

JUHLAJULKAISU

**SUOMALAINEN
LAKIMIESYHDISTYS**

1898 · 22/10 · 1948

SUOMALAINEN LAKIMIESYHDISTYS

TOIMITUSKUNTA:

AARNE REKOLA

V. MERIKOSKI

TAUNO TIRKKONEN

ILMARI MELANDER

TYRVÄÄN KIRJAPAINO OY - VAMMALA 1948

ISSN 0356-7222

ISBN 978-951-855-702-2 (PDF)

T. M. Kivimäki

Ns. merkkitarvaroiden hintojen sitominen oikeustoimella

Konstruktiiuisia vai taloudellis-sosiaalisia ratkaisuperusteita?

Eräitä tavoroita myydään kaupassa tavoraan tai sen päällykseen merkkityihin vähimmäishintoihin. Tällaisia ns. merkkitarvaroita ovat saipuat, hajuvedet ja muut toalettiartikkelit, pesupulverit ja monet muut sen kaltaiset lajiesineet. Amerikassa, Englannissa ja Saksassa, mutta myös monissa muissa maissa on jo melko pitkän ajan ollut ajankohtaisena kysymys, onko kauppias oikeutettu myymään merkkitarvaraä vähimmäishintaa alempaan ns. alennushintaan. Suomessa yhtä vähän kuin Ruotsissa ei kysymykseen tietääkseni ole julkisuudessa kiinnitetty mainittavaa huomiota, mutta mm. Tanskassa asiaa on pohdittu, ja *Beng-Jensen* on siitä julkaissut perusteellisen tutkimuksen,¹ jonka valossa ja kun Suomessaäkin esiintyy puheena olevien tavaroiden myyntiä, on mielenkiintoista perehtyä kysymykseen sen eri puolilta. Tähän on aihetta erityisesti senkin takia, että tutkimuksessa edustettu »empiris-objektiivinen» metodi kysymyksen selvittämiseksi antaa oikeudelliselta kannalta aihetta vastaväitteisiin.

Eräiden tavaroiden sitominen oikeustoimella kiinteisiin vähimmäishintoihin ei ole mikään uusi kaupallinen ilmiö. Sanotussa tutkimuksessa mainitaan, että jo 18. vuosisadan loppupuolella kustantajat velvoittivat kirja-kauppiaat myymään kirjat kustantajain määräämiin vähimmäishintoihin, joista ei saanut poiketa (s. 22). Suomessaä oli vielä muutama vuosikym-

¹ *Beng-Jensen, Mindstepris og Undersalg. Kjøbenhavn. 1934.*

men takaperin asianlaita toisin; ainakin ne, jotka ostivat kirjoja »tiliin», s.o. olivat kirjakauppiiaan vakituisia asiakkaita, saivat ostoksistansa tietyn, tavallisesti 10 %:n alennuksen ostettujen kirjojen hinnoista, eikä estettä liene ollut muutoinkaan hintojen alentamiseen, ei etenäkään, kun tehtiin suurehkoja kirjanostoja. Tämä hintojen vapaus ei enää tätä nykyä ole ainakaan yleisesti voimassa. Kirjoja ei lueta varsinaisiin merkkitarvokkeisiin, mutta vähimmäishintojen määrääminen merkkitarvikkeille on tutkimuksen mukaan saanut alkunsa kustantajain ja kirjakauppiaiden välisistä sopimuksista, joilla alennushintojen soveltaminen yleisölle tapahtuvissa myynneissä kiellettiin. Toiselta puolen useat muutkin tavarat, autorenkaita ja puuvillakankaita myöten, joita ei, kuten kaupassa useimmiten esiintyviä pikkutarvikkeita varusteta vähimmäishintaa osoittavilla merkeillä, ovat joutuneet merkkitarvikkeisiin kohdistetun, oikeustoimin toimeenpannun hintasäännöstelyn alaisiksi. Tutkimuksessa mainitaan, että etupäässä vain ilman päällystä myytävät ruokatavarat ovat monissa maissa jääneet sanotunlaisen hintasäännöstelyn ulkopuolelle. Autot, korkkimatot, polkupyörät, silitysraudat ja muut sellaiset sähkölaitteet, lääketarpeet yms. ovat tulleet tai tulemassa säännöstelyn piiriin (s. 27 s.). Mutta vain merkkitarvikkeet ovat ensi kädessä joutuneet oikeudellisen tutkimuksen »valokeilaan» siitä syystä, että niihin nähden ei ole otettu harkittavaksi ainoastaan, onko kauppias, joka on ostanut tavarat tehtaasta, velvollinen myydessään tavarat noudattamaan sille määrättyä vähimmäishintaa, vaan myös, koskeeko hintamääräys kolmattakin henkilöä, jolle kauppias on tavarat myynyt ja joka tavarasta tai sen päällyksestä on nähnyt hinnan olevan sidottu. Ts. ratkaistavaksi on tullut kysymys, mikä merkitys kolmannen henkilön »vilpillisellä mielellä» on hänen saantoonsa ja oston muihin oikeusvaikutuksiin.² Kuitenkaan ei kysymyksen ensiksi mainittuakaan puoli voi jäädä huomiotta; sen kohdalla on mm. pääteltävä, onko vähimmäishinnan noudattamista koskevaa sopimusta pidettävä pätevänä ja milloin sellainen sopimus on katsottava syntyneeksi, jos vähimmäishinnan noudattamisesta ei ole tehty nimenomaista välipuhetta, niin myös,

² Beng-Jensenin tutkimuksessa etsitäänkin ratkaisua erään säätiön asettamaan palkintotehtävään, jossa kysymys oli määritelty seuraavasti: »Der ønskes en Undersøgelse efter dansk og fremmed Ret samt efter legislative Grundsætninger af Spørgsmaalet om, hvorvidt de Forhandlerkontrakter, som tilsigter at forhindre, at Standardvarer sælges til Underpris, nyder — henholdsvis bør nyde — Retsbeskyttelse overfor Trædiemand» (s. 39).

inissä tapauksissa kauppiaan on katsottava olevan vapaan antamastaan sitoumuksesta.

Tarkasteltuansa eri maiden lainkäytössä annettuja tuomioita puheena olevista kysymyksistä, Beng-Jensen, joka tutkimuksessaan omistaa yhden kappaleen käsiteläinopin arrosteluun, hylkää kokonaan konstruktii-
sen metodin kysymysten ratkaisukeinona. Se mitä lainoppineet, niin teo-
reetikot kuin lain soveltajat, sanovat olevan jonkin maan oikeutta, on
inuka jotain epämääräistä, »der egentlig ikke kan fremstilles, selv om man
kan fremsætte nogle Betragtninger derover», ja konstruktioit sisältävät
kirjoittamattomia ja määrittelemättömiä sääntöjä, jotka »netop den store
Jurist udmaerker sig ved at følge, saaledes som Kunstneren følger Aeste-
tikkens» (s. 167). Konstruktioit saattavat joissakin tapauksissa olla käy-
tännöllisiä, etenkin, jos ne ovat lainkäytön kiteyttämiä niin, että ne vai-
kuttavat lainsäännöksen tavoin, mutta kuitenkin ne ovat tarpeettomia.
Juridiikan »vapaamuurari»-säännöillä voidaan yhtä vähän kuin eettisillä
tai tilapäisillä taloudellisilla näkökohdilla, ratkaista alennushintojen ai-
heuttamia oikeusvaikutuksia. Ei myöskään voida tyytyä juristien plato-
niseen rakkauteen, jota he tuntevat »reaalisiin perusteisiin». Järkevä rat-
kaisu voidaan Beng-Jensenin mukaan löytää ainoastaan siten, että suori-
tetaan perusteellinen tutkimus niiden sekä välittömästi että välillisesti
intressoitujen osapuolien eduista, joita merkkitarvaroiden vähimmäishin-
nat koskevat ja että lisäksi otetaan huomioon yhteiskunnalliset seikat, joi-
hin puheena oleva hintajärjestely vaikuttaa sekä että lopuksi tarkaste-
taan, mitä vaikutuksia siinä tai tässä muodossa tapahtuvalla järjestelyllä
on mainittuihin olosuhteisiin (ss. 168, 176, 178). Ts. konstruktioiden tilalle
on asetettava taloudelliset ja sosiaaliset perusteet.

Mihin tuloksiin Beng-Jensen on voinut päästä näin suosittelimallansa
»empiris-objektiivisella» metodillaan?

Aluksi vähimmäishinnat säännösteltiin tehtailijain yksipuolisilla mää-
räyksillä; kauppiaita kiellettiin myymästä tuotteita alennushintoihin. Sen
jälkeen ruvettiin tekemään kauppiaiden kanssa sopimuksia vähimmäishin-
tojen noudattamisesta kaupassa. Kummassakin tapauksessa tavarat varus-
tettiin, paitsi hintailmoituksilla, useasti kontrollinumeroilla ja alettiin
tarkkailijoiden avulla valvoa hintojen pitämistä määrätyissä tai sovituisissa
vähimmäismäärissä. Reaktiotoimenpiteinä määräyksen tai sopimuksen

rikkomisesta olivat ensiksi tavaroiden toimittamisen keskeytys (boikotti), sittemmin vahingonkorvaus tai sopimussakko ja kieltotuomio tavarain myymistä vastaan, jota paitsi eräissä maissa säädettiin rangaistuskin hintojen alentamisesta. Merkkitavaroiden myynti on täten tullut »automatisoituksi», josta on ollut se etu, että on vapauduttu ostajien taholta tapahtuvasta tavaroiden tinkimisestä, voitettu myynnissä aikaa ja säästetty kuluja tavaroiden mainostukseen käytettäväksi (ss. 20, 24).

Tehtailijalla ei kysymyksessä olevan tutkimuksen mukaan ole ratkaisevaa hyötyä vähimmäishintojen määräämisestä. Tietenkin hänellä on se etu, että jos kauppiaat ovat tyytyväisiä järjestelmään, he tukevat tehtailijan myyntiä. Niin ikään tehtailija säästyy luottotappioista, joita koituisi, jos kauppiaat ryhtyisivät kevytmieliseen kilpailuun ja sillä tavoin heikentäisivät maksukykyänsä. Kun hinnat kaikilla kauppiaille ovat samat, ei tällaista kilpailua eikä myöskään laskutusvirheitä synny. Mutta toiselta puolen tehtailijalla on haittojakin vähimmäishinnoista. Hänen täytyy ylläpitää tarkkailuelimiä hintojen noudattamisen valvomiseksi. Myös hänen on useissa tapauksissa pakko suostua ottamaan takaisin turmeltuneet tavarat sekä jäännösvarastot ja myöntää merkkitavaroille pitempi maksuaika kuin muutoin olisi välttämätöntä, jota paitsi sanottujen tavarain ostajat monesti tilaavat tavaroita vain pienehköjä eriä. Vertaillessaan tehtailijan etuja ja haittoja, ei Beng-Jensen voi varmuudella sanoa, kummat ovat suuremmat. Vastaus riippuu hänen mielestään tavarain laadusta, sen mainostuksesta ja myynnin järjestelystä. Myös olosuhteet eri maissa voivat olla erilaiset. Kun esim. Amerikassa tehtailijat näyttäisivät ehdottomasti puoltavan vähimmäishintojen järjestelmää, ei olisi aivan selvää, että esim. Tanskan tehtailijat olisivat samaa käsitystä, jos heidän mieltänsä kysyttäisiin (s. 221).

Vähimmäishintojen puoltajat ovatkin löydettävissä etupäässä kauppiaiden piiristä. Niin äänekkäästi kuin he usein puhuvatkin vapaan kilpailun puolesta myös kaupan alalla, väittävät he helposti hintakilpailua epälojalliseksi l. vilpilliseksi ja vaativat tehtailijoita asettamaan hinnat kiinteiksi. Monet kauppiaista pitävät rauhaa ja varmuutta parempana kuin kauppaustaistelua tavaroiden hinnoista ja laadusta ja ne saavutetaan vähimmäishintojen kautta, jolloin jää jäljelle kilpailu ainoastaan yleisön palvelemisen taidossa (ss. 187 s. 206, 222). Kuitenkaan ei tämä käsityskanta ole

likimainkaan yleinen. Etenkin monet eteenpäin pyrkivät kauppiaat tavoittavat saavuttaa voittonsa suurella liikevaihdolla ja alhaisilla hinnoilla. Samaa tavoittelevat erinäiset tavaratalot, jota paitsi katu- ja kioskikauppiaat vähäisine liikekuluineen eivät ole kiinnostuneita vähimmäishinnoista. Sen ohessa on näistä hinnoista järjestelmän puoltajille tiettyjä haittojakin. Niitä syntyy, milloin tehtailija ei suostu ottamaan tavaraa takaisin, kun sen kysyntä heikkenee esim. makusuunnan muuttuessa tai sen johdosta, että tehtailija syystä tai toisesta on lopettanut merkkitavaroiden mainostamisen tai supistanut sitä (s. 188 s.). Vähimmäishinnat vaikeuttavat myös kilpailua liikkeiden kanssa, jotka, kuten osuuskaupat, pyörittävät ylijäämäpalautusta. Kilpailua syntyy hinnoista niidenkin kanssa, jotka ovat ostaneet merkkitavaroita pakkohuutokaupassa tai konkurssipesältä, koska puheena olevaa järjestelmää ei voida soveltaa niin hankittuihin tavaroihin (s. 191 s.).

Kuluttajan kannalta vähimmäishinnat, sanotaan puheenaolevassa tutkimuksessa, ensi silmäykseltä näyttäisivät edullisilta, koska kuluttajan edun mukaista on saada mahdollisimman hyvää tavaraa mahdollisimman halvalla hinnalla. Todellisuudessa tämä ostajan toive ei monissa tapauksissa lainkaan toteudu. Ostaja ei likimainkaan aina kykene arvostelemaan tavarán laatua; sen ohessa mainostus monesti irroittaa tavarán hinnan sen laadusta, ja taiteellisten päällyksien johdosta syntyy helposti ns. »Meinungsmonopol», joka on omansa johtamaan ostajan harhaan (s. 181 ss.). Toisaalta ei näin ole laita läheskään kaikissa tapauksissa. Varsinkin vähävaraiset kuluttajat tuntevat epäluuloa vahvistettuja hintoja vastaan ja ostavat tavarán, jonka saavat halvimmalla, sen mainostuksesta ja päällyksestä huolimatta (s. 23).

Mutta vaikka vielä myönnettäisiinkin, että kuluttajan etu sellaisenaan on ristiriidassa vähimmäishintojen järjestelmän kanssa, voidaan sanoa, että järjestelmää arvosteltaessa ei ole kiinnitettävä huomiota yksinomaan kuluttajan itsekkäisiin näkökohtiin, vaan myös hänen etuunsa yhteiskunnan jäsenenä. Ei ole varmaa, että sellainen järjestelmä on paras, jonka vallitessa kuluttaja saa mahdollisimman hyvää tavaraa mahdollisimman halvalla (s. 224 s.). Tietyissä rajoissa on pidettävä etuna, jos yhteiskuntaan syntyy varakas keskisäät; sellaiseksi kauppiaskunta saattaa muodostua kaupasta kertyvin välityspalkkioin, jotka vähimmäishintojen systeemi ko-

hottaa korkeiksi. Siitä johtuen, että vähimmäishinnat määrätään kalleimmin työskentelevän myymälän kuluja mukaan, ei järjestelmä ole esteenä uusien, vähemmällä kuluilla menestyvien liikkeiden syntymiseen. Näiden henkilökunnalta ei vaadita suurta ammattikoulutusta eikä myymälän omistajalta suuria pääomasijoituksia, kun hän voi tehdä merkkitarvaimien ostoksensa pienissä erissä (s. 209 s.). Yhteiskunnalliselta kannalta ei kuitenkaan voida ummistaa silmiä siltä tosiasialta, että vähimmäishintojen järjestelmä on omansa johtamaan hintasopimuksiin myös tehtailijoiden kesken (s. 211) ja siten kohottamaan tavaroiden hintoja.

Esitettyjen näkökohtien pro et contra-luonteesta seuraa, ettei tutkimuksessa ole kyetty »med nogen videnskaplig Objektivitet» sanomaan, »hvilkens Hovedlinie man skal foretraekke at ordne Systemet efter» (s. 227). Sitä yksinkertaista oikeudellista järjestelyä vastaan, että merkkitarvaimien myyminen alennushintoihin kiellettäisiin rangaistuksen uhalla, huomautetaan tutkimuksessa, että monet erilaiset seikat on silloin otettava huomioon; mm. olisi harkittava, eikö tällainen myyminen olisi sallittava silloin, kun kauppias on joutunut taloudelliseen ahdinkotilaan tai jos hän on merkkitarvaimia ostanut ulkomailta (ss. 231, 235, 239). Mikäli taas tyydyttäisiin selittämään vähimmäishintoja koskevat sopimukset päteviksi, olisi sopimusvapautta monilta kohdin rajoitettava. Niinpä olisi kauppiastaan saama alennus tehtailijan myyntihinnasta supistettava esim. 25 %:iin, tehtailija velvoitettava ottamaan tavara takaisin, olemaan myöntämättä mitään poikkeuksia vähimmäishinnoista ja ryhtymään oikeudellisiin toimenpiteisiin jokaista sopimuksen rikkojaa vastaan (s. 242). Jollei tahdottaisi astua tälle tielle, olisi ajateltavissa, että selitettäisiin sellaiset sopimukset pätemättömiksi, joilla kauppias on myynyt tavaran edelleen alennettuihin hintoihin, mutta tällä ehdotuksella olisi kaikki sovitteluratkaisun haitat eikä mitään etuja (s. 254). Myös voitaisiin menetellä niin, ettei vähimmäishintaa koskevia sopimuksia suojattaisi ollenkaan, vaan annettaisiin liike-elämän huolehtia vähimmäishintojen noudattamisesta yksityisillä pakotuskeinoillansa, etupäässä boikotilla. Mutta jos tällaiset toimenpiteet sallitaan, voidaan kysyä, miksei yhtä hyvällä syyllä sopimuksia selitetä päteviksi (m.s.).

Mitä vihdoin tulee siihen kysymykseen, onko kolmas henkilö, joka on ostanut merkkitarvaimia sitoutumatta mihinkään hintarajoituksiin, kuiten-

kin velvollinen myymään tavarän sille määrätystä ja siihen tai sen päällykseen merkitystä hinnasta, on västausta siihen etsittäessä kiinnitettävä huomiota samoihin näkökohtiin kuin tehtailijan ja hänen sopijapuolensa välistä suhdetta koskevaan kysymykseen. Ts. västaüs riippuu siitä, minkä kannan kukin ottaa vähimmäishintojen järjestelmään yleensä (s. 243). Tutkimuksessa huomautetaan lisäksi, parista erityisestä seikasta. On sanottu, että jos kolmas henkilö on sidottu, siitä on seurauksena liian monta oikeusjuttua ja sietämätöntä vakoilua sekä ilmiantoja. Tähän on huomautettu, että kun riittävä määrä tuomioita on annettu, kauppiaat tottuvat olemaan myymättä tavaroita alennushintoihin kolmannelle henkilölle. Tutkimuksessa ei kuitenkaan pidetä varmana, että näin on käyvä. Myös on esitetty, että jollei kolmas henkilö olisi katsottava sidotuksi, se tietäisi luottamuksen häviämistä annettuun sanaan ja luonnolliseen, hiljaisesti annettuun sitoumukseen kolmannen henkilön taholta. Tutkimuksessa ei hyväksytä tätäkään katsantokantaa. Milloin kauppias, joka on sitonut itsensä suhteessaan tehtailijaan, mutta siitä huolimatta myisi merkkitarvaraa alennushintoihin, vaatimatta ostajaltaan mitään sitoumusta, eivät useimmat ihmiset voisi ymmärtää, miksi kolmannen henkilön olisi katsottava hiljaisestikaan velvoittautuneen noudattamaan kauppiaan antamaa sitoumusta. Kaikkein vähemmän ymmärtäisi ostaja itse menettelleensä väärin, vaikka myisikin tarvaraa alennushintoihin. Ainoastaan jos ostaja olisi hankkinut tavarän väärin ilmoitusten perusteella tai muutoin vilpillisesti, voisivat »juridis-pedagogiset» syyt puoltaa toimenpiteisiin ryhtymistä. Mutta tällöinkin moni pitäisi sitä oikeudentuntoa loukkaavana, että lähinnä syytön joutusi västaamaan teosta, josta velvoituksensa rikkonut pääsisi vapaaksi, koskapa tehtailija käytännössä tuskin koskaan tulisi vaatimaan sopijapuoleltansa, kauppiaalta sopimuksen rikkomisen varalta suostutun sopimuksakon maksamista (s. 244 s.).

Tutkimusta on selostettu näin pitkälti sen vuoksi, että se tuo valaistusta vähimmäishintojen järjestelmän moniin probleemeihin, mutta etenkin siitä syystä, että tutkimus osoittaa, ettei »empiris-objektiivisella» metodilla ole päästy tuloksiin, jotka antaisivat tuomarille ohjeen tai edes selviä viitteitä, millainen tuomio hänen olisi annettava, kun alennushintaan myymistä koskeva juttu joutuisi ratkaistavaksi. Tutkimuksessa ei näet pidetä silmällä ainoastaan lain säätämistä, vaan myös sen soveltamista,

joskaan tuomarilta ei vaadita, että hänen olisi perehdyttävä yksityiskoh-
taisesti ja aikaa vievästi kysymyksen eri puoliin (s. 178). Tutkimuksessa
sanotaan, että päätelmien tekeminen riippuu siitäkin, tahtooko asianomai-
nen edistää tai estää puheena olevan järjestelmän käytäntöön ottamista,
mikä taas riippuu itseksunkin siihen nähden omaksumasta poliittisesta tai
eettillisestä suhtautumisesta (s. 179). Kun tutkimuksen tekijäkään, ollak-
seen objektiivinen, ei tahdo ottaa asiassa kantaa puoleen tai toiseen (s.
260), käy tutkimuksessa hyljeksittyjen konstruktoiden ja taloudellis-so-
siaalisten periaatteiden vastakohtaisuus selväksi ja edellisten etevämmyys
ilmeiseksi.

Konstruktioit, joita nimenomaisten lainsäännösten puuttuessa luodaan
koko oikeusjärjestelmää hallitsevien periaatteiden nojalla, ovat, kuten on
sanottukin, teitä taloudellisten ja sosiaalisten ilmiöiden viidakossa ja tuo-
vat niihin selkeyttä ja varmuutta, joka kuuluu kaiken inhimillisen toimin-
nan edellytyksiin. Tieteisopilliset rakennelmat laaditaan tätä näkökohtaa
silmällä pitäen. Kansalainen kaipaa tietoa siitä, miten hänen on menetel-
tävä kussakin taloudellisten ja sosiaalisten olosuhteiden johdosta synty-
neessä oikeudellisessa tilanteessa. Siviilioikeudelliset lainsäännökset ovat
yhtä paljon tieto- kuin käsky- tai kieltonormeja. Lakikoonnoksien säätä-
mistä esim. on, niin kuin on tunnettua, perusteltu niiden sisältämän yhte-
näisen tietoinehiston kansalaisille tuottamien etujen vuoksi. Mutta samaa
tietoa tarjoavat kansalaisille juridiset konstruktioit, eikä niiden merkitystä
vähennä se, että niiden sisältämä tieto ei olekaan yhtä ehdotonta kuin
nimenomaisten lainsäännöksien.

On tarpeetonta sanoakaan, että konstruktioit ovat tuomarille, jonka
harkittavaksi esitetään taloudellisia ja sosiaalisia kollisiotapauksia, yhtä
välttämättömiä kuin yksityiselle kansalaiselle. Konstruktioiden eikä ainoas-
taan lainsäännöksien oppimista varten juridinen koulutus on järjestetty.
Kun taloudellisten ja sosiaalisten tutkimusten tehtävänä on osoittaa, mil-
laisia erilaiset elämän suhteet ovat tai millaisia niiden tulisi olla, ja poliit-
tiset postulaatit sisältävät vaatimuksia, millaisiksi nuo suhteet kulloinkin
vallitsevien taloudellisten ja sosiaalisten olosuhteiden vallitessa on muo-
dostettava, lainsäädännölliset ja juridiskonstruktiiiviset normit sisältävät
tiedon siitä, mitä seurauksia sen tai tämän elämän suhteen ylläpitämisestä
tai rikkomisesta on. Kun monet lainsäännökset ovat joustavia, s.o. muut-

tuviin olosuhteisiin mukautuvia, eivät niihin tai niiden takana oleviin yleisiin oikeusperiaatteisiin pohjautuvat juridiset konstruktiotkaan saata olla ottamatta vaikutteita olosuhteiden kehityksestä. Sen tähden konstruktioiden apukeinot, lainopilliset käsitteet, samoin kuin katsantokannatkin, voivat ajan mukana muuttua. Niinpä esim. se, mitä jollakin ajan kohdalla pidetään hyvän tavan mukaisena menettelynä, saattaa myöhemmin, yhteiskunnallisen ajattelun muuttuessa olla hyvän tavan vastaista ja päinvastoin. Siitä syystä perehtyminen kulloinkin vallitseviin taloudellisiin ja sosiaalisiin olosuhteisiin on lakimiehelle ja hänen koulutukselleen tarpeellista. Mutta ei tämä seikka eikä sekään, että joissakin tapauksissa on erityisten seikkojen niin vaatiessa poikettava esitetystä konstruktiosta, tee niiden muodostamista ja kehittämistä hyödyttömäksi. Toisin ollen lain soveltajan olisi aina, milloin nimenomaisia lainsäännöksiä puuttuu, tuomittava vain sen enemmän tai vähemmän puutteellisen tuntemuksen mukaan, minkä hän on voinut tai tahtonut vallitsevista taloudellisista ja sosiaalisista olosuhteista hankkia. Puheena oleva tutkimus, joka konstruktiivisen lain tulkinnan tilalle asettaa »vapaoikeudellisen», osoittaa, mihin vaikeuksiin lain soveltaja joutuu, yrittäessään ratkaista vähimmäishintojen järjestelmästä johtuvia riitakysymyksiä, turvautumatta yleisiin oikeussääntöihin ja konstruktioihin. Seuraavassa esitetään eräitä tällaisia konstruktioita.

Lähtökohtana on mainittava konstruktio, jonka pätevyyttä »empiris-objektiivisenkaan» metodin kannattaja voi tuskin panna kiistaan. Merkkitavaran valmistajan l. tehtailijan ja saman tavaran *kuluttajaostajan* välille ei, mitä sopimuksia tehtailija ja tavaran kauppias ovatkin keskenään tehneet, synny oikeussuhdetta, joka tavoin tai toisin velvoittaisi ostajaa. Siitä huolimatta, että tavaraan tai sen päällykseen on merkitty vähimmäishinta, saavuttaa kuluttajaostaja, jolle tavara on myyty alennushintaan, omistusoikeuden siihen rajoittamattomana. Irtaimen esineen käyttö-oikeutta ei voida inter vivos-oikeustoimella rajoittaa niin, että se estäisi kolmannen henkilön, joka ei ole suostunut oikeustoimeen, sitä vallitsemasta esineeseen saamansa omistusoikeuden mukaisesti. Tämä konstruktio ilmaistaan toisinaan sanomalla, ettei irtaimen esineeseen voida perustaa servituuttia. Poikkeuksena tästä säännöstä näyttäisivät olevan esineet, jotka ovat henkisen tuotteen »päällyksenä»; esim. veistokuvaa ei sen

ostaja saa ilman taiteilijan suostumusta monistaa tai partituuria säveltäjän luvatta esittää julkisesti muuta kuin niissä tapauksissa, joissa esittäminen lain mukaan on niménomaan sallittu. Poikkeus on kuitenkin näennäinen. Veistokuvan tai partituurin omistajan omistusoikeuden rajoitus ei kohdistu esineeseen välittömästi sen fyysillisenä substraattina, vaan on välillinen seuraus siitä, että esine sisältää henkisen luomuksen, jonka luovutus ja käyttäminen ovat omien oikeussääntöjensä alaisia. Vähimmäishintaa koskava määräys, mikäli sellainen olisi asetettu, kohdistuu veistokuvaan ja partituuriin fyysillisinä esineinä eikä taiteilija tai säveltäjä siitä syystä voikaan määrätä niitä kuluttajaostajaa sitovin vaikutuksin myytäväksi vähimmäishinnoista. Mutta samoin on merkkitarvikkeiden laita kiistattomasti silloin, kun kuluttajaostaja on sen kauppiaalta vähimmäishinnan noudattamiseen sitoutumatta ostanut. Hänen tietonsa siitä, että kauppias myydessään tavaran alennushintaan, rikkoo tehtailijan kanssa tekemänsä sopimuksen, ei supista hänen oikeuttansa, paitsi milloin hän on myyjän kanssa erityisesti sopinut siitä, ettei hänkään, jos luovuttaa tavaran edelleen, myy sitä vähimmäishintaan. Tällaisen sopimuksen ei voida katsoa syntyneen hiljaisesti pelkästään sen johdosta, että hinta on merkitty tavaraan tai sen päällykseen. Lyhyesti sanoen, tehtailijan ja kauppiaan välillä tehdyllä sopimuksella ei ole esineoikeudellista, vaan ainoastaan obligatorinen, s.o. kauppiasta velvoittava vaikutus. Ja milloin kauppiaan ja kuluttajaostajan kesken olisikin tehty mainittua laatua oleva välipuhe, ei se tuota tehtailijalle, vaan ainoastaan kuluttajaostajan sopijapuolelle, kauppiaille, oikeuden vaatia vähimmäishinnan noudattamista.

Mitä tulee merkkitarvikkeiden valmistajan l. *tehtailijan ja kauppiaan väliseen oikeussuhteeseen*, on epäilyksetöntä, että vähimmäishinnoista tehtyjä sopimuksia on sopimusvapauden johdosta pidettävä pätevinä ja niiden rikkomista arvosteltava samojen oikeussääntöjen mukaan kuin sopimusten rikkomista yleensä. Niin kuin yksilöllisen irtaimen esineen kauppaan voidaan liittää ehto, ettei ostaja saa sitä myydä edelleen ja niin kuin tämän ehdon noudattamatta jättämisestä ostaja voidaan tuomita vahingonkorvaukseen, mm. jos hinta oli ehtoa silmällä pitäen asetettu tavallista alhaisemmaksi, ei oikeudellisesti katsoen ole estettä hintojen sitomiseen sopimuksella. Kauppias, joka ostaa merkkitarvikkeita ja velvoittautuu niitä myymään edelleen vain sovitusta vähimmäishinnoista, on sopimuksen si-

toma ja joutuu tehtailijalle korvausvelvolliseksi, jos hän rikkoo sopimuksen, mikäli tehtailija voi näyttää toteen hänelle alennushintoihin myymisestä koituneen vahinkoa. Myös on mahdollista sopimukseen sen rikkomisen varalta liittää sopimussakon maksamista koskeva velvoitus, kuitenkin huomioon ottaen, mitä OikTL 36 §:ssä on säädetty sopimussakon kohdistuttamisesta. Myös lienee tehtailijalla oikeus vaatia kieltotuomiota merkkitarvarain myymistä vastaan alennushintoihin, kun sopimuksen rikkominen tai sen toistuminen on uhkaamassa; kieltotuomion saamisen edellytyksenä on kuitenkin, niin kuin kieltotuomioissa yleensä, että tehtailija osoittaa todellisen etunsa olevan sanotunlaisen tuomion tarpeessa. Sen sijaan, jos merkkitarvat on ostettu kiinteään eikä komissiotiliin ja omistusoikeus niihin on langennut kauppiaille, ei tavaroita voida sopimuksen rikkomisen ehkäisemiseksi panna takavarikkoon eikä yleisen myymis- tai hukkaamiskiellon alaiseksi.

Sopimus kauppiaan kanssa saattaa syntyä, paitsi nimenomaisesti tehtynä, myös hiljaisesti. Milloin sopimus on katsottava tehdyksi viimeksi mainitulla tavalla, on, kuten aina vastaavissa tapauksissa, pääteltävä in casu esiintyvistä konkludenttisista toimista tai muista ilmenneistä asiantaaroista. Sen, joka on jatkuvasti tietyltä tehtailijalta ostanut merkkitarvaroita vähimmäishintojen ehdolla, voidaan, jos nimenomainen välipuhe niistä on joskus jäänyt tekemättä, katsoa tehneen kaupan entisillä ehdoilla, ja on hän velvollinen näyttämään toteen väitteensä, että hinnan puolesta riidan alaiseksi tullut tavaraerä on myyty ilman vähimmäishintaehtoa. Mutta kauppiaan, joka ensi kerran tilaa merkkitarvaroita tehtailijalta, ei ilman muuta voida olettaa ostaneen tavaraa vähimmäishintojen ehdolla, ei edes siinä tapauksessa, että tavarahan tai sen päällykseen on merkitty vähimmäishinta tai ilmoitus, että tavara on myyty ehdolla, että se saadaan myydä vain mainittuun hintaan. Tehtailija olisi ollut velvollinen hyväksyessään tilauksen, huomauttamaan vähimmäishintaa koskevasta määräyksestä. Yhtä vähän kuin kauppias on velvollinen noudattamaan ulkomailta ostamansa tavarahan päällyksessä olevaa kieltoa, että sen myyminen ulkomailla on kielletty, yhtä vähän kauppias on mainitussakaan tapauksessa sillä, että on ottanut tavarahan vastaan, tullut velvolliseksi noudattamaan tavarahan tai sen päällykseen merkittyä vähimmäishintaa.

koskevaa määräystä. Kysymys sopimuksen hiljaisesta syntymisestä on todistus- eikä oikeuskysymys.

Sopimuksen pätevyyttä vastaan voidaan tehdä pakkoa, viettelyä ja erehdystä koskevat ja muut yleiset pätemättömyysväitteet. Saksan lainkäytössä katsotaan toisinaan sopimus, jos siinä suostutut vähimmäishinnat ovat kohtuuttoman korkeat, hyvän tavan vastaisiksi. Tässä yleisyydessänsä konstruktiota voidaan tuskin pitää hyväksyttävänä. Sen sijaan, jos sopimuksessa on kielletty tavarain myyminen alennushintoihin sellaisissakin tapauksissa, jolloin tavaroilla ei enää ole yleistä kysyntää, esim. siitä syystä, että toinen samaa laatua oleva artikkeli on työntämässä sitä pois markkinoilta, voidaan katsoa, huomioon ottaen OikTL 33 §:n säännöksen ja 38 §:ään sisältyvän kiellon ansion saannin suhteettomasta rajoittamisesta, että sopimus on hyvän tavan vastainen. Samoin saattaa olla laita, milloin tavara on pilaantumassa tai myyminen alennushintoihin on tullut yleiseksi tahi kauppias on sitoumuksensa johdosta tullut taloudelliseen ahdinkotilaan.

Milloin kauppias on rikkonut sopimusta siten, että on myynyt merkkitavaroita alennushintoihin toiselle kauppiaille l. *kauppiasostajalle* l. siis samalla elinkeinoalalla toimivalle elinkeinon harjoittajalle, joka edellensä on myynyt tavaroita alennushintoihin, herää kysymys, onko näin syntyneeseen oikeustilanteeseen sovellettava samaa oikeussääntöä, jota, sen mukaan kuin edellä esitettiin, on noudatettava myynnin tapahtuessa yksityiselle kuluttajaostajalle. Ts. kysytään, onko kolmas henkilö sanotussa tapauksessa, jolloin edelleen myyminen on ammattimaista, tehtailijan ja hänen sopijapuolensa välisen sopimuksen sitoma siitä huolimatta, ettei hän ole velvoittautunut sopimusta noudattamaan, mutta oli vilpillisessä mielessä, s.o. tiesi tai hänen olisi pitänyt tietää, että tavarain myyminen oli oikeustoimella säännöstelty. Tietenkään ei voida sanoa, että ostaja tällöinkään oston kautta joutuu välittömään oikeussuhteeseen tehtailijaan; hänen omistusoikeutensa ostettuihin tavaroihin on yhtä riidaton kuin kuluttajaostajankin. Yhtä vähän on oikeutettua väittää, kuten toisinaan tehdään, että kauppiasostajan osto olisi oikeuden vastainen sen johdosta, että hän on myötävaikuttanut myyjän sopimusrikokseen. Tässäkään suhteessa ei kauppiasostaja ole toisessa asemassa kuin kuluttajaostaja. Yllytys tai osallisuus sopimuksen rikkomiseen ei ole oikeuden vastaista, jollei rikko-

minen ole rangaistava teko, mikä on laita laissa vain nimenomaan mainituissa harvoissa tapauksissa.

Kauppiasostajan teko saattaa tulla oikeuden västaiseksi vain siinä tapauksessa, että tavaran edelleen myyminen on katsottava tapahtuneen kilpailutarkoituksessa ja olevan hyvän tavan vastaista (VilpKilpL 1 §). Miten kauppiasostajan menettelyä, kun hän myy merkkitarvaroita alennushintoihin, hyvän tavan vastaisuuden kannalta arvosteltaneenkin, ei kuitenkaan voida sanoa sen kilpailevan tehtailijan elinkeinotoiminnan kanssa. Tämä käy ilmi selvästi edellä viitatus lain säännöksistä. Asianomistajana VilpKilpL:ää vastaan tehdyissä rikoksissa on näet sanotun lain mukaan pidettävä elinkeinon harjoittajaa, joka toimii samalla tai saman kaltaisella elinkeinoalalla tai kannekelpoista yhtymää tahi järjestöä, joka työskentelee sellaisten elinkeinon harjoittajain ammattietujen edistämiseksi; niin myös, jos menettely kohdistuu vain tiettyyn elinkeinon harjoittajaan, asianomistajan oikeus on ainoastaan sillä, jota menettelyllä on välittömästi loukattu (m.l. 16 §). Ei käy väittäminen, että tehtailija, joka valmistaa merkkitarvaroita, toimii samalla tai saman kaltaisella elinkeinoalalla kuin kauppias, joka niitä myy, vielä vähemmän, että tehtailija, vaikka vielä vastoin tosioloja katsottaisiinkin, että kauppiasostajan alennushintoihin tapahtuva merkkitarvarain myyminen kohdistuisi tehtailijaan, tulisi sen johdosta välittömästi loukatuksi. Tehtailijan vähimmäishintojen järjestelmän toteuttaminen saattaa häiriytyä ostajakakauppiiaan puheena olevan menettelyn kautta, mutta suoranaista vahinkoa tuotteiden kaupaksikäymiselle tai niistä saatavalle ansiolle ei myyminen alennushintoihin hänelle tuota. Sen vuoksi tehtailija voi järjestelmän häiriöiden estämiseksi pitäytyä ainoastaan niihin ostajiin, jotka ovat häneen välittömässä sopimussuhteessa.

Hyvän tavan västaisesta vilpillisestä kilpailusta onkin mahdollista puhua vain *merkkitarvaroita myyvien kauppiaiden kesken*. He toimivat samalla tai saman kaltaisella elinkeinoalalla. Mutta onko myymistä alennushintoihin sellaisenaan pidettävä vilpillisenä kilpailuna? Saksan lainkäyttö on taipuvainen vastaamaan kysymykseen kiistäen. Asiaa on sanottu lainkäytössä esiintyvän käsityksen mukaan arvosteltava, ottaen huomioon kaikki esiintyvät seikat ja myyminen katsottava vilpilliseksi kilpailuksi vain, jos ne osoittavat että myyjä on todella saavuttanut etumatkaa

vähimmäishintoja noudattaviin kauppiaisiin nähden. Suomen VilpKilpL on tulkittava samalla tavoin. Ne vilpillisen kilpailun erikoistapaukset, jotka sanotussa laissa sen 1 §:ään sisältyvän yleisklausuulin ohella säännötetään, osoittavat, ettei hinnan alhaisuutta sinään ole missään niissä luettu elinkeinotoiminnan hyvän tavan vastaisuutta luonnehtivaksi tunnusmerkiksi, vaan että lisäksi täytyy tulla jotakin muuta, joko harhaanjohtava tieto tavallista edullisemmasta tarjouksesta (2 §), loppuunmyynnin järjestäminen lainsäännöksistä poikkeavalla tavalla (3—5 §), tiedonanto siitä, että tavara on ostettu konkurssipesästä (7 §) jne. Kauppiasostaja on niin muodoin epäilemättä oikeutettu, joutumatta laissa mainittujen oikeusseuraamusten alaiseksi, myymään merkkitavaroita alennushintoihin, kun ne on ostettu konkurssipesältä tai pakkohuutokaupassa tahi vapaalla kaupalla vähimmäishintaan sidotulta kauppiaalta, jollei lisäksi ilmene muita asianhaaroja, jotka tekevät myymisen hyvän tavan vastaiseksi. Mitkä seikat kulloinkin esiintyvässä tapauksessa saavat aikaan tällaisen vaikutuksen, on harkintakysymys, jota ei voida ratkaista yleisellä oikeussäännöllä. Jollei lain soveltaja voi oman kokemuksensa nojalla päätellä, sotiiko kauppiasostajan menettely oikein ja kohtuullisesti ajattelevien ihmisten katsantotapaa vastaan, voi hän esim. kauppakamareilta pyytää lausunnon siitä, onko kauppiaiden kesken vallitsevat hyvät ja kunnialliset kauppatavat huomioon ottaen, näin asianlaita.

Sillä, mitä edellä on esitetty, on etupäässä pyritty osoittamaan, ettei lakitieteessä näihin asti noudatettu konstruktiiivinen metodi, jonka arvoa on etenkin skandinavisessa tieteisopissa alettu tieteen tuloksille vahingoksi väheksyä, ei ansaitse sen osaksi tullutta »tyhjänkäymisen» ankaraa arvostelua. Mitä puutteita sillä, kuten kaikella inhimillisellä toiminnalla lie-
neekin, kyetään sen avulla edelleenkin paremmin kuin muotiin pyrkivällä »empiris-objektiivisella» metodilla ja, tekisi mieli sanoa, myös paremmin kuin naapurimaissa harrastetulla pitkälle, vähäisiinkin yksityiskohtiin menevällä lainsäädännöllä, ratkaisemaan oikeudellisia kiistakysymyksiä.