

Juhlajulkaisu
Leena Kartio
1938 – 30/8 – 2008

Toimituskunta

Pekka Vihervuori

Mika Hemmo

Eva Tammi-Salminen

Tilausosoite

Suomalainen Lakimiesyhdistys

Kasarmikatu 23 A 17

00130 Helsinki

p. (09) 6120 300

f. (09) 604 668

sly@lakimies.org

www.lakimies.org

© 2008 Suomalainen Lakimiesyhdistys ja kirjoittajat

Kannen ja taiton suunnittelu: Heikki Kalliomaa

Leena Kartion valokuva s. VII Eija-Liisa Strandén

Taitto: Lapine Oy

ISSN 0356-7222

ISBN 978-951-855-281-2

Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä 2008

Lojaliteettiperiaate sopimusoikeudessa – oikeudellista peruskartoitusta

Lojaliteetti oikeusperiaatteena

Tätä kirjoitusta ei aloiteta lojaliteetin määritelmällä. Kaarle Makkosen oikeustieteeseen kiertämisen filosofisen sanonnan mukaan määritelmät eivät ole kuninkaanteitä totuuteen.¹ Tämä kirjoitus sisältää otsikkonsa mukaisesti oikeudellista peruskartoitusta. Alussa tarkasti annettu määritelmä kahlehtisi ja rajaisi liiaksi herkkyyttä tunnistaa modernissa juridiikassa sopimuslojaliteetin piirteitä ja vaikutuksia. Määritelmän sijasta tullaan paremmin toimeen väljemmällä alustavalla luonnehdinnalla. *Väljästi ymmärrettynä lojaliteetti merkitsee erilaisia ja erivahvuisia velvollisuuksia ottaa omassa toiminnassaan huomioon toisten intressejä.*

Lojaliteetin luonnehtiminen velvollisuudeksi ottaa huomioon toisten intressejä jää välttämättä epämääräiseksi ja alustavaksi. Tällainen luonnehdinta ei siten voi täyttää hyvälle määritelmille analyttisessä tieteenfilosofiassa asetettuja tarkkarajaisuuden, poissulkevyyden ja tyhjentyvyyden vaatimuksia. Myös jotkut oikeustutkijat ovat suhtautuneet varauksellisesti lojaliteetista puhumiseen. Heidän huolenaan on erityisesti ollut lojaliteetin käyttäminen juridisena argumenttina ilman, että lojaliteetti olisi pystytty ensin tarkasti määrittelemään.² Tällainen varauksellinen suhtautuminen on helposti yhdistynyt tai yhdistettävissä *sääntöhakuisen oikeudelliseen ajatteluun*.³ Jos tutkijan ensisijaisena tavoitteena on päätellä juridisesta lähteaineistosta sääntöjä eli rajoiltaan määrättyjä ja soveltamistavaltaan kiinnilyötyjä normeja, jää yleisempi pohdinta lojaliteetista sekä tarpeettomaksi että harhaanjohtavaksi. Sääntöhakuisessa juridiikassa katsotaan, että esimerkiksi ostajan velvollisuus ilmoittaa myyjälle havaitsemistaan kaupan kohteen virheistä kiinteistönkaupassa perustuu vain ja ainoastaan maakaaren (12.4.1995/540) 2 luvun 25 §:ään.⁴ Säännöksessä asetetun reklamaatiovelvollisuuden kutsuminen lojaliteettivelvollisuudeksi ei näyttäisi tuovan mitään lisää juridiikkaan.

¹ Kaarle Makkonen: Luentoja yleisestä oikeustieteestä. Helsinki: Yleisen oikeustieteen laitos 1998.

² Ks. esim. Erkki Aurejärvi: Vastaväittäjän lausunto Matti Rudangon väitöskirjasta Rakennuttajan myötävaikutushäiriöistä rakennusurakassa s. 1173–1174, Lakimies 1989 s. 1170–1176.

³ Sääntöhakuisesta ja periaatehakuisesta ajattelusta sopimusoikeudessa ks. väitöskirjani Juha Pöyhönen: Sopimus-oikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu s. 57–64, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 1988.

⁴ Maakaaren 2 luvun 25 §:n 1 momentin alussa on virheestä ilmoittamista koskeva perussäännös: ”Ostaja ei saa vedota virheeseen, ellei hän ilmoita virheestä ja siihen perustuvista vaatimuksistaan myyjälle kohtuullisessa ajassa siitä, kun hän havaitsi virheen tai kun hänen olisi pitänyt se havaita.” Ks. reklamaatiovelvollisuudesta yleisesti Johan Bär-lund: Reklamation i konsumentavtal. En kontraktsträttslig studie av konsumentens reklamation som förutsättning för att konsumenten skall kunna åberopa näringsidkarens avtalsbrott, Helsingfors: Kauppakaari 2002.

Suppeasti sääntöhakuinen käsitys juridiikan tehtävistä sisältää kuitenkin vakavia puutteita. Se ei selviä kunnialla edes perustehtävästään. Epämääräisinä pois jätetyt yleistyksiset joudutaan ottamaan uudestaan mukaan, kun sinänsä tarkkarajaisiksi määriteltyjä sääntöjä tulkitaan ja sovelletaan. Jotta pystymme kontrolloidusti käyttämään maakaaren 2 luvun 25 §:n säännöstä, meidän on tunnettava ja omaksuttava sen tarkoitus ja tausta. Säännöksen yhtenä taustatekijänä on oikeudellinen idea lojaliteetista eli yleisemmästä velvollisuudesta ottaa omassa toiminnassaan huomioon toisten intressejä. Reklamaatio edellytetään tehtävän kohtuullisessa ajassa virheen havaitsemisesta. Tähän ajan kohtuullisuus -kriteeriin tiivistyy sekä myyjän että ostajan intressejä. Hyvin nopeasti tehdyssä reklamaatiossa myyjä saisi heti tietoonsa kaupan kohteessa olevia virheitä ja sitä kautta mahdollisuuden hyvissä ajoin varautua niiden korjaamiseen. Toisaalta ostaja tarvitsee mahdollisen virheen havaittuaan aikaa selvittääkseen vian tai puutteen tarkempaa laatua ja omaa oikeusasemaansa. Siksi ostajan ei voida edellyttää tekevän reklamaatiota välittömästi virheen havaittuaan. Lisäksi säännöksissä on erotettu ns. neutraali reklamaatio eli pelkkä virheestä ilmoittaminen varsinaisesta yksilöidyt vaatimukset sisältävästä reklamaatiosta. Tieto reklamaation taustalla vaikuttavasta lojaliteetista auttaa antamaan sisältöä kohtuullisen ajan vaatimukselle. Lisäksi yleisen taustan ymmärtäminen auttaa linjaamaan kysymystä siitä, onko säännöstä syytä tulkita suppeasti vai ei. Yleisen periaatteen mukaista sääntöä ei nimittäin ole tavallisesti perusteltu tulkita suppeasti.⁵

Sääntöhakuinen juridiikka on myös keho opas oikeusjärjestelmän ja sen eri alojen kantavien periaatteiden tunnistamisessa. Sääntöhakuisuus johtaa helposti oikeudenalojen välisten rajanvetojen käyttöön tulkinta-argumentteina. Oikeudenalojen välisillä rajoilla argumentointi on toki samankaltaista kuin lakeihin sisältyvien soveltamisalasäännösten käyttö. Lakien soveltamisalasäännösten varaan tehty oletus oikeudenalojen välisten rajanvetoargumenttien pätevydestä systeemitasolla ei kuitenkaan ole perusteltu, koska koko oikeudenalajako on vahvasti sopimuksenvaarainen.⁶ Vielä olennaisempaa on, että varallisuus oikeudessa ei vallitse rikosoikeuden tai hallinto-oikeuden tapaan legaliteettiperiaatetta.⁷ Normeille yleisesti asetettava täsmällisyysvaatimus johtuu rikosoikeudessa ja hallinto-oikeudessa perustellusti siitä, että kysymys on julkisen vallan käytöstä suhteesta kansalaisiin. Rangaistuksen on perustuttava rajoiltaan selkeään säännökseen, ja viranomaisen toimivallalla on oltava perusteensa laissa. Varallisuus oikeudessa puolestaan oikeussuhteiden perustana on eri toimijoiden oikeudellisen vapauden käyttö. Siksi varallisuus oikeuden eri alojen normistoja on syytä tulkita pikemminkin yhtenäisesti kuin toisistaan eriytyvinä.⁸

⁵ Ks. myös Jori Munukka: Kontraktuell lojalitetsplikt s. 468, Stockholm: Jure förlag 2007, joka kirjoittaa vielä vahvemmin säännön lukemisesta pääsäännöksi tai poikkeukseksi yleisen lojaliteettivaatimuksen avulla.

⁶ Ks. Kaarlo Tuori: Oikeuden ratio ja voluntas s. 102–132 (IV luku ”Oikeudenalajaoitus – oikeuden ykseydestä lojaliteetiseen koherenssiin”), Helsinki: WSOY 2007.

⁷ Ks. Juha Karhu: Legaliteettiperiaate varallisuus oikeudessa s. 164–174, teoksessa Juhlajulkaisu Juhani Wirilander, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 2005.

⁸ Ks. kauppalain, maakaaren ja kuluttajansuojalain kauppaa koskevien säännösten yhtenäistävästä luetavasta Juha Karhu: Velvoiteoikeus, teoksessa Oikeusjärjestys 2000, osa I s. 319–329, Rovaniemi: Lapin yliopisto oikeustieteiden tiedekunta 2002. Ks. uudemmissa varallisuus oikeuden tutkimuksista, joissa tämä yhtenäistävä tavoite on vahvasti mukana, esimerkiksi Janne Kaisto: Sopimusvapaus, laki ja maksusuoja: varallisuus oikeudellinen tutkimus yksityisautonomiasta systemaattisena ja aineellisenä lähtökohtana etenkin hyvässä uskossa tehdyn suorituksen velvoitteesta vapauttavaa vaikutusta silmällä pitäen. Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 2001 ja Eva Tammi-Salminen: Sopimus, kompetenssi ja kolmas, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 2001.

Sääntöhakuisessa tarkastelutavassa kiinnostus ei luonnostaan kohdistu eri oikeudenaloja yhdistäviin taustaideoihin. Maakaaren sisältyvät kiinteistönkaupan reklamaatiosäännökset ovat osa kauppaa sen eri muodoissa yleisemmin koskevia reklamaatiosäännöksiä. Lojaliteettivelvollisuutta ilmentävien reklamaatiosäännösten systemaattinen asema ja tarve määräytyvät puolestaan voimassa olevassa oikeudessa omaksutusta myyjän ja ostajan välisen oikeussuhteen sääntelystä. Tärkeimpiä linjauksia oman aikamme kauppaa koskevassa normistossa on siirtyminen yksioikoisesta ”Ostaja varokoon!” -lähtökohdasta kohti molempien kaupan osapuolten intressien tasapainoisempaa huomioon ottamista. Tällainen kehityssuuntaus on osaltaan vahvistanut lojaliteetin juridista merkitystä; tasapainottunut normisto on tarjonnut lojaliteettiperiaatteelle aikaisempaa vahvemman institutionaalisen tuen lainsäädännössä.⁹

Lojaliteetti onkin *tyypillinen oikeusperiaate*.¹⁰ Sitä luonnehtivat oivallisesti oikeusperiaatille yleisemmin ominaisiksi nähdyt tunnusmerkit. Lojaliteetin sisältö ja vahvuus vaihtelevat eri oikeussuhteissa. Maakaaren reklamaatiosäännösten soveltamisessa saa merkitystä se, onko kiinteistönkaupan jompikumpi osapuoli tai molemmat osapuolet olleet ammattilaisia tai ovatko he muutoin olleet erityistiedoilla varustettuja. Lojaliteetti saa periaatteena erilaisen painoarvon riippuen tilanteen tarkemmista tunnusmerkeistä. Toisaalta lojaliteettiperiaate ei menetä merkitystään, vaikka ratkaisun sisältönä olisi se, ettei ostajalla lopulta siinä tilanteessa katsottu olleen velvollisuutta reklamoida. Reklamointivelvollisuus ja sen taustana oleva yleinen lojaliteettiperiaate jäävät edelleen voimaan – kysymys on vain siitä, että tapauksessa on ollut painavampia vastanäkökohtia toisensisältöiselle ratkaisulle. Tällaiset vastanäkökohdat saattavat liittyä vaikkapa myyjän tietoisuuteen ja toimintaan. Jos myyjä on tiennyt virheestä, ei ostajan reklamaatio ole myyjän omien etujen valvomisen mahdollisuuksien kannalta tarpeen. Jos myyjä puolestaan on toiminut kunnianvastaisesti ja arvottomasti tai menetellyt törkeän tuottamukSELLISESTI, myyjä on omalla epäasianmukaisella toiminnallaan järkyttänyt omaksi edukseen ja/ tai ostajan haitaksi kaupan normistossa muun muassa ostajan reklamaatiovelvollisuudella tavoiteltua oikeudellista tasapainoa. Tämän tasapainon järkyttäminen on juridinen selitys sille, että myyjä näissä olosuhteissa menettää oikeutensa vedota omaksi edukseen ostajan reklamaatiovelvollisuuden laiminlyöntiin (maakaaren 2 luvun 25 §:n 3 momentti).

Lojaliteettiperiaate on vahvistumassa yhdeksi sopimusoikeuden kantavista periaatteista. Tätä asemaa on jo pitkään ilmentänyt oikeustoimilain 33 §:ään sisältyvä yleinen kunnian ja luottamuksen vaatimus.¹¹ Kantavana periaatteena lojaliteetti ei kuitenkaan yleiseltä painoarvoltaan eli systeemi-arvoltaan¹² ole sopimusoikeudessa sopimusvapauden, vaihdannan intressin (taloudellisen tehokkuuden ja toimivuuden), kohtuuden ja heikomman suojelun veroinen.

⁹ Oikeusperiaatteiden institutionaalisen tuen vaatimuksesta ks. tarkemmin esim. Hannu Tolonen: Oikeuslähdeoppi s. 132–144, Helsinki: WSOY 2003.

¹⁰ Ks. Pöyhönen 1988 s. 19.

¹¹ Oikeustoimilain 33 §:n merkityksestä sopimusoikeuden järjestelmälle on kuitenkin esitetty erilaisia kannanottoja. Ks. keskustelusta esim. Lars Björne: 33 § avtalslagen – Drag i den nordiska debatten under förra delen av 1900-talet, teoksessa B. Flodgren – L. Gorton – E. Lindell-Franz – P. Samuelsson: Avtalslagen 90 år. Aktuell nordisk rättspraxis, Stockholm: Norstedts juridik 2005 s. 165 ss.

¹² Periaatteiden systeemi-arvosta ks. tarkemmin Pöyhönen 1988 s. 180–185.

Useat Suomen sopimusoikeuden perusesitykset mainitsevat lojaliteetin vain harvoin ja silloinkin yhteydessä muihin teemoihin.¹³ Lojaliteetille onkin luonteenomaista, että se ei eriydy muista sopimusoikeuden periaatteista tarkkarajaisesti tai yksiselitteisesti. Kun vaihdannan intressin nimissä suositaa rehellistä vaihdantaa ja toimintaan osallistuvien perusteltua luottamusta kunnioittavaa taloudellista yhteistoimintaa, luodaan ja edistetään samalla erilaisia lojaliteettiperiaatteen mukaisia oikeuksia ja velvollisuuksia. Myös heikomman suojele toteutuu tyypillisesti vahvemman osapuolen erityisinä huolenpitovelvollisuuksina sopimuskumppanistaan, siis vahvemman tahon lojaliteettina heikompaa sopimuskumppaniaan kohtaan.¹⁴ Modernissa lojaliteettikeskustelussa on myös nähty samansuuntaisuutta sopimusvapauden ja lojaliteetin välillä.¹⁵ Vihdoin myös kohtuudessa ja lojaliteetissa on paljon samansuuntaisuutta. Esimerkiksi pohjoismaisiin sopimuslakeihin sisältyvän yleisen sovittelusäännöksen, lakien 36 §:n, taustalla vaikuttaa näkemys sopimuspuolten lojaliteettivelvollisuuksista toisiaan kohtaan.¹⁶

Oikeudenalojen rajojen ylittäminen on tyypillistä oikeudenalojen kantaville periaatteille. Myös lojaliteetilla on merkitystä oikeusperiaatteena sopimusoikeutta laajemmin. Immateriaali-oikeudessa lojaliteetti auttaa ymmärtämään ja täsmentämään monia keskeisiä vastuusuhteita.¹⁷ Lojaliteetin piirteitä voidaan nähdä niissä perhe- ja lapsioikeuden normeissa, joissa edellytetään toisten etujen huomioon ottamista ja toimimista vastavuoroisissa rooleissa perheinstituution perustarkoituksen toteutumiseksi. Laissa lapsen huollosta ja tapaamisoikeudesta (8.4.1983/361) on huoltajan tehtäväksi asetettu lapsen tasapainoinen kehitys ja hyvinvointi lapsen yksilöllisten tarpeiden ja toivomusten mukaisena (1 ja 4 §). Avioliittolain (13.6.1929/234) alkuperäisessä 30 §:ssä puolisoitten välinen lojaliteetti ilmaistiin havainnollisesti: ”... miehen ja vaimon [tulee] toinen toistaan tukien, yksissä neuvoin toimia perheen hyväksi.” Osakeyhtiölain (21.7.2006/624) 1 luvun 8 §:n mukaan osakeyhtiön johdon on huolellisesti toimien edistettävä yhtiön etua. Yhtiöjohdon velvollisuudessa pitää ensisijaisesti silmällä yhtiön etua kuvastuu vaatimus lojaliteetista yhtiötä kohtaan. Myös avoimen yhtiön yhtiömiesten välisessä suhteessa on vahvoja piirteitä lojaliteetista. Siviiliproessioikeuden normeissa tiivistyy oikeudenkäynnin asianosaisten toisiinsa kohdistuvia ja tiettyyn rajaan asti erityisesti vastapuolta hyödyttäviä toimintavelvollisuuksia. Esimerkiksi riita-asioiden pääkäsittelyssä ajankohtaistuvien ns. preklusiosäännösten (oikeudenkäy-

¹³ Ks. esim. Mika Hemmo: Sopimusoikeus I ja II, Helsinki: Talentum 2003. Ari Saarnilehto: Sopimusoikeuden perusteet, Helsinki: Talentum 2005, ei näyttäisi mainitsevan lojaliteettiperiaatetta itsenäisenä periaatteena lainkaan eikä teoksessa käytettyihin korkeimman oikeuden tapauksiin sisälly ratkaisua KKO 1993:130, jonka perusteluissa lojaliteettiperiaate mainittiin sopimusoikeuden yleisenä periaatteena. Toisaalta vilpittömän mielen vaatimus saa Saarnilehdon teoksessa varsin keskeisen aseman. Ks. vielä Heikki Halila – Mika Hemmo: Sopimustyyppit, Helsinki: Lakimiesliiton kustannus 1996. Ks. lojaliteetille myönteisemmistä tarkastelutavoista Juha Häyhä: Lojaliteettiperiaate ja sopimusoppi, Defensor Legis 1996 s. 313 ss. ja Jukka Mähösen osuus lojaliteettiperiaatteesta teoksessa Ari Saarnilehto (toim.): Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet, Helsinki: WSOY 2000 s. 109 ss.

¹⁴ Tässä mielessä lojaliteetilla on yhteys siviilioikeuden sosiaalistumiseen, ja erityisesti osapuolen henkilön ja siihen liittyvien tarpeiden huomioon ottamiseen. Ks. siitä Thomas Wilhelmsson: Social civilrätt, Helsinki: Lakimiesliiton kustannus 1997, passim.

¹⁵ Ks. esim. Andreas Norlén: Oskälighet och 36 § avtalslagen, Linköping: Linköpings universitet 2004 s. 262.

¹⁶ Ks. esim. Norlén 2004 s. 261–265 ja siinä viitattu kirjallisuus ja oikeustapaukset.

¹⁷ Ks. Petteri Korhonen: Om den immaterialrättsliga lojalitetsplikens teoretiska grundvalar, JFT 2006 s. 22 ss. ja sama: Lojalitetsplikt som ansvarsgrund inom immaterialrätten, JFT 2006 s. 345 ss.

miskaaren (30.8.2002/768) 6 luvun 4 §¹⁸) taustalla vaikuttaa oikeudenkäynnin tehokkaan järjestämisen tarpeen ohella periaate siitä, että pääkäsitellyssä ei saa epäasianmukaisesti esittää vastapuolelle yllätyksenä tulevia uusia vaatimuksia tai perusteita.

Edellä on viitattu legaliteettiperiaatteen tärkeyttä asemaan rikosoikeuden ja hallinto-oikeuden normijärjestelmissä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, ettei lojaliteettiaspekteilla olisi merkitystä näillä oikeudenoilla. Petosrikoksen tunnusmerkistöön voi sisältyä liiketoiminnassa tavanomaisesti noudatettavan lojaliteetin loukkaus. Rikosprosessissa epäiltyä ja syytettyä on kohdeltava lojaalisti syyttöminä siihen saakka, kunnes heidän syyllisyytensä puolesta puhuvat näkökohdat ylittävät seuraamuksille asetetun kynnyksen. Hallintoviranomaisen on palveluperiaatteen mukaisesti otettava huomioon asiakkaan kokonaisintressi ja annettava hänelle tarpeellista neuvontaa.

Lojaliteetilla on myös ominaispiirteitä, jotka jäsentävät lojaliteetin asemaa sopimusoikeuden periaatteiden kokonaisuudessa. Lojaliteetti on eräässä mielessä ”kaksipaikkainen” periaate eli se edellyttää tilanteen tarkastelemista usean osapuolen välisenä suhteena.¹⁹ Esimerkiksi sopimuspäätös on tässä mielessä ”yksipaikkainen” periaate. Yleisen toiminnanvapauden idea, yksityisautonomia, koskee jokaista yksilöä erillisenä ja yksittäisenä toimijana. Lojaalisuus itseä kohtaan olisi oikeudellisenä ideana tarpeeton lisä oman edun pohjalle rakentuvien toimien oikeudellisen sitouvuuden tunnistavassa normistossa.²⁰ Sen sijaan vaihdannan intressin mukainen luottamuksen suoja ja heikomman suoja ovat lojaliteetin tapaan kaksipaikkaisia periaatteita. Lojaliteetti täydentää muita kaksipaikkaisia periaatteita asettamalla samansisältöisiä velvollisuuksia kuin luottamuksen suoja ja heikomman suojele, mutta vastakkaisen toimijan näkökulmasta kuin mainitut kaksi muuta periaatetta. Siinä missä heikomman suoja antaa suojaa osapuolelle tämän heikommuuden vuoksi, lojaliteetti edellyttää vahvemman toimijan ottavan omassa toiminnassaan huomioon muun muassa vastapuolen heikommuuden. Ja kun luottamuksen suoja antaa suojaa osapuolen perustelluille odotuksille, niin lojaliteetti asettaa suoraan velvollisuuden toimia vastapuolen etuja huomioon ottaen, jolloin vastapuolen odotuksetkin tyypillisesti täyttyvät. Lojaliteettiperiaate täydentää ja vahvistaa muiden kaksipaikkaisten periaatteiden sisältöä.

Kantavan periaatteen asema ja oikeudenojen rajojen ylittäminen ei kuitenkaan tarkoita kaikenkattavuutta. Monet sopimusoikeuden ongelmat jäsenyivät hyvin ilman, että ne hahmotettaisiin velvollisuuksina ottaa sopimuskumppanin edut huomioon omassa toiminnassa. Jopa reklamaatiosäännöksiä voidaan toisinaan soveltaa ilman, että olisi tarpeen korostaa toisen osapuolen etujen huomioon ottamista.²¹ Toisaalta sopimusoikeudessa ei ole etukäteen osoitetta-

¹⁸ ”Jos asianosainen pääkäsitellyssä esittää muita kuin valmistelussa esittämiään vaatimuksia tai perusteita, tai kun asianosainen selittää, että hän ei voi tai halua lausua mitään asiassa, tuomioistuimen on tarvittaessa asiakirjoista selostettava, mitä asianosainen on valmistelussa lausunut.”

¹⁹ Toiseen kohdistuvuuden yleisemmästä merkityksestä normien peruspiirteinä oikeusfenomenologiassa ks. kirjoitukseni Juha Pöyhönen: Oikeuden fenomenologia Adolf Reinachin mukaan, teoksessa: Jarkko Tontti & Kaisa Mäkelä (toim.): Filosofien oikeus 2, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 2001 s. 71–88, erit. s. 80–86.

²⁰ Samansuuntaisesti voi sanoa, että toisiin kohdistuvan lojaliteetin ydinaluetta ovat sellaiset velvollisuudet, joiden täyttämiseksi on tingittävä omista eduista.

²¹ Ks. KKO 1998:75, jossa arvioitiin kirjallisen muodon merkitystä rakennusurakan yleisten sopimusehtojen mukaiselle viivästykselle huomauttamiselle.

vissa olevia ”lojaliteettivapaita” alueita tai tilanteita. Myös liiketoimintakumppaneilla on aina tietynasteisia lojaliteettivelvollisuuksia toisiaan kohtaan. Etukäteinen yleinen sopimusehto, jolla sopimuspuoli vapauttaa itsensä lojaliteettivelvollisuuksistaan, on tehoton – ainakin pohjoismaisessa sopimusoikeudessa. Kuluttajansuojalain 5 luvussa (5.1.1994/16) turvataan kuluttajalle pakottavin säännösin oikeus saada korvaus vahingostaan, jos hänen ostamansa tavara oli virheellinen. Elinkeinonharjoittajamyynnin korvausvastuu ei kuitenkaan ulotu vahinkoon, joka johtuu siitä, että kuluttajaostaja on laiminlyönyt ryhtyä kohtuullisiin toimiin vahingon rajoittamiseksi (kuluttajansuojalain 5 luvun 30§). Vaikka lailla suojataan kuluttajaa, suoja ei ulotu kuluttajalta sopimuskumppanina edellytettyihin lojaliteettivelvollisuuksiin, kuten velvollisuuteen rajoittaa vahinkoa. Liikesuhteissa vastuunrajoitusehtoa, jolla sopimuspuoli vapauttaa itsensä vastuusta myös tahallisesti tai törkeällä tuottamuksella aiheuttamistaan vahingoista, pidetään tehottomana. Sopimuskumppaniin kohdistuvan lojaliteetin alarajana voidaan pitää velvollisuutta pidättäytyä aiheuttamasta tälle vahinkoa vahvasti moitittavalla tavalla.

Lojaliteetin ajankohtaisuus oikeustutkimuksessa

Lojaliteetista näyttäisi viime vuosina muodostuneen yksi pohjoismaisen sopimusoikeuden suosikkiteemoista. Tähän on vaikuttanut kaksi toisiaan tukevaa ja toisiaan vahvistavaa syytä. Yhtäältä syynä on ollut oikeudellisen sopimuskäsitteen muuttuminen. Sopimus on sekä sisällöltään että rajoiltaan ymmärretty aikaisempaa joustavammin ja laajemmin. Suppean tahtopohjaisen oikeustoimiopin sijaan on kehitetty ja vahvistettu luottamukselle perustuvia ajattelutapoja. Toisaalta sopimuskäsitteen väljentyminen on edellyttänyt uudentyypisiä ennakoitavuutta ylläpitäviä ja turvaavia juridisia konstruktioita.²² Sopimuksen yhteistoiminnallisuutta korostava lojaliteetti on tarjonnut yhden tavan täsmentää sopimuspuolten velvollisuuksia toisiaan kohtaan. Samalla lojaliteettivelvollisuuksien pohja on löydetty suppeasti ymmärrettyjen varsinaisten sopimusehtojen ulkopuolelta.

Lojaliteettia koskevia väitöskirjatutkimuksia on viime aikoina ilmestynyt erityisesti Ruotsissa mutta myös Norjassa. Lojaliteetista on tullut suosittu näkökulma, josta tarkastellaan nykyajan sopimusoikeuden juridisia ongelmia ja haetaan niihin ratkaisulinjoja. Lojaliteetin erityisesti mainitsevia tai ainakin siihen helposti liitettävissä olevia korkeimpien tuomioistuinten ratkaisuja on Pohjoismaissa niukalti, mutta niitä on kertynyt tärkeällä tavalla erityisesti viime vuosina. Tässä jaksossa onkin syytä lyhyesti pohtia pohjoismaisen lojaliteettiajattelun historiaa ja ajankohtaistumisen syitä.²³

²² Ks. sopimusoikeuden perusjännitteestä jäykkyyden ja joustavuuden välillä Juha Pöyhönen: Muuttuva muuttumaton sopimusoikeus, *Defensor Legis* 1996 s. 307–312. Ks. myös ennakoitavuuden turvaamisen tavoista, kun omakсутaan varallisuussuhteiden sisällöllinen arviointitapa, Juha Pöyhönen: Uusi varallisuus oikeus s. 191–194, Helsinki: Kauppakaari 2000 ja Sacharias Votinius: Varandra som vännar och fiender. En idékritisk undersökning om kontrakter och dess grund s. 270–272, Eslöv: Östlings Bokförlag Symposion 2004.

²³ Ks. myös Tuomas Lehtinen: Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi s. 59, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 2006 ja laajemmin Munukka 2007 s. 52–70.

Pohjoismaisen lojaliteettiajattelun nykyaikaisena klassikkona voidaan pitää L. E. Taxellin teosta *Avtal och rättsskydd* vuodelta 1972.²⁴ Sen perusajatuksia on, että sopimus on osapuolten yhteistoiminnan oikeudellinen muoto. Myös lojaliteetti ilmentää tätä ajatusta. Yhteistoiminnallisuuden perusidea antaa luonnostaan tukea ajatukselle vastavuoroisista velvollisuuksista ottaa omassa toiminnassaan huomioon myös sopimuskomppanin edut.²⁵ Uudemman suomalaisen keskustelun edelläkävijöinä voidaan pitää Matti Rudankoa ja Soili Nystén-Haaralaa. Rudangon mukaan yhteistoimintasuhteissa kuten rakennusurakassa myötävaikutusvelvollisuudet ovat erityisen korostuneita, koska ne liittyvät välittömästi mahdollisuuksiin rakennushankkeen onnistuneeseen toteuttamiseen. Hän tekee kuitenkin mielenkiintoisen eron rakennuttajan erityisten myötävaikutusvelvollisuuksien ja yleisempien lojaliteettivelvollisuuksien välillä. Edelliset hyödyttävät tosiasiaa myös velvoitettua eli rakennuttajaa, ja vain jälkimmäiset eli varsinaiset lojaliteettivelvollisuudet palvelevat vastapuolen etua.²⁶ Nystén-Haarala taas liittyy kaikkiin pitkäaikaisiin sopimuksiin, osaltaan yhdysvaltalaisen ns. relational contract -teorian pohjalta, korostuneen vaatimuksen lojaliteetista.²⁷ Rudangon ja Nystén-Haaralan aihepiireissä näkyy onnistuneella tavalla lojaliteettiperiaatteen ominaisuus asettaa positiivisia käyttäytymisvelvoitteita sopimuskomppaneille. Lojaliteetti osoittaa asianmukaisen toimimisen tapoja sopimussuhteissa.²⁸

Norjassa Henriette Nazarian on tehnyt perustutkimusta sopimusoikeuden lojaliteetista.²⁹ Hän on väitöskirjassaan kehittänyt järjestelmällisen tavan arvioida niitä tekijöitä, joiden varaan voidaan Norjan oikeudessa perustella johtopäätöstä sellaisen lojaliteettivelvollisuuden olemassaolosta, joka ei perustu lakiin tai erityiseen sopimusehtoon. Hänen tutkimuksessaan on myös systemaattisesti kartoitettu lojaliteettivaatimusta suhteessa koko sopimusprosessiin sopimusneuvotteluista sopimuksen toteuttamisvaiheeseen ja siinä ilmeneviin sopimushäiriöi-

²⁴ L. E. Taxell: *Avtal och rättsskydd* s. 81–82, Åbo: Åbo Akademi 1972. Ks. myös L. E. Taxell: *Avtalsrättens normer*, Åbo: Åbo Akademi 1987 ja L. E. Taxell: *Avtalsrätt*, Stockholm: Juristförlaget 1997.

²⁵ Ks. esim. Taxell 1972 s. 81. Ks. myös P. J. Muukkonen: *Yhteistyösopimukset ja lojaliteettivelvollisuus*, teoksessa *Juhlajulkaisu Urho Kaleva Kekkonen*, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 1975 s. 356 ss. ja sama: *Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate*, Lakimies 1993 s. 1030 ss. sekä Ari Saarnilehto & Mika Hemmo & Leena Kartio ym. (toim.): *Varallisuus oikeus*, Helsinki: WSOY 2001. Ks. vielä Munukka 2007 s. 463–465.

²⁶ Ks. tarkemmin Matti Rudanko: *Rakennuttajan myötävaikutushäiriöstä rakennusurakassa* s. 36–37, Helsinki: Suomalainen Lakimiesyhdistys 1988.

²⁷ *Long-Term Contract, Contract Law and Contracting*, Helsinki: Kauppakaari 1998. Uudemmassa lojaliteettianalyysissään Nystén-Haarala on liittännyt lojaliteetin ns. ennakoivan sopimisen teoriaan *Lojalitetsprincipen både från domstolens och från rättsanvändarens perspektiv – kommentar med betoning på proaktiv avtalsverksamhet*, teoksessa Flodgren ym. 2005 s. 437 ss.

²⁸ Lojaliteettiajattelun tärkeänä kansainvälisenä taustana voi siksi nähdä amerikkalaisen realistin Karl Llewellynin. Hänellä oli keskeinen asema Yhdysvaltojen kauppaoikeuden mallilain, Uniform Commercial Code'n, muotoiluissa. Erityisen tärkeä oli Llewellynin vaikutus tuon mallilain 2 artiklan yleislausekkeiden muotoiluissa. Lojaliteettivaatimus muotoiltiin mallilaissa yleiseksi ”good faith”-tunnusmerkiksi, esikuvanaan pitkälti Saksan oikeuden ”Treu und Glaube”. Sopimussuhteiden kohtuullisuuden kontrolli toteutettiin yleisellä ”unconscionability”-normilla (UCC 2-302). Ks. Llewellynin ja hänen omaksumansa ”good man’s point of view” -näkökulman merkityksestä esim. Pöyhönen: *Sopimuksen kohtuuttomuus anglo-amerikkalaisissa oikeusjärjestelmissä*, *Oikeustiede – Jurisprudentia* 1993 s. 205–291 ja siinä viitattu. Perinteisesti yhdysvaltalaisessa varallisuus oikeusjuridiikassa oli omaksuttu ns. ”bad man’s point of view”, jonka mukaan tärkeintä on yksiselitteisillä säännöillä osoittaa, missä kulkee sallitun ja kielletyn toiminnan raja. Ks. myös Votinius 2004 s. 253.

²⁹ Henriette Nazarian: *Lojalitetsplik i kontraktsforhold*, Oslo: Cappelen akademisk forlag 2007.

hin saakka. Nazarianin mukaan lojaliteettivaatimuksella olevat erilaiset tehtävät riippuvat sopimussuhteen kehitysvaiheesta.

Tanskassa käytetään lojaliteettiargumentaatiota ehkä kaikkein niukimmin Pohjoismaista. Osaltaan tähän on syynä se, että tuomioistuimet näyttäisivät suosivan sopimuslain kohtuullistamissäännöksen käyttöä ja sopimuksen pysyttämistä soviteltuna voimassa. Vastaavasti välteään sopimuksen pätemättömyyteen johtavan kunnian ja luottamuksen säännöksen yksinomaista käyttöä.³⁰

Lojaliteettikeskustelun pohjoismaisena edelläkävijämaana voidaan tällä hetkellä pitää Ruotsia. Suuntauksen uuden avauksen teki väitöskirjassaan Anders Holm³¹, ja jatkona ovat seuranneet Sacharias Votiniuksen³², Andreas Norlénin³³, Erika Björkdahlin³⁴ ja Jori Munukan³⁵ väitöskirjat. Holm hakee lojaliteetin taustaa tavanomaista juridiikkaa laajemmasta näkökulmasta. Hän hahmottaa lojaliteetin perustunnusmerkit historiallisen, oikeusvertailevan ja filosofisen tarkastelun avulla. Lojaliteetti ja luottamus ovat saman kolikon kaksi puolta. Holmin mielestä lojaliteetin ydin voidaan tiivistää vaatimukseksi, että sopimuspuolen tulee käyttäytyä niin, että vastapuolen kohtuulliset ja aiheelliset odotukset tulevat täytetyiksi. Votinius painottaa tutkimuksessaan vielä Holmia vahvemmin lojaliteetin filosofisia ja yhteisöllisiä ulottuvuuksia. Yhteisöllisenä toimintaveloitteena lojaliteetin mallina on ystävyys: ystävien tavoista ottaa toiminnassaan huomioon toistensa edut löydetään virikkeitä ymmärtää ja kehittää myös juridisia lojaliteettivelvollisuuksia. Näin sopimus tulee ymmärretyksi enemmän oikeudenmukaisuuden ja vastavuoroisuuden kuin tahdonvapauden käytön ja annettujen tahdonilmaisujen kautta. Norlén erittelee pohjoismaisen kohtuusajattelun moraalifilosofista taustaa. Tässä taustassa lojaliteetilla on tärkeä asema: lojaliteetti on yksi sopimussuhteen perushyveistä. Muut kohtuusajattelussa vaikuttavat perushyveet ovat oikeudenmukaisuus, rehellisyys, luotettavuus ja huolenpito. Tältä pohjalta Norlén tarkastelee monipuolisesti lojaliteetin suhteita muiden perushyveiden varaan muodostuviin sopimusoikeuden peruseriaatteisiin kuten tahtoperiaatteeseen ja luottamuksensuojaan. Björkdahlin tarkastelut kohdistuvat erityisesti sopimusneuvottelutuottamukseen lojaliteettiloukkauksena. Tästä näkökulmasta hän erittelee ja täsmentää sellaisia yleisiä lojaliteettivelvollisuuksia, jotka ajankohtaistuvat myös muiden kuin jo sopimukseen päätyneiden varsinaisten sopimuskumppanien välillä.³⁶

Jori Munukan laaja ja monipuolinen väitöskirja on eräänlainen nykykeskustelun välitilinpäätös. Hänen erittelyllään on selkeä teoreettisen lainopin tavoite: Munukka pyrkii löytämään sopimusoikeuden lojaliteetille paikan sopimusoikeuden yleisissä opeissa. Tätä tarkoitusta palvelevat oikeusvertailevat tarkastelut, joiden tavoitteena on löytää lojaliteetin kansainvälisesti ja pohjois-

³⁰ Ks. tarkemmin Munukka 2007 s. 69–70 ja siellä viitattu.

³¹ Anders Holm: Den avtalsgrundade lojalitetsplikten – en allmän rättsprincip, Linköping: Linköpings universitet 2004.

³² Votinius 2004, erit. luku 12 ”Vänskapen i kontrakt” s. 249–272.

³³ Norlén 2004.

³⁴ Erika Björkdahl: Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden: en civilrättslig studie av förutsättningarna för ansvar vid förhandlingar eller andra kontakter mellan avtalsmässigt obundna parter, Uppsala: Iustus 2007.

³⁵ Munukka 2007.

³⁶ Ks. tästä tematiikasta myös Olli Norros: Vastuu sopimusketjussa, Helsinki: WSOY 2007.

maisesti tunnusomaisia yhteisiä piirteitä. Toisaalta hän konkretisoi Ruotsin oikeutta koskevan tarkastelunsa moniin eri sopimustyyppisiin. Näin menetellen lojaliteettipohdiskeluille löydetään hyödyllistä aineistoa lainvalmisteluaineistoista sekä monipuolisesti oikeuskäytännöstä.³⁷

Lojaliteettitopiikkaa: edustamis-, erityishuolenpito- ja osallisuustilanteet

Munukan työn kiinnostavimpia kehittäjiä on väite kolmesta tyyppillisestä mutta toisistaan eriytyvästä lojaliteetin perustilanteesta. Hän hakee kussakin tilanteesta sille ominaisen ja tyyppillisen juridisen selityksen lojaliteettivelvollisuuksille. Näiden selitysten kautta pystytään paremmin ymmärtämään lojaliteetin asema eri tyyppitilanteissa. Erityisesti Munukka kiinnittää huomiota siihen, onko lojaliteetti perustavanlaatuinen elementti itse oikeussuhteessa vai ainoastaan jonkinlainen lisävaatimus.³⁸

Ensimmäisenä oikeudellisena tyyppitilanteena on edustaminen. Edustaminen on tässä ymmärrettävä laajasti siten, että se käsittää valtuutus- ja komissiotilanteiden ohella myös työsuhteet ja oikeudellisen edustamisen tilanteet. Työntekijän on oltava lojaali työnantajalleen. Tämän velvollisuuden juridisena selityksenä on se, että työntekijä on nimenomaan sitoutunut edistämään työnantajansa etuja. Valtuutetun tehtävä on solmia päämiehensä tahdon mukaisesti sopimuksia. Komissiojärjestelyn tarkoituksena on komissionantajan liiketoimintojen edistäminen siten, että komissionsaaja välittää ja myy edelleen päämiehen tuotteita omissa nimissään. Asianajajan tehtävä on toimia päämiehensä edun mukaisesti. Kaikissa näissä suhteissa edustaja ikään kuin alistaa oman tahtonsa päämiehen tahdolle. *Edustajan tekemien toimien perustarkoitus ja, vielä vahvemmin ilmaistuna, ainoa tarkoitus on huolehtia päämiehen edun toteutumisesta.* Vastaavasti päämiehen luottamus edustajaansa saa oikeudellista suojaa muun muassa edustajan yleisenä lojaliteettivelvollisuutena.

Lojaliteettivelvollisuus saa edustussuhteissa tarkemman sisältönsä tämän perusasetelman mukaisesti. Edustaja ei saa esimerkiksi käyttää päämiehensä vahingoksi edustustehtävän toteuttamiseksi saamiaan erityistietoja. Edustajan tehtävä on pyrkiä saavuttamaan päämiehensä etujen kannalta paras mahdollinen tulos niiden toimiohjeiden puitteissa, jotka päämies on antanut. Valintatilanteissa edustajan on valittava sellainen toimintalinja, joka johtaa päämiehen kannalta aineellisesti parhaaseen lopputulokseen. Edustaja on siksi aktiivisuusvelvollisuutensa nojalla velvollinen jopa poikkeamaan toimiohjeista, milloin päämiehen etujen toteuttaminen poikkeuksellisesti edellyttää sellaista poikkeamista.

³⁷ Ks. tarkemmin Juha Karhu: Kirja-arvostelu Jori Munukka, Kontraktuell lojalitetsplikt, Juridisk Tidskrift 2008 s. 754 ss. Ks. myös Munukan väitöskirjan teemoja kokoava ja kehittävä 10 luku Munukka 2007, Avslutande analys s. 461–516.

³⁸ Kysymyksenasettelu muistuttaa Suomessa käydyssä lojaliteettikeskustelun teemaa siitä, liittyvätkö lojaliteetin loukkaukseen samat oikeusseuraamukset kuin varsinaisiin sopimusrikkomuksiin.

Toisena lojaliteetin tyyppitilanteena ovat *tilanteet, joissa sopimuspuoli on tiedollisesti ja varoiltaan heikommassa asemassa toisen sopimuspuolen ollessa asiantuntija*. Tällaisia suhteita muodostuu esimerkiksi elinkeinonharjoittajien ja kuluttajien välille. Kuluttajansuojasääntelyyn sisältyvän pakottavan lainsäädännön kautta suojataan kuluttajaa suhteessa elinkeinonharjoittajaan. Elinkeinonharjoittajaa pidetään soveliaana kustannusten kantajana. Pakottavan lainsäädännön avulla oikeussuhteessa heikommalle kuluttajalle taataan asianmukainen suoritus riippumatta sopimuksen sisällöstä. Kuluttajalle turvataan myös mahdollisuus irrottautua oikeussuhteesta ilman kohtuuttoman suuria kustannuksia.

Toisaalta tällaisen lailla asetetun erityishuolenpidon tilanteissa elinkeinonharjoittajalla ei ole edustamistilanteisiin verrattavaa yleistä aktiivisuusvelvoitetta. Koska lojaliteetin taustana kuluttajasuhteissa on kuluttajan heikommuus, on elinkeinonharjoittajan lojaliteetti tavallisesti eräänlaisessa lepotilassa, aktivoituakseen silloin kun erityistarve ilmaantuu. Elinkeinonharjoittajan pitää ottaa huomioon kuluttajan intressejä. Tämä velvollisuus ilmenee kuitenkin vain poikkeuksellisesti elinkeinonharjoittajan oma-aloitteisina aktiivisina huolenpitotoiminna. Esimerkiksi korjauspalveluissa kuluttajalle tehdyt lisätyöt vaativat aina kuluttajan suostumuksen (kuluttajansuojalain 8 luvun 6 §). Toisaalta kulutuspalveluja koskevassa kuluttajansuojalain 8 luvun 14 §:ssä elinkeinonharjoittajalle on asetettu varsin laaja neuvontavelvollisuus.³⁹ Neuvontavelvollisuus ajankohtaistuu tilanteissa, joissa sovittu palvelu ei olisi kuluttajan kannalta tarkoituksenmukainen. Velvollisuus kohdentuu ajallisesti sekä sopimuksen tekemiseen että sen jälkeiseen aikaan.

Kolmas lojaliteetin tyyppitilanne, osallisuuslojaliteetti, on ominainen liikesuhteille. Munukka erittelee liikesuhteista irtaimen kauppaa, rakennusurakkaa ja vakuutus sopimusta selvittääkseen lojaliteettivelvollisuuksien perustaa. Eritellyt kolme suhdetta poikkeavat toisistaan. Liikesuhteille on yleisestikin ominaista suuri vaihtelevuus. Lojaliteetin perusteluksi ei helposti löydy tarkempaa yhdistävää tekijää. *Lojaliteetti on kuitenkin olennaisesti yhteistoimintavelvoitteita*. Toisaalta liikesuhteille tärkeän sopimusvapauden puitteissa sopimuspuolilla on myös oikeus edistää omaa etuaan. Lojaliteetti ei siksi tarkoita yleistä velvollisuutta asettaa vastapuolen edut omien edelle.

Munukan ajatuksia liikesuhteissa vallitsevasta lojaliteetista voidaan kehittää liittämällä ne Tuomas Lehtisen erittelyihin.⁴⁰ Liiketoiminnan sopimussuhteissa lojaliteetti ilmenee velvollisuutena edistää sopimuksen yhteisen tarkoituksen toteutumista.⁴¹ Molemmilla sopimuspuolilla voi olla omia tavoitteitaan ja toisinaan nuo tavoitteet ovat vastakkaisiakin. Havainnollinen esimerkki tällaisesta on kauppa, jossa myyjän tavoitteena on saada mahdollisimman korkea kauppahinta ja ostajan tavoite puolestaan maksaa hyödykkeestä mahdollisimman vähän. Myyjän ja ostajan yhteinen tarkoitus on kuitenkin saada kauppa onnistumaan, ja tätä tukevat kaupan normistot. Myyjällä ja ostajalla on molemmilla velvollisuus osaltaan myötävaikuttaa kaupan toteutumiseen. Sopimuskumppani on pidettävä ajan tasalla siitä, mitä on tapahtumassa.

³⁹ KSL 8:14.1: ”Jos sopimusta tehtäessä tai sen jälkeen osoittautuu, että palvelu, sen hinta, kohteen arvo ja ominaisuudet tai muut erityiset seikat huomioon ottaen ilmeisesti ei olisi tilaajan kannalta tarkoituksenmukainen, toimeksisaajan on viipymättä ilmoitettava siitä tilaajalle. Toimeksisaajan on ilmoitettava tilaajalle myös, jos palvelu ilmeisesti tulee huomattavasti kalliimmaksi kuin tilaaja on kohtuudella voinut odottaa.”

⁴⁰ Lehtinen 2006 s. 210–222.

⁴¹ Ks. myös Norlén 2004 s. 215.

Häiriötilanteissa vastapuolta on informoitava asianmukaisesti ja ripeästi. Molemmilla on myös velvollisuuksia häiriötilanteissa aiheutuvan kokonaisvahingon minimoimiseksi.

Erillisen ja yksittäisen irtaimen kaupan sijaan Lehtinen kuitenkin tarkastelee modernille liiketoiminnalle ominaisia laajempia sopimusverkostoja.⁴² Useasta sopimuksesta koostuvia kokonaisuuksia tarvitaan vaativampien liiketoimien toteuttamiseen. Kun sopimusverkko on muodostunut, on perusteltua katsoa jokaisen kokonaisuuteen osallistuvan sopimuspuolen sitoutuneen edistämään yhteisen tarkoituksen toteutumista. Lojaliteetti on sopimuslojaliteettia, ja vahvistaa yhteisesti omaksutun järjestelyn tarkoituksen toteutumista, siis sopimussidonnaisuutta.⁴³

Suomen korkein oikeus on äskettäin antanut mielenkiintoisen lojaliteettiratkaisun KKO 2007:72. Sillä on merkitystä laajemminkin uuden pohjoismaisen keskustelun kannalta. Siksi ratkaisua on hyödyllistä analysoida Munukan kehittämän lojaliteettitopiikan avulla.

Prejudikaatin KKO 2007:72

lojaliteettilinjauksia lojaliteettitopiikan valossa

Suomessa sopimusoikeudellisen lojaliteettiperiaatteen ilmeneminen oikeuskäytännössä oli aikaisemmin tapana liittää erityisesti prejudikaattiin KKO 1993:130 (”Hangan satama”). Tämän tapauksen otsikkoteksti on seuraava:

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

Munukan tyyppittelyä hyödyntäen Hangan satama -ratkaisussa voi nähdä piirteitä kaikista tyyppitilanteista. Satamaurakoitsija oli tultuaan jo valituksi urakkatarjouskilpailussa eräällä tavalla toimeksisaaneena vaikuttamassa Hangan kaupungin säästötavoitteiden takia tehtyihin muutoksiin käymällä läpi muutoslistaa, vaikka urakoitsija ei ollutkaan laatinut muutoslistaa. Erityisosajana urakoitsijalla voidaan katsoa olleen erityishuolenpitovelvollisuus kaupungin eduista. Pidän tätä lojaliteettinäkökohtaa heikoimpana, koska kysymyksessä on ollut liiketoiminta eikä Hangan kaupunki rakennuttajana ole oikeudellisessa mielessä yleisesti heikommassa asemassa. Tärkeimpänä lojaliteettityyppinä pidänkin tapauksessa osallisuuslojaliteettia. Tämä kuvastuu hyvin myös otsikkotekstissä, jossa on erityisesti viitattu siihen, että muutoksien tekemisen jälkeen rakennushanke ei ”toteutettuna täyttänyt sille suunnittelussa asetettuja tavoitteita”.

⁴² Ks. Lehtinen 2006 s. 203–231.

⁴³ Lehtinen 2006 s. 248–250, jossa heikomman suoja selvästi erotetaan ja eriytetään liikesopimuksissa noudatettava laajalajuudesta.

Ennakkoratkaisun KKO 2007:72 merkitystä lojaliteettiperiaatteen kannalta korostaa se, että, toisin kuin ratkaisussa KKO 1993:130, lojaliteettivelvollisuus on nyt otettu tapauksen hakusanoihin. Lukuohjeena hyvin toimiva otsikkoteksti on seuraava:

KKO 2007:72. Pankki oli järjestänyt ostajalle rahoituksen kiinteistöosakeyhtiön osakkeiden kaupassa. Kysymys pankin lojaliteettivelvollisuudesta ostajaa kohtaan, kun pankilla oli vaikutena myyjän veloista kiinteistöosakeyhtiön kiinteistöön kiinnitetty haltijavelkakirja.

Verrattuna Hangon satama -ratkaisun otsikkoon tässä on tärkeää havaita prejudikaatin KKO 2007:72 ”kysymys siitä ...” -tyyppisyys. Korkeimman oikeuden prejudikaattien vahvuusluokitelussa vahvoihin, heikkoihin ja esimerkkiprejudikaatteihin on siten kysymys esimerkkiprejudikaatista. Hangon satama -ratkaisu on puolestaan heikko prejudikaatti eli siinä omaksuttu ratkaisulinjaus on sisällytetty myös otsikkotekstiin. Toisaalta esimerkkiprejudikaattina KKO 2007:72 on lojaliteettiperiaatteen merkityksen osalta merkittävä ennakkotapaus sen vuoksi, että äänestyksessä vähemmistöön jäänyt oikeusneuvos olisi argumentoinut vielä suoraviivaisemmin lojaliteetin pohjalta.

Korkeimman oikeuden perusteluissa on perustellusti viitattu luotonhakijan lähtökohtaiseen velvollisuuteen selvittää mahdolliset kiinnitykset kiinteistön rasiustodistuksesta (perustelujen kohta 8). Ratkaistavana olleessa tilanteessa oli korkeimman oikeuden mielestä kuitenkin sellaisia erityispiirteitä, jotka johtivat harkitsemaan pankin velvollisuuksia tästä tavanomaisesta riskinjaosta ja sen mukaisista vastuuasemista poiketen. Tämä on nähdäkseni keskeinen syy sille, että prejudikaatti on haluttu antaa ”kysymys siitä ...” -tyyppisenä.

Ensinnäkin pankki oli tietoinen asiakasyrityksensä kokonaissuunnitelmista ja kiinteistöyhtiön osakkeiden kaupan merkityksestä näiden suunnitelmien toteuttamisessa (perustelujen kohta 6). Toiseksi pankin täytyi rahoitusalan ammattilaisena olla selvillä asiakkaansa puuttuvasta asiantuntemuksesta – mikä ilmenee juuri puuttuvana rasiustodistuksena (perustelujen kohta 9). Kolmanneksi, ja mielestäni olennaisimmin, pankki oli osaltaan myötävaikuttanut osakekaupan syntymiseen. Pankki ei toisin sanoen jutussa väittämänsä mukaisesti pysytellyt pelkkänä ulkopuolisena luotonantajana, vaan pankista oli tullut kokonaisjärjestelyn osapuoli ja yksi intressitahoista. Pankki oli hyötymässä tästä kokonaisjärjestelystä muun muassa siten, että sille oli kiinnityksenhaltijana edullista, että kiinteistöyhtiön vuokraoikeudella hallitsemalla tontilla ollut keskeneräinen rakennus rakennetaan valmiiksi (perustelujen kohta 6). Vihdoin neljänneksi oli itsestään selvää, että tieto kiinteistöyhtiön osakkeiden kauppahintaan verrattuna huomattavasta yhtiön tontinvuokraoikeutta ja rakennuksia rasittavasta kiinnityksestä olisi vaikuttanut osakkeiden ostajan harkintaan (perustelujen kohta 10).

Kuvatuissa olosuhteissa pankilla oli asiakkaaseensa, osakkeiden ostajaan kohdistuva lojaliteettivelvollisuus. Pankin olisi tullut huolehtia siitä, että sen omien etujen ohella osakekaupan rahoitusta koskevien järjestelyjen yhteydessä olisivat tulleet huomioon otetuiksi osakkeiden ostajan keskeiset edut. Pankin olisi siksi tullut huolehtia ainakin siitä, että osakkeiden ostaja olisi voinut saada tietoonsa sellaisia jo pankin tiedossa olleita seikkoja, joilla ilmeisesti olisi ollut ratkaisevaa

merkitystä myös osakkeiden ostajalle tämän arvioidessa rahoitusjärjestelyjen edullisuutta omalta kannaltaan. Pankin olisi tullut kiinnittää osakkeiden ostajan huomiota siihen, että tällä olisi ollut riittävä selvitys rahoitettavan hankkeen riskeistä (perustelujen kohta 11). Kun pankki oli tämän laiminlyönyt, pankilla oli velvollisuus korvata osakkeiden ostajalle aiheutunut vahinko.

Ratkaisussa KKO 2007:72 on piirteitä kaikista Munukan lojaliteettityypeistä. Pintapuolisesti luettuna tapaus näyttäisi rinnastuvan erityisluottamuksen tilanteisiin. Pankin asiakkaana ollut osakkeiden ostaja saisi elinkeinonharjoittajana silti kuluttajille tyypillistä heikomman suojaa. Näin itsenäiseksi korkein oikeus ei kuitenkaan tarkoittanut osapuolten aseisiin viittaavia näkökohtiaan.⁴⁴ Päinvastoin, ratkaisun perusteluissa on varsin selkeästi osoitettu perusriski osakkeiden arvoon vaikuttavien mahdollisten kiinnitysten selvittämisestä osakkeiden ostajalle (perustelujen kohta 7). Toiseksi ratkaisussa voi nähdä aineksia edustamislojaliteetista. Pitkäaikaisen asiakassuhteen myötä osakkeiden ostajalle olisi syntynyt luottamus pankkiin, ja pankilla olisi tämän vuoksi tavanomaista laaja-alaisempi velvollisuus huolehtia asiakkaansa intressien toteutumisesta. Nähdäkseni tämäkään lukutapa ei tavoita ratkaisun KKO 2007:72 olennaista prejudikaattilinjausta. Osakkeiden ostajan puolesta oli kanteessa viitattu pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen pankkiin. Korkein oikeus ei kuitenkaan maininnut tätä näkökohtaa omissa perusteluissaan. Pankin saama toimeksianto oli koskenut vain osakekaupan rahoitusta, ei itse osakekauppaa tai muuta laajempaa liiketoiminnallista järjestelyä (perustelujen kohta 5). Ratkaisussa ei siten ollut kysymys laajaan liiketoiminnallista kokonaisjärjestelyä koskevaan toimeksiantoon pohjautuvasta edustamislojaliteetista tai sellaiselle tyypillisestä velvollisuudesta ottaa kaikessa toiminnassa huomioon päämiehen kokonaisuus. Sinänsä lojaliteetti toki perustui pankin kanssa tehtyyn luottosopimukseen. Tähän sopimussuhteeseen perustuvien lojaliteettivelvollisuuksien ei kuitenkaan katsottu rajoittuvan vain toimeksiannon hoitamiseen. Lojaliteetti ylitti suppeasti ymmärretyn sopimuksen rajat.⁴⁵

Prejudikaattia KKO 2007:72 onkin perustelluinta lukea ja tulkita osallisuuslojaliteetin mukaisena ratkaisuna. Liiketoiminnallisissa suhteissa on vaikea nykyisten vahvojen markkinatalouslähtökohtien vuoksi nähdä sijaa itseisarvoiselle heikomman suojalle. Pienyrittäjän suojan taustaideaksi ja juridiseksi selitykseksi on pikemminkin vahvistumassa yhtenäisten kilpailuolosuhteiden turvaaminen (level playing field).⁴⁶ Esimerkiksi vahvemman osapuolen mahdollisuus käyttää kohtuuttomia sopimusehtoja johtaa tästä näkökulmasta siihen, että vahvempi hyötyy enemmän kuin sen markkina-asemaan kuuluisi, ja kohtuuttomiin ehtoihin tulee siksi

⁴⁴ Vrt. pankin velvollisuuksiin pantinhaltijana pantinantajaa kohtaan. Näiden velvollisuuksien perustana on pankin vahvempi asema panttioikeuden haltijana suhteessa vakuudenantajaan. Ks. esim. KKO 1968 II 66, KKO 1985 II 129, KKO 1990:24, KKO 1993:86 ja KKO 2002:114. Ks. aihepiiristä yleisesti Petteri Korhonen: Kohtuus ja pantinhaltijan realisointioikeus. Sopimusoikeuden materiaalustumisen vaikutus irtaimen käteispanthaltijan realisointivaltuuksiin (julkaisematon pro gradu -tutkielma, Rovaniemi: Lapin yliopisto 1994).

⁴⁵ Tässä suhteessa KKO 2007:72:ssa omaksuttu toimeksiannon sisältöä laajempi tiedonantovelvollisuus on samansuuntainen kuin ns. tilitoimistotapauksessa KKO 2001:28. Siinä tilitoimiston saaman toimeksiannon sisältönä oli huolehtia yhtiöosuuden luovutuksen käytännön toimenpiteistä, mutta tilitoimistolla katsottiin olleen velvollisuus varoittaa asiakasta toimenpiteistä aiheutuvista epäedullisista veroseuraamuksista.

⁴⁶ Erityisesti Tanskassa liiketoimintasuhdeten lojaliteetin nähdäänkin perustuvan sopimatonta menettelyä liiketoiminnassa vastaavan lain (markedsföringsloven) yleislausekkeeseen. Ks. Palle Bo Madsen: Loyalitetskrav i kontraktsoch konkurrencretten, UfR 1982 s. 165–171.

puuttua. Puuttumisen syynä ei kuitenkaan ole itseisarvoisesti ehtoja käyttävän tahon vastapuolen heikkomuus, vaan systemaattisesta heikkomuuden epäasianmukaisesta hyväksikäytöstä aiheutuvat markkinahäiriöt. Sen sijaan osallisuuslojaliteetissa saa oikeudellista tukea liikesuhteiden vastavuoroisuus ja pohjoismaisessa varallisuus oikeudessa tärkeänä taustaideana vaikuttava etujen ja haittojen jakautuminen osapuolten omaksuman vastavuoroisuuden pohjalta. Korkein oikeus antoi tärkeän merkityksen sille, että pankki oli itse hyötymässä osakekaupan järjestelyistä muutoinkin kuin normaalina luotonantajana (perustelujen kohta 6). Pankin oikeudella edistää omia etujaan oli kuitenkin lojaliteettiperiaatteen asettamat rajat. Toisaalta näiden rajojen sisällä toimimiseksi pankin ei olisi tarvinnut poiketa omasta päätoimintalinjastaan eli luoton myöntämisestä. Pankin olisi tullut ainoastaan huolehtia luottosopimuskumppaninsa normaalin liiketoiminnallisen riskiharkinnan mahdollisuuksista.

Ratkaisun sävy kuvastuu tältä osin myös asiassa olleessa äänestyksessä. Vähemmistöön jäänyt oikeusneuvos olisi argumentoinut oikeuksien ja velvollisuuksien jakaantumisessa enemmistöä terävämmin. Hän olisi enemmistöä selväsanaisemmin asettanut selonottovelvollisuuden kaupan kohteen arvoon vaikuttavista kiinnityksistä kiinteistöyhtiön osakkeiden ostajalle. Toisaalta hän olisi myös korostanut, ettei pankilla ole oikeutta hyötyä asiakkaansa asiantunteuttomuudesta. Korkeimman oikeuden valitsema perustelulinja vaikuttaa vähemmistön linjaa tasapainoisemmalta. Erityisesti liikesuhteissa voi monesti olla vaikea päätellä, onko tuleva sopimuskumppani valmis oman harkintansa pohjalta ottamaan korostuneempia riskejä vai onko kysymys siitä, että kumppani kaipaisi lisää informaatiota markkinatilanteesta tms. Sopimusneuvottelujen käymistä pelkästään tarkoituksessa kerätä vastapuolelta itseä hyödyttävää markkinainformaatiota ei pidetä asianmukaisena. Olisi siksi oikeudellisesti epä johdonmukaista, jos liikeneuvottelujen edetessä kohti sopimusta sopimuksesta ehkä enemmän hyötyvän tahon olisi aktiivisesti yritettävä antaa tulevalle sopimuskumppanilleen sopimuksesta luopumaan kannustavaa informaatiota. – Eri asia on, jos kysymys on informaatiosta, jonka nojalla vastapuoli saa oikean kuvan siitä, ettei neuvoteltu hanke voi toteuttaa sen tavoittelemia päämääriä. Lojaliteettivelvollisuus ilmenee liikesuhteissa tällaista seikkaa koskevana huomautusvelvollisuutena (KKO 1993:130).

Kokoavia näkökohtia

Lojaliteetti on yksi varallisuus oikeuden kantavista periaatteista. Sen mukaan kokonaisjärjestelyn osapuolen on otettava muiden saman järjestelyn intressitahojen edut huomioon omassa toiminnassaan. Osapuoli ei saa yksipuolisesti muuttaa omaa riskipositiotaan paremmaksi muiden vastaavia riskipositioita heikentämällä. Lojaliteettivelvollisuuksien tarkempi sisältö riippuu toimintaympäristöstä ja omaksumasta kokonaisjärjestelystä.⁴⁷

⁴⁷ Ks. luonnehinnassa käytetystä terminologiasta toimintaympäristö, kokonaisjärjestely, intressitaho ja riskipositio Pöyhönen 2000 s. 159–184. Myös Munukka 2007 passim ja esim. s. 466, jossa Munukka korostaa lojaliteettivelvollisuuksien sisällön kirkastuvan vasta konkreettisisä soveltamistilanteissa.

Kaupallisen ja oikeudellisen edustamisen tilanteissa edustajalla, valtuutetulla tai asiamiehellä on perustava velvollisuus toimia aina päämiehen hyväksi ja tämän kokonaisedun edistämiseksi. Päämiehen jatkuvan informoinnin ohella lojaliteetti ilmenee aktiivisissa valinnoissa päämiehen eduksi. Lojaliteetti on yksisuuntaista edustajan lojaliteettia päämiestänsä kohtaan.

Kuluttajasuhteissa vallitsee resurssien ja osaamisen rakenteellinen epätasapaino elinkeinonharjoittajan hyväksi. Tästä syystä lojaliteettivelvollisuudet on pitkälti kirjattu lainsäädäntöön, ja erityisesti sen pakottaviin säännöksiin. Kuluttajalle on esimerkiksi aina kerrottava tarjotun luoton todellinen vuosikorko. Lain säännökseksi kirjaaminen ei poista tai vähennä velvollisuuden luonnetta lojaliteettivelvollisuutena. Myös kuluttajasuhteissa oikeudellinen lojaliteetti on toistaiseksi ollut yksisuuntaista, elinkeinonharjoittajan lojaliteettia kuluttaja-asiakkaidensa suuntaan.

Liikesuhteissa lojaliteetin pohjana on omaksutun järjestelyn yhteinen päämäärä ja tarkoitus. Lojaliteetti on olennaisesti sopimuslojaliteettia eli velvollisuutta toimia tämän päämäärän ja tarkoituksen toteutumiseksi. Lojaliteetti on kaksisuuntaista: järjestelyn osapuoli on velvollinen toimimaan lojaalisti suhteessa kaikkiin muihin, mutta jokaisella osapuolella on myös oikeus odottaa kaikilta muilta lojaalia toimintaa.⁴⁸

Kansainvälisessä varallisuus oikeuden keskustelussa lojaliteetista keskustellaan perinteisten ilmaisujen ”Treu und Glaube”, ”bonne foi” ja ”good faith” piirissä. Kaikki ne ovat saaneet uusia lojaliteettisävyjä, tai oikeastaan niihin sisältynyt lojaliteetti-idea on noussut uudelleen esiin. Markkinatalousjärjestelmän asianmukaisen toiminnan puitteet määräytyvät hyvän tavan vastaisuuden ja petoksen kiellosta, oikeuden väärinkäytön kiellosta ja kohtuuttomien oikeussuhdeiden voimaansaattamisen kiellosta.⁴⁹ Nämä kiellot viestittävät kuitenkin vähemmän kuin lojaliteetti positiivisten toimintavelvollisuuksien sisällöstä. Siinä missä kieltonormistojen arviointi kohdistuu tekoihin, siinä lojaliteettivastuu ilmenee laiminlyönteinä. Tekojen arviointi oikeudellisina ”rajarikkoina” on vastaavasti helpompaa tehdä suppeammasta näkökulmasta kuin laiminlyöntien. Laiminlyönnin konstruointi vaatii tilanteen laajempaa tarkastelua. Juuri tässä suhteessa lojaliteettivelvollisuus tarjoaa yhden näkökulman.

Pohjoismaisessa virkeässä lojaliteettikeskustelussa on kehitelty monia tärkeitä näkökohtia, joilla on merkitystä myös Suomen sopimusoikeudessa. Jori Munukan lojaliteettityypittely edustamis-, erityishuolenpito- ja osallisuuslojaliteettiin on erityisen kiintoisa tämän kirjoituksen aihepiirin kannalta. Ajatus muista lojaliteettityypeistä eriytyvästä osallisuuslojaliteetista antaa mahdollisuuden kehittää varallisuus oikeudellisessa mielessä dynaamista ja laaja-alaista argumenttiperhettä, jota on luonnollista käyttää sopimusoikeutta laajemmin.⁵⁰ Tämä keskustelu voi edelleen jatkaa sillä tiellä, jolla Suomessa erityisesti Leena Kartion aloittamana on haettu yhtymäkohtia esine- ja velvoiteoikeuden välillä.⁵¹

⁴⁸ Myös Holm 2004 s. 273 korostaa sopimusoikeudellisen lojaliteetin molemminpuolisuutta.

⁴⁹ Ks. näiden kieltojen asemasta ja sisällöstä tarkemmin Pöyhönen 2000 s. 86–109.

⁵⁰ Esimerkiksi kiinteistövälittäjällä tai vuokrahuoneiston välittäjällä on tiedonantovelvollisuus myös toimeksiantajan vastapuolelle (9 § laissa kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 15.12.2000/1074).

⁵¹ Ks. esim. Leena Kartio: Sopimus ja kolmas, Oikeustiede – Jurisprudentia 1997 s. 152–163.

Munukan mielenkiintoisimpia havaintoja on lojaliteetin perusluonteen muuttuminen.⁵² Kun aiemmin yksisuuntaisen lojaliteetin piirteet selkeästi hallitsivat sekä edustamis- että erityishuolenpitotilanteita, on nyttemmin kaikissa lojaliteettityypeissä alettu nähdä vahvemmin vastavuoroisuuden sävyjä. Esimerkiksi myös komissionantajan on toimittava lojaalisti suhteessaan komissionsaajaan, eikä tämä velvollisuus pelkisty vain varsinaisen provision ja jälkiprovision maksamista koskeviin säännöksiin. Työnantajalla on velvollisuus kohdella työntekijöitään lojaalisti. Kuluttajilla on omalta osaltaan velvollisuus huolehtia elinkeinonharjoittajan eduista, vaikka toistaiseksi nämä velvollisuudet ovat varsin rajoitettuja.

Lojaliteetin vastavuoroistuminen liittyy myös palvelusten aseman vahvistumiseen hyödykkeinä suhteessa perinteisemmän juridiikan esikuvana olleeseen tavarankauppaan. Palvelukset pitää perinteisiä valmistavaroita olennaisemmin sovittaa asiakkaan eli sopimuskumppanin intresseihin. Tästä syystä lojaliteetilla on enemmän ”pelivaraa” palveluissa kuin perinteisessä valmistavaran kaupassa.⁵³ Kehittyvän lojaliteetin aluetta on esimerkiksi sijoitusneuvonta, jossa sijoitusneuvojan on kenties toimittava tavanomaista huolellisemmin sijoittaessaan eläkesäästöjä kuin ”normaalia” sijoitusvarallisuutta. On mielenkiintoinen jatkokysymys, miten laajalle tällainen huolenpito voidaan ulottaa. Ratkaisu KKO 2007:72 virittää pohtimaan, voisivatko lojaliteettityypiset velvollisuudet yleisemminkin aktivoitua myös liikesuhteisessa luotonannossa.

Lojaliteettia on vaikea vangita määritelmään. Osaltaan tämä aiheutuu siitä, että kysymys on henkilön ominaisuutta kuvaavasta määreestä, eräänlaisesta juridisesta adjektiivista. Joku on lojaali jollekin toiselle. Tämä toinen voi olla ihminen. Silloin lojaalisuuden tunnusmerkit löydetään tavoistamme ymmärtää ystävien välinen suhde. Toinen voi olla myös yhteisö, jolloin voimme puhua lojaalisuudesta isänmaata tai vaikkapa jotain liikeyritystä kohtaan. Äärimuodossaan tällainen lojaliteetti ilmenee ajatuksessa ”Right or wrong, my country”. Näin pitkälle meneviä vaatimuksia ei oikeudellinen lojaliteettivelvollisuus koskaan sisällä.

Oikeudellinen lojaliteetti onkin ehkä parhaiten ymmärrettävissä *aidosti kiistanalaiseksi käsitteeksi*. Siihen sopii hyvin Kaarlo Tuorin kehittelemä ajatus käsitteiden sotatieteestä⁵⁴: poleemiset kiistat lojaliteetista ovat perimmiltään kiistelyä oikeudesta määritellä sopimuksen käsite. Jos tämä analyysi pitää paikkansa, kiistat sopimusoikeudellisen lojaliteetin asemasta ja sisällöstä tulevat jatkumaan.

⁵² Munukka 2007, luku 9 ”Lojalitetspliktens utvidgning” s. 407 ss.

⁵³ Ks. edellä kuluttajansuojalain 8 luvun 14 §:stä lausuttu.

⁵⁴ Tuori 2007 VI luku ”Käsitteiden sotatiedettä” s. 167–182.