänyt sopimussitovuuden kohdistuvan sopimuksen solmimishetkellä osapuolilla olleen päämäärän tavoittamiseen, kun perinteisen käsityksen mukaan sitovuus on käsitetty alkuperäisten sopimusehtojen noudattamisena. Annola on perustellut näkemystään sopimuksen ymmärtämistä ensisijaisesti yhteistoiminnan välineenä. Sitovuusperiaatteen ytimen muuttaminen vaikuttaa perustellulta sopimuksissa, joissa sopimusehtojen muuttaminen sallitaan, jotta sopimusoikeudessa tärkeä sopimuksen sitovuuden periaate ei menettäisi merkitystään.

Jotta rakennusurakkahankkeiden toteutus tehostuisi ja saavutettaisiin parempia lopputuloksia, tulisi panostaa osapuolten yhteistyöhön ja sopimusten joustavuuteen. Staattinen sopimuskäsitys ei pysty vastaamaan näihin vaatimuksiin yhtä hyvin kuin joustava sopimuskäsitys. Omaksumalla ennakoivan sopimisen tai dynaamisen sopimuksen ideaa rakennusurakkahankintoja koskeviin sopimuksiin, voidaan paremmin vastata toimintaympäristön kasvaviin vaatimuksiin tehokkuuden lisäämiseksi. Kuten on todettu, sopimus on olennainen osa rakennusurakan toteutuksessa.

Tulevaisuus näyttää, kuinka sopimustoiminta kehittyy toimintaympäristön asettamien vaatimusten kasvun myötä. Ulkomailla integroivan projektitoimituksen soveltamisesta on ollut rohkaisevia kokemuksia, minkä johdosta sen käyttö tulee Suomessa todennäköisesti

kasvamaan. Vaikka kyseinen hankintamalli on alun perin kehitetty suuriin infra- ja rakennusprojekteihin, sen keskeisiä tavoitteita voidaan hyödyntää myös pienemmissä hankkeissa tehokkuuden lisäämiseksi. Joka tapauksessa yritysten toimintaympäristön muutos yhä vaativammaksi haastaa kehittämään uusia toimintamalleja vastauksena tähän kiristyvään tehokkuusajatteluun. Integroivan projektitoimitusmallin on varteenotettava vaihtoehto uusien tehokkaampien hankintamallien soveltamiseksi Suomen julkisissa hankinnoissa.

Myös sopimusoikeudellisesti on pyrittävä vastaamaan rakennusalan toimintaympäristön kasvaviin vaatimuksiin, koska sopimus on olennainen osa rakennusurakan onnistuneessa toteutuksessa. Esimerkiksi YSE 1998:n kaltaiset yleiset sopimusehdot staattisina sopimusehtoina eivät välttämättä vastaa parhaalla mahdollisella tavalla muuttuneen ympäristön asettamiin vaatimuksiin. Modernissa sopimusoikeudessa sopimus nähdään toimintaympäristön, sopimussuhteen ja sopimusosapuolten ominaisuuksista riippuvaiseksi, mitä ominaisuuksia perinteiseksi kutsuttu staattinen sopimuskäsitys pyrkii eliminoimaan ennakoitavuuden tuottamiseen vedoten. Joustavan sopimuskäsityksen omaksuminen rakennusurakkahankintoja koskeviin sopimuksiin voi staattista sopimusta paremmin vastata muuttuneen toimintaympäristön haasteisiin. On myös mahdollista, että joustavan sopimuskäsityksen avulla voidaan kyetä edesauttamaan innovatiivisuuden kehittymistä rakennusalan projekteissa, mikäli sopimus käsitetään osana innovatiivisuuden rakentamista.

## 6.2 Jatkotutkimus

Staattisen sopimuskäsityksen muutosta ilmentävät ennakoivan sopimisen ja dynaamisen sopimusmallin ohella monet muut sopimuskäsitystä laajentavat lähestymistavat, kuten Juha Karhun kehittelemä uuden varallisuusosoikeuden järjestelmä tai Matti Rudangon sopimus avoimena systeeminä. Rakennusurakkahankintojen sopimuksia voidaan tutkia muiden joustavien sopimuskäsitysten näkökulmasta.

Suomessa integroivaa projektitoimituksen hankintamalli on suhteellisen uusi hankintojen toteutusmalli, minkä johdosta sen käytöstä ei ole Suomessa vielä paljon kokemusta. Mallilla on kuitenkin kysyntää muillakin liiketoiminnan alueilla kuin julkisissa hankin-

noissa. Tämän johdosta sitä voidaan tutkia esim. liikejuridiikan näkökulmasta tehokkaampien vaihtoehtojen luomiseksi.

Oikeusjärjestelmät voidaan jakaa kahteen suureen oikeusjärjestelmään: mannereurooppalaiseen ja common law -oikeuteen. Suomen oikeusjärjestelmä kuuluu mannereurooppalaiseen oikeusjärjestelmään, kun taas Australia ja Yhdysvallat edustavat common law -maita. Erottelu suuriin oikeusjärjestelmiin antaisi pohjaa oikeusvertailevalle tutkimukselle Suomessa sovellettavan integroivan projektitoimituksen, Australian allianssimallin ja Yhdysvaltojen IFOA-mallin välillä. Oikeusvertailua voidaan tehdä myös pienemmässä mittakaavassa esim. eri valtioiden oikeusjärjestysten välillä, mutta saman suuren oikeusjärjestelmän sisällä. Samaa oikeusjärjestelmään kuuluvat esim. Suomi ja Ruotsi tai Englanti ja Yhdysvallat.