

Teemu Nordfors

RAKENNUSRIITOJEN VAIHTOEHTOINEN RATKAISEMINEN

Diplomityö
Rakennetun ympäristön tiedekunta
Professori Kalle Kähkönen
Projektipäällikkö Juha-Matti Junnonen
Toukokuu 2022

TIIVISTELMÄ

Teemu Nordfors: Rakennusriitojen vaihtoehtoinen ratkaiseminen
Diplomityö
Tampereen yliopisto
Rakennustekniikka
Toukokuu 2022

Rakennusriidoiksi voidaan määritellä laaja joukko rakennusalan konflikteja, joista suurin osa liittyy rakennusurakoihin tai konsulttitoimeksiantoihin. Rakennushankkeen aikana realisoituvat erimielisyydet aiheuttavat usein merkittäviä kustannuksia ja viivästyksiä, joten osapuolten tulisi kyetä ratkaisemaan riidat tehokkaasti liikesuhteet säilyttäen. Rakennusriitojen pääasiallisia ratkaisutapoja ovat täytäntöönpanokelpoiseen tuomioon päättyvät oikeudenkäynti ja välimiesmenettely sekä vapaamuotoiset vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat. Riidan osapuolet joutuvat usein tekemään intressipunnintaa eri riidanratkaisutapojen välillä pohtiessaan parasta mahdollista ratkaisutapaa riitaansa.

Laajasti ymmärrettyä vaihtoehtoisella riidanratkaisulla tarkoitetaan muita kuin yleisessä tuomioistuimessa käytäviä riidanratkaisumenettelyitä. Vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien määritelmä on siis varsin laaja. Tutkimuksessa käydään läpi rakennusriitojen vaihtoehtoisista ratkaisutavoista kolme eniten käytettyä tapaa: neuvottelu, asiantuntijalausunto ja sovittelu. Oikeudenkäynti, välimiesmenettely ja tuomioistuinsovittelu on tutkimuksessa määritelty perinteisiksi riidanratkaisutavoiksi, jotka eivät kuulu vaihtoehtoisen riidanratkaisun varjon alle.

Jotta vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen tutkiminen olisi mielekäästä, tulee niitä verrata perinteisten riidanratkaisutapojen ominaisuuksiin. Tutkimuksen kirjallisuuteen painottuvassa osassa perinteiset ja vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät käsitellään omina kokonaisuuksinaan siten, että ensin tutkitaan perinteisiä riidanratkaisumenetelmiä, jonka jälkeen siirrytään vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien pariin. Tarkoituksena on analysoida perinteisten ja vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien etuja ja haittoja, niiden soveltuvuutta erityyppisten rakennusriitojen ratkaisutavaksi sekä tuottaa riidan osapuolille tietoa soveltuvan ratkaisutavan valitsemiseksi.

Tutkimuksen empiirinen osuus suoritettiin rakennusalan ja juridiikan asiantuntijoiden teema-haastatteluluilla. Haastatteluissa selvitettiin heidän näkemyksiään rakennusriitojen syistä, rakennusriitojen ratkaisun nykytilasta sekä käytettävissä olevista riidanratkaisumenetelmistä. Erityisesti haastatteluissa pyrittiin selvittämään vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen käyttötarkoituksia sekä haastateltavien perusteita eri riidanratkaisutapojen valinnoille.

Tutkimuksen perusteella vaihtoehtoisilla riidanratkaisutavoilla on merkittäviä etuja perinteiseen riidanratkaisuun verrattuna. Ne ovat vapaaehtoisia, nopeita, joustavia, kustannustehokkaita ja luottamuksellisia menettelyitä, joten ne soveltuvat ominaisuuksiensa puolesta varsin hyvin rakennusriitojen ratkaisutavaksi riidan intressistä rippumatta. Vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat edellyttävät kuitenkin riidan osapuolilta keskusteluyhteyttä ja aitoa halua riidan sovinnolliseen ratkaisemiseen. Tämän vuoksi ne eivät voi edustaa huolimatta täysin korvata perinteisiä riidanratkaisumenetelmiä, jotka päättyvät täytäntöönpanokelpoiseen tuomioon.

Avainsanat: rakennusriita, vaihtoehtoinen riidanratkaisu, ADR, neuvottelu, sovittelu, asiantuntijalausunto, oikeudenkäynti, välimiesmenettely

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

ABSTRACT

Teemu Nordfors: Alternative Dispute Resolution Methods in Construction Disputes
Master of Science Thesis
Tampere University
Master's degree in Civil Engineering
May 2022

Construction disputes can be defined as a wide range of construction industry conflicts, most of which are related to construction contracts or consultancy assignments. Disagreements that arise during a construction project often cause significant costs and delays, so the parties should be able to resolve disputes efficiently while maintaining business relationships. The main means of resolving construction disputes are litigation and arbitration leading to an enforceable judgment and free-form alternative dispute resolution. Parties to a dispute often have to weigh up the interests involved in considering the best possible solution to their dispute.

In a broad sense, alternative dispute resolution (ADR) refers to dispute resolution procedures other than those pending before the general court. The definition of alternative dispute resolution is therefore quite broad. This study reviews the three most commonly used alternative dispute resolution methods for construction disputes: negotiation, expert opinion and mediation. Litigation, arbitration and dispute mediation at the district court have been identified in the study as traditional means of dispute resolution that do not fall under the definition of alternative dispute resolution.

In order for alternative dispute resolution to be meaningful to be explored, it must be compared with the features of traditional dispute resolution. In the literature-focused part of the study, traditional and alternative dispute resolution methods are treated as separate entities, first examining traditional dispute resolution methods and then moving on to alternative dispute resolution methods. The purpose is to analyze the advantages and disadvantages of traditional and alternative dispute resolution methods, their suitability as a means of resolving different types of construction disputes, and to provide the parties to the dispute with information on how to choose an appropriate method.

The empirical part of the study was conducted through thematic interviews with experts in the construction industry and law. The interviews sought their views on the causes of construction disputes, the current state of construction dispute resolution and the dispute resolution methods available. In particular, the interviews sought to find out the uses of alternative dispute resolution and the interviewees' reasons for choosing different dispute resolution methods.

According to the study, alternative dispute resolution methods have significant advantages over traditional dispute resolution methods. They are voluntary, fast, flexible, cost-effective and confidential methods, so they are well suited as a means of resolving construction disputes, regardless of the interest in the dispute. However, alternative dispute resolution methods require a dialogue between the parties to the dispute and a genuine willingness to settle the dispute amicably. Therefore, despite their advantages, they cannot completely replace traditional dispute resolution methods that end in an enforceable judgment.

Keywords: construction dispute, alternative dispute resolution, ADR, negotiation, conciliation, expert opinion, litigation, arbitration

The originality of this thesis has been checked using the Turnitin OriginalityCheck service.

ALKUSANAT

Tämä diplomityö on toteutettu 2022 kevään aikana työskennellessäni Insinööritoimisto Lauri Mehto Oy:n palveluksessa.

Tahdon kiittää työnantajaani tämän diplomityön mahdollistamisesta ja työni ohjaajia erinomaisesta ohjauksesta projektin aikana. Kiitokset kuuluvat myös perheelleni ja lähipiirileni, jotka osaltaan mahdollistivat työni valmistumisen.

Kiitos Samuel ja Ida, toitte valon keskelle harmaata puurtamista ja opetitte priorisoimaan tärkeimpiä asioita.

Eriyiskiitos rakkaalle vaimolleni Tuulialle. Projekti ei olisi ollut mahdollinen ilman tukeasi.

Helsingissä, 20.5.2022

Teemu Nordfors

SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO	1
1.1 Tutkimuksen tausta	1
1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset	2
1.3 Tutkimuksen rakenne	3
2. RAKENNUSRIIDAT JA NIIDEN RATKAISUMEKANISMIT	4
2.1 Konfliktin ja riidan määritelmät	4
2.2 Konfliktinratkaisun perusmuodot ja ratkaisutavan valinta	5
2.3 Yritysten riidanratkaisumeکانismit	10
2.4 Rakennusriitojen syyt	13
2.5 Rakennusriitojen ratkaisumeکانismit	16
2.6 Vakioehtojen tulkinta riitatilanteessa	18
2.7 Ennakoivan sopimisen riitoja ehkäisevä vaikutus	20
3. PERINTEINEN RIIDANRATKAISU	22
3.1 Oikeudenkäynti	22
3.2 Tuomioistuin rakennusriitojen ratkaisijana	23
3.3 Yhteenveto riitaoikeudenkäynneistä	28
3.4 Tuomioistuinsovittelu	29
3.5 Välimiesmenettely	32
4. VAIHTOEHTOINEN RIIDANRATKAISU	37
4.1 Vaihtoehtoisen riidanratkaisun tausta	37
4.2 Vaihtoehtoisen riidanratkaisun määritelmä	38
4.3 Neuvottelu	39
4.3.1 Neuvottelujen aloittaminen	39
4.3.2 Neuvottelutaktiikat ja -strategiat	41
4.4 Asiantuntijalausunto	46
4.4.1 Asiantuntijalausunnon laadulliset vaatimukset	46
4.4.2 Asiantuntijalausunnon sitovuus	48
4.4.3 Tavarantarkastajan lausunto	49
4.4.4 RKL-Raati	50
4.5 Sovittelu	51
4.5.1 Sovittelun käsite	51
4.5.2 Sovittelijan rooli ja sovittelumallit	54
4.5.3 Osapuolten arviot ja sovittelumallin valinta	56
4.5.4 Institutionaaliset sovittelumenettelyt	57
4.5.5 Sovittelun edut ja kritiikki	60
5. HAASTATTELUT	63
5.1 Haastatteluiden tavoite ja toteutus	63
5.2 Haastattelututkimus	64

5.2.1 Haastateltavien kokemus rakennusriidoista ja rakennusriitojen yleisimmät syyt	64
5.2.2 Sovintoa helpottavat ja vaikeuttavat tekijät.....	66
5.2.3 Vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat	70
5.2.4 Perinteiset riidanratkaisutavat	73
5.2.5 Riidanratkaisun kehittämissuhteita ja muita huomioita.....	76
6. YHTEENVETO.....	78
6.1 Perinteinen riidanratkaisu.....	78
6.2 Vaihtoehtoinen riidanratkaisu	79
6.3 Haastattelut.....	80
6.4 Johtopäätökset.....	81
LÄHTEET	83

LYHENTEET JA MERKINNÄT

ADR	Alternative Dispute Resolution
BATNA	Best Alternative To a Negotiated Agreement
CEDR	Center for Effective Dispute Resolution
FAI	The Finland Arbitration Institute
KSE 2013	Konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot KSE 2013
RATNA	Realistic Alternative To a Negotiated Agreement
SovL	Laki riita-asioiden sovittelusta ja sovinnon vahvistamisesta yleisissä tuomioistuimissa (394/2011)
VML	Laki välimiesmenettelystä (1992/967)
WATNA	Worst Alternative To a Negotiated Agreement
YSE 1998	Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Rakennusala on taloudellisesti ja kansallisesti merkittävä ala. Suomen kansallisvarallisuudesta yli 80 prosenttia on sidottu rakennettuun ympäristöön, rakennusalan investointien kokonaisuus kattaa 60 prosenttia kaikista investoinneista ja rakentaminen sekä rakennetun ympäristön ylläpito tarjoavat töitä joka viidennelle Suomen työllisistä (Rakennusteollisuus.fi, 2021). Rakennushankkeet ovat monen eri toimijan yhdessä muodostamia laajoja kokonaisuuksia, jotka sitovat huomattavan määrän resursseja. Pitkäkestoisille rakennushankkeille on ominaista, että ne ovat herkkiä talouden suhdanteille ja suoritukset alttiita häiriötekijöille. Hankkeen aikana ilmenevät konfliktit aiheuttavat usein hankkeen osapuolille merkittäviä lisäkustannuksia ja viivästyksiä.

Rakennusriitojen ratkaiseminen perinteisin menetelmin oikeudenkäynnissä tai välimiesmenettelyssä on kallista ja hidasta. Esimerkiksi vuonna 2021 urakkasopimuksen suoritusrikkomuksen käsittely riita-asiana käräjäoikeudessa kesti keskimäärin 15,9 kuukautta ja hovioikeudessa 15,0 kuukautta (Tuomioistuinten työtilastot, 2022). Keskuskauppakamarin normaalin välimiesmenettelyn prosessi kestää keskimäärin 12 kuukautta ja nopeutettu menettely kuusi kuukautta. (FAI-välimiesmenettely, 2022) Oikeudenkäynnin ja välimiesmenettelyn kulut ovat tapauskohtaisia, mutta keskenään ne ovat yleensä samaa suuruusluokkaa. Menettelyjen kulurakennetta käsitellään tarkemmin luvussa 3. Riitelystä saattaa aiheutua osapuolille pitkien käsittelyaikojen ja kustannuksien lisäksi merkittävää haittaa esimerkiksi maineen menetyksen tai tulevan yhteistoiminnan vaikeutumisen muodossa. Pahimmillaan riita jatkuu vuosia, rakennushanke viivästyy, resursseja käytetään riitelyyn merkittävä määrä ja osapuolten välinen liike- ja luottamussuhde on menettänyt.

Rakennushankkeen sopijapuolten intressissä on varautua siihen, että suunnitelmat muuttuvat työn suoritusvaiheessa. Vaikka suunnitelmat olisi sopimuksentekovaiheessa laadittu huolella, saattaa usein ilmaantua tarvetta tehdä esimerkiksi lisä- ja muutostöitä hankkeen edetessä. Paras keino välttyä rakennusriidalta on osapuolten hyvä valmistautuminen rakennushankkeen toteutukseen riittävin resurssein sekä mahdollisiin ongelmatilanteisiin varautuminen proaktiivisella yhteistyöllä esimerkiksi sopimusteknisin keinoin.

Varsinkin suuret rakennushankkeet ovat pitkäkestoisia ja sopimusteknisesti monimutkaisia hankkeita, jotka edellyttävät sopimuksen eri osapuolilta tekniikan, juridiikan ja kaupallisen alan erityisasiantuntemusta. Sopimuksilla voidaan vaikuttaa sekä riskien toteutumistodennäköisyyteen että niiden seurauksiin, vaikka kaikkia ongelmia, riskitekijöitä ja sopimuserimielisyyksiä ei voida ennalta täysin eliminoida. Huolellisella sopimussuunnittelulla ja sopimisella voidaan niiden lukumäärää ja vaikutuksia kuitenkin merkittävästi vähentää, riitojen aiheuttamia häiriöitä ja vahinkoja minimoida, ja niistä toipumista voidaan nopeuttaa. (Haapio, 2013b, s. 81)

Mikäli hankkeen aikana kuitenkin ilmenee erimielisyyksiä, joihin ei ole sopimuksin enakkoon kyetty varautumaan, on osapuolten usein tarkoituksenmukaista löytää riitatilanteeseen ratkaisu keskinäisin neuvotteluin, jolloin on erimielisyyksien aiheuttamat haitat jäävät mahdollisimman vähäisiksi. Osapuolten välisiä neuvotteluita voi tarvittaessa avustaa ulkopuolinen taho esimerkiksi asiantuntijalausunnon antajan tai sovittelijan roolissa.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää vaihtoehtoisten riidanratkaisumenettelyiden soveltuvuutta yritysten välisten rakennusriitojen ratkaisemiseksi. Vaihtoehtoinen riidanratkaisu tarkoittaa riidanratkaisua, joka ei käsitteellisesti ole luokiteltavissa perinteiseksi oikeudenkäynniksi. Laajasti ymmärrettynä oikeudenkäyntinä voidaan pitää ainoastaan täysimittaista oikeudenkäyntiä valtiollisessa tuomioistuimessa. Määrittely tarkoittaa, että tuomioistuimeen integroidut sovittelumenettelyt ja oikeudenkäynnin yksinkertaistetut muunnelmat kuuluisivat vaihtoehtoiseen riidanratkaisuun (Hietanen-Kunwald & Koulu, 2021). Tämän tutkimuksen yhteydessä näin laaja vaihtoehtoisen riidanratkaisun käsite ei ole tarkoituksenmukainen. Seuraavissa luvuissa tuomioon perustuvia ratkaisumenetelmiä (oikeudenkäynti, tuomioistuinsovittelu, välimiesmenettely) *kutsutaan perinteiseksi riidanratkaisuksi* ja näihin kuulumattomia elementtejä *vaihtoehtoiseksi riidanratkaisuksi*.

Tutkimuksessa selvitetään, mitä ratkaisutapoja rakennusriitojen ratkaisemiseen nykyisin käytetään ja minkälainen on vaihtoehtoisen riidanratkaisun asema ja tulevaisuus rakennusalan konfliktien ratkaisijana. Vaihtoehtoisten riidanratkaisumenetelmien osalta tutkimuksessa keskitytään osapuolten välisiin neuvotteluihin, asiantuntijalausuntoihin sekä erilaisiin sovinto- ja sovittelumenettelyihin. Tarkoituksena on analysoida vaihtoehtoisen riidanratkaisun nykytilaa, mainittujen menetelmien hyötyjä ja haittoja sekä tuottaa tietoa riidan osapuolille soveltuvan ratkaisutavan valitsemiseksi.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen rakenne jakautuu kuuteen pääluukuun. Ensimmäinen pääluuku on johdantoluku, jossa esitellään lyhyesti tutkimuksen tausta, tavoitteet, rakenne rajauksineen sekä kysymykset, joihin tutkimuksessa pyritään vastaamaan. Toisen pääluvun alkuosassa käydään yleisellä tasolla läpi konfliktin perusmuodot sekä niiden ratkaisumekanismit. Luvun loppuosa painottuu yritysten riidanratkaisuun sekä erityisesti rakennusriitojen syihin ja niiden ratkaisumekanismiin.

Kolmannessa pääluvussa esitellään oikeudenkäynti, tuomioistuinsovittelu ja välimiesmenettely perinteisinä riidanratkaisumenetelminä. Erityisesti tuomioistuinsovittelun voisi hyvästä syystä luokitella vaihtoehtoiseksi riidanratkaisumenetelmäksi, mutta tämän tutkimuksen yhteydessä kyseinen menettely on määritelty perinteiseen riidanratkaisuun kuuluvaksi. Luvussa käydään perinteisen riidanratkaisun menettelytavat pääpiirteittäin läpi sekä tuodaan esille niihin liittyviä etuja ja haittoja. Luku palvelee tutkimukseen liittyen kahta tarkoitusta. Sen tarkoituksena on antaa lukijalle käsitys täytäntöönpanokelpoisia ratkaisuja antavien instanssien toiminnasta, ja toisaalta auttaa lukijaa ymmärtämään negaation kautta, mitä tutkimuksessa tarkoitetaan vaihtoehtoisella riidanratkaisulla.

Neljännessä pääluvussa käydään läpi vaihtoehtoisen riidanratkaisun taustaa sekä esitellään neuvottelu, asiantuntijalausunto ja sovittelu vaihtoehtoisina riidanratkaisumenetelminä. Jokaisen menettelytavan kohdalla käydään läpi niihin liittyvää teoriaa sekä pyritään selvittämään, millaisiin rakennusriitoihin ja minkälaisissa tilanteissa ne soveltuvat ratkaisuvaihtoehdoksi.

Viidennessä pääluvussa käsitellään tutkimuksen empiirisen osuuden, haastattelututkimuksen, tulokset. Luvun alussa käydään läpi haastattelujen tarkoitus, lyhyt kuvaus haastateltavien rakennusalan ja juridiikan ammatillisesta kokemuksesta sekä esitellään haastattelujen suoritustapa. Haastateltavien vastaukset on purettu kysymyksittäin pääluvun alaluvuissa. Tutkimuksen kuudennessa eli viimeisessä pääluvussa käydään läpi tutkimuksen tulokset sekä muodostetaan johtopäätökset kirjallisuustutkimukseen ja empiiriseen aineistoon perustuen.

2. RAKENNUSRIIDAT JA NIIDEN RATKAISUMEKANISMIT

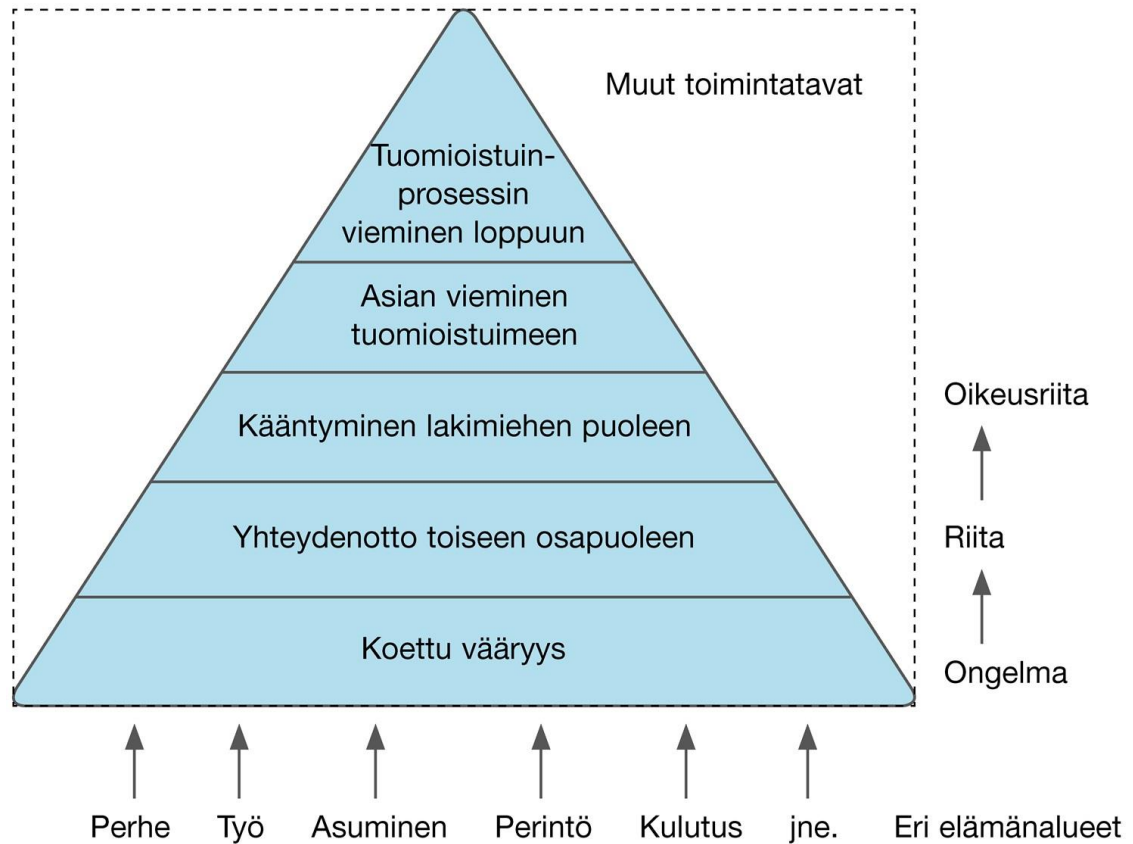
2.1 Konfliktin ja riidan määritelmät

Konfliktit ovat yhteiskunnassa varsin yleisiä. Ihmiset joutuvat kiistoihin, konflikteihin ja ristiriitatilanteisiin jatkuvasti päivittäisessä toiminnassaan. Konflikteja voi syntyä käytännössä missä tahansa paikassa, jossa kaksi tai useampi ihminen kohtaavat toisensa. Ihmisillä yksilöinä on useita erilaisia rooleja. He voivat toimia esimerkiksi perheenjäsenenä, esihenkilöinä, työntekijöinä, kuluttajina, asiakkaina, yhteistyökumppaneina, potilaina, veronmaksajina jne. Ihmisten erilaisten roolien määrää ei ole mahdollista eikä tarkoituksenmukaistakaan yrittää määritellä. Näissä kaikissa erilaisissa rooleissa ihmisille voi syntyä pettymyksiä, harmeja ja vääryyskokemuksia, jotka johtavat ristiriitoihin ja erimielisyyksiin muiden toimijoiden kanssa. Muodostuneita erimielisyyksiä ja ristiriitoja kahden tai useamman osapuolen välillä voidaan kuvata termillä konflikti. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 7)

Konflikti-termille ei ole yksiselitteistä määritelmää. Esimerkiksi *Coltri* (2004, s. 4) on määritellyt konfliktin osapuolten tarpeiden, intressien ja/tai tavoitteiden yhteensopimattomuudeksi ja *Vindeløv* (2004, s. 44) ristiriidaksi, joka aiheuttaa jännitteen kahden tai useamman osapuolen välillä. *Pruitt* puolestaan määrittelee konflikti-termille kaksi eri merkitystä. Ensimmäinen viittaa avoimeen ja ulkoisesti havaittavaan konfliktiin osapuolten välillä. Toinen viittaa subjektiiviseen konfliktiin, jossa osapuolilla on asiasta eriävät näkemykset tai toinen osapuoli on ärsyttänyt toista osapuolta jollain tavalla. (Pruitt, 2007, s. 151) *Pei* (2008, s. 26) näkee konfliktin prosessina, joka käynnistyy, kun yksittäinen henkilö tai ryhmä kokee jonkun toisen henkilön tai ryhmän meneillään tai odotettavissa olevan toiminnan tai laiminlyönnin haittaavan omia intressejään, toimintatapojaan, uskomuksiaan tai arvojaan. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 7-8)

Valtaosa konflikteista ratkaistaan muulla tavoin kuin tuomioistuimessa ja muilla tavoin kuin juridisia sääntöjä noudattaen. (Ervasti, 2012a, s. 104) Osa konflikteista kuitenkin juridisoituu ja muuntuu oikeudellisiksi riidoiksi kuvan 1 riitapyramidin mukaisesti. Selkeää jakolinjaa näiden kahden termin välillä ei kuitenkaan ole. Yleensä riita mielletään konkreettiseksi ja selkeään juridiseen muotoon puetuksi yksittäistä kysymystä koskevaksi ristiriidaksi, jossa osapuolet esittävät vaateita toisilleen. Konflikti puolestaan nähdään syvemmäksi tai laajemmaksi osapuolten väliseksi ristiriidaksi, joka liittyy enemmän inhimillisiin perustarpeisiin kuin yksittäinen riita. Tässä tutkimuksessa riita-termillä ei tarkoiteta

pelkkää juridisoitunutta riitaa, vaan sitä käytetään yleisilmaisuna kuvaamaan osapuolten välisiä konflikteja, riitoja ja erimielisyyksiä.



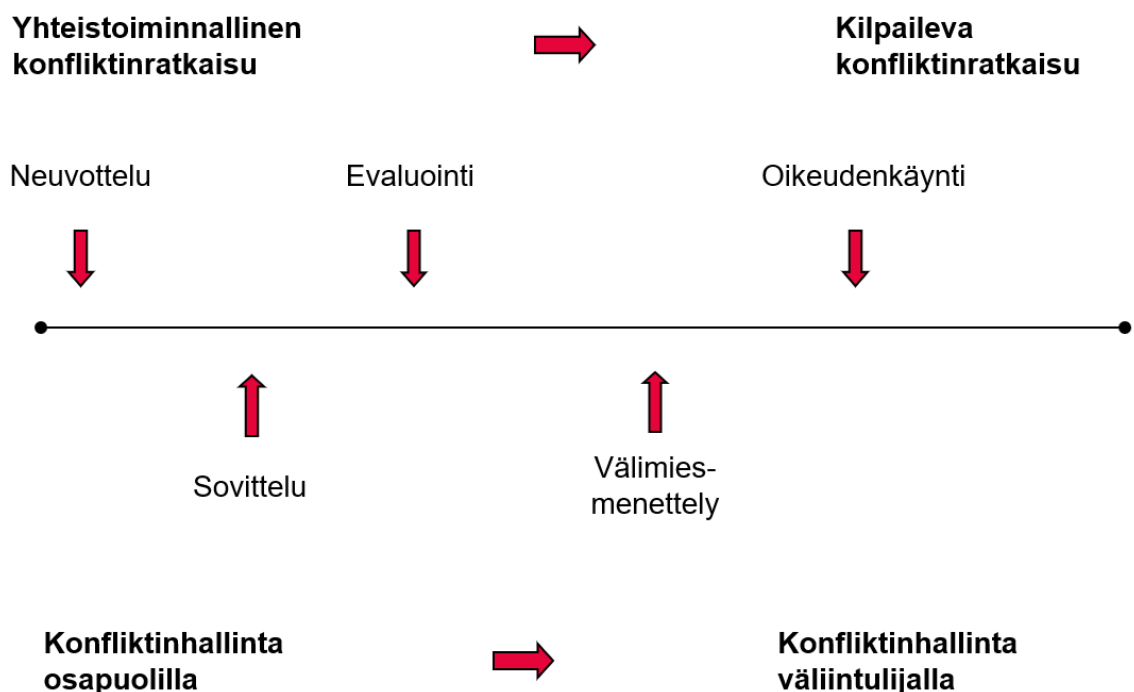
Kuva 1. Riitapyramidi (Ervasti, 2017a, s. 104).

2.2 Konfliktinratkaisun perusmuodot ja ratkaisutavan valinta

Konfliktinratkaisun perusmuotoja ovat neuvottelu, sovittelu, evaluointi (asiantuntijalautsunto), välimiesmenettely ja oikeudenkäynti. Näiden lisäksi myös ennakoivalla sopimisella on merkitystä konfliktien syntymistä estävänä tekijänä. Soveltuvan ratkaisumallin valinta riippuu monesta tekijästä. Valintaan vaikuttavat muun muassa osapuolten taloudelliset, oikeudelliset ja psykologiset intressit, riidan kustannukset, riidan ratkaisuun kuluva aika, ratkaisuun liittyvät riskit, tulevien suhteiden säilyttäminen ja riidan seuraukset pitkällä aikavälillä.

Konfliktit voidaan jaotella niiden ratkaisutavan perusteella yhteistoiminnalliseen konfliktinratkaisuun ja kilpailevaan konfliktinratkaisuun. Yhteistoiminnallisessa konfliktinratkaisussa konfliktinhallinta on osapuolilla itsellään, jolloin myös joustavat ratkaisutavat ovat mahdollisia. Kilpailevissa ratkaisutavoissa konfliktinhallinta siirtyy ulkopuoliselle väliintulijalle ja osapuolten mahdollisuudet vaikuttaa asian ratkaisuun kapenevat. Kuvassa 2 nähdään konfliktinratkaisun eri tasot. Neuvottelutilanteessa konfliktinratkaisu on täysin

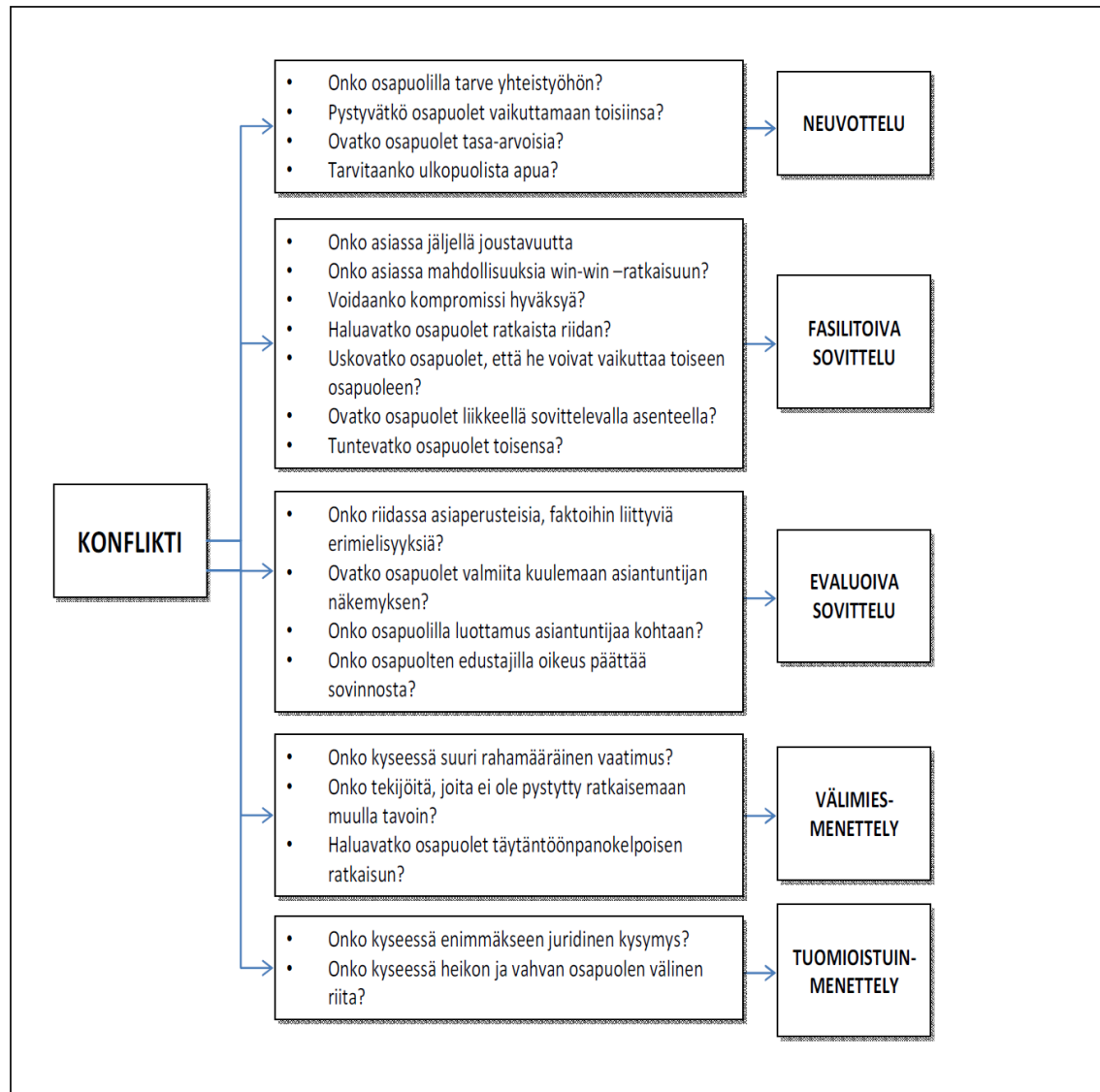
osapuolten tai heidän avustajiensa hallinnassa. Sovittelussa konfliktinratkaisuun osallistuu ulkopuolinen neutraali osapuoli menettelyn ollessa vapaaehtoista. Asiantuntijalautsunnon ollessa kyseessä osapuolet menettävät pääosin vaikutusmahdollisuutensa ehdotetun ratkaisun lopputulokseen, mutta voivat itse päättää, sitoutuvatko he ehdotettuun asiantuntijaratkaisuun. Välimiesmenettelyssä välimiesoikeus antaa asiassa täytäntöönpanokelpoisen tuomion. Osapuolet päättävät kuitenkin itse osallistumisesta välimiesmenettelyyn, he voivat vaikuttaa välimiesoikeuden kokoonpanoon ja menettely on vapaampaa kuin oikeudenkäynnissä. Oikeudenkäynti on kilpailevan konfliktinratkaisun ääripää. Vastaaja ei voi yksin estää oikeudenkäynnin aloittamista, tuomioistuimessa riitaan annetaan täytäntöönpanokelpoinen tuomio, menettely on tarkasti säänneltyä, eikä osapuolilla ole mahdollisuutta vaikuttaa tuomioistuimen kokoonpanoon.



Kuva 2. Konfliktinratkaisun perusmuodot (Ervasti, 2016, s. 35).

Kuvasta 3 ilmenee, että muun muassa osapuolten yhteistyön tarpeella, tasa-arvoisuudella, riidan rahamäärän suuruudella ja ratkaisun täytäntöönpanokelpoisuudella on merkitystä tehtäessä valintaa eri ratkaisumekanismien välillä. Tuomioistuin on varteenotettava ratkaisupaikka, jos riidassa on kysymys oikeudellisista kysymyksistä tai jos osapuolet eivät ole vahvuudeltaan tasavertaisia. Välimiesmenettely kannattaa valita ratkaisupaikaksi etenkin silloin, kun kyseessä on rahamäärältään suuri vaatimus ja osapuolet haluavat asiassa täytäntöönpanokelpoisen ratkaisun. Evaluoiva tai fasilitoiva sovittelu kannattaa valita ratkaisutavaksi, kun osapuolilla on asiassa vielä jäljellä sovintohalukkuutta, he ovat valmiita luottamaan ulkopuoliseen asiantuntijaan ja sitoutumaan

sovintoratkaisuun. Neuvottelun valinta ratkaisutavaksi edellyttää osapuolilta aitoa halukkuutta yhteistyöhön ja tasavertaisuutta osapuolten voimasuhteissa.

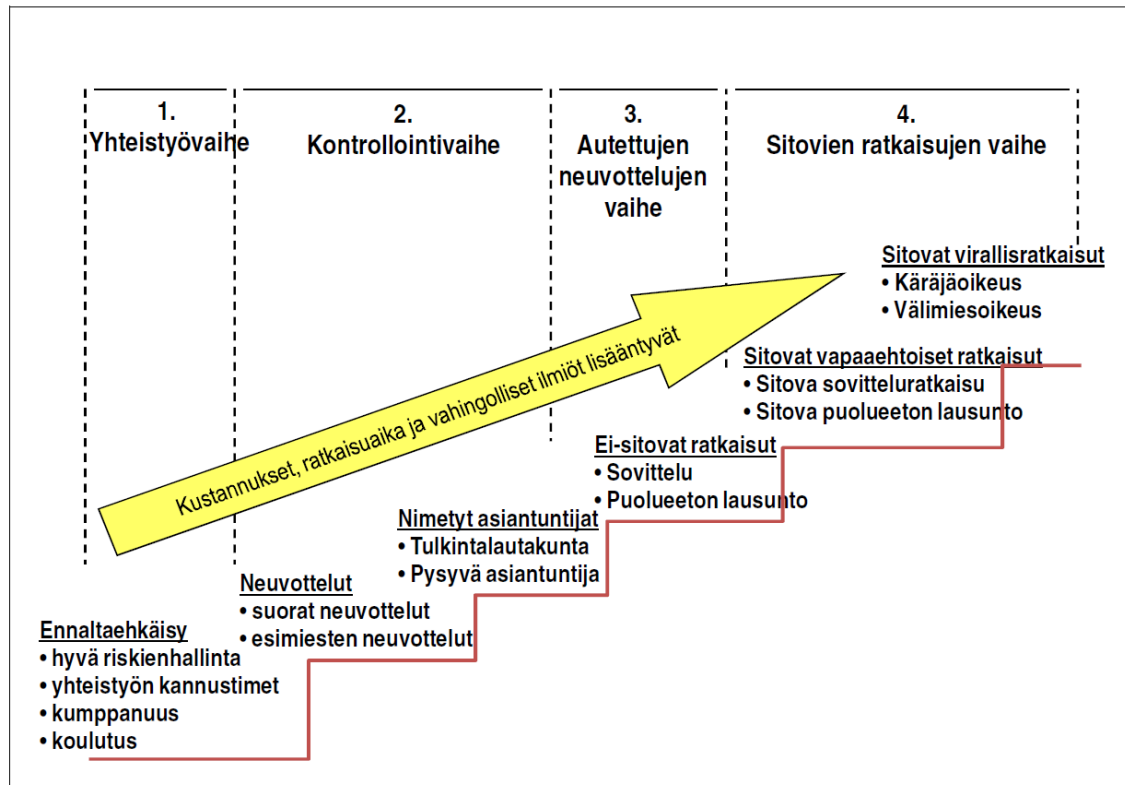


Kuva 3. Konfliktin ratkaisutavan valinta kysymysten avulla (Keinänen, 2009, s. 40).

Eräs tapa kuvata konfliktinratkaisua on käyttää kuvassa 4 esitettyjä konfliktin ratkaisuportaita. Kuvasta nähdään, että riidan kustannukset, ratkaisuun käytettävä aika ja muut vahingolliset ilmiöt lisääntyvät, kun riidassa mennään kohti sitovien ratkaisujen vaihetta. Ratkaisuportaiden ensimmäinen askelmana on riitojen ennaltaehkäisy, johon kuuluvat yhteistyön eri muodot ja riskien hallinta.

Toisella portaalla on osapuolten väliset vapaaehtoiset neuvottelut. Tällöin erimielisyys on noussut esille, mutta osapuolet ovat valmiita ratkaisukeskeisiin neuvotteluihin, ja riita on mahdollista päättää alkutekijöihinsä. Seuraavalla portaalla osapuolet ovat ottaneet riidanratkaisun tueksi asiantuntijan, joka pyrkii avustamaan osapuolia neuvotteluratkaisuun. Neljännellä portaalla osapuolet siirtyvät neutraalin kolmannen osapuolen

johtamaan sovitteluun tai puolueettomiin asiantuntijalausuntoihin. Sovittelu tai puolueeton ei-sitova asiantuntijalausunto eivät vaadi osapuolia sitoutumaan annettuihin ratkaisuehdotuksiin.



Kuva 4. Konfliktin ratkaisuportaat (Keinänen, 2009, s. 41).

Konfliktin ratkaisuportaiden kaksi viimeistä askelmaa on varattu sitovien ratkaisujen vaiheelle. Viidennellä portaalla osapuolet ovat sitoutuneet sopimuksiin sovittelijan tai asiantuntijan antamaan ratkaisuun asiassa. Tällöin normaalit sopimussanktiot ovat voimassa. Viimeisellä portaalla riidassa päädytään sitoviin virallisiin ratkaisuihin, jotka annetaan joko käräjä- tai välimiesoikeudessa. Tällöin riidan osapuolilla ei ole enää itsellään mahdollisuutta vaikuttaa siihen, että sitoutuvatko he annettuun ratkaisuun, vaan kyseisten instanssien ratkaisut ovat täytöntöön pantavissa osapuolten tahdosta riippumatta.

Konfliktin ratkaisutavan valinnassa voidaan käyttää hyväksi eri menettelytapojen tavoitteita ja piirteitä. Taulukossa 1 on esitetty konfliktinratkaisun piirteiden ja tavoitteiden toteutuminen oikeudenkäynnissä, välimiesmenettelyssä ja sovittelussa.

Taulukko 1. Erilaisten piirteiden ja tavoitteiden toteutuminen oikeudenkäynnissä, välimiesmenettelyssä ja sovittelussa (Ervasti & Nylund, 2014, s. 85).

	<i>Oikeudenkäynti</i>	<i>Välimiesmenettely</i>	<i>Sovittelu</i>
<i>Vähäiset kustannukset</i>	huonosti	huonosti	erittäin hyvin
<i>Nopeus</i>	erittäin huonosti	huonosti	erittäin hyvin
<i>Yksityinen</i>	huonosti	hyvin	hyvin
<i>Totuuden selvittäminen</i>	erittäin hyvin	hyvin	erittäin huonosti
<i>Neutraali mielipide</i>	erittäin hyvin	hyvin	huonosti
<i>Hyvien suhteiden ylläpitäminen</i>	huonosti	kohtalaisesti	erittäin hyvin
<i>Ennakkotapauksen saaminen</i>	hyvin	huonosti	erittäin huonosti
<i>Maksimoi rahakorvauksen</i>	erittäin hyvin	erittäin hyvin	huonosti
<i>Rankaisee</i>	kohtalaisesti	hyvin	huonosti
<i>Tunteiden ja ei-juridisten näkemysten ilmaiseminen</i>	huonosti	kohtalaisesti	erittäin hyvin
<i>Konfliktin kontrolli</i>	huonosti	kohtalaisesti	erittäin hyvin

Konfliktin optimaalisen ratkaisutavan valinnassa voidaan käyttää hyväksi myös niin kutsuttua konfliktidiagnoosia. Kyse on menetelmästä, joka tarjoaa käyttäjilleen mahdollisuuden selvittää konfliktin syitä, osapuolten intressejä ja motiiveja sekä tehokkaan ratkaisun esteitä vaikeissa konfliktitilanteissa. Konfliktidiagnoosin voivat tehdä osapuolet itse, heidän avustajansa sekä mahdollinen konfliktinratkaisija. *Coltri* (2004) on jakanut konfliktidiagnoosin kymmeneen eri vaiheeseen:

1. konfliktin tunnistaminen ja kartoittaminen,
2. konfliktin syiden ja taustatekijöiden selvittäminen,
3. intressianalyysin tekeminen,
4. konfliktin perusluonteen analysoiminen (kilpaileva/yhteistoiminnallinen),
5. luottamuksen määrän arvioiminen ja lisääminen,
6. konfliktinratkaisun esteiden kartoittaminen,
7. osapuolten neuvottelutyörien analysointi,
8. osapuolten valta-asemien analysointi,
9. eri vaihtoehtojen vertailu ja analysointi,
10. konfliktinratkaisumenetelmän valinta.

Konfliktidiagnoosi auttaa osapuolia arvioimaan eri käsittely- ja ratkaisuvaihtoehtojen hyviä ja huonoja puolia. Eri vaihtoehtojen analyysi kannattaa tehdä neuvotteluratkaisun lisäksi myös muiden vaihtoehtojen osalta. Osapuolten on syytä esimerkiksi miettiä, mitä tapauksessa käy parhaimmillaan ja pahimmillaan, jos asia viedään täysimittaiseen

oikeudenkäyntiin ja mikä on sen todennäköinen lopputulos. Samanlainen analyysi voidaan tehdä sovittelun tai muiden käytettävissä olevien vaihtoehtojen osalta. Lopuksi analyysien tuloksia verrataan ja pohditaan, mikä vaihtoehto on riskienhallinnan kannalta paras. (Ervasti, 2012a, s. 105-112)

Edellä on esitetty useita eri tapoja valita riitaan sopiva ratkaisutapa. Käytännössä riidan osapuoli joutuu puntaroimaan laajalti eri menettelytapojen ominaisuuksia valitessaan juuri kyseiseen riitaan optimaalista ratkaisutapaa. Eräs tärkeimpiä valintaperusteita on osapuolen status, sillä yksityishenkilölle, julkiselle toimijalle, yksityiselle elinkeinonharjoittajalle ja yritykselle sen koon mukaan soveltuvat erilaiset riidanratkaisutavat. Seuraavissa luvuissa keskitytään pääasiassa yritysten välisiin rakennusriitoihin.

2.3 Yritysten riidanratkaisumekanismit

Suomessa ei ole erillistä kaupallisten riitojen käsittelyyn erikoistunutta tuomioistuinta. Oikeuksiin pääsy, eli nk. *Access to Justice* on mielletty lähinnä luonnollisten henkilöiden oikeudeksi, eikä yritysten oikeusturvaan ole kiinnitetty erityistä huomiota. Riidanratkaisun lopputuloksella voi kuitenkin olla huomattava merkitys yrityksen liiketoiminnalle. Usein yrityksen ja varsinkin yritysten väliset riidat sisältävät elementtejä, jotka edellyttävät riidanratkaisulta ominaisuuksia, mitkä minimoivat liiketoimintaan ja yritysten tarkoitukseen kohdistuvia haitallisia seuraamuksia. (Autio, 2014a, s. 22-23) Esimerkiksi oikeudenkäynti johtaa kokemusperusteisesti osapuolten yhteistyösuhteiden katkeamiseen (Koulu, 2010, s. 68). Pienessä maassa korvaavia yhteistyösuhteita ei välttämättä löydy, joten usein yritykselle oikeudellisia seuraamuksia haitallisempia ovat menetetty maine ja sen myötä menetetyt yhteistyösuhteet sekä tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet.

Yrityksen riidanratkaisumekanismin valintaan vaikuttavat useat tekijät. *Nyblinin* mukaan yrityksen riidanratkaisun aloittamista koskevassa päätöksenteossa on tulisi ottaa huomioon muun muassa seuraavia näkökulmia:

1. Mikä on riidan taloudellinen intressi ja millaiset ovat riidanratkaisun odotettavissa olevat taloudelliset vaikutukset?
2. Miten riidanratkaisutavan valinta vaikuttaa yrityksellä mahdollisesti oleviin muihin samankaltaisiin asioihin?
3. Miten tärkeää yritykselle on saada riita nopeasti ratkaistuksi, vai voiko se olla lopullisesti ratkaisematta hyvinkin pitkän ajan?
4. Onko yrityksen järkevää sitoa sisäisiä resursseja riidanratkaisuun mahdollisesti hyvinkin pitkäksi aikaa?

5. Onko riidalla millaisia vaikutuksia suhteessa yrityksen eri sidosryhmiin (esimerkiksi yhteiskuntasuhteet, julkinen keskustelu, omat työntekijät, asiakkaat tai sijoittajat)?

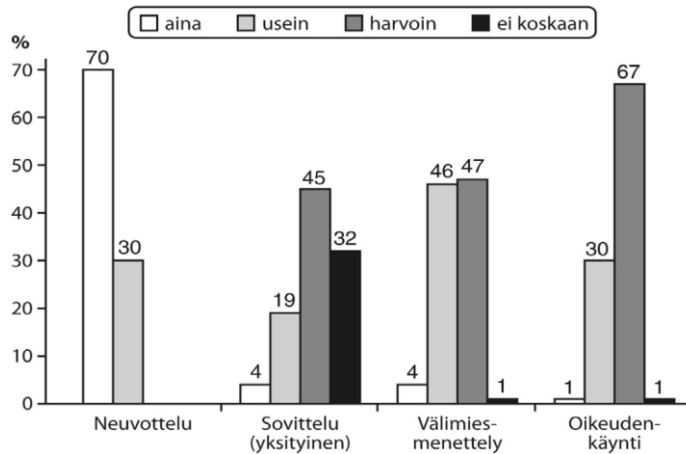
Riidanratkaisumekanismin valinnassa yrityksen tulee kiinnittää huomiota riidanratkaisun todennäköiseen lopputulokseen sekä konfliktin hallintaan. Päätöksenteon osana tulisi aina tehdä arvio siitä, mikä on riidanratkaisun todennäköinen lopputulos, jos asia päätyy täysimittaiseen oikeudenkäyntiin tai muuhun vastaavaan prosessiin. Tällainen arvio sisältää aina tiettyjä epävarmuustekijöitä, mutta jäsenneilyn ja analyttisen arvioinnin avulla yritys voi välttää prosessin, jonka lopputulos on etukäteen selvästi nähtävissä. Arvion tekemisessä on syytä ottaa huomioon, että toisinaan prosessuaalinen totuus voi poiketa siitä, mikä on aineellinen totuus. Yritys voi olla riidassa sinänsä ”oikeassa”, mutta se ei kuitenkaan pysty näyttämään sitä toteen. (Nyblin, 2012, s. 141-142)

Arviointia tehdessään yrityksen on syytä kiinnittää huomiota riidan taloudellisen intressin lisäksi myös oikeudenkäyntikuluihin. Riitaoikeudenkäynnissä vahvana pääsääntönä on, että hävinnyt osapuoli veloitetaan maksamaan voittaneen osapuolen oikeudenkäyntikulut. Oikeudenkäyntikulujen osalta yritys joutuu oman taloudellisen kantokykynsä lisäksi puntaroimaan myös vastapuolen taloudellista kantokykyä. Erityisesti heikon taloudellisen kantokyvyn omaava osapuoli joutuu harkitsemaan tarkasti kanteen nostamista sellaista vastapuolta vastaan, jonka taloudellinen kantokyky on vahva ja jonka voi lisäksi odottaa panostavan oikeudenkäyntiin merkittävästi resursseja. Toisaalta jos yritys on panemassa kannetta vireille sellaista vastapuolta vastaan, jolla ei ole riittävää taloudellista kantokykyä, joutuu se harkitsemaan erikseen myönteisen tuomion käytännön merkitystä suhteessa oikeudenkäynnistä aiheutuviin kustannuksiin. (Nyblin, 2012, s. 143-144)

Ratkaisutavan valinnassa myös konfliktinhallinnalla on merkitystä. Puolustautuva osapuoli saattaa ryhtyä erinäisiin aktiivisiin toimenpiteisiin esimerkiksi vastakanteen tai asian käsittelyn julkisuuden kautta. Tällöin vaarana on konfliktin hallitsematon eskaloituminen tavalla, joka on selvästi vahingollinen yritykselle tai sen edustajille. Yrityksen kannattaa lisäksi tarkastella ratkaisutavan tarkoituksenmukaisuutta menettelyn kestäessä. On esimerkiksi mahdollista, että yritys häviää riita-asian oikeudenkäynnin käräjäoikeudessa ja käräjäoikeuden tuomion perustelut ovat objektiivisesti hyvin vakuuttavat sekä tosiseikkojen että oikeuskysymysten osalta. Tällöin tuomioon ei välttämättä ole tarkoituksenmukaista hakea muutosta hovioikeudelta. (Nyblin, 2012, s. 142)

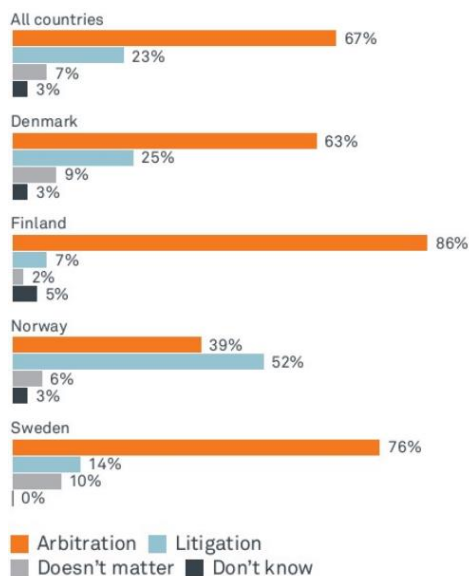
Kuvassa 5 on esitetty yritysten pääasiallisesti käyttämät riidanratkaisumekanismit. Tuloksista nähdään, että valtaosa yrityksistä pyrkii ratkaisemaan riitansa ensisijaisesti neuvottelemalla. Välimiesmenettelyyn yritykset turvautuvat useammin kuin oikeudenkäyntiin

ja myös yksityisellä sovittelulla on selvää kannatusta. Yritysten neuvotteluhaluuteen vaikuttaa yrityksen henkilöstömäärä. Neuvotteluilla on erittäin merkittävä asema suurimmissa yrityksissä, joissa henkilöstön määrä on vähintään 10 000. Neuvottelun asema heikkenee hieman yrityksen koon pienentyessä, mutta kokonaisuudessa neuvotteluilla on vahva asema verrattaessa riidanratkaisumekanismeja toisiinsa. (Autio, 2014a, s. 178-179)



Kuva 5. Yritysten käyttämät riidanratkaisutavat Suomessa (Autio, 2014b, s. 739).

Kuvassa 6 on esitetty Roschierin yritysten riidanratkaisua koskevan tutkimuksen tulokset. Välimiesmenettely on kansainvälisesti vertailtuna selvästi oikeudenkäyntiä suosittu riidanratkaisuvaihtoehto. Suomessa välimiesmenettely vaikuttaisi nauttivan erityisen suurta suosiota, sillä 86 prosenttia tutkimukseen osallistuneista suomalaisista yrityksistä ilmoitti ensisijaiseksi vaihtoehdokseen välimiesmenettelyn. Vastaavasti riitaoikeudenkäynnin suosio oli Suomessa selvästi muita maita alhaisempi.

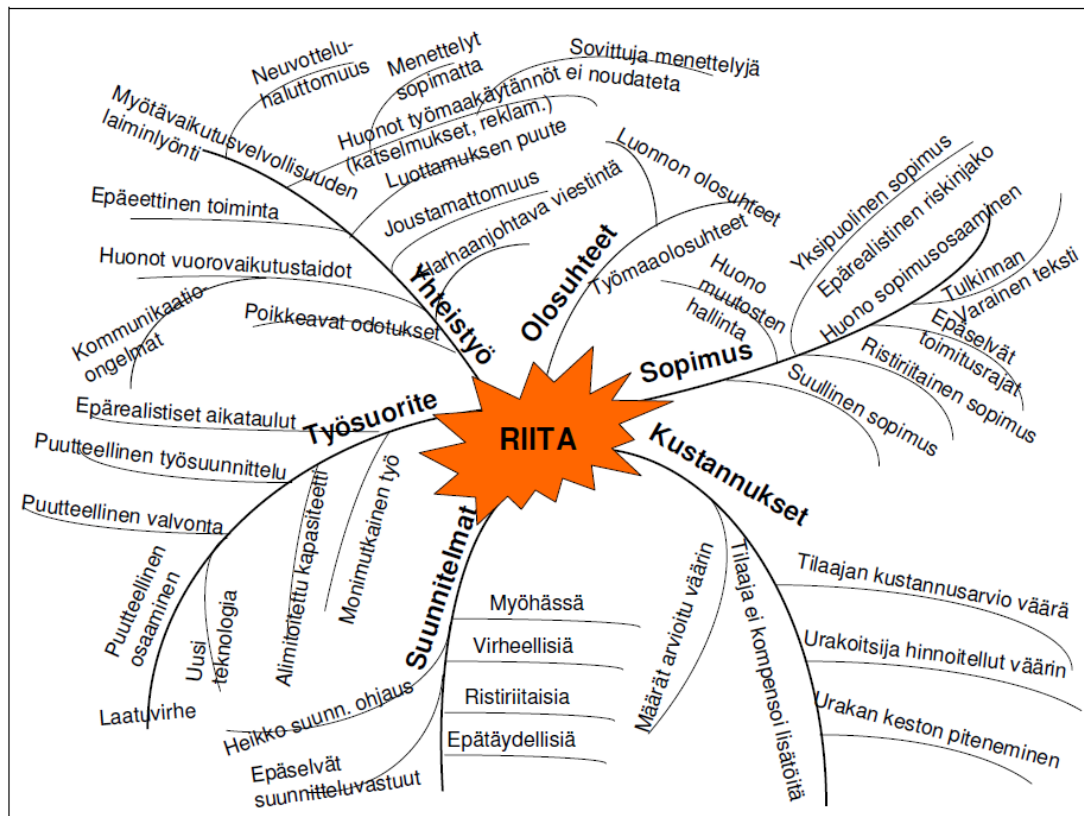


Kuva 6. Yritysten käyttämät riidanratkaisutavat kansainvälisessä vertailussa (Roschier Disputes index, 2021, s. 9).

2.4 Rakennusriitojen syyt

Rakennusalalla erimielisyydet ovat yleisiä. Useimmiten rakennusriidan syy kuuluu johonkin kuvassa 7 esitetystä kuudesta ryhmästä: 1) suunnitelmat, 2) työsuorite, 3) yhteistyö, 4) olosuhteet, 5) sopimus tai 6) kustannukset. Kansainvälisessä toiminnassa rakennushankkeen keskeisimpiä sopimusriitojen aiheita ovat rakennustuotteiden toimitus ja toimituksen hyväksyminen (*delivery, acceptance*), muutosten hallinta (*change management*) sekä hinta ja sen muutokset (*price, charge, price changes*) (Haapio, 2013b, s. 80).

Suunnitelmiin liittyviä syitä ovat esimerkiksi puutteelliset suunnitelmat, epäselvät suunnitteluvastuut ja suunnittelun heikko ohjaus. Työsuoritteeseen liittyen riitoja aiheuttavat usein resurssien (työvoiman) puute, puutteellinen osaaminen, uusi teknologia sekä epärealistiset aikataulut. Yhteistyöhön liittyviä syitä ovat joustamattomuus, kommunikaatio-ongelmat, luottamuksen puute, huonot vuorovaikutustaidot ja poikkeavat odotukset. Olosuhteissa ongelmia aiheuttavat luonnon olosuhteet sekä työmaaolosuhteet ja sopimukseen liittyviä syitä ovat esimerkiksi huono sopimusosaaminen, suulliset sopimukset ja sopimusten tulkinnanvaraisuus. Kustannuksiin liittyvät usein hinnoittelu- ja arviointiongelmat sekä erimielisyydet lisä- ja muutostöistä. (Ervasti, 2017a, s. 99) Lisä- ja muutostöiden epävarmuustekijät liittyvät useimmiten korjaus- ja maarakentamiseen sekä tulkinnanvaraisuuteen lisä- ja muutostöiden välillä. (Laine, 2005, s. 29)



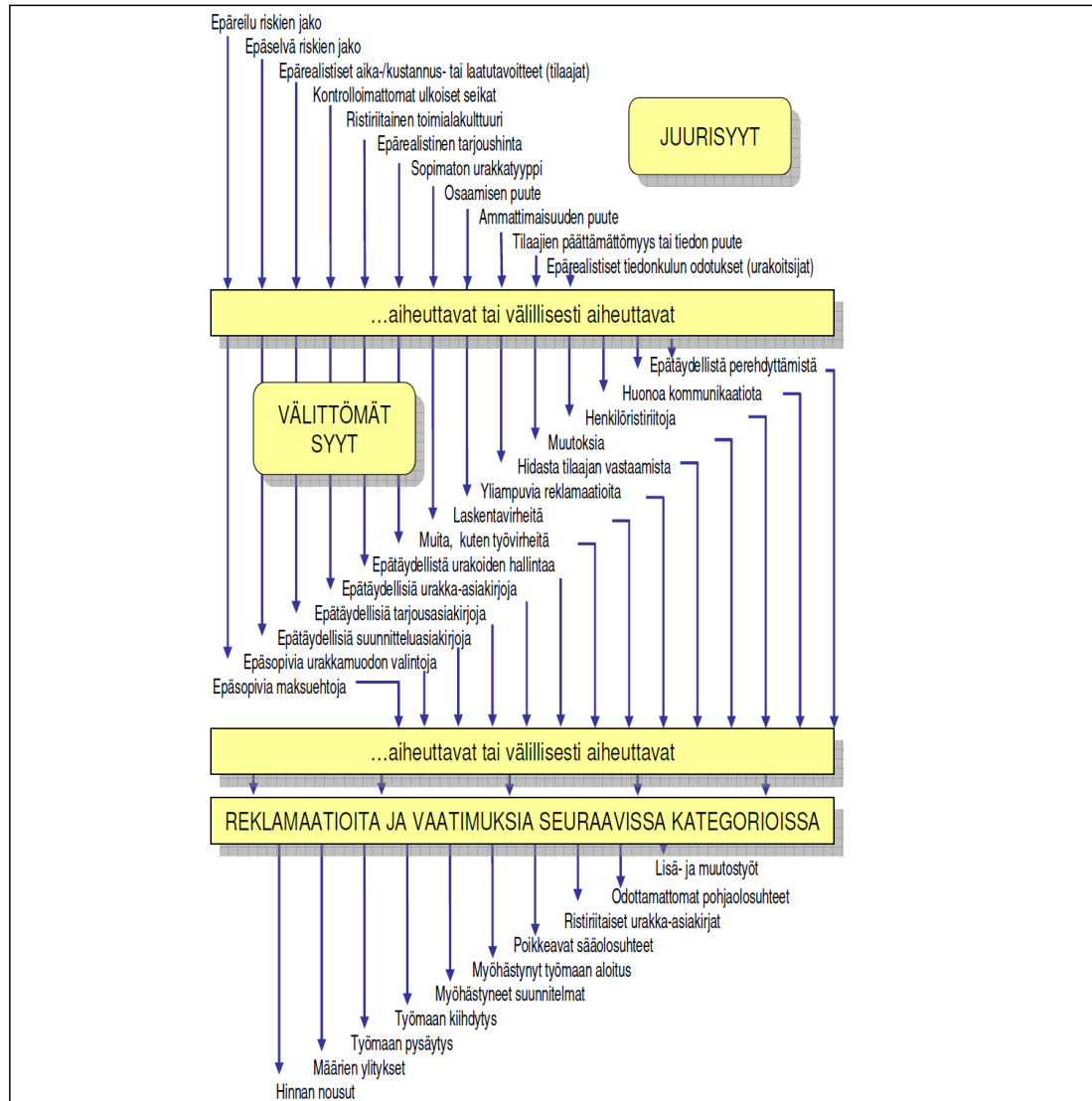
Kuva 7. Suomalaisten rakennusriitojen juurisyitä (Keinänen, 2009, s. 11).

Rakennusriitojen syyt ovat pitkälti samankaltaisia Suomessa ja kansainvälisesti. (Keinänen, 2009, s. 137) *Vorsterin* (1993), *Diekmannin* (1994) ja *Grotonin* (1997) mukaan rakennusriitojen syyt voidaan jaotella kolmeen ryhmään konfliktien juurisyiden mukaan:

1. *Projektin epävarmuustekijät*, jotka johtuvat heikoista lähtötiedoista, ulkopuolisista tekijöistä ja projektin monimutkaisuudesta. Epävarmuustekijät voivat aiheuttaa enemmän muutoksia kuin osapuolet ovat otaksuneet.
2. *Rakennusprosessiin liittyvät ongelmat*, joita ovat esimerkiksi vääränlaiset urakamuodot, heikko laajuuden määrittäminen, epärealistiset kustannus- tai aikatauluodotukset ja heikko laatu.
3. *Ihmisiin liittyvät ongelmat*, jotka johtuvat esimerkiksi puutteellisista ihmissuhdetaidoista, heikosta kommunikaatiosta, yhteistyön puutteesta ja epäeettisestä tai opportunistisesta käytöksestä.

Gould (1999) jaottelee rakennusriitojen syyt kuvan 8 mukaisesti juurisyihin (*root causes*), välittömiin syihin (*proximate causes*) sekä näistä aiheutuvien reklamaatioiden ja vaatimusten luokkiin (*common categories*). Rakennusriitojen juurisytyt ovat potentiaalisia riitojen aiheuttajia, jotka myöhemmin saattavat realisoitua riidoiksi. Näitä ovat esimerkiksi tasapainon puute riskien jaossa, tilaajan epärealistiset aika-, kustannus- tai laatutavoitteet sekä osapuolten ammattimaisuuden puute. Välittömät syyt puolestaan ovat juurisyiden aiheuttamia riidanaiheita, kuten virheellisiä työsuorituksia, ristiriitoja tai epäselviä asiakirjoja. Välittömät syyt johtavat reklamaatioihin ja vaatimuksiin esimerkiksi myöhästymisten, hintojen nousun tai lisä- ja muutostöiden takia.

Rakennusriitojen välittömien syiden osalta painottuu erityisesti rakennushankkeen aikana tapahtuvan kommunikaation ja tiedonkulun osa-alueet. Rakennushankkeiden kommunikaatiota pidetään muita teollisuudenaloja hankalampana ja helpommin ongelmia tuottavana. Ongelmia seuraa esimerkiksi siitä, että kommunikaatorakenteet tehdään vain tilapäiskäyttöä varten, tuotanto hoidetaan hajaantuneen alihankintaverkoston kautta, liikkeellä on paljon virallista ja epävirallista tietoa, ihmisten on nopeasti opittava kulloinkin kyseessä olevan projektin kommunikointitavat, kommunikaatio tapahtuu suuren ihmisryhmän kesken, kommunikaatiota tapahtuu paljon eri organisaatorajapintojen yli ja rakennusalan kommunikaatiossa on paljon "häirintää". Erityisen kriittisiä kommunikaatio-ongelmat ovat neuvotteluvaiheessa, jonka jälkeen osapuolilla on oltava yhtenäinen näkemys hankkeen tavoitteista. Mikäli neuvotteluvaiheen jälkeen näkemykset poikkeavat huomattavasti toisistaan, johtaa se suurella todennäköisyydellä tuotantovaiheessa erimielisyyteen. (Keinänen, 2009, s. 44)



Kuva 8. Rakennusalan erimielisyyksien syyt (Keinänen, 2009, s. 45).

Hovioikeuksissa käsiteltyjen urakkariitojen syyt vastaavat varsin hyvin edellä esitettyjä rakennusriitojen syitä. Taulukosta 2 nähdään, että vahingonkorvaukseen, lisä- ja muutostöihin, viivästykseen, takuuseen ja purkuun liittyvät seikat ovat pääasiallisia riidan aiheita myös urakkariitoja koskevissa oikeudenkäynneissä.

Taulukko 2. Hovioikeuksien urakkariitoja koskevien ratkaisujen keskeiset oikeusky-symykset aikavälillä 1.1.1994-3.7.2012 (Ryynänen, 2013, s. 874).

Vahingonkorvaus	124
Lisä- ja muutostyöt	75
Virhe	75
Viivästys	59
Takuu	35
Purku	32
Hyvitys	8
Kohtuullistaminen	8
Pätemättömyys	4

2.5 Rakennusriitojen ratkaisumekanismit

Rakennusalan riitojen pääasiallisia ratkaisumekanismeja ovat neuvottelu, asiantuntijalausunto, yksityinen sovittelu, tuomioistuinsovittelu, välimiesmenettely ja oikeudenkäynti. Esitetty listaus ei missään tapauksessa ole tyhjentävä, vaan vaihtoehtoisia tapoja ratkaista rakennusalan riitoja on olemassa käytännössä loputon määrä.

Suomessa ei ole rakennushankkeiden toteuttamista säätelevää lakia, jossa määriteltäisiin suunnittelu- tai urakkasopimusten keskeiset periaatteet ja toiminta esimerkiksi riitatilanteessa. Tämän vuoksi kyseisiin sopimuksiin sovelletaan yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita, jotka pohjautuvat sopimusoikeudelliseen lainsäädäntöön ja vallitsevaan oikeuskäytäntöön. (Oksanen, Laine & Kaskiaro, 2019, s. 30-34) Rakennushankkeessa mahdollisten erimielisyyksien ratkaisuperiaatteista sovitaan yleensä osapuolten välillä etukäteen ja sovittelu menettely kirjataan urakka- tai konsulttisopimukseen.

Rakennushankkeissa käytetään pääsääntöisesti rakennusurakan yleisiä sopimusehtoja YSE 1998 ja rakentamiseen liittyvissä konsulttitoimeksiannoissa konsulttitoiminnan yleisiä sopimusehtoja KSE 2013. Yleisistä sopimusehdoista voidaan käyttää niiden vakiintuneen aseman takia myös nimitystä *vakioehdot*. Muita rakennusalalla usein käytettyjä yleisiä sopimusehtoja ovat rakennusaineiden ja rakennustarvikkeiden kaupassa käytettävät rakennustuotteiden yleiset hankinta- ja toimitusehdot RYHT 2000, kansainvälisissä urakka- ja suunnittelusopimuksissa käytettävät FIDIC-sopimusehdot sekä allianssimallin yleiset sopimusehdot. Tässä tutkimuksessa rakennusriitoja tarkastellaan pääasiassa YSE 1998 ja KSE 2013 -ehtojen kautta.

Vakioehdoilla on merkittäviä sopimuksen laatimiseen ja sopimuksen mukaiseen suoritteeseen liittyviä etuja. Yleisellä tasolla voidaan katsoa, että vakioehdot standardisoivat rakennusalan sopimuskäytäntöjä, alentavat transaktiokustannuksia sekä yhtenäistävät elinkeinonharjoittajien asiakkaiden asemaa. (Hemmo, 2003, s. 145) Vakioehtoja käyttämällä rakennusalan toimijat voivat varmistaa sopimustasapainon ennakoivasti, kun monimutkaiset oikeudelliset kysymykset on saatettu tasapuoliseen asemaan alan etujärjestöjen toimesta. Näin osapuolet voivat keskittyä hankkeen käynnistämisessä ja tarjouksen tekemisessä keskeisten teknisten kysymysten pohtimiseen. (Oksanen, Laine & Kaskiaro, 2019, s. 35)

Rakennusalan yleiset sopimusehdot kuuluvat yhteisesti laadittuihin eli nk. *agreed documents* -muotoisiin yleisiin sopimusehtoihin. Niillä on merkittävä ero verrattuna yksipuolisesti laadittuihin vakiosopimuksiin, joissa ehtojen laatijalla on valta määrätä sopimuksen sisällöstä. Valtasuhteiden yksipuolisuus heikentää toisen sopimuspuolen oikeussuojaa ja mahdollisuuksia vaikuttaa sopimuksen sisältöön. Valtasuhteiden epätasapainon

välttämiseksi myös *agreed documents* -tyyppiset vakioehdot edellyttävät aidosti tasa-puolista osallistumista ja vaikuttamista niiden valmisteluun osallistuvilta tahoilta. (Hemmo, 2003, s. 146-147) Rakennusalan yleiset sopimusehdot ovat rakennusalan keskusliittojen ja asiantuntijoiden yhteistyössä laatimat, ne nauttivat yleistä luottamusta alalla ja ne rinnastuvat käytännössä tahdonvaltaiseen lainsäädäntöön, joten niitä voidaan perustellusti pitää aidosti tasapuolisina *agreed documents* -tyyppisinä vakioehtoina.

Vakioehdot vähentävät osaltaan dynaamisen sopimisen tarvetta ja laskevat transaktiokustannuksia, kun osa sopimus- ja suoritusehdoista voidaan ulkoistaa yksityiskohtaisen sopimisen sijaan vakioehdoilla täytettäväksi. Alan yleisestä käytännöstä huolimatta yleiset sopimusehdot ovat osapuolten tahdonvaltaisesti sovellettavaa sopimuskäytäntöä, eivätkä ne ole katsottavissa yleiseksi kauppatavaksi. Näin ollen vakioehdot tulevat sopimuksen osaksi vain, jos osapuolet nimenomaisesti niin sopivat. Osapuolet voivat vapaasti sopia siitä, mitä ehtoja sovelletaan ja missä laajuudessa. Vakioehdoissa ei ole mahdollista ennakoida kaikkia vastaantulevia tilanteita, eikä niissä voida määritellä kattavasti kaikkia erityistilanteita koskevia ehtoja ja menettelyjä. Tämän vuoksi osapuolten on erikseen sovittava toimeksiantokohtaisesti sopimusehdoissa määrittelemättömistä yksityiskohdista. (Junnonen, 2014, s. 63) Esimerkiksi ulkomaalaisomistuksessa olevat tilaajat tai toimittajat esittävät usein vakioehdoista poikkeavia sopimusrakenteita- ja ehtoja, ja allianssimallilla toteutettavassa rakennushankkeessa edellä mainitut vakioehdot sivuutetaan usein kokonaan.

Rakennusurakan yleisissä sopimusehdoissa YSE 1998 luvussa 11 käsitellään rakennusurakkaa koskevia erimielisyyksiä ja niiden ratkaisemista. Rakennusurakkaa koskevat erimielisyydet on pyrittävä YSE 1998 89 §:n mukaan ratkaisemaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa osapuolten välisin neuvotteluin. Kyseessä on erimielisyyksiä koskeva yleinen periaate, joka pyrkii ohjaamaan osapuolia sovinnolliseen ratkaisuun riidan alkuvaiheessa. Mikäli neuvottelut eivät johda asiassa yhteisymmärrykseen, voidaan asia siirtää 92 §:n 1. kohdan mukaan käräjäoikeuden ratkaistavaksi. Nämä riidanratkaisukeinot eivät edellytä osapuolten yhteisymmärrystä, vaan toinen osapuoli voi yksipuolisesti esittää neuvottelupyynnön tai jättää haastehakemuksen käräjäoikeuteen.

YSE 92 §:n 2. kohdan mukaan riita voidaan siirtää välimiesoikeuden ratkaistavaksi, mikäli osapuolet ovat niin sopineet esimerkiksi urakkasopimuksen välityslausekkeessa tai erillisellä välityssopimuksella. Asian siirtäminen välimiesoikeuden ratkaistavaksi voidaan tehdä yksipuolisesti toisen osapuolen toimesta. Mikäli osapuolet eivät ole etukäteen sopineet välimiesmenettelyn käyttämisestä, voidaan asia siirtää välimiesoikeuden käsiteltäväksi vain, jos kumpikin osapuoli suostuu siihen.

Konsulttialan yleisten sopimusehtojen KSE 2013 luvussa 10 käsitellään konsulttitoimeksiantoja koskevien erimielisyyksien ratkaisemista. Kohdassa 10.2 tuodaan esille neuvotteluvelvoite, jonka mukaan osapuolten tulee pyrkiä ensisijaisesti sopimaan mahdolliset erimielisyydet neuvottelemalla suoraan tai nimeämiensä edustajien välityksellä. Kohdan 10.3 mukaan osapuolten tulee pyrkiä yhteisesti hankkimaan riitaa koskeva asiantuntijalausunto, mikäli osapuolten välisillä neuvotteluilla ei löydetä kohtuullisessa ajassa ratkaisua. Mikäli osapuolet eivät pääse neuvotteluihin tai asiantuntijalausunnon avulla sovintoon, ratkaistaan riita kohdan 10.4 mukaan lopullisesti Keskuskauppakamarin nopeutuksessa välimiesmenettelyssä. Riita voidaan kuitenkin kohdan 10.5 mukaan jättää käräjäoikeuden käsiteltäväksi, mikäli osapuolet yhdessä niin sopivat.

KSE 2013 riidanratkaisulausekkeet eroavat näin ollen merkittävästi YSE 1998 vastavista lausekkeista. Kummatkin sopimusehdot asettavat ensisijaiseksi riidanratkaisukeinoksi osapuolten väliset neuvottelut. YSE 1998 mukaan ensisijainen riidan ratkaisupaikka on käräjäoikeus, kun taas KSE 2013 määrittelee ratkaisupaikaksi välimiesoikeuden. KSE 2013 sisältää lisäksi lausekkeen asiantuntijalausunnon yhteisestä hankkimisesta. Koska osapuolia ei asiantuntijalausunnon hankkimiseen varsinaisesti velvoiteta, on kyseessä enemmänkin vaihtoehtoisen riidanratkaisun suuntaan ohjaava lauseke. Osapuolet voivat vapaasti sopia toisenlaisista riidanratkaisukeinoista urakka- tai konsulttisopimusta laatiessaan.

2.6 Vakioehtojen tulkinta riitatilanteessa

Suurin osa rakennushankkeista toteutetaan tavanomaisin urakkamuodoin (pääurakamuoto, KVR-urakkamuoto, PJ-urakkamuoto), jolloin niihin voidaan käyttää vakioehtoja sellaisenaan tai pienin poikkeuksin. Allianssimallin urakoihin vakioehtoja ei pääasiallisesti sovelleta, vaan niitä varten on olemassa erilliset allianssin yleiset sopimusehdot. Vakioehdoissa niistä poikkeaminen on otettu huomioon luonnollisena asiana, ja lukuisissa sopimusehtojen kohdissa onkin maininta ”ellei sopimuksessa ole toisin” tai ”ellei kaupallisissa asiakirjoissa ole toisin”. Osapuolilla on aina oikeus poiketa vakioehtojen määräyksistä tarpeellisiksi katsomissaan kohdissa. Esimerkiksi suurissa tai muutoin poikkeuksellisissa hankkeissa niin tekniset kuin oikeudellisetkin ehdot joudutaan usein neuvottelemaan ja sovittamaan hankkeen luonteen mukaan. Sopimusehdoista poikkeaminen edellyttää osapuolilta asiantuntemusta, sillä ehdoista poiketessa saattaa vaarana olla päällekkäisten sopimusehtojen tai ristiriitojen muodostuminen sopimusasiakirjoihin. (Oksanen, Laine & Kaskiaro, 2019, s. 35-36)

Usein rakennusriidat liittyvät toimeksiantoon liittyviin näyttökysymyksiin, mutta ei ole harvinaista, että osapuolten välillä on erimielisyyttä myös vakioehtojen tulkinnasta.

Sopimustulkinnan keskeisimpiä tavoitteita on osapuolten yhteisen tahdon selvittäminen. Yksittäisen sopijapuolen tahtoon tai tarkoitukseen liittyvistä seikoista ei kuitenkaan ole apua selvitetessä yhteisesti laadittujen vakioehtojen merkityssisältöä, joten tulkinnassa joudutaan tutkimaan yleisten sopimusehtojen tavoiteltavaa merkityssisältöä. Tämä tarkoittaa aiheen lähestymistä käytännönläheisestä näkökulmasta, jolloin tulkinnan perusteena ovat oikeuselämässä vakiintuneet sopimustulkintaa ja laintulkintaa ohjaavat tulkintasäännöt. (Ryynänen, 2019b, s. 359-360)

Korkein oikeus on antanut useita päätöksiä, joissa on kysymys vakioehtojen tulkinnasta. Niiden perusteella on pääteltävissä, että sopimuksen sanamuodon mukainen tulkinta on etusijalla ennen muiden mahdollisten tulkintasäännösten mukaista tulkintaa. Mikäli sanamuodon mukainen tulkinta ei tuota riittävän vakuuttavia perusteluja, korkein oikeus on antanut painoarvoa rakennusalan vakiintuneille käytännöille, vakioehtojen tarkoitukselle sekä yleisimmille tulkintaperiaatteille, kuten tavallisuussäännölle ja tahdonvaltaisten oikeusnormien tulkintavaikutukselle. Erityistä painoarvoa korkeimman oikeuden tulkintaratkaisuihin on annettu perusoikeutena pidettävän *access to justice* -periaatteen merkitykselle. Liikesopimuksen osapuolet voivat rajoittaa mahdollisuutta saattaa vaatimuksia tuomioistuimen ratkaistavaksi, mutta tällaisten sopimusmääräysten on oltava riittävän selviä. (Ryynänen, 2019a, s. 24)

Vakioehtojen vakiintuneetkaan tulkintasäännöt eivät aina takaa selkeää vastausta riitatilanteissa. Esimerkiksi kanteen ennaikaisuutta ja sopimuksen tulkintaa koskeva korkeimman oikeuden ennakkopäätös KKO 2017:14 on aiheuttanut muutoksen taloudellisen loppuselvityksen asemaan. Tapauksessa oli kysymys tilaajan ja urakoitsijan välisestä purku-urakkasopimuksesta, jossa oli noudatettu YSE 1998 -ehtoja. Urakoitsija oli kanteessaan vaatinut, että tilaaja veloitetaan suorittamaan urakkasopimukseen perustuvia saatavia. Hovioikeus oli hylännyt kanteen ennaikaisena, koska se oli pantu viireille, ennen kuin urakasta oli tehty vakioehtojen mukainen taloudellinen loppuselvitys. Rakennusalan yleisestä käytännöstä huolimatta korkein oikeus kumosi alempien oikeusasteiden ratkaisut.

Perusteluissaan korkein oikeus totesi, että YSE 1998 -ehtojen 92 §:ssä on määrätty erimielisyyksien saattamisesta käräjäoikeuden ratkaistavaksi ilman, että urakkaan perustuvan kanteen viireillepanolle olisi asetettu erityisiä rajoituksia. Korkeimman oikeuden mukaan velkojalla on oikeus velkoa erääntynyttä saatavaa tuomioistuimessa, sillä varsinkin pitkäkestoisissa urakoissa urakoitsijan asemaa heikentäisi merkittävästi se, jos riitautettua saatavaa koskevaa vaatimusta ei olisi mahdollista saattaa tuomioistuimen ratkaistavaksi ennen urakan loppuunsaattamista ja taloudellisen loppuselvityksen

pitämistä. Näin ollen on perusteltua edellyttää, että rajoituksesta saattaa erimielisyys tuomioistuimen ratkaistavaksi sovittaisiin nimenomaisesti sopimusta laadittaessa.

2.7 Ennakoivan sopimisen riitoja ehkäisevä vaikutus

Akateeminen sopimusoikeus pohjautuu sopimusten jälkikäteiseen arviointiin, jossa sopimuksia tehdään ja muotoillaan siltä varalta, että ne joutuisivat tuomioistuimen arvioitavaksi. (Nystén-Haarala, 2017, s. 1015) Yleensä hyvin laaditut sopimukset eivät päädy tuomioistuimen tai välimiesoikeuden arvioitavaksi, vaan esimerkiksi sopimuskaudella muuttuneisiin olosuhteisiin liittyvät ongelmat ratkaistaan dynaamisin sopimusehdoin ja osapuolten välisin neuvotteluin. Sopimukselle asetettujen liiketoiminnallisten tavoitteiden toteutumista ja sopimushäiriöiden ennalta ehkäisemistä voidaan edistää hyvin suunnitellulla sopimustekniikalla, jonka olennaisen osan muodostavat käytettävät sopimusehdot ja niiden muotoilu.

Perinteinen sopimusten sitovuuteen perustuva ajattelutapa on rakennettu erityisesti staattisia sopimuksia varten. Sopimusvelvoitteet eivät helposti muutu, vaikka olosuhteet muuttuisivat huomattavastikin sopimuskauden aikana. Olosuhteiden muuttuminen tai kehittyminen eivät yleensä vaikuta sopimuksen sitovuuteen ja sopimuksessa mahdollisesti olevat aukot täydennetään lähtökohtaisesti sopimuksen solmimishetken tahdon mukaisesti. Sopimusten joustavuus on saatettu nähdä jopa uhaksi sopimusten ennakoitavuudelle ja sopimussitovuuden periaatteelle. Dynaamiset sopimusehdot mahdollistavat joustavat sopimusneuvottelut sekä sopimussuhteen ulottamisen myös ennalta tunnistamattomiin ongelmakohtiin. Sopimusten sitovuuteen perustuva ajattelutapa edellyttää tällöin sopimukselta itseltään dynaamisuutta, jos toimintaympäristön muutosten halutaan vaikuttavan sopimusvelvoitteiden sisältöön. Sopimuksen dynaamisuuden merkitys korostuu erityisesti silloin, jos toimintaympäristön muutosten aiheuttamien vaikutusten halutaan olevan ennakoitavissa. (Annola, 2003, s. 49)

Monet rakennushankkeeseen liittyvät epävarmuustekijät ja erimielisyyksien aiheet voidaan ehkäistä ennakolta riittävän selkeillä ja seikkaperäisillä sopimuksilla, jotka ovat osapuolten kohtuudella ymmärrettävissä. Erityisesti pitkäkestoisissa hankkeissa korostuvat sopimussisällön muuttaminen ja toteutuksen aikana syntyvät häiriötilanteet ja reklamaatiot. Niiden hallitsemiseksi on sopimusta laadittaessa suunniteltava ja sovittava selkeät ja käytännössä toimivat pelisäännöt. Näiden lisäksi on myös usein syytä sopia esimerkiksi lisä- ja muutostöiden hallinnasta sekä vastuiden kestosta ja sisällöstä.

Monet juridiikan ja rakennusalan asiantuntijat yhtyvät tähän näkemykseen. *Lintumaa* pitää sopimusta oivallisena riskienhallinnan välineenä, jonka avulla vastuita voidaan

rajoittaa ja kustannuksia tehokkaasti jakaa osapuolten kesken. (Lintumaa, 2004, s. 408) *Haapion* mukaan rakennusalan sopimukset voivat toimia merkittävinä osapuolten riskejä ja vastuita lisäävinä tekijöinä, tai vastaavasti ne voivat toimia tehokkaina riskienhallinnan instrumentteina. (Haapio, 2013a, s. 26) *Kaave* puolestaan toteaa, että osapuolten tulisi potentiaalsiin sopimusriitoihin varautumisen sijaan pyrkiä ennakoivasti tunnistamaan ja ehkäisemään sopimusriitojen syitä, edistämään kokonaisvaltaisesti toivottuja tapahtumia, havaitsemaan ja hyödyntämään uusia mahdollisuuksia sekä tukemaan harkittua riskinottoa. (Kaave, 2020, s. 10) *Liuksialan & Stoorin* mukaan rakentamisen riitoihin varautuminen tapahtuu parhaiten suunnitteleamalla toiminta niin hyvin ja laatimalla sopimukset niin selkeiksi, että mahdollisuudet riitaisuuksiin tulevat jo ennalta eliminoiduiksi. (Liuksiala & Stoor, 2014, s. 82)

3. PERINTEINEN RIIDANRATKAISU

3.1 Oikeudenkäynti

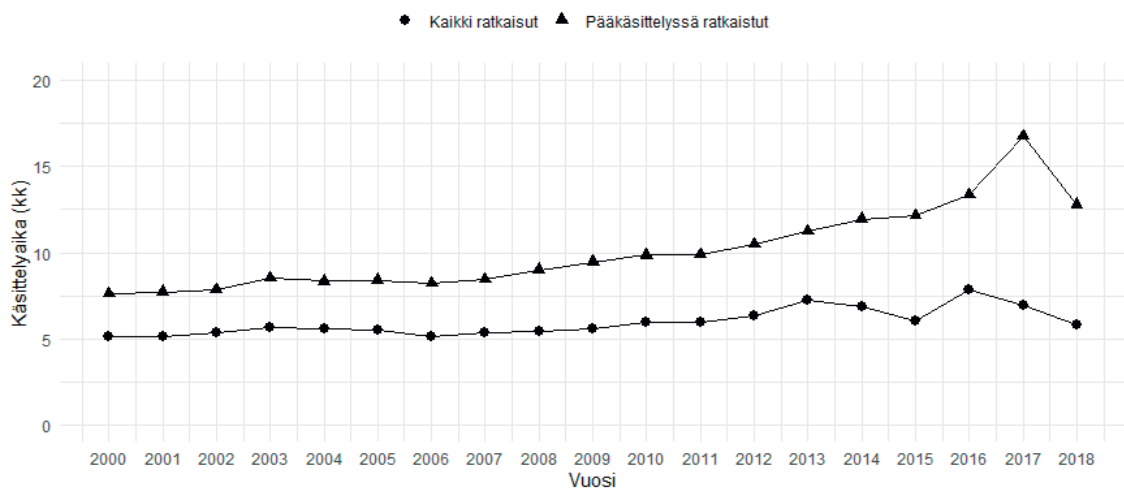
Oikeudenkäynti voidaan määritellä yleisessä tuomioistuimessa (käräjäoikeudet, hovioikeudet, korkein oikeus) tapahtuvan asian julkiseksi, vastavuoroiseksi ja puolueettomaksi käsittelyksi, jossa ratkaisulta kuuluu riippumattomille tuomareille. Oikeudenkäyntien alaan kuuluu myös hallintotuomioistuimissa tapahtuva hallintolainkäyttö (hallinto-oikeudet, korkein hallinto-oikeus), menettely erityistuomioistuimissa ja rangaistusten täytäntöönpano. Tuomioistuimessa voidaan oikeudenkäynnin lisäksi toteuttaa erillisellä lailla säädelty riita-asian tuomioistuinsovittelu. (Linna, 2019, s. 4) Tässä tutkimuksessa tarkastelun kohteena ovat riita-asioden oikeudenkäynnit sekä tuomioistuinsovittelu. Muut oikeudenkäyntimenettelyt jätetään tarkastelun ulkopuolelle.

Yleisessä tuomioistuimessa riita-asian oikeudenkäynti kuuluu prosessilajina siviiliprosessiin, jossa sovelletaan yksityisoikeutta. Siviiliprosessilla tarkoitetaan riita-asian oikeudenkäyntiä, jossa on kyse yksityisoikeudellisen vaateen toteuttamisesta kanteella. Tällaisia riita-asioita ovat esimerkiksi sopimuksenmukaisesta suoritusta ja kaupan virhettä koskevat erimielisyydet sekä velkojan saamisoikeutta koskevat kanteet. Riita-asian käsittely tuomioistuimessa voi tulla vireille joko normaalilla ('laajalla') haastehakemuksella tai niin sanotulla suppealla haastehakemuksella. Suppea haastehakemus koskee hakijan riidattomaksi ilmoittamia summaarisia asioita, kuten esimerkiksi maksamattomia laskuja, jotka ratkaistaan yksipuolisella tuomiolla, mikäli vastaaja ei riitauta asiaa vaikutuksellisesti. (Linna, 2019, s. 4-5)

Yleisessä tuomioistuimessa siviiliprosessi tulee vireille siten, että kantajaosapuoli lähettää tuomioistuimelle haastehakemuksen, joka antaa vastapuolelle haasteen. Tämän jälkeen asian valmistelu alkaa kirjallisessa valmistelussa, jonka jälkeen asia siirtyy suulliseen valmisteluun. Valmisteluiden päätyttyä pidetään pääkäsittely, jossa otetaan vastaan todistelu sekä muu näyttö. Pääkäsittelyn jälkeen tuomioistuin antaa asiassa täytäntöönpanokelpoisen tuomion. Riitaprosessin aikana voidaan myös edistää sovintoa, jolloin osapuolet voivat päätyä kompromissiratkaisuna sovintoon. Tuomarin on lain mukaan selvitettävä riitaoikeudenkäynnin valmistelussa, onko asiassa edellytyksiä sovinnolle, sekä pyrittävä edistämään sovinnollista ratkaisua. Riidan osapuolet voivat pyytää tuomioistuinsovittelun aloittamista vireillä olevassa oikeudenkäynnissä, ja tuomari voi ehdottaa sovittelua myös omasta aloitteestaan. (Ervasti, 2017a, s. 156-157)

3.2 Tuomioistuimien rakennusriitojen ratkaisijana

Tuomioistuimissa laajojen riita-asioiden käsittelyajat ovat pidentyneet 2000-luvulla. Kuvasta 9 nähdään, että kaikkien riita-asioiden mediaanikäsittelyaika on noussut 5,1 kuukaudesta 5,8 kuukauteen. Pääkäsittelyn sisältävien riita-asioiden mediaanikäsittelyaika on noussut samassa ajassa 7,6 kuukaudesta 12,8 kuukauteen. Mediaanikäsittelyajoissa on huomattavaa vaihtelua eri käräjäoikeuksien välillä. Helsingin käräjäoikeudessa laajan riita-asian käsittelyaika on 25,8 kuukautta, jos asiassa pidetään pääkäsittely. Vastaavasti lyhyin mediaanikäsittelyaika on Pohjois-Karjalan käräjäoikeudessa, jossa käsittelyaika on pääkäsittelyineen 7,5 kuukautta. (Siro & Aaltonen, 2019, s. 768-770)



Kuva 9. Mediaanikäsittelyajat käräjäoikeuksissa aikavälillä 2000–2018 (kk) (Siro & Aaltonen, 2019, s. 770).

Riita-asioiden vuosittaiset käsittelymäärät ovat pysyneet tällä vuosituhannella kohtuullisen tasaisena. Tuomioistuinten käsittelemissä riita-asioissa ei erikseen eritellä rakentamista koskevia riitoja, vaan ne ovat jakautuneet useamman nimikkeen kesken. Suurin osa rakentamiseen liittyvistä erimielisyyksistä aiheutuu kuitenkin urakkariidoista, jotka on tilastoitu omaksi asialuokakseen. Taulukoihin 3 ja 4 on kerätty tuomioistuinten työtilastoista käräjä- ja hovioikeuksien ratkaisemat urakkasopimuksen suoritusrikkomukseen liittyvät riidat aikavälillä 2017–2021 (Tuomioistuinten työtilastot, 2022).

Taulukko 3. Urakkasopimuksen suoritusrikkomukset käräjäoikeuksissa (2017–2021) (Tuomioistuinten työtilastot, 2022).

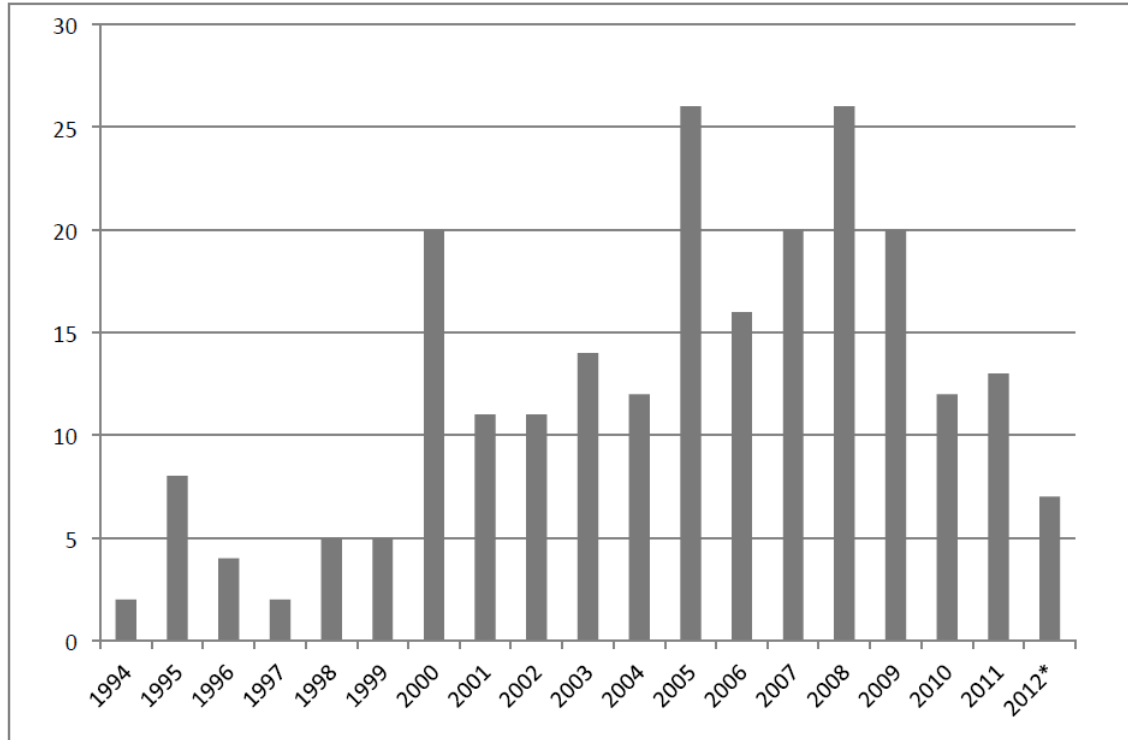
Käräjäoikeus	Vuoden aikana ratkaistut	Keskim. käsittelyaika, kk
2017	144	14.72
2018	143	16.26
2019	154	12.96
2020	131	10.46
2021	168	15.85

Taulukko 4. Urakkasopimuksen suoritusrikkomukset hovioikeuksissa (2017–2021) (Tuomioistuinten työtilastot, 2022).

Hovioikeus	Vuoden aikana ratkaistut	Keskim. käsittelyaika, kk
2017	26	11.5
2018	31	11.3
2019	16	10.4
2020	12	18.9
2021	21	15.0

Ryynänen on tutkinut urakkariitojen määriä hovioikeuksissa aikavälillä 1.1.1994–3.7.2012. Tällä aikavälillä hovioikeudet antoivat yhteensä 234 urakkariidaksi tilastoitua ratkaisua, joiden osapuolina ei ollut kuluttajia. Kuvasta 10 nähdään, että ratkaistujen tapausten määrä on selvästi noussut 2000-luvulla. Todennäköinen syy ratkaistujen urakkariitojen määrän nousuun liittyy urakkasopimukseen sovellettavien vakioehtojen käyttöön. Rakennusurakan yleiset sopimusehdot uudistettiin vuonna 1998, jolloin ne korvasivat aiemmin käytössä olleet rakennusurakan yleiset sopimusehdot 1983. Vanhojen vakioehtojen 82 §:ssä todettiin, että ellei urakkasopimuksessa ole toisin määrätty, sopimuksen pätevyyttä, tulkintaa ja soveltamista koskevat riitaisuudet, joista asianosaiset eivät pääse keskenään sopimukseen, samoin kuin sopimuksesta johtuvien saatavien perimistä koskevat asiat on jätettävä välimiesoikeuden ratkaistavaksi välimiesmenettelystä annetun lain mukaisesti. Vuoden 1998 vakioehtojen 92 §:n muotoilu vastaa aiempien ehtojen 82 §:ää sillä erotuksella, että asiat on uusien ehtojen mukaan jätettävä käräjäoikeuden ratkaistavaksi. Näin ollen välimiesoikeus ei ole ollut enää vuodesta 1998

alkaen ensisijainen oikeuspaikka rakennussopimuksissa, joihin sovelletaan rakennusurakan yleisiä sopimusehtoja. Vakioehdon sanamuodon muutos selittänee suurelta osin muutosta hovioikeuksissa ratkaistujen urakkariitojen lukumäärän suhteen. (Ryynänen, 2013, s. 856-860)



Kuva 10. Ratkaistujen tapausten lukumäärä vuosittain (Ryynänen, 2013, s. 857).

Keinäsen väitöskirjassa tutkittiin oikeudenkäynneissä havaittuja ongelmia rakennusriitojen ratkaisemiseen liittyen. Tutkimuksessa esiin nostetut tuomioistuinprosessin ongelmat on esitelty taulukossa 5. Rakennusriitojen monimutkaisuuden ja suurien intressien takia haastateltavat toivoivat, että olisi olemassa rakennusriitoihin erikoistuneita tuomioistui-mia. Keskeisimpänä ongelmana tuomioistuinten osalta pidettiin tuomareiden rajallista asiantuntemusta rakentamisen erityispiirteistä ja alan käytännöistä. Tuomarien rajallisen asiantuntemuksen takia asiamiesten ja todistajien on mahdollista vaikuttaa päätöksiin sotkemalla asioita niin, että tuomarin on vaikea selvittää käsiteltävän asian tosiseikastoa. (Keinänen, 2009, s. 80-81)

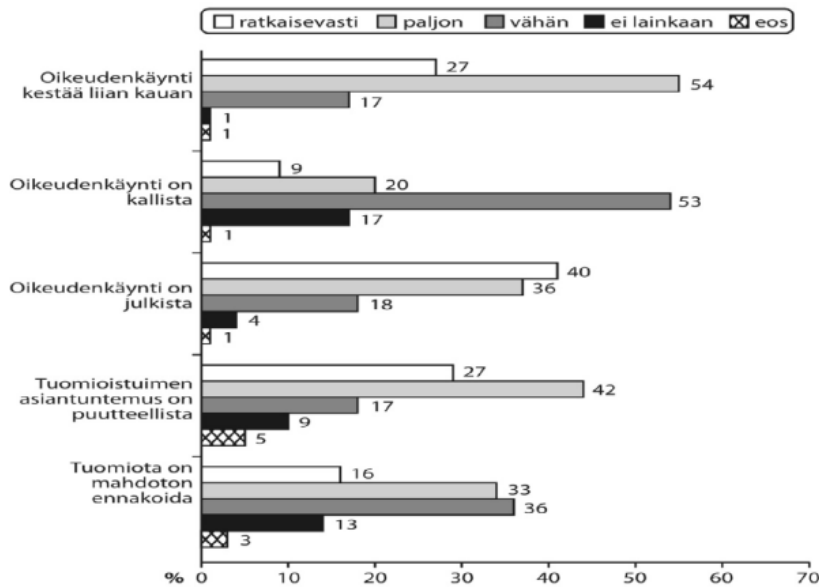
Ongelmaksi koettiin myös tuomioista valittaminen. Valittamisen takia riita saattaa kestää useita vuosia, asioiden uudelleen käsittelyt aiheuttavat osapuolille kustannuksia ja tuomiot muuttuvat herkästi ylemmissä oikeusasteissa. Tuomioistuinprosessin kustannukset todettiin ongelmalliseksi, sillä niitä pidettiin yleisesti korkeampina tai samansuuruisina kuin välimesoikeuden kustannuksia. Asiantuntijatodistelussa puolestaan nousi ongelmaksi sen epävarmuus. Asiantuntijatodistelun puolueettomuutta epäiltiin laajalti.

Yleisesti nähtiin, että oikeudessa esitetään vain niitä lausuntoja, jotka tukevat päämiehen kantaa. Tämän koettiin muodostavan tuomarille entistä suuremman haasteen riidan tosiasioiden selvittämisessä. Lopputuloksen ennustettavuutta pidettiin ongelmallisena erityisesti rakennusalan asiantuntijoiden ja asianajajien keskuudessa. Tuomioistuineläytöksen edustajat taas kokivat rakennusriidat erityisen työläiksi niiden moniongelmaisuu den ja ristiin todistelun takia. (Keinänen, 2009, s. 81-83)

Taulukko 5. Tuomioistuinprosessissa havaittuja ongelmia (Keinänen, 2009, s. 84).

TUOMIOISTUINPROSESSEISSA ESIINTYVIÄ ONGELMIA	Tuomarit (9)	Asianajajat (8)	Rakennusalan edustajat (10)	Yhteensä osumia (kpl)	Osuus osumista (%)
Rakentamisen erityisasiantuntemuksen puute tuomareilla	5	8	6	19	27,5 %
Hitaus	3	6	3	12	17,4 %
Kustannukset	2	4	3	9	13,0 %
Todistajalausunnot eivät aina tuotu totuutta esille	3	3	2	8	11,6 %
Lopputuloksen arvaamattomuus, ennustettavuus on huono	2	3	2	7	10,1 %
Hajamainintoja <ul style="list-style-type: none"> • Tuomari ei löydä ratkaisuun vaikuttavia tärkeimpiä asioita • Molemmat ajavat omaa etuansa, eivätkä etsi yhteistä ratkaisua • Ratkaisu on ulkopuolisten käsissä • Liikesuhteet kärsivät • Julkisuus • Asiaa tuntevat henkilöt eivät enää ole saatavilla • Käräjäoikeuden kokoonpano voi muuttua jutun pitkittyessä • Päätöspakko tietyssä aikataulussa voi tuoda oikaisuhaluja • Heikomman kohtuuton suoja 					20,4 %
Yhteensä					100,0 %

Tulokset olivat samankaltaisia *Aution* yritysten riidanratkaisua koskevassa tutkimuksessa, jossa kysyttiin seikkoja, mitkä vaikuttivat yrityksen harkintaan valittaessa oikeudenkäyntiä riidanratkaisumenettelyksi. Vastauksissa oikeudenkäynnin esteiksi nousivat oikeudenkäynnin kalleus, pitkä kesto, asiantuntemuksen puute ja tuomioiden ennakoimattomuus. Kuvasta 11 nähdään, että oikeudenkäynnin julkisuus on yrityksille merkittävin lainkäytön saatavuutta estävä tekijä. Oikeudenkäynnin julkisuus on tarkoitettu edistämään osapuolten oikeuksiin pääsyä, mutta tutkimuksessa saatujen vastausten perusteella vaikuttaa siltä, että yritysnäkökulmasta julkisuuden vaikutus on käänteinen. Yritykset harvoin hyötyvät oikeudenkäynnin julkisuudesta. Tilanne vaikuttaakin siltä, että julkisuus toimii tosiasiaassa tuomioistuimen tarjoaman oikeussuojan saatavuuden esteenä.



Kuva 11. Oikeudenkäyntiä koskevien väittämien välinen painoarvo harkittaessa oikeudenkäyntiä riidan ratkaisuun (Autio, 2014b, s. 738).

Oikeudenkäynnin kustannukset muodostuvat oikeudenkäyntimaksusta, oikeudenkäyntiavustajan palkkiosta ja todistajille maksettavista korvauksista, joista avustajan palkkio on yleensä selvästi suurin kulu. Oikeudenkäyntimaksun suuruus laajassa riita-asiassa on 530 euroa oikeusasteesta riippumatta (Oikeus.fi, 2022) ja todistajille maksettavat korvaukset riippuvat pääasiallisesti asiantuntijalausuntojen määrästä ja niiden laajuudesta.

Oikeudenkäyntien kustannuksia on tarkasteltu tarkemmin *Ryynäsen* urakkariitoja käsittelevässä tutkimuksessa. Osapuolten toisiltaan pääasiavaatimuksillaan käräjäoikeusvaiheessa vaatima rahamäärä oli koko tutkimusajalta (1.1.1994–3.7.2012) 50.528.828 euroa ja vuositasolla 2.731.288 euroa. Vaatimusten rahamäärien keskiarvo oli 211.418 euroa ja mediaani 42.631 euroa. Kustannusten laskennassa on otettu huomioon rahan arvon ja rakennuskustannusten muutokset oikaisemalla vuotuiset vaatimusten rahamäärät rakennuskustannusindeksillä, jolloin kustannustason muutokset saatiin eliminoitua ja vaatimusten rahamäärät eri vuosien välillä saatiin keskenään vertailukelpoisiksi. Ratkaisuihin liittyneistä oikeudenkäyntikuluista käräjä- ja hovioikeudet velvoittivat osapuolet korvaamaan toistensa oikeudenkäyntikuluja yhteensä 5.914.446 euroa, joista 4.154.608 euroa tuomittiin käräjäoikeudessa ja 1.759.837 hovioikeudessa. Osapuolten omaksi vahingoksi jääneitä kuluja ei voitu tarkasti määrittää. Tällaisten kustannusten voidaan perustellusti olettaa olevan vähintään yhtä suuret, kuin niiden oikeudenkäyntikulujen määrä, jolla oikeudet ovat velvoittaneet hävinneen osapuolen korvaamaan voittaneen osapuolen oikeudenkäyntikuluja. Yhteensä osapuolten kaikkien oikeudenkäyntikulujen voidaan arvioida olevan suuruusluokkaa 12 miljoonaa euroa. (Ryynänen, 2013, s. 862-878)

3.3 Yhteenveto riitaoikeudenkäynneistä

Oikeudenkäynnin kesto. Urakkariitojen keskimääräiset käsittelyajat noudattelevat kohtuullisen hyvin laajojen riita-asioiden mediaanikäsitteilyaikoja. Mikäli riidan osapuolet päätyvät viemään urakkariidan käräjäoikeuden käsiteltäväksi, niin asian käsittely kestää keskimäärin noin vuoden. Käräjäoikeuksista ruuhkaisimmassa Helsingin käräjäoikeudessa laajan riita-asian käsittelyaika on yli kaksi vuotta. Jos jompikumpi osapuoli päätyy valittamaan tuomiosta hovioikeuteen, niin asian käsittely kestää hovioikeuden ruuhkaisuudesta ja käsiteltävän asian monimutkaisuudesta riippuen keskimäärin 1–2 vuotta. Käsittelyajat tuomioistuimissa ovat siis varsin pitkiä. Jopa neljä vuotta kestävä oikeudenkäynti ei rohkaise rakennusriidan osapuolia viemään asiaansa tuomioistuimen käsiteltäväksi, sillä pitkä käsittelyaika rasittaa liikesuhteita ja aiheuttaa osapuolille merkittävän maine- ja kuluriskin.

Erityisasiantuntemuksen puute, asiantuntijalausuntojen puolueettomuus ja tuomioiden ennakoimattomuus. Tuomioistuinten rakennusalan asiantuntemuksen puute aiheuttaa haasteita sekä oikeudenkäynnille prosessina että tuomioiden ennakoitavuudelle. Rakennusalaan tuntemattomat tuomarit ovat alttiita osapuolten hankkimalle asiantuntijatodistellulle. Usein varsinkin käräjäoikeudessa on vahvoilla se osapuoli, joka on hankkinut asiassa vakuuttavamman todistelun. Tuomarin saattaa olla haasteellista erottaa esimerkiksi rakennusvirheen aiheuttajaa, jos osapuolten asiantuntijat todistavat vakuuttavasti ristiin kysytyssä asiassa.

Tuomioiden ennakoimattomuutta saattaa aiheuttaa tuomareiden asiantuntemuksen puutteen lisäksi oikeudenkäynnin lakiin sidottu muodollinen prosessi. Tuomioistuin pysyy riitaoikeudenkäynnissä suhteellisen passiivisena edellyttäen, että asianosaiset tuovat omatoimisesti kaikki vaatimukset, tosiasiat ja todisteet tuomioistuimen tietoon. Tuomion ennakoitavuutta vaikeuttaa osaltaan myös tuomiosta valittaminen. Muutoksenhakumahdollisuuden vuoksi riidan voittanut osapuoli ei voi suhtautua asiaan ratkaistuna käräjäoikeuden antaman tuomion jälkeen, vaan tämän pitää odottaa tietoa toisen osapuolen muutoksenhausta ja mahdollisesta uudesta oikeudenkäynnistä korkeammassa oikeusasteessa. Tuomioiden ennakoimattomuus aiheuttaa osapuolille vaikeuksia arvioida, missä tilanteessa riita kannattaisi viedä tuomioistuimen ratkaistavaksi.

Oikeudenkäynnin kustannukset. Osapuolten vahingoksi jääviä kuluja ei voi tarkasti määrittää, mutta niiden voidaan perustellusti olettaa olevan vähintään yhtä suuret, kuin niiden oikeudenkäyntikulujen määrä, jolla oikeudet ovat velvoittaneet hävinneen osapuolen korvaamaan voittaneen osapuolen oikeudenkäyntikuluja. Hovioikeuksissa 1994–2012 aikana ratkaistuissa tapauksissa osapuolten vaatimusten rahamäärä oli noin 50 miljoonaa

euroa ja oikeudenkäyntikulut edellisen perusteella arvioituna noin 12 miljoonaa euroa. Oikeudenkäyntiä voidaan näin ollen pitää osapuolille erittäin kalliina ja epäedullisena tapana rakennusriidan ratkaisemiseksi.

Oikeudenkäynnin julkisuus. Oikeudenkäynnin julkisuudella on suuri merkitys yritykselle riidanratkaisutapaa valittaessa. Julkisuus saattaa aiheuttaa yritykselle riidan intressiä suuremman mainehaitan, jolloin siitä tulee tosiasiallisesti tekijä, joka estää yritystä viemästä riita-asiaa tuomioistuimen ratkaistavaksi. Erityisesti henkilöstöltään ja liikevaihdoltaan suuremmat toimijat välttelevät oikeudenkäyntiä menettelyn julkisuuden vuoksi (Autio, 2014a, s. 229)

Tuomioistuinten puolueettomuus riitojen ratkaisijana. Eräs tuomioistuinjärjestelmän keskeisimpiä periaatteita on tuomioistuinten riippumattomuus ja puolueettomuus asianosaisiin ja käsiteltävään asiaan nähden. Tämä vaikuttaisi toteutuvan, sillä esimerkiksi muutoksenhakumäärien perusteella urakkariitojen kantajat ja vastaajat ovat yhtä tyytyväisiä tai tyytymättömiä käräjäoikeuksien päätöksiin (Ryynänen, 2013, s. 868) Tuomioistuimen puolueettomuusolettamaa vahvistaa osaltaan se, että tuomioistuin ratkaisee asian viran puolesta (ratkaisupakko), ratkaisun on aina perustuttava lakiin ja oikeudenkäyntimaksut ovat varsin maltilliset. Rakennusriidan osapuolet voivat näin olettaa, että erityisasiantuntemuksen puutteesta huolimatta oikeudenkäynti on menettelynä puolueeton ja oikeudenkäyntimaksujen puolesta kaikille saatavilla.

3.4 Tuomioistuinsovittelu

Suurin osa erilaisista sovittelumenettelyistä toimii viralliskoneiston ulkopuolella ja ne nähdään vaihtoehdoksi perinteiselle tuomioistuinmenettelylle. Vuonna 2006 tuli voimaan laki riita-asioiden sovittelusta tuomioistuimessa (663/2005). Kyseinen laki korvattiin varsin pian lailla riita-asioiden sovittelusta ja sovinnon vahvistamisesta yleisissä tuomioistuimissa (394/2011, 'SovL'). Tuomioistuinsovittelua säätelevä laki loi uuden instituution suomalaiseseen oikeusjärjestelmään. Uuden järjestelmän mukaan siviiliasian käsittely yleisessä tuomioistuimessa voidaan keskeyttää ja siirtää asia tuomioistuinsovitteluun sovittelutuomarin sovitteltavaksi. Myös sellainen asia, joka ei ole vireillä tuomioistuimessa, voidaan saattaa tiettyjen edellytyksien täytyessä tuomarin sovitteltavaksi sovitteluhakemuksella. (Ervasti, 2013, s. 49) Sovittelukoulutuksen on saanut yli 500 tuomaria, joista aktiivisesti sovittelua tekeviä tuomareita on tällä hetkellä noin 150. (Peltonen & al., 2022, s. 37) Käsitteellisesti tuomioistuinsovittelu sijoittuu eräänlaisena hybridimallina oikeudenkäynnin ja vapaamuotoisen yksityisen sovittelun välimaastoon.

Tuomioistuinsovittelun kohteena ovat laajat riita-asiat, kuten esimerkiksi kiinteistö- ja urakkariidat. Sovittelun aloittamisen edellytyksenä on, että kyseessä on dispositiivinen eli tahdonvaltainen riita-asia. Tämän lisäksi tuomioistuin tekee asiassa tarkoituksenmukaisuusarvioinnin, sillä asian on oltava yleiseltä laadultaan sovitteluun soveltuva ja sovittelun on oltava tarkoituksenmukaista. Mikäli asia ei ennestään ole vireillä, tulee tuomioistuinsovittelun aloittamista hakea alueellisesti toimivaltaiselta tuomioistuimelta kirjallisesti hakemuksella, joka sisältää tarvittavat tiedot sovitteluprosessin aloittamiseksi. Jos asia on jo vireillä riita-asiana eli oikeudenkäyntinä, niin sovittelun aloittamiseksi riittää osapuolen/osapuolten vapaamuotoinen pyyntö. (Hietanen-Kunwald & Koulu, 2021)

Yksityisestä sovittelusta poiketen tuomioistuinsovittelu ei ole täysin vapaamuotoinen neuvottelu, vaan fasilitatiiviseen sovittelumalliin perustuva jäsentynyt prosessi, jossa seurataan ennalta määrättyä struktuuria. Sovittelussa käydään läpi viisi eri vaihetta: valmistelu-, aloitus-, selvittely-, neuvottelu- ja päätöksentekovaiheet. Näiden vaiheiden tarkoituksena on tukea osapuolten päätöksentekoprosessia sekä varmistaa sovittelun ja lopputuloksen laatu. Prosessi lähtee liikkeelle valmistelusta, jossa sovittelijatuomari pyytää usein sovittelua palvelevan lausuman sekä varmistaa, että kaikki tarvittavat henkilöt ovat tulossa paikalle, prosessin osallisilla on tarvittavat tiedot ja että aikaa sovittelulle on varattu riittävästi. Aloitusvaiheessa sovittelija pitää alkupuheenvuoron, jotta kaikki osapuolet saavat samat tiedot prosessista. Selvittelyvaihe sisältää yhteistä keskustelua ja erilliskeskusteluja osapuolten kanssa sekä asioiden selvittelyä tilanteen selvittämiseksi. Sovittelija saattaa pyytää osapuolia tekemään ja kertomaan BATNA-, WATNA- ja RATNA-arvionsa (*Best, Worst, Realistic Alternative To a Negotiated Agreement*), jotka kuvaavat osapuolten vaihtoehtoja sovitteluratkaisulle. Selvitysvaiheesta siirrytään neuvotteluvaiheeseen, jossa neuvotteluja käydään usein yhteisten ja erillisneuvottelujen vuorotteluna. Lopetusvaiheessa sovintosopimus kirjataan ja allekirjoitetaan yleensä heti, mutta muussa tapauksessa asianajajat hoitavat asian loppuun ja toimittavat sen jälkeen sopimuksen tuomioistuimeen vahvistettavaksi. Sovittelussa saavutetun sovinnon vahvistaminen on yleistä, mutta ei välttämätöntä. Osapuolet saattavat haluta pitää sopimuksen keskinäisenä (ei julkisena) ja jättää sopimuksen sen vuoksi vahvistamatta. (Peltonen & al., 2022, s. 38-39)

Sovittelun kohteena olevassa asiassa tarvittavan asiantuntemuksen turvaamiseksi tai sovittelun edistämiseksi muuten sovittelija voi käyttää avustajaa. Avustajan palkkiosta vastaavat osapuolet yhteisvastuullisesti, joten avustajan ottamiseen tarvitaan heidän suostumuksensa (SovL 5.2 §). Esimerkiksi rakentamiseen perehtyneellä asiantuntijalla on edellytykset paremmin ymmärtää riidan erityispiirteet ja mahdolliset ratkaisutavat. Avustaja voi hoitaa monenlaisia tehtäviä sovittelijan apuna siten, kuinka he keskenään

ja yhdessä osapuolten kanssa sopivat. Avustaja voi esimerkiksi käydä osapuolten kanssa neuvotteluja erityisesti sellaisista kysymyksistä tai käsittelyvaiheista, joissa hänellä on erityistä asiantuntemusta. (HE 114/2004 vp, 2004, s. 33)

Tuomioistuinsovittelu on julkinen samalla tavalla kuin oikeudenkäynti. Yleisö ei kuitenkaan saa olla läsnä tilaisuudessa, jossa sovittelija neuvottelee vain toisen osapuolen kanssa. Osapuolten pyynnöstä sovittelu voidaan toimittaa yleisön läsnä olematta, jos luottamus sovittelun asianmukaisuuteen tai muu painava syy ei edellytä asian julkista käsittelyä. (SovL 12 §) Usein riidan osapuolilla on halu pitää sovittelu salaisena välimiesmenettelyn tapaan. Koska tuomioistuinsovittelu on vapaaehtoista, johtanee osapuolen pyyntö aina siihen, että yleisön läsnäolo sovittelussa kielletään.

Sovittelu voi päättyä kolmella tavalla: osapuolten tekemään sovintoon, siihen, että osapuoli ilmoittaa, ettei halua jatkaa sovittelua tai sovittelijan päätökseen, että sovittelun jatkaminen ei ole enää perusteltua. Osapuolet voivat myös vetäytyä missä tahansa sovittelun vaiheessa syytä ilmoittamatta, jolloin sovittelu päättyy automaattisesti. Myös sovittelija voi oma-aloitteisesti päättää sovittelun, jos sovittelu on ilmeisen tuloksetonta tai toinen osapuoli on heikompi eikä pysty asianmukaisesti valvomaan etujaan. Jos asia on ollut ennen sovittelun alkua vireillä riita-asiana, sen käsittelyä jatketaan oikeudenkäynnissä tai riitaisena hakemusasiana. Osapuolten pyynnöstä sovittelussa syntynyt sovinto voidaan vahvistaa, jolloin se rinnastetaan tuomioistuimen antamaan tuomioon. Sovinnon vahvistaa sovittelijana toiminut tuomari, ja siihen voidaan ottaa mukaan myös muita kuin osapuolten alkuperäisiä vaatimuksia. Vahvistamatonta sovintoa puolestaan pidetään erityispiirteistään huolimatta tavallisena sopimuksena. (Hietanen-Kunwald & Koulu, 2021)

Tuomioistuinsovittelulla menettelynä ja siinä saavutettavalla ratkaisulla on useita etuja verrattuna oikeudenkäyntiin. Sovittelu on menettelynä joustava ja toteutettavissa kustannustehokkaammin kuin oikeudenkäynti. Sovittelussa ratkaisu voidaan perustaa yleisiin kohtuusnäkökohtiin ja siinä voidaan ottaa huomioon osapuolten asema kokonaisvaltaisesti olematta sidottu kannevaatimusten muotoiluun. Tuomioistuinten riippumattomuus ja niiden toiminnan puolueettomuus suhteessa asianosaisiin luovat luottamuksen toiminnan asianmukaisuuteen. Sovittelu on myös kustannuksiltaan edullinen tapa ratkaista riita, sillä sovittelijana toimii tuomari virkatehtävänä ilman eri palkkiota, eivätkä osapuolet joudu vastuuseen toisilleen sovittelusta aiheutuneista kustannuksista. Erityisenä etuna tuomioistuinsovittelussa on se, että ratkaisu voidaan vahvistaa sovittelun yhteydessä täytäntöönpanokelpoiseksi. (HE 114/2004 vp, 2004, s. 18)

3.5 Välimiesmenettely

Rakennusurakkaa koskevissa vakioehdoissa YSE 1983 välimiesmenettely oli ensisijainen riidanratkaisumekanismi, mikäli osapuolet eivät päässeet yhteisymmärrykseen neuvottelemalla. Uudistetuissa vakioehdoissa YSE 1998 92 §:ssä välimiesmenettelyn tilalle vaihdettiin käräjäoikeus ensisijaiseksi riidanratkaisupaikaksi. 92 §:n toisessa momentissa mainitaan kuitenkin mahdollisuus käyttää riidanratkaisumekanismina välimiesmenettelyä, mikäli osapuolet niin sopivat. Konsulttitoiminnan yleisten sopimusehtojen KSE 2013 kohdassa 10.4 mukaan sopimuksesta aiheutuvat riidat ratkaistaan lopullisesti välimiesmenettelyssä Keskuskauppakamarin välityslautakunnan nopeutettua välimiesmenettelyä käyttäen.

Rakennushankkeissa sopimusintressi on tyypillisesti suuri, riitojen ratkaisemiseen tarvitaan erityistä rakennusalan asiantuntemusta, ratkaisun nopeus on oleellinen tekijä erityisesti rakennushankkeen ollessa vireillä ja usein hankkeisiin saattaa liittyä myös kansainvälisiä toimijoita. Rakennushankkeita koskevissa sopimuksissa käytetäänkin varsin yleisesti joko erillistä välityslauseketta tai niissä viitataan KSE 2013 välimiesmenettelyä koskevaan ehtoon. Keskuskauppakamarin välimieslautakuntaan tuli vuonna 2020 101 uutta välimiesmenettelyn aloittamishakemusta, joista 16 prosenttia liittyi rakentamiseen. Vuonna 2021 vastaavat luvut olivat 89 uutta hakemusta, joista 10 prosenttia liittyi rakentamiseen. Sääntöjen mukaisen välimiesmenettelyn mediaanikesto on 8–9 kuukautta ja nopeutetun välimiesmenettelyn mediaanikesto 3–4 kuukautta. (FAI-välimiesmenettely, 2022)

Välimiesmenettely on riidan osapuolten rahoittama, oikeudenkäynnin muotoja seuraileva riidanratkaisukeino, jota kutsutaan myös ”yksityiseksi” oikeudenkäynniksi. Välimiesmenettely on lailla säädeltyä toimintaa (laki välimiesmenettelystä 1992/967, ’VML’) ja menettely voi tulla kysymykseen vain sellaisissa asioissa, joissa sovinto on sallittu. (Koulu & Turunen, 2021) Välimiesmenettelyn tavoitteena on toteuttaa riidan osapuolten oikeudet aineellista oikeutta soveltamalla siten, että menetelmän muoto on linjassa julkisen lainkäytön oikeusperiaatteiden ideaalin kanssa (Hietanen-Kunvald, 2013, s. 72).

Välimiesmenettelyä eli riidanratkaisumenettelyä, jossa välimiehet tekevät ratkaisunsa, kutsutaan välimiesprosessiksi ja välimiesten muodostamaa kokonaisuutta välimiesoikeudeksi. Välimiesmenettelyssä riidan osapuolet sopivat siitä, että ulkopuolinen henkilö eli välimies ratkaisee ennalta säänneltyä menettelyä seuraten heidän erimielisyytensä yksipuolisella päätöksellään, jota kutsutaan välitystuomioksi. (Koulu & Turunen, 2021) Välimiesmenettely koostuu tyypillisesti kolmesta vaiheesta: välimiesten valitsemisesta, asian käsittelystä ja välitystuomion antamisesta. Käsiteltävän asian mukaan sen käsittely

voidaan jakaa oikeudenkäynnin tapaan kirjalliseen valmisteluun, suulliseen valmisteluun ja pääkäsittelyyn. (Koulu, 2007, s. 16) Välimiesmenettelyä käytetään erityisesti yritysten välisten kaupallisten riitojen selvittämiseen, etenkin rajat ylittävissä tilanteissa.

Välimiesmenettelyä on perinteisesti pidetty ei-julkisena ja salassapitoon perustuvana riidanratkaisumuotona, jonka yksittäiset menettelyt näkyvät harvoin julkisuudessa eikä niitä koskevaa tietoa ole yleensä muutenkaan saatavissa. Välimiesmenettelyn kulmakivenä voidaan pitää menettelyn luottamuksellisuutta, jonka suojaamisessa välitysinstitiutit ovat avainasemassa. Kaupallisissa välimiesmenettelyissä ei-julkisuus on yleensä suurimmillaan, jolloin välimiesmenettelyn käytännöt jäävät asianosaisten, asiamiesten ja välimiesten tietoon. (Hemmo, 2015, s. 53-54)

Välimiesmenettelyn perusmuotona voidaan pitää välityssopimukseen perustuvaa kaupallista välimiesmenettelyä (*commercial arbitration*), johon jokseenkin kaikki Suomessa käytävät välimiesmenettelyt kuuluvat. (Hemmo, 2015, s. 55) Yleinen käytäntö on, että sopimus välimiesmenettelyn käyttämisestä riidanratkaisukeinona laaditaan etukäteen, jolloin se sisältyy ns. välityslausekkeena (pää)sopimukseen. Välityslausekkeella osapuolet sopivat, että sopimuksesta aiheutuvat riitaisuudet ratkaistaan välimiesmenettelyssä, jolloin sopimuksella suljetaan pois mahdollisuus riitelemiseen tuomioistuimessa. Erityistä välityssopimuksen tulkinnessa on se, että sitä pidetään itsenäisenä sopimuksena siten, että sen pätevyyttä voidaan tarkastella itsenäisesti pääsopimuksen pätevyydestä riippumatta, vaikka välityslauseke olisi sisällytetty pääsopimukseen (esim. KKO 1983-II-50). (Autio, 2014a, s. 158-159 a)

Välityslauseke voidaan laatia myös ehdollisena esimerkiksi siten, että osapuolet sopivat pakollisista sovintoneuvotteluista tai institutionaalisen sovintomenettelyn käymisestä ennen välimiesmenettelyä. Tällöin välityssopimuksen vaikutukset alkavat vasta, kun ehto on täytetty. Välityssopimukseen vetoavan osapuolen on toisin sanoen näytettävä, että osapuolet ovat neuvotelleet tai sovitelleet riitaa sopimuksen määräämällä tavalla. Ehdollinen välityslauseke saattaa aiheuttaa tulkintaongelmia, jos osapuolet eivät ole tarkemmin sopineet esimerkiksi neuvotteluun tai sovitteluun varattavasta ajasta, tavasta tai ehdon yksipuolisesta voimaansaattamisesta. (Koulu, 2008, s. 204)

Välityslauseke on tarkoituksenmukainen erityisesti silloin, kun sopimusintressi on suuri, sopimus sisältää liikesalaisuuksia, riitaisuuksien ratkaisemiseen tarvitaan erityistä asiantuntemusta tai nopeutta tai kysymyksessä on kansainvälinen sopimus. (Koulu, 2008, s. 24)

Aution haastattelututkimuksessa välityslausekkeen käyttöä eri tilanteissa kuvailtiin seuraavasti:

1. *Vakiosopimus*: Välityslauseke tulee usein sopimukseen suoraan sopimukseen liittyvänä vakiolausekkeena. Useimmat yritykset kertoivat, että välityslauseke on vakiolauseke suurimmassa osassa sopimuskantaa, eli sitä käytetään lähes aina etenkin yksityisten välisissä sopimuksissa.
2. *Sopimuksen suuri intressi*: Välityslauseketta pyritään käyttämään kaikissa tärkeissä ja taloudellisesti merkittävissä sopimuksissa.
3. *Yritysten välinen asia*: Välityslausekkeen sopivuutta korostettiin erityisesti elinkeinonharjoittajien ja yritysten välisissä sopimuksissa. Perinteiseen juoksevaan liiketoimintaan, jossa asiakas lähettää tilauksen ja vahvistaa liitteenä olevat yleiset toimitusehdot, välityslauseke sisällytetään lähes aina.
4. *Erityistä luottamusta edellyttävä sopimus*: Salassapitoa pidettiin erittäin merkittävänä osana yrityksen riidanratkaisua. Mikäli on kysymys salassapitoa tai luottamusta edellyttävästä sopimuksesta, välityssopimus otetaan pääsääntöisesti mukaan sopimukseen.
5. *Ulkomainen sopimuskumppani*: Välityslausekkeen käyttö on hyvin yleistä, mikäli sopimuksen toisena osapuolena on ulkomainen sopimuskumppani. Välityslauseketta käytetään esimerkiksi silloin, kun joidenkin maiden lainkäyttöä halutaan välttää.
6. *Erityistä asiantuntemusta vaativa asia*: Välityslauseketta käytetään usein, mikäli kyseessä on monimutkainen tai erityistä asiantuntemusta vaativa asia, jossa sopimuksen arvo on suhteellisen suuri.

(Autio, 2014a, s. 161-162)

Yrityksillä on useita syitä suosia välimiesmenettelyä yleisessä tuomioistuimessa käytävän oikeudenkäynnin asemasta. Nämä syyt liittyvät ennen kaikkea välimiesmenettelyn nopeuteen ja ei-julkisuuteen, joiden lisäksi merkitystä on myös riidan luonteella ja/tai taloudellisella intressillä. Välimiesmenettelyn nopeus perustuu useaan tekijään. Esimerkiksi Keskuskauppakamarin välityslautakunnan sääntöjen mukaan lopullinen välitystuomio on annettava pääsääntöisesti yhdeksän kuukauden kuluessa siitä, kun välimiesoikeus on saanut jutun asiakirjat lautakunnalta. Osapuolet voivat myös sopia erikseen välimiesmenettelyn enimmäiskestosta ja/tai siitä, että välimiesmenettely on käynnistettävä tiettyssä määräajassa riidan aktualisoiduttua. Toinen välimiesmenettelyn nopeuteen vaikuttava keskeinen tekijä on se, että välitystuomio on lopullinen ja osapuolet sitoutuvat

menettelyyn ryhtyessään noudattamaan välitystuomiota viivytyksettä. Valitusoikeuden puuttuminen tuo riidan osapuolille käsittelyn nopeuden lisäksi varmuuden siitä, että annettu tuomio ei tule myöhemmin muuttumaan muutoksenhaun seurauksena. (Nyblin, 2012, s. 56-57) Välitystuomion etuna erityisesti kansainvälisille toimijoille on tuomion täytäntöönpantavuus kansainvälisesti, sillä vuoden 1958 New Yorkin yleissopimuksen ansiosta välitystuomiot tunnustetaan ja pannaan täytäntöön useimmissa valtioissa. (FAI-välimiesmenettely, 2022)

Toisin kuin oikeudenkäynti yleisessä tuomioistuimessa, välimiesmenettely ei ole miltään osin julkista. Institutionaalista välimiesmenettelyä käytettäessä välimiesmenettely kirjataan instituutin rekistereihin, mutta nämä tiedot eivät ole yleisesti saatavilla ja välitysinstituutit ovat yleisesti sitoutuneet pitämään ne salassa. Prosessivaiheen osalta välimiesmenettelyn ei-julkisuus ilmenee niin, että oikeudenkäyntikirjelmät ja muu prosessiaineisto eivät ole ulkopuolisten saatavilla. Välimiesmenettelyssä osapuolten ei näin ollen ole tarpeen pyytää aineiston salassapitoa, minkä vaatimuksen menestyminen yleisessä tuomioistuimessa saattaa olla epävarmaa. Välimiesoikeuden istunnot eivät myöskään ole julkisia eikä niiden paikoista ja ajankohdista ole saatavilla julkista tietoa. Välimiesmenettelyyn liittyvät kysymykset ja itse välitystuomio voivat kuitenkin tulla julkisiksi, jos tuomioistuin käsittelee jotakin välimiesmenettelyyn liittyvää asiaa. (Hemmo, 2015, s. 58-59)

Muita välimiesmenettelyyn liitettyjä etuja ovat menettelyn joustavuus, asiantuntemus ja osapuolten mahdollisuus vaikuttaa välimiesoikeuden kokoonpanoon. Välimiesmenettelyn toteuttamiseksi ei ole olemassa yhtä tiettyä tapaa, vaan prosessi voidaan monilta osin räätälöidä osapuolten toivomusten ja jutun laadusta seuraavien tarpeiden mukaisesti. Riidan osapuolten kannattaa pyrkiä hankkimaan välimiehiksi riidan kannalta relevanttia (lainopillista tai muuta) erityisasiantuntemusta edustavia henkilöitä, joilla on parhaat mahdollisuudet riidan perusteltuun ja oikeudenmukaiseen ratkaisuun. Pääsääntöisesti kukin osapuolista nimeää yhden välimiehen, jonka jälkeen osapuolten nimeämät välimiehet valitsevat puheenjohtajan. Näin riidan osapuoli pääsee varmistamaan, että välimiesoikeuteen kuuluu joka tapauksessa yksi hänen erityistä luottamustaan nauttiva välimies. Käytettäessä yhtä välimiestä osapuolet voivat sopia nimettävästä henkilöstä tai valinta voidaan jättää välitysinstituutin tehtäväksi. (Hemmo, 2005, s. 372-373)

Yleisessä tuomioistuimessa käytävään oikeudenkäyntiin verrattuna välimiesmenettelyllä on myös eräitä haittapuolia. Välimiesmenettelyssä osapuolet vastaavat välimiesten palkkioista, mitä kustannusta ei liity yleisiin tuomioistuihin. Lisäksi välimiesoikeuden keinot todisteiden hankkimiseen ovat jossain määrin suppeammat kuin yleisillä tuomioistuimilla. Välimiesoikeus ei voi velvoittaa ketään todistamaan välimiesmenettelyssä, eikä todistajilta voida ottaa valaa ja vakuutusta (Hemmo, 2005, s. 373).

Riidanratkaisu välimiesmenettelyä käyttäen on yleensä kustannuksiltaan samaa luokkaa kuin riidan ratkaiseminen yleisessä tuomioistuimessa (Kankainen & Junnonen, 2014, s. 350). Välimiesmenettelyn ja oikeudenkäynnin kustannusvertailu ei kuitenkaan ole aivan yksiselitteistä. Välimiesmenettely on kiinteiltä kuluiltaan oikeudenkäyntiä kalliimpi riidanratkaisutapa. Esimerkiksi Keskuskauppakamarin välimiesmenettelyssä kolmen välimiehen kokoonpanolla 1.000.000 euron arvoisen riidan ratkaiseminen maksaa keskimäärin 100.000 euroa ja 50.000 euron arvoisen riidan ratkaiseminen yhden välimiehen kokoonpanolla keskimäärin 15.000 euroa. (FAI-laskuri, 2022) Toisaalta yleisessä tuomioistuimessa tapahtuvassa oikeudenkäynnissä kustannukset voivat nousta merkittävästi, mikäli asian käsittely jatkuu pitkään korkeammassa oikeusasteissa. Kustannusvertailun peruskysymys onkin yleensä se, että miten välimiesten palkkiot suhtautuvat valitusvaiheesta aiheutuviin lisäkustannuksiin, kun muutoksenhakutodennäköisyys otetaan huomioon (Hemmo, 2005, s. 373). Erityisesti riidoissa, joissa on kyseessä pieni rahallinen intressi, osapuolten kannattaa harkita käytettäväksi muita riidanratkaisutapoja välimiesoikeuden sijaan. Vaihtoehtoisin riidanratkaisutapoihin verrattuna välimiesmenettely ei myöskään ole erityisen nopea ratkaisutapa. Normaalin välimiesmenettelyn prosessi kestää kokonaisuudessaan noin 12 kuukautta ja nopeutetun menettelyn noin kuusi kuukautta (FAI-välimiesmenettely, 2022).

4. VAIHTOEHTOINEN RIIDANRATKAISU

4.1 Vaihtoehtoisen riidanratkaisun tausta

Vaihtoehtoiset riidanratkaisumenetelmät ovat yleistyneet sekä kansallisesti että kansainvälisesti arvioituna viime vuosikymmeninä. Julkisoikeuden ja yksityisoikeuden rajojen hämärtyessä oikeus on privatisoitunut ja vaihtoehtoinen riidanratkaisu on saanut uusia ilmenemismuotoja. Samalla tuomioistuinten ja julkisen vallan konfliktinratkaisu on saanut vaikutteita yksityisestä konfliktinratkaisusta. Valtaosa konflikteista ratkaistaankin nykyisin pehmein keinoin ja vain pieni osa konflikteista, niin sanottu riitapyramidin huippu (kts. kuva 1), ratkaistaan oikeudenkäynnissä tai välimiesmenettelyssä (Koulu, 2008, s. 13).

Vaihtoehtoisen riidanratkaisun (*alternative dispute resolution, ADR*) ideologiset ja teoreettiset lähtökohdat samoin kuin sen keskeiset käytännön sovellukset on kehitetty Yhdysvalloissa. ADR-liike sai alkunsa 1960-luvun alussa vastalauseena silloiselle oikeuslaitokselle. Yleisesti katsottiin, että perinteinen tuomioistuinmenettely vastasi huonosti ihmisten tarpeisiin, sillä tavallisten ihmisten asiat nähtiin usein intressiltään liian pieniksi raskaaseen tuomioistuinmenettelyyn. Usein oikeudenkäynnit olivat myös niin kalliita, että tavalliset ihmiset eivät voineet niihin turvautua. Toisin sanoen ihmisillä ei ollut laillista tietä päästä oikeuksiinsa (*access to justice*). Kritiikkiä sai osakseen myös se, etteivät osapuolet itse saaneet osallistua virallismenettelyssä konfliktinratkaisuun, vaan lakimiehet ”varastivat” sen heiltä. Ylipäätään tuomioistuimet nähtiin muodollisina instituutioina, jotka soveltuivat huonosti ihmisten arkipäiväisten ongelmien ratkaisemiseen. Kun pelkkä muodollinen pääsy tuomioistuimeen ei riittänyt oikeusturvan takeeksi, ihmisten tosiasiallisia tarpeita vastaaville vaihtoehtoisille konfliktinratkaisumenettelyille jäi tilaa kehittyä (Koulu, Heiskanen & Vainio, 2018, s. 7). Tuomioistuinmenettelyn tilalle vaadittiin menettelyitä, jossa ihmiset voivat itse osallistua konfliktinsa ratkaisuun ja oppia siinä samalla käsittelemään ongelmiaan. (Ervasti, 2013, s. 7)

1970-luvulla vaihtoehtoisesta riidanratkaisusta kiinnostuivat tuomioistuimet ja juristit. Vuonna 1976 professori Frank Sanders esitti idean ”moniovisista oikeustaloista” (*Multidoor Courthouse*). Sandersin ajatuksena oli, että kukin konflikti analysoidaan ja sille etsitään tarkoituksenmukainen menettely, kuten oikeudenkäynti, sovittelu, välimiesmenettely tai asiantuntijamenettely. 1980-luvulla myös liike-elämä alkoi kiinnittämään huomiota oikeudenkäynnin ongelmiin, kuten korkeisiin oikeudenkäyntikuluihin. Tällöin ADR-liikkeen sisällä tapahtui merkittävä suunnanmuutos, ja neuvottelu- ja sovitteluteoriassa käännyttiin hyvin laajasti intressipohjaiseen lähestymistapaan. Intressipohjaisen

neuvottelun kantavana ajatuksena oli päästä tilanteeseen, jossa kaikki osapuolet voittavat. Ajatustapa erosi merkittävästi aikaisemmasta konfliktinratkaisusta, jossa yhden voitto merkitsi toisen häviötä. (Ervasti, 2013, s. 8)

Eurooppaan *access to justice* -ideologia kotiutui nopeasti ja helposti *common law* -maihin sekä keskieurooppalaisiin ja pohjoismaisiin oikeuskulttuureihin, joissa otettiin käyttöön erilaisia, yleensä tuomioistuimeen tavalla tai toisella kytkeytyviä sovitteluväyliä. Esimerkiksi Iso-Britanniassa syntyi 1980-luvun loppupuolella idea kaupallisten riitojen vaihtoehtoisesta ratkaisukeskuksesta, kun englantilaiset lakimiehet olivat tutustuneet yhdysvaltalaisiin sovitteluinstituutioihin. Euroopassa *access to justice* -ideologian toteutumiseen vaikuttaa osaltaan Euroopan ihmisoikeussopimuksen 6 artikla, joka takaa jokaiselle oikeuden oikeudenmukaiseen oikeudenkäyntiin kohtuullisen ajan kuluessa sekä käytettäväksi tehokkaat oikeussuojakeinot kansallisessa viranomaisessa (Ervasti, 2012b, s. 177-179). Puhtaasti kaupallinen sovittelu ei kuitenkaan ole saanut Euroopassa samantaisia mittasuhteita kuin Yhdysvalloissa. (Hietanen-Kunwald & Koulu, 2021) Vaihtoehtoisen riidanratkaisun hitaampi yleistymisen johtunee ainakin osittain Yhdysvaltojen selvästi Eurooppaa suuremmista oikeudenkäyntikuluista. (Koulu, Heiskanen & Vainio, 2018)

4.2 Vaihtoehtoisen riidanratkaisun määritelmä

Vaihtoehtoisella riidanratkaisulla tarkoitetaan muita kuin oikeudenkäyntilainsäädännön mukaan tuomioistuimessa käytäviä riidanratkaisumenettelyitä. (HE 114/2004 vp, 2004, s. 4) *Koulun* mukaan moderni ADR-liike määrittää piirinsä vastakohtaisuudella perinteiseen oikeudenkäyntiin; kaikki mikä ei kuulu siihen on vaihtoehtoista riidanratkaisua. (Koulu, 2005, s. 22) *Tepora* tarkoittaa vaihtoehtoisilla riidanratkaisukeinoilla oikeudellisessa kontekstissa tuomioistuimessa tapahtuvan normaalin oikeudenkäyntimenettelyn rinnalle tai myös osittain sisälle syntyneitä vaihtoehtoisia menettelyjä, kuten välimiesmenettelyjä, sovintomenettelyjä ja erilaisissa lautakunnissa tapahtuvaa käsittelyä. Vaihtoehtoisilla riidanratkaisukeinoilla voidaan tarkoittaa myös vielä laajemmin mitä erilaisimpia ihmisten ja valtioiden välisten konfliktien selvittämistä ja ratkaisemista. (Tepora, 2005, s. 11)

Ervastin & Nylundin mukaan vaihtoehtoisilla konfliktinratkaisun menettelyillä tarkoitetaan yleisesti vaihtoehtoja juridisen järjestelmän logiikalle, jolloin vaihtoehtoiset menettelyt voidaan pyrkiä määrittelemään niiden ominaisuuksien perusteella. Vaihtoehtoisille riidanratkaisumenettelyille ominaisia piirteitä ovat *nopeus ja riidan käsittelyn alhaiset kustannukset*. Vaihtoehtoiset menettelyt *eivät pohjaudu juridiikkaan* ja useimmat vaihtoehtoiset menettelyt toimivatkin ilman tuomaria. Sovittelumalleissa hallitsevana on

menettely, jossa sovittelija auttaa osapuolia löytämään molemmille osapuolille hyvän sopimuksen riippumatta asiaan liitettävissä olevista juridisista kategorioista. Vaihtoehtoiselle riidanratkaisulle on tyypillistä *osapuolten tai asiakkaiden roolin korostaminen*. Useat vaihtoehtoiset riidanratkaisumenettelyt näyttävät vähentävän asianajajien roolia ja korostavan asiakkaan asemaa. Taustalla vaikuttaa ajattelu siitä, että osapuolet osaavat itse parhaiten ratkaista riitansa. *Minimalistinen ja epävirallinen* menettely on tyypillistä vaihtoehtoisille menettelyille. Yleensä menettelyssä on vain vähän sääntöjä ja menettelylliset normit poikkeavat perinteisen oikeudenkäynnin normeista. Vaihtoehtoisissa menettelyissä toimitaan pitkälti *yksityisesti* ja menettelyyn kuuluu *luova normien tuotanto ja aineellisen oikeuden hylkääminen*. Useimmissa vaihtoehtoisissa menettelyissä riitoja pyritään ratkaisemaan painottaen enemmän itse menettelyä kuin aineellista oikeutta. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 68)

Tässä tutkimuksessa vaihtoehtoinen riidanratkaisu on määritelty negaation kautta. Jos ratkaisutapa ei kuulu tutkimuksessa määriteltyihin perinteisiin riidanratkaisutapoihin (oikeudenkäynti, välimiesmenettely, tuomioistuinsovittelu), kuuluu se vaihtoehtoisen riidanratkaisun kategoriaan. Seuraavissa luvuissa vaihtoehtoisina riidanratkaisutapoina käsitellään niiden hallitsevan aseman vuoksi neuvottelu, asiantuntijalausunto ja yksityinen sovittelu.

4.3 Neuvottelu

4.3.1 Neuvottelujen aloittaminen

Osapuolten väliset sovintoneuvottelut ovat ensimmäinen askel kohti aktiivista erimielisyyden ratkaisemista. Mikäli osapuolet eivät ole kyenneet ennakoivalla sopimisella etukäteen varautumaan erimielisyyteen soveltuvalla ratkaisumekanismilla, tulevat sovintoneuvottelut ajankohtaisiksi. Neuvottelujen avulla osapuolet voivat paremmin edistää sopimusehtojen noudattamista siinä tapauksessa, että toinen osapuoli on jättänyt oman osuutensa sopimuksesta täyttämättä.

Rakennusurakan yleisten sopimusehtojen YSE 1998 89 §:n mukaan, mikäli sopimusasiakirjojen määräyksistä ja niistä ilmenevistä periaatteista ei saada suoraa vastausta riitakysymyksiin, on osapuolten väliset riitaisuudet ja erimielisyydet pyrittävä ratkaisemaan keskinäisin neuvotteluin sitä mukaan, kun niitä ilmenee. Konsulttitoiminnan yleisten sopimusehtojen KSE 2013 kohta 10.2 asettaa osapuolille vastaavan neuvotteluvaihtoehdon, jonka mukaan osapuolten on pyrittävä ensisijaisesti sopimaan mahdolliset erimielisyydet suoraan tai nimeämiensä edustajien välityksellä. Kummatkin rakennusalalla yleisimmin käytetyistä vakioehdoista asettavat osapuolten väliset neuvottelut

erimielisyyksien ratkaisemisen lähtökohdaksi, mikä vaikuttaisi olevan varsin perusteltu aloite mahdollisen laajemman konfliktin ehkäisemiseksi. Huomionarvoista kuitenkin on, että kumpikin neuvotteluehto asettaa osapuolille tavoitteeksi ”pyrkä ratkaisemaan erimielisyys neuvottelemalla”. Mitään suoranaista veloitetta ei osapuolilla neuvotteluiden aloittamiseksi ole, vaan he voivat halutessaan turvautua suoraan vakioehtojen muihin riidanratkaisumekanismeihin, välimiesmenettelyyn ja oikeudenkäyntiin.

Osapuolten välisiä tuomioistuimen ulkopuolella tapahtuvia sovintoneuvotteluja ei ole mitenkään säännelty, vaan neuvotteluprosessi etenee osapuolten toivomalla tavalla. Lähtökohtaisesti osapuolilla ei ole velvollisuutta sovintohakuisuuteen, vaan osapuoli voi hakea oikeudenkäynnin tai välimiesmenettelyn vireillepanoa heti niin valitessaan. Osapuolta edustavalla asianajajalla on kuitenkin hyvää asianajajatapaa koskevien ohjeiden 34 §:n mukaan velvollisuus varata vastapuolelle tilaisuus asian sovinnolliseen selvittämiseen. Osapuolet voivat myös ottaa sopimukseen neuvottelupyrkimystä vahvempia ehtoja, kuten esimerkiksi velvollisuuden käydä sovintoneuvotteluja tai veloitteen käydä institutionaalinen sovintomenettely ennen oikeudenkäynnin tai välimiesmenettelyn vireillepanoa. (Hemmo, 2005, s. 360-361)

Koska osapuolet eivät ole veloitettuja, ainakaan ilman erillistä sopimuskirjausta, käymään keskinäisiä neuvotteluja, tulee heillä lähtökohtaisesti olla avoin keskusteluyhteys, aito halu yhteistyöhön sekä motivaatio ratkaista erimielisyys neuvottelemalla. *Richbellin* (2001) mukaan neuvottelu on yleensä mahdollinen, kun:

- osapuolet osaavat yhdessä tunnistaa riidanalaiset kysymykset,
- osapuolten edut, tavoitteet ja tarpeet eivät ole täysin yhteensovittamattomia,
- osapuolet ovat neuvottelussa tasavertaisia,
- osapuolilla on tarve tehdä yhteistyötä saavuttaakseen tavoitteensa,
- ulkopuoliset rajoitteet kuten maine, kustannukset ja tavoitellun tuloksen epävarmuus kannustavat osapuolia yhteistyöhön,
- osapuolet pystyvät vaikuttamaan toisiinsa siten, että he toimivat yhteiseksi hyödyksi tai vahingon välttämiseksi,
- pikainen ratkaisu on tärkeää,
- osapuolten mielestä vaihtoehtoiset menettelytavat eivät ole yhtä tehokkaita kuin neuvotteleminen.

Neuvottelut saattavat myös epäonnistua. *Richbellin* (2001) mukaan yleisimpiä syitä neuvottelujen epäonnistumiselle ovat:

- osapuolten tai heidän avustajiensa huono neuvottelutaito,
- osapuolten epärealistiset odotukset,
- omien tavoitteiden tai vaihtoehtojen epärealistinen arviointi,
- virheellinen käsitys toisen osapuolen asemasta,
- vihamielisyys tai kostonhalu toista osapuolta kohtaan,
- epäluottamus toista osapuolta tai tämän edustajaa kohtaan,
- epäonnistuminen tavoitteiden tai tarjousten esittämisessä,
- kyvyttömyys osapuolten välisen todellisen ongelman tunnistamiseen tai ratkaisuun,
- umpikujaan päättyvä pelaaminen tai keinottelu,
- osapuolten erimielisyys tosiasioista, periaatteista tai oikeuksista,
- avustajilta tai osapuolilta puuttuva kelpoisuus tai rajoitettu toimivalta.

(Keinänen, 2009, s. 48-50)

Richbellin listauksista nähdään, että iso osa neuvotteluiden mahdollistavista tekijöistä sekä ongelmista liittyy neuvottelijoihin henkilöinä ja heidän tunteisiinsa. Neuvottelut edellyttävät osapuolten välistä luottamusta, jotta niiden avulla voitaisiin onnistua ratkaisemaan osapuolten välinen riita. Mikäli luottamusta ei pystytä muodostamaan, tai osapuolet arvioivat väärin vaatimustensa perusteet ja heidän odotuksensa ovat epärealistiset, neuvottelujen ilmapiirin huononeminen johtaa helposti neuvottelujen kariutumiseen. Mikäli neuvotteluissa ajaututaan umpikujaan, voivat osapuolet halutessaan turvautua esimerkiksi ulkopuolisen sovittelijan apuun. Tällöin sovittelijan yhtenä päätehtävänä on neuvottelujen ilmapiirin parantaminen ja osapuolten välisen dialogin avaaminen uudelleen, jotta neuvotteluissa olisi mahdollista saavuttaa sovintoratkaisu.

4.3.2 Neuvottelutaktiikat ja -strategiat

Neuvottelemineen on laaja käsite ja sitä lähestytty eri tieteenaloista kuten sosiologiasta, antropologiasta, psykologiasta, taloustieteestä, oikeustieteestä ja politiikan tutkimuksesta käsin. Neuvottelun mallinnuksessa ja jäsentämisessä on erotettu toisistaan distributiivinen (*distributive*) neuvottelu ja integratiivinen (*integrative*) neuvottelu (Raiffa, 2002), asemiin perustuva (*positional*) ja intressipohjainen (*interest-based*) neuvottelu

(Fisher, Ury & Patton, 2011), yhteistoiminnallinen (*cooperative*) ja kilpaileva (*competitive*) neuvottelu (Lowenthal, 1982) (Lax & Sebenius, 1986) sekä ongelman ratkaisuun (*problem solving*) ja vastakkainasetteluun (*adversial*) perustuva neuvottelu (Menkel-Meadow, 1984). (Ervasti & Nylund, 2014, s. 104-105)

Vindeløv on erotellut osapuolten neuvotteluissa kolme eri neuvottelustrategiaa:

- 1) Kilpailupainotteisessa strategiassa lähtökohtana on käsitys siitä, että toinen osapuoli nähdään vastapuoleksi. Neuvottelu päättyy lopputulokseen, jossa toinen osapuoli voittaa, toinen häviää ja lopputulos nähdään nollassummaksi.
- 2) Yhteistyöstrategiassa pyritään molemmille osapuolille reiluun sopimukseen luomalla luottamukselliset ja hyvántahtoiset suhteet toiseen osapuoleen. Oikeudenmukaiseen ja reiluun lopputulokseen pyritään etsimällä objektiivisia kriteerejä ja standardeja sopimukselle.
- 3) Ongelmanratkaisustrategia toimii integratiivisessa yhteydessä, jos osapuolten intressit eivät ole suoraan vastakkaiset. Strategia koostuu yhteistyöstä osapuolten intressien ja tarpeiden tunnistamisessa sekä luovien ratkaisujen kehittämisessä niihin. Näin voidaan päästä sopimukseen, jossa yhden osapuolen tyytyväisyys ei automaattisesti merkitse toisen osapuolen tyytymättömyyttä.

(Vindeløv, 1997, s. 169-172)

Yleensä jaotteluissa toinen neuvottelumalli edustaa yhteistyöhön perustuvaa toimintatapaa ja toinen kilpailevaa toimintatapaa. *Menkel-Meadow* jakaa neuvottelumallit vastakkainasetteluun perustuvaan ja ongelmanratkaisuun perustuvaan neuvotteluun. Vastakkainasetteluun perustuva malli edellyttää, että neuvottelu keskittyy rajoitettuihin resursseihin ja osapuolet päättävät kuinka nämä resurssit jaetaan. Tällöin osapuolten tavoitteet ovat ristiriidassa, jolloin neuvottelussa toinen voittaa ja toinen häviää. Ongelmanratkaisuun perustuvassa mallissa pyritään paljastamaan osapuolten piilossa olevat intressit, jotka vaikuttavat neuvottelujen taustalla. (Menkel-Meadow, 1984, s. 755-757 , 764-777)

Myös asemalähtöinen neuvottelu on varsin tavallinen neuvottelumalli. Siinä osapuolet esittävät vaatimuksia omista asemistaan (taloudellisista, juridisista jne.) ja yrittävät sovittaa vaatimuksiaan yhteen. Neuvottelumallin vaarana on osapuolten sitoutuminen omaan asemaansa niin voimakkaasti, että asemoituminen peittää alleen neuvottelun alkuperäiset intressit. Asemalähtöistä neuvottelua ei voida pitää kovin optimaalisena neuvottelumallina, sillä usein se tuottaa osapuolia tyydyttämättömän lopputuloksen, neuvottelu on tehotonta ja malli vaarantaa sekä meneillään olevat että tulevat liikesuhteet. (Fisher, Ury & Patton, 2011, s. 4-8)

Usein edellä mainitun kovan asemalähtöisen neuvottelutyylin haitat tunnustetaan etenkin osapuolten liikesuhteiden kannalta. Tällöin saatetaan ajatella, että kovan neuvottelutyylin haitat voidaan välttää muuttamalla neuvottelutyyli pehmeäksi. Silloin vastapuolen neuvottelijaa ei nähdä vihollisena, vaan pikemminkin ystävänä. Voiton sijaan pehmeässä sovittelussa tavanomaisia toimintatapoja ovat tarjousten ja myönnytysten tekeminen, luottaminen toiseen osapuoleen, ystävällisyys ja kollisoiden välttäminen. Pehmeä neuvottelutyyli on tehokas ja nopea, mutta se tekee osapuolesta asemalähtöisessä neuvottelussa erittäin haavoittuvan, jos vastapuolella on kovaa asemalähtöistä neuvottelutyyliä soveltava neuvottelija. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 122-123)

Fisherin, Uryn & Pattonin mukaan neuvottelumalli tulisi muuttaa asemalähtöisestä periaatteelliseksi neuvotteluksi. Periaatteellisessa neuvottelussa ihmiset erotetaan ongelmasta. Tällä menettelyllä pyritään pitämään erityisesti negatiiviset käsitykset vastapuolesta ongelmanratkaisun ulkopuolella pyrkien samalla ymmärtämään vastapuolen näkemyksiä. Periaatteellisessa neuvottelussa osapuolten intressit ovat asemien sijaan keskiössä, neuvottelujen aikana pyritään kehittämään vaihtoehtoja, joissa kaikki voivat voittaa ja ongelman ratkaisussa käytetään objektiivisia kriteerejä. (Fisher, Ury & Patton, 2011, s. 10-15) Taulukossa 6 on kuvattu pehmeän ja kovan asemalähtöisen neuvottelun sekä periaatteellisen neuvottelun erot.

Osapuolen omien intressien ymmärtämisessä ja neuvotteluvoiman arvioimisessa on usein hyödyllistä määritellä ns. paras vaihtoehto eli BATNA (*Best Alternative To Negotiated Agreement*) neuvottelulle sopimukselle. BATNA:n avulla osapuoli voi tarvittaessa omia suuntaviivoja sekä periaatteitaan ja arvioida esimerkiksi mitä siitä seuraa, jos sopimus jää tekemättä tai pystyykö tavoitellut intressit täyttämään ilman toisen osapuolen yhteistyötä. (Peltola, 2005, s. 25-26) BATNA laaditaan neuvottelujen valmisteluvaiheessa, vaihtoehtoja voi tarvittaessa muodostaa useampia ja niiden avulla osapuoli pääsee neuvotteluissa todennäköisesti minimitulosta parempaan lopputulokseen. (Sander, 2017, s. 64)

Taulukko 6. Eri neuvottelutyylilien väliset erot (Ervasti & Nylund, 2014, s. 124).

Asemalähtöinen neuvottelu		Periaatteellinen neuvottelu
<i>Pehmeä</i>	<i>Kova</i>	
Osapuolet ovat ystäviä	Osapuolet ovat vihollisia	Osapuolet ovat ongelmanratkaisijoita
Tavoitteena on sopimus	Tavoitteena on voitto	Tavoitteena on laadukas lopputulos tehokkaasti ja sopuisasti
Tee myönnytyksiä kehittääksesi suhdetta	Vaadi myönnytyksiä ehtona suhteelle	Erota ihmiset ja ongelmat toisistaan
Ole pehmeä sekä ihmisten että asian suhteen	Ole kova sekä ihmisten että asian suhteen	Ole ihmisille pehmeä ja asian suhteen kova
Luota toisiin	Älä luota toisiin	Toimi riippumatta luottamuksesta
Vaihda asemaasi helposti	Pidä kiinni asemastasi	Keskity intresseihin, älä asemaan
Tee tarjouksia	Uhkaile	Selvitä intressejä
Paljasta viimeinen rajapisteesi	Salaa viimeinen rajapisteesi	Vältä pitämästä äärimmäistä rajapistettä
Hyväksy yksipuoliset tappiot sopimuksen saavuttamisessa	Vaadi yksipuolista voittoa hintana sopimuksesta	Kehitä vaihtoehtoja, joissa kaikki voivat voittaa
Etsi yksittäinen ratkaisu, jonka toinen osapuoli voi hyväksyä	Etsi yksittäinen ratkaisu, jonka voit hyväksyä	Kehitä lukuisia ratkaisuja, joista voi valita
Vaadi sopimusta	Vaadi asemaasi	Vaadi objektiivisten kriteerien täyttämistä
Koeta välttää tahtojen taistelua	Koeta voittaa tahtojen taistelu	Koeta löytää standardeihin perustuva, tahdosta riippumaton lopputulos
Taivu painostukseen	Käytä painostusta	Perustele ja ole avoin perusteluille. Taivu periaatteisiin, älä painostukseen.

Neuvotteluille saattaa toisinaan olla eduksi, että niitä käyvät muut henkilöt kuin ne osapuolten edustajat, jotka ovat alun perin ajautuneet erimielisyyteen. Neuvottelut voidaan antaa esimerkiksi asianajajien tai sopimuksen aikaisemman soveltamisen ulkopuolella olleiden yrityslakimiesten tehtäväksi. Tällöin neuvottelijoilla on enemmän etäisyyttä syntyneeseen ongelmaan kuin niillä, jotka ovat olleet tiiviisti mukana sopimuksen soveltamisessa. Neuvottelijoiden valinnassa kannattaa usein kiinnittää huomiota siihen, joutuuko yrityksen edustaja sopimuskonfliktin selvittämisessä arvioimaan omaa aikaisempaa toimintaansa. Erimielisyys saattaa joskus kärjistyä esimerkiksi sen vuoksi, että sovinnosta neuvottelevat osapuolet ovat olleet vastuussa sopimuksen laatimisesta tai täyttämisestä, jolloin he saattavat kokea tilanteen niin, että oman organisaation vaatimuksista joustaminen osoittaisi tiettyä epäonnistumista työnantajan edun valvonnassa. (Hemmo, 2005, s. 362)

Toisen osapuolen esittämää sovintotarjousta punnittaessa yrityksen tulee usein arvioida sitä, onko sovinto hyväksyttävissä vai olisiko oikeudenkäynnissä tai välimiesmenettelyssä mahdollista päästä parempaan tulokseen. *Hemmon* mukaan sovintotarjouksen hyväksymisen arviointiin vaikuttavat ainakin seuraavat seikat:

- kuinka hyvin omat tavoitteet tulisivat sovinnolla tyydytetyiksi,
- millaiseksi mahdollisen oikeudenkäynnin tai välimiesmenettelyn tuloksen voitaisiin olettaa muodostuvan niihin liittyvät kustannukset huomioiden,
- onko sillä merkitystä, että oikeudenkäynti tai välimiesmenettely sitovat yrityksen edustajien voimavaroja, jotka olisivat tällöin pois varsinaisesta liiketoiminnasta,
- liittykö toisen osapuolen maksukykyyn sellaisia ongelmia, joiden vuoksi olisi kannattavampaa ottaa heti saatavilla oleva summa kuin tavoitella myöhemmin mahdollisesti suurempaa korvausta,
- onko sovinnolla mahdollista turvata liikesuhteen jatkuminen sopimuskomppanin kanssa ja mikä arvo tällä tulevalla yhteistoiminnalla on,
- seuraako oikeudenkäynnistä epäedullista julkisuutta tai mainehaittaa yritykselle.

Neuvotteluissa sovinnossa on tavallista, että molemmat osapuolet luopuvat joltain osin täysimääräisistä vaatimuksistaan. Jotta sovinnon tarkoitus toteutuisi, on tärkeää varmistaa, että sovinnon mukaiset velvoitteet todellakin täytetään. Sovintosopimusta tehtäessä on syytä olla erityisen huolellinen ehtojen selkeyden suhteen, sillä valmiiksi jännitteisessä tilanteessa tehdyn sovinnon soveltaminen saattaa johtaa herkästi uusiin riitaisuuksiin. Erityisesti sovintosopimuksen ehdoissa kannattaa kiinnittää huomiota siihen, onko sopimuksella selvitetty kaikki osapuolten väliset (mahdollisesti useampia sopimuksia)

kiistat vai rajoittuuko sopimuksen merkitys vain niihin maksuvelvollisuuksiin tai vaatimuksesta pidättäytymisiin, jotka sovinnossa nimenomaisesti mainitaan. Epäselvyyksien välttämiseksi sovintosopimuksessa tulisi vahvistaa, että kaikki osapuolten väliset (yksilöityihin sopimukseen tms. perustuvat liittyvät) riidat on ratkaistu sovinnolla ja että osapuolilla ei ole enää kyseisiin oikeussuhteisiin perustuvia vaatimuksia. Mikäli tarkoituksena on, että sovinnolla ratkaistaan vain jokin erilliskysymys, on se aiheellista tuoda nimenomaisesti esille sovintosopimuksessa. (Hemmo, 2005, s. 363-365)

4.4 Asiantuntijalausunto

4.4.1 Asiantuntijalausunnon laadulliset vaatimukset

Asiantuntijalausunto on vaihtoehtoisen riidanratkaisun muoto, jossa asiantuntija antaa lausuntonsa tiettyyn yksittäiseen kysymykseen tai kysytyyn asiakokonaisuuteen. Lausunnon avulla osapuolet voivat pyrkiä ratkaisemaan erimielisyytensä turvautumatta oikeudenkäyntiin tai välimiesmenettelyyn. Tyypillisesti asiantuntijalausunto on toisen osapuolen tilaama, mutta on myös mahdollista, että osapuolet yhdessä tilaavat lausunnon luotettavaksi katsomaltaan asiantuntijalta.

Asiantuntijan kelpoisuudella tai asiantuntijalausunnon sisällöllä ei ole muodollisia laatuvaatimuksia. Asiantuntijan kelpoisuudesta säädetään yleisesti oikeudenkäymiskaaren 35 §:ssä, jonka mukaan asiantuntijan on oltava rehellinen ja alallaan taitavaksi tunnettu henkilö, joka ei ole asiaan tai asianosaiseen sellaisessa suhteessa, että hänen puolueettomuutensa vaarantuu. Tämä kuitenkin koskee vain tuomioistuimen määräämää asiantuntijaa, eikä mainittu säännös koske asianosaisen nimeämää asiantuntijaa. Muualla kuin tuomioistuimessa käsiteltävässä riita-asiassa osapuolet voivat valita asiantuntijalausunnon antajaksi kenet tahansa sopivaksi katsomansa henkilön.

Puolueettoman ja luotettavan asiantuntijalausunnon saamiseksi osapuolten kannattaa valinnassa kiinnittää huomiota asiantuntijan teoreettiseen osaamiseen ja käytännön kokemukseen hänen omalta erityisalaltaan. Asiantuntijalausunnon johtopäätösten tulisi perustua intuition, arvausten ja yleisten käsitysten sijaan tutkittuun tietoon, jonka asiantuntija on kerännyt ja analysoinut tapaukseen perehtyessään. Erityisen tärkeää on, että valittu asiantuntija on nimenomaan sen aihepiirin asiantuntija, josta häntä antaa lausunnon. Esimerkiksi ammatillinen ja tieteellinen koulutus, julkaisutoiminta, tutkimustyö ja asema tiedeyhteisössä osoittavat asiantuntijan pätevyyttä ja perehtyneisyyttä käsiteltävään asiaan. Sisällöllisesti asiantuntijalausunnossa on tärkeää erottaa tieteellinen ja kokemusperäinen tieto toisistaan. Kokemusperäisen tiedon luotettavuutta ei usein ole mahdollista arvioida jälkikäteen, kun taas tieteelliseen tietoon perustuvat johtopäätökset pystytään

pääasiallisesti todentamaan tai toisintamaan tarvittaessa. Lisäksi merkitystä on käytetyn tutkimustekniikan- ja metodin yleisellä hyväksyttävyydellä, teorian ja käytettyjen metodien virhemarginaalilla sekä teorian tai mallin mahdollisella vertaisarvioinnilla (refereemennettely). (Rask, 2011, s. 22-26)

Mikäli osapuoli tai osapuolet yhdessä päättävät hankkia erimielisyyttä koskevan asiantuntijalausunnon, tulisi asiantuntijalle esitettyyn pyyntöön sisältyä yksilöidyt kysymykset, joihin asiantuntijalta halutaan selontekoa ja johtopäätöksiä. Kysymykset tulisi esittää selvästi, ammattitaitoisesti ja objektiivisesti. Asiantuntijan tulisi lausunnollaan vakuuttaa osapuolet siitä, että hän on käytettävissään olleiden tietojen pohjalta kyennyt antamaan perustellun lausunnon johtopäätöksineen hänelle esitetystä kysymyksistä. (Supponen, 2003, s. 181-182)

Asiantuntijalle esitettyjen kysymysten objektiivisuudella on erityisen suuri merkitys osapuolten tasavertaisuuden vuoksi. Asiantuntijan puolueettomuuteen kuuluu, että hän on muodostanut oman itsenäisen mielipiteensä asiassa riippumatta siitä, mitä mieltä osapuolet ovat asiasta. Asiantuntijalausuntoon kuuluu maininta sellaisista tiedoista tai seikoista, jotka voivat vaikuttaa hänen johtopäätöksensä oikeellisuuteen tai luotettavuuteen. Asiantuntijan selontekoon liittyy myös kuvaus mahdollisesta tarkastuksesta, jonka hän on suorittanut. Tarkastuksella tarkoitetaan tässä yhteydessä asiantuntijan oma-aloitteisesti suorittamaa tai osapuolten välityksellä suoritettua toimenpidettä, josta on maininta asiantuntijalausunnossa yksilöityine tietoineen sen ajasta, paikasta ja siitä, milloin ja miten tieto sen järjestämisestä on annettu osapuolille. Asiantuntijan havainnot tarkastuksesta sekä tarkastuksen yhteydessä mahdollisesti otetut valokuvat ovat oleellinen osa lausuntoa. (Supponen, 2003, s. 181-182)

Asiantuntijalausunnon käsitteeseen kuuluu, että se on jonkun henkilön tai henkilöiden kirjallisessa muodossa antama lausuma. Lausuntoon kuuluu tieto siitä, mihin asiantuntijan asiantuntemus perustuu. Lausuntoa laatiessa asiantuntija saattaa joutua vahvistamaan omaa tietämystään lisätutkimuksilla ja tutustumaan alaan koskevaan kirjallisuuteen. Tällöin lausuntoon tulee sisällyttää relevantti kuvaus tai lähdeluettelo näistä seikoista. Myös alalla noudatettavista virallisista ohjeista ja standardeista (esim. RT-kortit, RIL-normit) sekä mahdollisesti alan yleisistä käytännöistä ja niiden soveltumisesta tapaukseen tulee mainita asiantuntijalausunnossa.

4.4.2 Asiantuntijalausunnon sitovuus

Sitova asiantuntijalausunto on riidanratkaisutapa, jossa osapuolet sopivat, että riita annetaan ulkopuolisen asiantuntijan ratkaistavaksi. Samalla he sitoutuvat sopimuksella alistumaan asiantuntijan tekemään päätökseen. Osapuolten toimeksianto sitovasta asiantuntijalausunnosta on lähellä pitkälle yksinkertaistettua välimiesmenettelyä, jossa osapuolet voivat myös määrätä sen menettelyn, jossa asiantuntija tekee päätöksensä. Kumpikin osapuoli voi esimerkiksi toimittaa asiantuntijalle oman aineistonsa, jota toinen osapuoli saa ennen ratkaisua kommentoida. Ellei muuta sovita, niin asiantuntija päättää itse, miten hän kerää päätöksentekoon tarvittavan aineiston. Asiantuntijalausunnolla saavutetaan optimitilanteessa välimiesmenettelyn edut ilman sen kalleutta ja muodollisuutta. Asiantuntijalausunto sopii erityisesti sellaisiin kaupallisiin riitoihin, joissa tarvitaan teknistä erityisasiantuntemusta. Sitovan asiantuntijalausunnon ongelmaksi saattaa muodostua toimeksiannon sitovuus. Yleensä asiantuntijalle tehtävän toimeksiannon sisältävä lauseke varaa osapuolille oikeuden viedä riitakysymys tiettyssä ajassa tuomioistuihin tai välimiesten ratkaistavaksi. Ei kuitenkaan ole täysin selvää, että voiko asianosainen peruuttaa toimeksiannon ennen asiantuntijan tekemää ratkaisua, missä tapauksissa hän voi riitauttaa ratkaisun ja niin edelleen. (Koulu, 2005, s. 28)

Osapuolia sitomaton asiantuntijalausunto on ulkopuolisen asiantuntijan näkemys osapuolten välisen erimielisyyden ratkaisemiseksi tai hänen erityisalaansa kuuluva lausunto erimielisyyden kohteesta. Rakennusriitojen syinä ovat usein esimerkiksi puutteelliseen työsuoritukseen tai virheellisiin suunnitelmiin perustuva erimielisyys. Tällöin puolueeton tekninen asiantuntija voi antaa asiantuntijalausunnon koskien riidanalaisen asian teknistä osaa. Toisaalta erimielisyyden aiheena voi olla esimerkiksi sopimusvelvoitteiden suorittamiseen liittyvä juridinen asia, jolloin osapuolet saattavat tarvita ulkopuolisen juridisen näkemyksen rakennusalan konflikteihin perehtyneeltä lakimieheltä.

Oleellista osapuolia sitomattomassa asiantuntijalausunnossa on asiantuntijan alan erityisasiantuntemus ja puolueettomuus. Puolueettoman lausunnon saamiseksi osapuolten kannattaa mahdollisuuksien mukaan valita toimeksiannossa käytettävä asiantuntija yhteisesti, jolloin voidaan olla varmoja, että ainakin lähtötilanteessa valittu asiantuntija täyttää kummankin osapuolen valintaperusteet. Mikäli toinen osapuoli yksin valitsee asiantuntijan, niin lausunnon objektiivisuus saattaa kärsiä. On esimerkiksi mahdollista, että asiantuntija saa tarvittavat tiedot lausuntoa varten pelkästään toimeksiannon tehneeltä osapuolelta, jolloin saadut tiedot saattavat edustaa vain toisen osapuolen näkemystä asiassa. Kun kyseessä on osapuolia sitomaton asiantuntijalausunto, niin mikäli toinen osapuolista tuntee asiantuntijan olevan jollain tavalla puolueellinen, ei hän

todennäköisesti hyväksy asiantuntijan näkemystä puolueettomaksi ratkaisuksi osapuolten välisessä erimielisyydessä.

4.4.3 Tavarantarkastajan lausunto

Tavarantarkastus on puolueeton tekninen tarkastus, jonka perusteella Keskuskauppa-kamarin hyväksymä tavarantarkastaja antaa asiassa perustellun asiantuntijanäkemyksensä eli tarkastuskertomuksen. Tavarantarkastukset voivat koskea esimerkiksi rakennusvirheitä tai -vahinkoja, jolloin tavarantarkastaja antaa lausunnon tarkastuksen kohteessa havaitusta virheestä tai vahingosta taikka määrittää kohteen käyvän arvon.

Tavarantarkastusta voidaan pitää asiantuntijalausunnon erityismuotona, sillä vapaa-
muotoisista asiantuntijalausunnoista poiketen tavarantarkastajan menettelyä ohjaa Kes-
kuskauppa-kamarin vahvistama tavarantarkastusohjesääntö ja heidän toimintaansa ta-
varantarkastajina valvotaan. Ohjesäännön 1 §:n mukaan tavarantarkastajaa ohjaa erityi-
nen puolueettomuusvaatimus, jonka mukaan hänen on suoritettava tehtävänsä puolu-
eettomasti, riippumattomasti, huolellisesti ja luotettavasti. Tavarantarkastaja ei saa ottaa
vastaan ohjeita tai mennä sitoumuksiin, jotka vähentäisivät hänen puolueettomuuttaan
tai vaikuttaisivat hänen lausuntojensa sisältöön eikä käyttää asemaansa tai tehtäväänsä
asiattoman edun tavoittelemiseksi. Tavarantarkastaja ei myöskään saa toimia tarkasta-
jan ominaisuudessa välimiehenä, konsulttina tai muussa tehtävässä, jossa hänen puo-
lueettomuutensa saattaisi vaarantua. (Tavarantarkastusohjesääntö, 2022, s. 1)

Tavarantarkastustoimeksiannon voi antaa toimeksi yksi osapuoli, osa osapuolista tai
kaikki osapuolet yhdessä. Tarkastustehtävän suorittamisesta sovitaan tilaajan ja tava-
rantarkastajan kesken. Tarkastajan on huolehdittava siitä, että toimeksianto on riittävän
selkeä tarkastuksen suorittamiseksi. Mikäli tehtävän laajuus tai muut seikat sitä edellyt-
tävät, tarkastaja voi ottaa tarkastusta suorittamaan yhden tai useamman tarkastajan tai
muun asiantuntijan sovittuaan siitä ensin tarkastuksen tilaajan kanssa. Tavarantarkastus
suoritetaan tarkastustilaisuudessa, jossa tavarantarkastaja tutkii kohteen toimeksiannon
edellyttämässä laajuudessa. Suoritettuaan toimeksiannon tavarantarkastaja laatii tarkas-
tuksesta tarkastuskertomuksen, jossa tuodaan ilmi tarkastuskertomuksen sisältöön koh-
distuvat vaatimukset ja tarkastukseen vaikuttaneet seikat. Mikäli osapuolet eivät ole tyy-
tyväisiä tarkastuksen suorittamiseen tai tarkastuskertomuksen sisältöön, voi siitä valittaa
Keskuskauppa-kamarin tavarantarkastajalautakunnalle. (Tavarantarkastusohjesääntö,
2015, s. 4-14)

Tavarantarkastuksen korostetun puolueettomuusvaatimuksen takia tarkastuskertomuk-
sen asema asiantuntijalausuntona nauttinee korostettua arvostusta osapuolten kesken

sovintoa neuvotellessa. Mikäli osapuolet eivät pääse asiassa sovintoon, voivat he käyttää jo maksettua tarkastuskertomusta oikeudenkäynnissä tai välimiesmenettelyssä puolueettomana asiantuntijalausuntona. Rakennusriitoja koskevissa oikeudenkäynneissä (kts. luku 3) tunnistettiin usein ongelmaksi osapuolten palkkaamien asiantuntijoiden riskiin todistelu ja puolueellisuus. Puolueeton tarkastuslausunto saattaa osaltaan auttaa tuomioistuinta päättämään asiassa oikeudenmukaiseen ratkaisuun.

4.4.4 RKL-Raati

RKL-Raati on Rakennusmestarit ja -insinöörit AMK RKL perustama valtakunnallinen asiantuntijajärjestelmä, jonka puolueettomat asiantuntijat toteavat rakennuksessa ilmenneet puutteet, vahingot ja virheet sekä selvittävät niiden syyt. RKL-asiantuntija antaa riidan osapuolille kirjallisen kertomuksen ja teknisen lausunnon sekä tekee pyydettyä sovintoesityksen mahdollisen erimielisyyden ratkaisemiseksi.

Rakennusmestarit ja -insinöörit AMK RKL ry on asettanut 7-jäsenisen RKL-Raadin valitsemaan ja hyväksymään rakennusasiantuntijat, jonka lisäksi RKL-Raati valvoo koko järjestelmän toimintaa. RKL-Raadin hyväksymältä asiantuntijalta edellytetään soveltuvaa koulutusta ja ammattitaidon jatkuvaa ylläpitämistä työelämässä. Asiantuntija vastaa henkilökohtaisesti tarkastuksista, niistä laadituista tarkastuskertomuksista sekä niiden puolueettomuudesta, jotka hän tarvittaessa valaehdoisesti vahvistaa. Tarkastuksen jälkeen asiantuntija laatii tarkastuskertomuksen, jossa määritellään mahdollinen puute, virhe ja korjaustarve. Lisätoimeksiantona hän voi esittää korjausmenetelmää ja laatia suuntaa antavan kustannusarvion. Asiantuntija tekee asiassa myös sovintoesityksen, mikäli toinen osapuoli tai molemmat osapuolet sitä pyytävät. (RKL-Raadin rakennusasiantuntijan toimintaohje, 2022)

RKL-Raadin tarjoama asiantuntijapalvelu vaikuttaisi olevan eräänlainen hybridimalli rakennusriidan ratkaisemiseksi. RKL-Raadin asiantuntija antaa asiassa asiantuntijalausunnon, jossa pyritään puolueettomasti toteamaan puute, mahdollinen virhe sekä sen korjaustarve. Asiantuntijalla on tämän lisäksi mahdollisuus tehdä asiassa osapuolia sitomaton sovintoesitys riidanratkaisemiseksi, jolloin siirrytään käsitteellisesti lähemmäksi vapaaehtoista yksityistä sovittelua kuin mitä pelkkä asiantuntijalausunto muutoin edellyttäisi.

4.5 Sovittelu

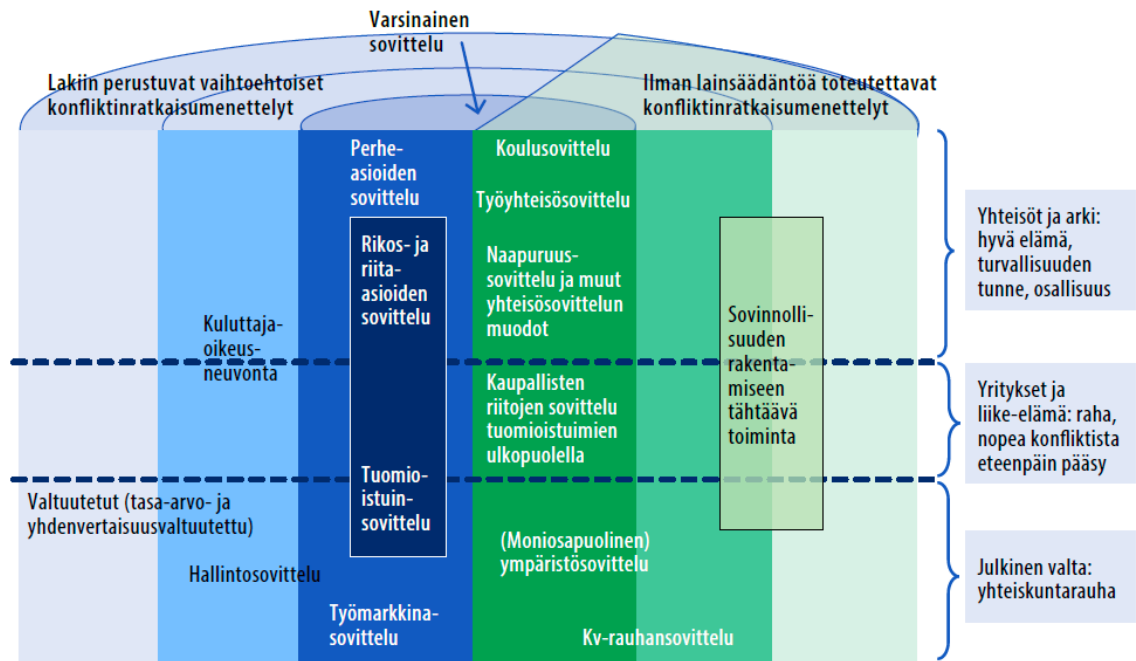
4.5.1 Sovittelun käsite

Sovittelu on eräs konfliktinratkaisun perusmuodoista neuvottelemisen, tuomioistuinmenettelyn ja välimiesmenettelyn rinnalla. Edellä mainittujen lisäksi konfliktinratkaisun perusmuotoina pidetään toisinaan evaluaatiota eli arviointia sekä erilaisia hybridimenettelyjä, kuten sovittelun ja välimiesmenettelyn yhdistelmää. Sovittelua voidaan pitää eräänlaisena arkkityyppinä, johon vaihtoehtoisen riidanratkaisun teoreettiset ja periaatteelliset kysymyksenasettelut liitetään.

Sovitteluun liittyy tiettyjä tunnuspiirteitä, joilla se voidaan erottaa muista konfliktinratkaisumenettelyistä tai sovinnon edistämisen muodoista. *Mooren* (2004) määritelmän mukaan sovittelu on ”väliintulo neuvottelu- tai konfliktitilanteessa, jossa hyväksyttävä kolmas osapuoli (...) avustaa osapuolia pääsemään vapaaehtoisesti molempia tyydyttävään ratkaisuun”. EU:n sovitteludirektiivin (2008) määritelmän mukaan sovittelulla tarkoitetaan ”jäsenneiltyä menettelyä, jossa riidan molemmat tai useammat osapuolet pyrkivät itse vapaaehtoisesti ratkaisemaan riitansa sovinnollisesti sovittelijan avustuksella. Sovittelulle ominaisia piirteitä ovat sovittelijan eli kolmannen osapuolen avustava rooli sekä prosessin vapaaehtoisuus. Edellä esitetyt määritelmät korostavat sovittelulle leimallista riidan osapuolten itsemääräämisoikeutta; osapuolet pyrkivät itse ratkaisuun, mutta heillä on myös mahdollisuus päättää sovittelu koska tahansa. (Peltonen & al., 2022, s. 21)

Sovittelun käsite on laaja-alainen. Sovittelulla voidaan tarkoittaa laajaa joukkoa toisistaan huomattavasti poikkeavia menettelyjä, joiden tarkoituksena on tarjota vaihtoehto riidan viemiselle yleiseen tuomioistuimeen tai välimiesoikeuteen. Sovittelussa osapuolten välinen riita pyritään ratkaisemaan epävirallisia menettelyjä käyttäen, jolloin siinä pystytään keskittymään osapuolten intresseihin ja muihin tarpeisiin säädännäisen oikeuden sijaan. Sovittelua onkin kuvattu formaalin oikeuden vastakohtaksi, joka luo itse menettelyssä käytetyt säännöt, opit, prosessit ja instituutiot (Schlieffen, 2009, s. 212-213). Sovittelun katsotaan usein sopivan parhaiten sopimussuhteen konfliktien ratkaisemiseen. Yleensä sovittelun tyyppitapauksena pidetään rahamääräistä riitaa, jossa vastakkain ovat kaksi elinkeinonharjoittajaa. (Koulu, 2006, s. 60)

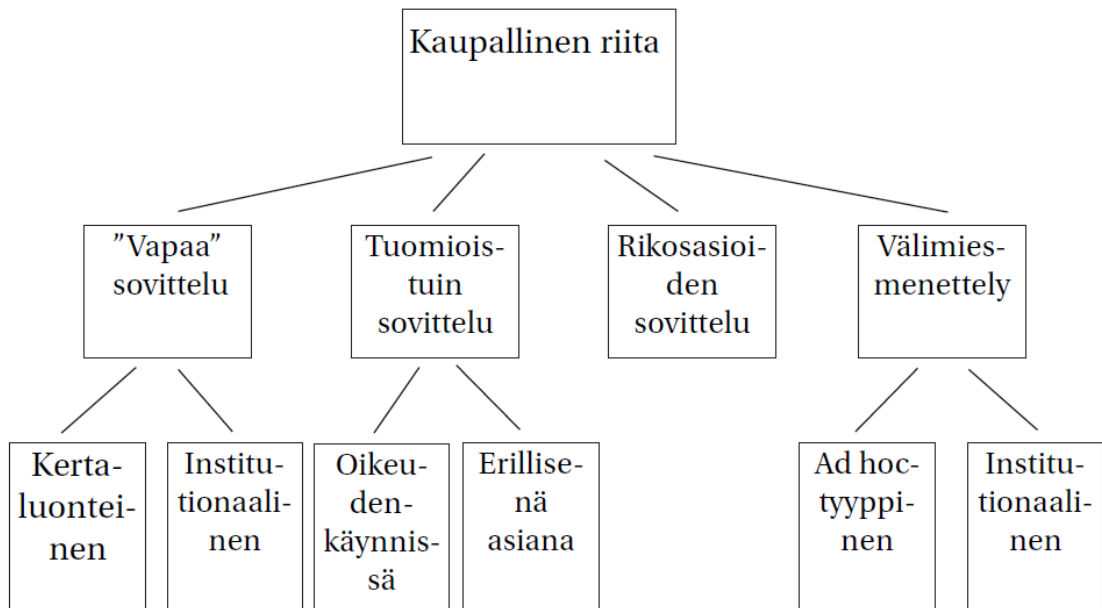
Laajasti ymmärrettynä sovittelun käsitteen piiriin kuuluvat yksityisen sovittelun lisäksi muun muassa välimiesmenettely, tuomioistuinsovittelu, kunnallinen riita- ja rikosasioiden sovittelu, sekä erilaiset yhteisölliset ja yhteiskunnalliset sovittelumenettelyt. (Norros, 2005, s. 466) Kuvassa 12 on hahmoteltu suomalaista sovittelukenttää konfliktin osapuolten kannalta (pystyakseli) ja eri sovittelumuotojen sijoittumista vaakaa-akselille varsinaisen sovittelu–muut sovittelunkaltaiset menettelyt.



Kuva 12. Suomalaisen sovittelukentän hahmottelua (Peltonen & al., 2022, s. 24).

Kaupallisten riitojen sovitteluun käytetään pääasiassa yksityistä ”vapaata” sovittelua, tuomioistuinsovittelua ja välimiesmenettelyä. Näiden lisäksi rikosasioiden sovittelu tarjoaa sovittelua sellaisissa riita-asioissa, joissa vähintäänkin yksi osapuoli on luonnollinen henkilö. Välimiesmenettelyn yhteydessä tapahtuvaan sovitteluun liittyy eräs merkittävä etu verrattuna muihin yksityisiin sovittelumenettelyihin. Esimerkiksi Keskuskauppakamarin sovittelussa osapuolet voivat sopia asian siirtämisestä välimiesoikeuden käsiteltäväksi, mikäli he eivät pääse asiassa sovintoon tai mikäli he haluavat, että sovintosopimus vahvistetaan välitystuomiolla.

Tässä luvussa sovittelulla tarkoitetaan yksityisen sovittelijan johdolla käytäviä menettelyjä, jotka on tarkoitettu yritysten välisten riitojen ratkaisemiseen. Keskeistä näille sovintomenettelyille on, että ne perustuvat vapaaehtoisuuteen eivätkä johda suoraan täytäntöönpanokelpoiseen ratkaisuun. Esitettyjä sovittelumalleja ja -teorioita voi kuitenkin pääosin soveltaa myös tuomioistuinsovitteluun. Kuvassa 13 on esitetty kaupallisten riitojen teoreettinen sovittelujärjestelmä.



Kuva 13. Kilpailevat sovittelujärjestelmät (Koulu, 2006, s. 37).

Yleensä sovittelulla viitataan rakenteellistuneeseen (institutionaaliseen) vapaaehtoiseen menettelyyn, jossa neutraali kolmas osapuoli auttaa riiteleviä osapuolia saavuttamaan keskinäisen sovinnon. Käsitteellisesti sovittelu merkitsee aina kolmannen osapuolen väliintuloa, mikä erottaa sen neuvottelemisesta. Ajatuksena on, että neutraali kolmas osapuoli pystyy muuttamaan konfliktisuhteen valta-asemaa ja dynamiikkaa vaikuttamalla yksittäisten osapuolten uskomuksiin tai käyttäytymiseen. Tämä voi tapahtua esimerkiksi tarjoamalla tietoa, informaatiota tai käyttämällä tehokkaita neuvottelumenetelmiä, jotka auttavat osapuolia erimielisyyksiensä sopimisessa. (Ervasti, 2017a, s. 133)

Keskeinen sovitteluun liittyvä elementti neutraalin kolmannen osapuolen lisäksi on menettelyn vapaaehtoisuus ja hyväksyttävyyys. Vapaaehtoisuudella tarkoitetaan, että osapuolet hyväksyvät sovittelijan mukanaolon ja ovat halukkaita kuuntelemaan ja harkitsemaan hänen ehdotuksiaan. Toisaalta vapaaehtoisuuteen kuuluu myös osapuolten oikeus koska tahansa keskeyttää sovittelu. Lisäksi sovittelulta edellytetään luottamuksellisuutta. Luottamuksellisuus on tärkeää etenkin sen vuoksi, että osapuolet voivat vapaasti paljastaa kaiken olennaisen informaation sovittelussa. Erityisesti luottamuksellisuus korostuu sovittelijan neuvotellessa osapuolten kanssa erikseen, jolloin sovittelija ei saa paljastaa saamia tietoja toiselle osapuolelle ilman tämän lupaa. (Ervasti, 2017a, s. 134)

Sovittelu on tilastollisesti menestyksekkästä. Monesti väitetään, että jopa 90 prosenttia riidoista saadaan sovitteluksi eli riitapuolet tekevät asiassa sovinnon. Tämä selittyy paljolti tukimenettelyn (*back-up mechanism*) olemassaololla. Osapuolten sovintohalukkuutta lisää tieto siitä, että sovittelun epäonnistuessa vastapuoli voi viedä riidan tuomioistuimeen tai muuhun yksipuolisia lainkäyttöratkaisuja antavaan elimeen. Toinen

mahdollinen selitys sovittelun tilastolliselle menestykselle on sovitteluun tulevien asioiden valikoituminen. Usein institutionaaliseen sovitteluun hakeutuvat ne riidat, joissa sovinnon edellytykset ovat jo valmiiksi olemassa. Näin ollen institutionaalisen sovittelun korkea onnistumisprosentti ei korreloi suoraan riitojen yleiseen sovittelualttiuteen. (Koulu, 2010, s. 75)

4.5.2 Sovittelijan rooli ja sovittelumallit

Sovittelun peruskonsepti on joustava ja siitä onkin tehty monia sovellutuksia eri tilanteisiin ja tarpeisiin. Sovittelun teoreettisten mallien ja käytännön sovellutusten erottelu ei ole yksiselitteistä. Sovittelumalleja käytettäessä on tiedostettava se teoreettinen malli, mihin toiminta perustuu. Muutoin vaarana on, että käytännön sovittelutoiminta muuttuu pragmaattiseksi kompromissaamiseksi tai evaluoinniksi, jolloin menettelystä ei saada sovittelulle tyypillisiä hyötyjä. Erilaisia sovittelumalleja on merkittävä määrä, eivätkä kaikki mallit ole koherentteja, teoriaperustaisia kokonaisuuksia. Näiden lisäksi on olemassa erilaisia sekamalleja, joissa yhdistyy piirteitä puhtaista teoreettisista malleista. Sovitteluteoreettiset mallit voidaan jakaa kahteen ryhmään: ongelmanratkaisuun tähtääviin ja inhimilliseen kasvuun tähtääviin. Ongelmanratkaisuun tähtäävissä malleissa ajatellaan, että sovittelussa pyritään ratkaisemaan jokin tietty ongelma. Inhimilliseen kasvuun tähtäävissä malleissa ajatellaan, että dialogin avulla aikaansaadaan muutosta osapuolten näkemyksissä sekä inhimillistä kasvua. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 138-139)

Kaikessa sovittelussa sovittelijalta edellytetään puolueettomuutta ja sovitteluprosessilta luottamuksellisuutta. Sovittelijan rooli ja tehtävät vaihtelevat sovittelussa käytettävien sovittelumallien välillä. Seuraavissa alaluvuissa käsitellään pääasiassa sovittelun kahta ratkaisukeskeistä perusmallia: evaluatiivista ja fasilitatiivista sovittelumallia. Fasilitatiivisessa sovittelussa sovittelija ei yleensä ota kantaa riidan sisällölliseen ratkaisuun vaan ainoastaan luo edellytykset sovinnon syntymiseksi osapuolten välille. Evaluatiivisessa sovittelussa sovittelijan rooli on aktiivisempi. Hän voi esimerkiksi arvioida asiaa ja osapuolten näkemysten vahvuuksia juridisen tai muun asiantuntemuksen pohjalta.

Kolmantena sovittelumallina voi tässä yhteydessä tuoda esiin erilaiset konfliktin transformatioon tähtäävät mallit, joissa keskiössä ovat osapuolten psykologiset prosessit ja osapuolten välinen kanssakäynti. Transformatiivisissa sovittelumalleissa ei pyritä ensisijaisesti ratkaisemaan konfliktia, vaan parantamaan osapuolten kuvaa itsestään lisäämällä heidän itseluottamustaan ja itsekunnioitustaan sekä parantamalla osapuolten välistä viestintää, jotta osapuolet voisivat tunnustaa toisensa ja toistensa näkemykset asiasta, vaikka he eivät olisikaan yksimielisiä siitä. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 162-163)

Transformatiiviset mallit sopinevat rakennusriitoja paremmin sosiaalisiin

sovittelutapahtumiin, joissa osapuolina on yritysten sijaan yksityisiä henkilöitä. Mitenkään pois suljettua ei transformatiivisten mallien soveltaminen rakennusriitojen sovitte- lussa kuitenkaan ole, sillä sovitteluun osallistuu luonnollisia henkilöitä yritysten edusta- jina ja osapuolten välisen viestinnän parantaminen on ensiarvoisen tärkeää sovittelun onnistuneen lopputuloksen kannalta.

Fasilitatiivisessa eli avustavassa sovittelumallissa sovittelijan tehtävänä on edesauttaa eli fasilitoida osapuolten välistä ongelmanratkaisuprosessia. Mallin perusajatuksena on, että riita on osapuolten välinen ongelma, jonka he voivat parhaiten ratkaista toimimalla yhdessä ja neuvottelemalla eri ratkaisumahdollisuuksista. Sovittelija toimii tällöin neuvot- teluiden ja ongelmanratkaisun mahdollistajana ja edesauttaja parantamalla osapuolten kommunikaatiota, luomalla yhteistyölle ja luovuudelle perustuvan ilmapiirin sekä jäsen- tämällä sovittelumenettelyä. Sovittelija pyrkii toimimaan neutraalisti ja puolueettomasti, hän ei tuo omia näkemyksiään esille ja pyrkii olemaan ohjaamatta osapuolia valitsemaan tiettyä ratkaisua. Suorien ratkaisuehdotusten sijaan sovittelija pyrkii saamaan osapuolet kyseenalaistamaan omia näkökulmiaan ja analysejaan tilanteesta. Samalla hän pyrkii tuomaan esiin uusia näkökulmia ja ratkaisuvaihtoehtoja. Fasilitatiiviseen sovitteluun yh- distetään ajatus siitä, että ratkaisun tulisi olla intressipohjainen. Intressipohjaisuudella tarkoitetaan konfliktin määrittämistä ja käsittelyä osapuolten intressien, ei heidän ase- miensa perusteella. Intresseillä tarkoitetaan tässä yhteydessä osapuolten vaatimusten taustalla vaikuttavia syitä ja osapuolten asemilla heidän esittämiään vaatimuksia. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 146)

Evaluatiivista eli arvioivaa sovittelua voidaan pitää fasilitatiivisen sovittelun vastaparina. Toisin kuin esimerkiksi fasilitatiivinen tai transformatiivinen sovittelu, evaluatiivinen sovit- telu ei perustu mihinkään teoreettiseen malliin, vaan käsitteenä se kattaa laajan joukon konfliktinratkaisumenetelmiä, jotka eivät täytä sovittelun laajaa eikä suppeaa määritel- mää. Evaluatiiviselle sovittelulle ovat ominaisia sovittelijan riidanratkaisuun liittyvät ar- viot, joita on yleensä kolmenlaisia. Ensinnäkin sovittelija voi arvioida osapuolten asemia ja vaatimuksia sekä niiden perusteiden heikkouksia ja vahvuuksia. Toiseksi hän voi ar- vioida, miten esimerkiksi tuomioistuin tai välimiesoikeus ratkaisisi asian, jos osapuolet eivät sovi asiaa. Kolmanneksi sovittelija voi antaa osapuolille ratkaisuehdotuksen tai ar- vioida heidän esittämiä ratkaisuvaihtoehtoja. (Ervasti & Nylund, 2014, s. 155)

Kuvassa 14 on kuvattu riidan osapuolten ja sovittelijan vaikutusmahdollisuuksia eri so- vittelumenettelyissä. Sovittelijan vaikutusmahdollisuus on luonnollisesti pienin fasilitatii- visessa sovitte- lussa, jossa hänen roolinaan on lähinnä sovittelun ohjaaminen ja neutraa- liin ilmapiiriin luominen sovintoratkaisun löytämiselle. Tuomioistuinsovittelu puolestaan on sovittelijatuomarin johtama ja lailla säännelty strukturoitu menettely, jossa osapuolten

vaikutusmahdollisuudet ovat yksityistä sovittelua kapeammat. Evaluatiivisessa sovittelussa sovittelijan vaikutusmahdollisuudet sijoittuvat edellisiin nähden neutraalisti keskelle. Yksityisessä, ei institutionaalisessa sovittelussa, sovittelija on osapuolten hyväksyessä vapaa muokkaamaan prosessia tarpeen mukaan. Sovittelija voi esimerkiksi yhdistää erilaisia sovittelumalleja ja käyttää luovasti sovittelun struktuuria sovinnollisen lopputuloksen saavuttamiseksi.



Kuva 14. Osapuolten ja sovittelijan vaikutusmahdollisuudet eri sovittelumenettelyissä (Keinänen, 2009, s. 55).

4.5.3 Osapuolten arviot ja sovittelumallin valinta

Mikäli osapuolten näkemykset riidan ratkaisemisesta ovat lähellä toisiaan, niin silloin he yleensä pääsevät asiassa neuvottelutulokseen ilman ulkopuolisen sovittelijan apua. Varsin usein vastapuolilla on kuitenkin sovitteluun lähdetessä epärealistinen kuva omista menestymisen mahdollisuuksista, jonka takia heidän näkemyksensä sekä vaatimuksensa riidan sovinnollisesta ratkaisusta ovat kaukana toisistaan. Sovittelun etenemisen ja onnistumisen kannalta on tärkeää, että prosessiin osallistuvilla on realistinen käsitys oman vaatimuksensa menestymisen todennäköisyydestä. Osapuolten sovintohalukkuutta lisää realistinen arvio siitä, minkälaiseen lopputulokseen riita mahdollisesti päättyy, mikäli sovintoa ei saavuteta. BATNA-, WATNA- ja RATNA-arviot (*Best, Worst, Realistic Alternative To a Negotiated Agreement*) (Peltonen & al., 2022, s. 38 ja Fisher, Ury & Patton, 2011, s. 101-108), ovat sovittelijalle usein käytännöllisiä työkaluja tilanteen arvioimiseksi.

Näistä erityisesti RATNA- ja BATNA-arviot hyödyllisiä tilanteen kartoittamiseksi. Realistisen RATNA-arvion tehdessään osapuolet yleensä näkevät selvemmin omat menestymisen mahdollisuutensa ja sen, minkälaiseen kompromissiin sovittelussa olisi mahdollista päästä. Tämä auttaa pienentämään kuilua osapuolten vaatimusten välillä suurentaen samalla sovintoratkaisun löytymisen todennäköisyyttä. Myös huonoimman mahdollisen lopputuloksen BATNA-arviointi on yleensä hyödyllistä. Osapuolet eivät useinkaan pysty tai halua ajatella sitä, kuinka huonosti riita mahdollisesti päättyisi heidän kannaltaan tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä. Huonoimman mahdollisen lopputuloksen selvittäminen saattaa näin auttaa osapuolia hyväksymään vaatimuksiensa osalta laimeamman sovinnon, jos vaihtoehto on mahdollisesti vielä huonompi.

Yritysten välisissä konflikteissa on usein kysymys taloudellisesta intressistä, joka koskee sopimusvelvoitteen laiminlyönnin seurausta tai deliktiperusteista eli sopimuksenulkoista vahingonkorvausta. Suomalaisessa sovittelukulttuurissa kaupallisten riitojen sovitte- lussa vaikuttaa vahvasti anglo-amerikkalaisesta sovittelukulttuurissa paljon käytetty in- tressipohjaiseen neuvotteluteoriaan (esim. Fisher, Ury & Patton, 2011, s. 42-58 ja Raiffa, 2002, s. 191-268) tukeutuva sovitteluteoria, jossa keskitytään osapuolten asemien sijaan heidän intresseihinsä. (Peltonen & al., 2022, s. 211) Intressipohjaisessa sovitte- lussa pyritään yksipuolisten vaatimusten sijaan selvittämään heidän intressinsä ja kehittämään vaihtoehtoja, joissa kaikki osapuolet voivat voittaa ja riidan ratkaisussa pyritään käyttä- mään objektiivisia kriteerejä.

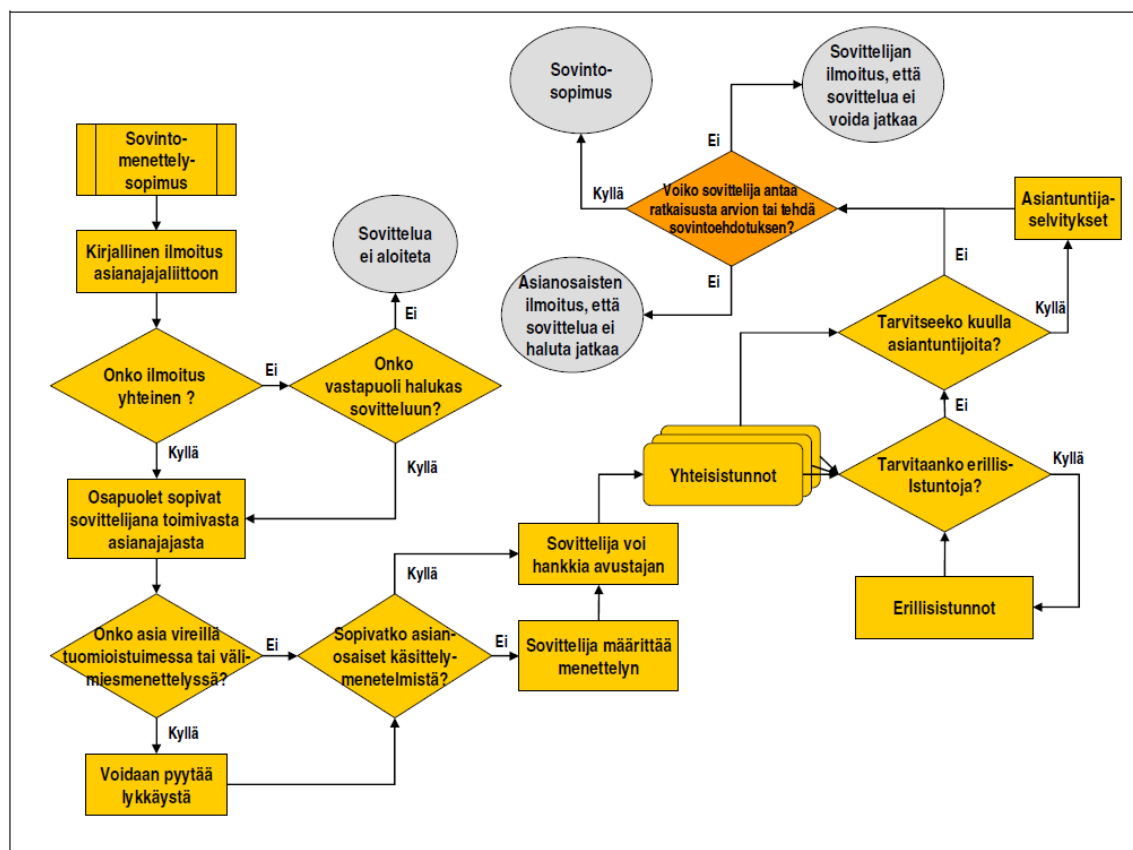
Kaupallisen riidan sovitte- lussa perinteiset sovitte- luarvot, kuten konfliktin oikeudellistumi- sen välttäminen, luovan ratkaisun löytäminen ja todellisen osallistumisen merkitys, vaihtuvat usein argumentaatioon liiketaloudellisten seikkojen ja erityisesti konfliktin kustan- nuksia painottavien seikkojen puolesta. Tällöin voidaan tehdä oletus, että sovitte- lun tehokkuutta painottava lähtökohta suosii arvioivaa eli evaluatiivista sovitte- lua fasilitatiivisen ja etenkin pelkkää diskurssia ylläpitävän sovitte- lun kustannuksella. Lisäksi voidaan olet- ta, että kaupallisten riitojen sovitte- lulle löytyy normatiivinen kehys helpommin kuin muunlaiselle sovitte- lulle. Taloudellisten intressien ollessa määräävä tekijä, kannattaa so- vitte- lun laatua arvioida sen omien tehokkuuslähtökohtien kuten kustannustehokkuuden (sovitte- lun transaktiokustannukset) ja tuloksellisuuden (sovintojen määrä suhteessa so- vitte- luihin) kannalta. (Koulu, 2006, s. 60)

4.5.4 Institutionaaliset sovitte- lumenettelyt

Suomen Asianajajaliitto tarjoaa sovitte- lua liike-elämään liittyvissä (myös kiinteistö- ja ra- kennusala) riita-asioissa. Asianajajaliiton sovitte- lu pohjautuu fasilitatiivis-intressipohjai- selle sovitte- lumallille, jonka kehittämisessä on otettu mallia CEDR:stä (*Center for*

Effective Dispute Resolution). CEDR on brittiläinen organisaatio, joka keskittyy pääasiassa kaupallisten riitojen sovitteluun. (Ervasti, 2017b)

Asianajajasovittelu on puolueeton, yksityinen ja luottamuksellinen tapa ratkaista osapuolten välille syntynyt riita. Sovittelu perustuu muiden sovittelumenettelyjen tapaan vapaaehtoisuudelle ja siitä on mahdollista vetäytyä missä vaiheessa tahansa. Sovittelijana toimii asianajaja, joka on suorittanut Asianajajaliiton järjestämän sovittelukoulutuksen. Vuonna 2022 Asianajajaliiton rekisteriin oli kirjattu 269 sovittelijaa. (Asianajajaliiton sovittelu, 2022) Kuvassa 15 on kuvattu Suomen Asianajajaliiton sovittelumenettelyn kulku. Sovittelun kulkua ohjaavat Suomen Asianajajaliiton sovittelusäännöt (12.6.1998, päivitetty 9.5.2016).



Kuva 15. Suomen Asianajajaliiton sovittelumenettelyn pääpiirteittäinen kulku (Keinänen, 2009, s. 58).

Sovittelusääntöjen mukaan sovittelun aloittaminen edellyttää osapuolten kirjallista ilmoitusta sovittelulautakunnalle. Mikäli vain toinen osapuolista on pyytänyt sovittelua, sovittelulautakunnan tulee ennen sovittelun aloittamista tiedustella muiden osapuolten halukkuutta sovitteluun. Sovittelun lähtökohtana on, että osapuolet sopivat yhteisesti sovittelijana toimivasta asianajajasta tai sovittelijoina toimivista asianajajista.

Osapuolet voivat tarpeen vaatiessa pyytää tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä vireillä olevassa asiassa oikeudenkäynnin keskeyttämistä sovintoneuvottelujen käymistä ja sovittelua varten. Osapuolet saavat käyttää sovittelussa asiamiestä tai avustajaa ja sovittelussa on noudatettava, mitä osapuolet ovat menettelystä sopineet. Asiantunte muksen täydentämiseksi myös sovittelijalla on oikeus osapuolten suostumuksin ottaa itselleen avustaja. Sovittelija voi osapuolten pyynnöstä tehdä osapuolille sovintoesityksen ja sovittelu päättyy joko 1) osapuolten väliseen kirjalliseen sovintosopimukseen, 2) sovittelijan ilmoitukseen, että sovittelun jatkaminen ei ole aiheellista tai 3) osapuolten ilmoitukseen sovittelijalle, että sovittelua ei haluta jatkaa. Pääsääntöisesti osapuolet vastaavat itse omista sovittelukustannuksistaan sekä puoliksi sovittelijan ja hänen avustajansa palkkioista ja kuluista. (Suomen Asianajajaliiton sovittelusäännöt, 2016)

RIL-sovittelu tarjoaa rakennusriitojen ja urakkaerimielisyyksien sovittelua riidoissa, joiden ratkaisemiseen tarvitaan perusteellista rakennusalan ja -juridiikan tuntemusta. RIL-sovittelun palveluihin kuuluvat riitojen sovittelu-, suositus- ja lausuntomenettelyjen lisäksi muun muassa rakennushankkeiden erimielisyyksiä ehkäisevät palvelut ja erimielisyytilanteiden diagnosointi parhaan käsittelyvaihtoehdon määrittelemiseksi. Soviteltavat asiat liittyvät usein joko rakennusprojektin aikatauluun tai laatuun, mutta periaatteessa kaikenlaisten rakennusalan konfliktien katsotaan soveltuvan sovitteluun.

Konfliktidiagnoosissa sovittelija antaa perustellun näkemyksensä siitä, mikä ratkaisumenettely olisi tehokkain tapa ratkaista arvioitavaksi tuotu riita. Fasilitatiivisessa sovittelussa sovittelija pyrkii edistämään sovintoa osapuolten välillä ja evaluatiivisessa sovittelussa sovittelija antaa arvioitavaksi tuotuun konfliktiin osapuolia sitovan ratkaisun tai sitomattoman ratkaisusuosituksen. Ennakointimenettelyssä sovittelija antaa asiantuntijanäkemys siitä, miten tuomioistuin tai välimiesoikeus ratkaisisi erimielisyyden, jos se tuotaisiin niiden ratkaistavaksi. Yksipuolisessa asiantuntijalausunnossa sovittelija antaa teknistaloudellisen tai oikeudellisen asiantuntijalausunnon tietystä yksittäisestä kysymyksestä. (RIL Sovittelu, 2022)

Käytännössä RIL-sovittelu muodostaa eräänlaisen ”alustan”, jonka kautta yhteydenottajat ohjataan suoraan sovittelijoille. RIL-sovittelussa katsotaan, että sovittelijan tulisi olla lakimies, jolloin osapuolet eivät välttämättä koe tarvitsevansa omaa lakimiestä. Lakimies sovittelijana ei edusta mitään tiettyä teknistä näkemystä tai koulukuntaa, vaan hänet nähdään neutraalina ulkopuolisena osapuolena, joka on vapaa alan sisäisistä ristiriidoista. RIL-sovittelu ei veloita palvelusta eikä tue sitä taloudellisesti, vaan asiakkaat vastaavat itse sovittelun ja muiden palvelujen kustannuksista. (Peltonen & al., 2022, s. 48)

FAI-sovittelu on Keskuskauppakamarin laatimien sovittelusääntöjen mukainen sovittelumenettely, jota hallinnoi Keskuskauppakamarin välimieslautakunta. Kyseessä on tuomioistuimen ulkopuolinen kaupallisten riitojen institutionaalinen sovittelumenettely, jossa syntynyt sovinto voidaan vahvistaa tuomioistuimessa SovL:n mukaisesti. Sovittelun osapuolet voivat myös sovittelijan suostumuksella pyytää sovittelijan nimeämistä välimieheksi, joka voi vahvistaa syntyneen sovinnon välitystuomiolla. Toisin kuin yleisen tuomioistuimen vahvistama sovinto, välitystuomio on kansainvälisesti täytäntöönpantavissa ja salainen. (Peltonen & al., 2022, s. 46)

FAI-sovittelussa välimieslautakunta tukee kaupallisten riitojen sovittelua hallinnointipalvelulla ja yhdistää siihen säännöt, joiden mukaan menettely etenee. Säännöt luovat ennustettavuutta ja auttavat osapuolia arvioimaan menettelyn soveltuvuutta heidän riitansa ratkaisuun. Osapuolet voivat sopia ennakoivasti FAI-sovittelun käyttämisestä riidanratkaisumenettelynä ottamalla sovittelulausekkeen jo sopimukseensa, mutta sovittelusta sopiminen on mahdollista myös sen jälkeen, kun riita on jo syntynyt. Sovittelu tulee viireille, kun välimieslautakunta vastaanottaa hakemuksen sovittelun aloittamiseksi. Lautakunta hallinnoi menettelyn aloittamista, vahvistaa sovittelijan nimeämisen tai määrää sovittelijan osapuolten pyynnöstä. Lisäksi lautakunta määrää osapuolten maksaman kuennakon suuruuden ja vahvistaa sovittelun kokonaiskustannukset, joihin kuuluu sovittelijan palkkio, sovittelijan matka- ja muut kulut, lautakunnan hallinnointimaksu ja menettelystä lautakunnalle aiheutuneet kulut. Sovittelijan tehtävänä puolestaan on edistää sovinnon syntymistä osapuolten välille tukemalla keskustelua, tiedonvaihtoa ja neuvotte-luja osapuolten välillä sekä auttamalla osapuolia löytämään ratkaisun, joka on kaikkien osapuolten hyväksyttävissä. FAI-sovittelu on luonteeltaan fasilitatiivista. Sovitteli-ja ei tee päätöksiä tai ratkaisuja, mutta osapuolten niin pyytäessä sovitteli-ja voi tehdä ehdotuksia sovinnon sisällöksi. (Peltonen & al., 2022, s. 46-47)

4.5.5 Sovittelun edut ja kritiikki

Sovittelu sisältää monia etuja verrattuna esimerkiksi tuomioistuin- ja välimiesmenettelyyn. *Tuomioistuinlaitoksen kehittämiskomitean mietinnössä* (2003, s. 285-287) on lisätty useita sovitteluun liitettyjä etuja:

1. Sovittelua pidetään ensinnäkin perinteistä riidanratkaisua *halvempana ja nope- ampana*.
2. Sovittelun on katsottu *edistävän paremmin konfliktinhallintaa*. Sovittelussa osapuolet voivat itse määrätä konfliktistaan ja kontrolloida sitä, jolloin heidän tarpeensa tulevat tuomioistuinmenettelyä paremmin huomioon otetuiksi.

3. Sovittelua pidetään *vähemmän riitaisena menettelynä*. Sovittelu mahdollistaa paremmin osapuolten suhteiden säilymisen, sillä sovittelussa ei ole jyrkkää voittaja – häviöjä -asetelmaa, vaan ”kaikki voittavat”.
4. Sovittelua pidetään *joustavana menettelynä*. Sovittelua voidaan käyttää joustavasti erilaisissa konflikteissa riippumatta esimerkiksi riidan taloudellista arvosta. Sovittelussa voidaan etsiä luovasti ratkaisuja ohi jutun oikeudellisen määrittelyn ja ratkaisuun voidaan kytkeä elementtejä, joissa itse konfliktissa ei ole kysymys. Esimerkiksi osapuolten tulevat sopimukset voidaan kytkeä mukaan tehtävänään sovintoratkaisuun, jolloin sovittelussa voidaan jo tapahtuneiden asioiden sijasta keskittyä tulevaisuuteen, mikä ei juuri ole mahdollista perinteisessä tuomioistuimen menettelyssä.
5. Sovittelu on *epämuodollinen menettely*. Epämuodollisuus saattaa osapuolten kannalta olla edullista vähentäessään itse menettelyn haittatekijöitä. Sovittelu on osapuolille vähemmän stressaava kuin tuomioistuinkäsittely ja siinä voidaan ottaa osapuolten tunteet tuomioistuimen menettelyä paremmin huomioon.
6. Osapuolten *sitoutuminen sovintoratkaisuun*. Sovittelun etuna on katsottu olevan osapuolten parempi sitoutuminen sovintoratkaisuun kuin tuomioistuimen tuomioon. Sitoutuminen pienentää konfliktin jatkumisen todennäköisyyttä, kun ratkaisu on käytännössä lopullinen ja osapuolet ovat tyytyväisiä prosessiin ja sen lopputulokseen.
7. Sovittelu on *ei-julkinen ja luottamuksellinen*. Sovittelun menettely ei ole julkista ja osapuolten suhde sovittelijaan on luottamuksellinen. Kun molemmat osapuolet voivat keskustella luottamuksellisesti jutun ongelmista sovittelijan kanssa, on heidän mahdollista saada laajempi näkökulma riidan ratkaisumahdollisuuksiin kuin perinteisessä tuomioistuimen menettelyssä on koskaan mahdollista.

Kehittämiskomitean mietinnössä esitettiin myös kritiikkiä sovittelua kohtaan:

1. Sovittelua kritisoitiin siitä, että siinä ei kyetä eliminoimaan osapuolten *vallan epätasapainon vaikutusta* ratkaisuun, vaan vahvempi osapuoli saattaa päästä määräämään lopputulosta. Osapuolten asemaan sovittelussa voivat vaikuttaa esimerkiksi heidän varallisuutensa, koulutuksensa, ammattinsa, persoonalliset piirteensä ja tunnetilansa.

2. Sovittelujen lisääntymisen myötä *oikeus menettää kykynsä ohjata ja vaikuttaa sosiaaliseen käyttäytymiseen*, jolloin julkisen vallan merkitys ja ohjausvaikutukset vähenevät. Kritiikin mukaan liian laaja asioista sopiminen ei tuota riittävästi selkeitä ennakkosääntöjä, mikä vaikuttaa osapuolten mahdollisuutta arviointeihin ja johtaa oikeudenkäyntien lisääntymiseen.
3. Sovittelu *ei ota huomioon sivullisten etuja*. Perinteisessä tuomioistuinkäsittelyssä voidaan ratkaisua tehtäessä ottaa huomioon myös sivullisten edut, kun taas sovittelussa lopputulos määräytyy ennen kaikkea osapuolten etujen mukaan.

Kokonaisuutena vaikuttaisi siltä, että sovittelulla on riidanratkaisutapana enemmän etuja kuin haittoja. Sovittelun kritiikki painottuu osapuolten vallan epätasapainon lisäksi lähinnä sen laajempaan vaikutukseen yhteiskunnalle, jolloin sovittelun etuja pitäisi käsitellä mikrotason lisäksi myös makrotasolla. Sovittelijan rooli ja ammattitaito tulevat esille erityisesti silloin, kun osapuolten valtasuhteet eivät ole tasapainossa. Sovittelijan on otettava epätasapaino huomioon sovitteluprosessin aikana ja sovittelu on tarvittaessa keskeytettävä, mikäli epätasapainon vaikutusta ei pystytä muuten neutralisoimaan.

5. HAASTATTELUT

5.1 Haastatteluiden tavoite ja toteutus

Rakennusalan vaihtoehtoisesta riidanratkaisusta ei ole julkisesti saatavilla kuin satunnaisia tietoja, sillä käytännössä kyseiset riidanratkaisumenettelyt ovat aina salassa pidettyjä samoin kuin välimesmenettelyt. Ainoastaan yleisessä tuomioistuimessa käytävät oikeudenkäynnit ovat julkisia. Niissäkin kirjaamistavat vaihtelevat käräjäoikeuksittain, eikä rakennusriitoihin liittyviä oikeudenkäyntejä tilastoida erikseen lukuun ottamatta urakkariidoiksi merkittyjä tapauksia. Rakennusriitoihin ja niiden ratkaisemiseen liittyvä tutkimustieto on pääosin peräisin aikaisemmista empiirisistä tutkimuksista, kuten asiantuntijahaastatteluista ja kyselytutkimuksista. Empiiristen tutkimusten tuloksiin vaikuttavat muun muassa haastateltavien määrä, haastattelukysymykset sekä niiden esitysmuoto ja haastateltavien valintaperusteet. Tutkimusten tulokset vaihtelevat vastaajien ammatin, kokemuksen ja rakennushankkeen roolin mukaan. Esimerkiksi urakoitsijoita haastattelella saa luultavasti erilaisen kuvan rakennusriidoista ja niiden ratkaisemisesta verrattuna lakimiesprofession.

Tämän tutkimuksen empiiristä osiota varten haastateltiin kahdeksaa rakennusalan ja juridiiikan asiantuntijaa. Haastatteluiden tavoitteena oli selvittää heidän kokemuksiaan ja näkemyksiään rakennusriitoihin ja niiden ratkaisemiseen liittyen. Haastatteluihin osallistuivat seuraavien tahojen edustajat: urakoitsija, rakennuttaja, suunnittelija, tavarantarkastaja, asianajaja ja käräjätuomari. Haastateltavilla on merkittävää kokemusta rakennusalalta, osallistumisesta rakennushankkeisiin eri rooleissa sekä rakennusriidoista ja niiden ratkaisemisesta. Haastateltavien valinnassa kiinnitettiin erityisesti huomiota siihen, että rakennushankkeen eri osapuolet olivat edustettuna haastattelututkimuksessa. Tarkoituksena oli näin kerätä monipuolisesti ja kattavasti näkemyksiä rakennusriitoihin liittyvistä syistä ja niiden ratkaisumekanismeista.

Haastattelut toteutettiin temahaastatteluina vapaamuotoisessa keskustelutilaisuudessa Teams-ohjelman välityksellä ja ne tallennettiin haastateltujen luvalla väliaikaisesti haastattelujen purkua varten. Haastateltaville toimitettiin haastattelukutsun yhteydessä seitsemän haastattelukysymyksen sarja (liite 1) liittyen rakennusriitojen syihin, niiden ratkaisemiseen ja ratkaisuissa käytettyihin vaihtoehtoihin.

Haastatteluvastaukset käydään läpi luvussa 5.2 siten, että jokaisen alaluvun alussa kerrotaan, mihin haastattelukysymyksiin luvussa vastataan. Haastatteluvastaukset ovat satunnaisessa järjestyksessä ja ne on muotoiltu tutkimusta varten siten, että niistä ei voi

tunnistaa haastateltavaa. Haastatteluvastauksista on pyritty etsimään erityisesti rakennushankkeen eri osapuolten yhteiseksi kokemia rakennusriitojen syitä ja kartoittamaan erilaisia vaihtoehtoja niiden ratkaisemiseksi. Joitain haastatteluvastauksia on nostettu niiden osuvan kuvauksen takia suoriksi lainauksiksi, jolloin ne on merkitty tekstiin lainausmerkeillä.

5.2 Haastattelututkimus

5.2.1 Haastateltavien kokemus rakennusriidoista ja rakennusriitojen yleisimmät syyt

Haastattelukysymyksissä 1. ja 2. kysyttiin haastateltavilta heidän kokemuksiaan rakennusriidoista ja yleisimmistä rakennusriitoihin johtavista syistä. Kokonaisuutena tarkastellen haastateltavat edustavat tai ovat edustaneet kaikkia rakentamisen eri tahoja, joten heille on kertynyt yhteensä monen kymmenen vuoden kokemus rakennusriidoista ja niiden ratkaisemisesta. Vastauksissa rakentamiseen liittyvät erimielisyydet koskivat pääosin erilaisia urakkariitoja ja niihin liittyviä konflikteja. Näiden lisäksi myös erilaiset kiinteistö- ja infra-alan riidat nostettiin esille useammassa haastattelussa.

Haastatteluvastauksien perusteella yleisimpiä rakennusriitojen ilmenemissyytiä ovat:

- rakentamisvirheet,
- lisä- ja muutostyöt,
- aikataulut ja viivästykset,
- epätarkat tai puutteelliset suunnitelmat,
- huono sopimustekniikka,
- suulliset sopimukset,
- kirjauksien epätarkkuus tai niiden puute.

Näiden lisäksi esimerkiksi ammattitaidottomuus, huono valvonta, toteuttajien suuri määrä työmaalla, resurssien puute ja urakkarajojen tulkintaongelmat aiheuttavat usein kitkaa osapuolten välille. Haastatteluissa mainittiin useasti myös henkilöihin ja henkilösuhteisiin liittyvät syyt, joita käsitellään tarkemmin seuraavassa alaluvussa sovintoa helpottavien ja vaikeuttavien tekijöiden yhteydessä.

Lisä- ja muutostöihin sekä aikatauluihin ja viivästyksiin liittyvät erimielisyydet ovat haastattelujen perusteella varsin yleisiä. Lisä- ja muutostöihin liittyviä riidan aiheita ovat esimerkiksi tulkintaongelmat siitä, kuuluuko työ urakkasopimuksen mukaiseen

suoritusvelvollisuuteen vai ei. Eräs haastateltava kertoi lisä- ja muutostöihin liittyen erimielisyyksien aiheuttavan lisää kitkaa osapuolten välille, kun niihin liittyvissä lisäselvityksissä on alettu tutkimaan työsuoritusta kokonaisuutena. Lisäselvitysten yhteydessä on usein löytynyt lisää erimielisyyksiä aiheuttavia yksityiskohtia. Tulkintaongelmien lisäksi lisätyöt saattavat aiheuttaa aikatauluongelmia. Mikäli niiden hyväksyminen ja suorittaminen edellyttää raskasta byrokratiaa, rakentamisprosessi hidastuu ja viivästyksset kertaantuvat sopimusketjussa.

Aikatauluihin ja viivästyksiin liittyvät erimielisyydet ovat puolestaan usein seurausta liian tiukaksi suunnitellusta aikataulusta, jossa mahdollisiin toimitus- ja suoritusongelmiin ei olla varauduttu tarpeellisilla joustoilla. Eräs haastateltava kertoi aikatauluongelmien johdaneen rakennusvirheisiin, kun esimerkiksi rappaus oli suoritettu pakkasella tai vesikaton myöhästymisen takia vesi oli päässyt kerääntymään avoimena olevaan rakenteeseen. Puutteelliset suunnitelmat taas aiheuttavat usein erimielisyyksiä vastuisiin liittyvissä asioissa. Toinen haastateltava kertoi erimielisyyksiä aiheutuvan esimerkiksi sopimusketjusta johtuvassa vastuun kohdentumisessa sekä KSE 2013 -ehtojen suunnittelijan korvausvastuuta rajoittavasta ehdosta, jonka vuoksi suunnitteluvirheestä seuraava vahinko jää usein muiden osapuolten korvattavaksi. Usein puutteelliset suunnitelmat aiheuttavat virheiden ja vastuiden lisäksi aikataulun ongelmia, jos rakentaminen niiden seurauksena viivästyy.

Useat haastateltavat kokivat, että huonosti laaditut tai epäselvät sopimusehdot aiheuttavat erimielisyyksiä ja tulkintaongelmia sopijapuolten kesken. Yleisesti ottaen sopimustekniikassa sekä osapuolten ammattitaidossa sopimusten laadintaan ja hallintaan liittyen koettiin esiintyvän puutteita. Osapuolilla on saattanut olla esimerkiksi eriävä näkemys sopimusehtojen sisällöstä jo sopimuksen laatimisvaiheessa, mutta asia ei ole noussut esille selonotto- tai sopimusneuvotteluissa. Useissa vastauksissa kommentoitiin erityisesti selonottoneuvoittelujen heikkoa tasoa ja eräs haastateltava totesi suoraan, että ”selonottoneuvoittelun merkitystä ei ymmärretä”. Toinen haastateltava puolestaan oli sitä mieltä, että sopimusneuvotteluissa epäselväksi jääneitä lausekkeita käytetään hyväksi etenkin urakoitsijan ja aliurakoitsijan välisessä suhteessa, jonka seurauksena aliurakoitsija ei saa saataviaan, vaikka toimitus olisi sopimuksen mukainen.

Kirjausten puutteellisuus, epäselvyys tai kokonaan kirjaamatta jättäminen johtavat usein riitoihin rakennushankkeen aikana. Useat haastateltavat pitivät asiaa merkittävänä erimielisyyksien lähteenä, sillä rakennushankkeet ovat usein pitkiä ja laajoja projekteja, joiden parissa toimii merkittävä joukko eri alojen toimijoita. Kirjausten puute aiheuttaa haastateltavien mukaan usein ongelmia etenkin keskipitkällä tai pitkällä aikavälillä, jolloin myös tulkintaongelmat lisääntyvät merkittävästi. Kirjausten puuttumisen lisäksi

erimielisyyksiä aiheutuu epäselvistä ja puutteellisista kirjauksista, sillä niistä saattaa olla myöhemmin vaikea tulkita kirjattuja tapahtumia tai asianosaisten tahtotilaa.

Erään haastateltavan mukaan ongelmia seuraa sitä varmemmin, mitä enemmän suullisten sopimusten varaan jääviä asioita löytyy työmaalta, työmaan valvonnasta ja työmaakokousten päätöksistä. Suullisten sopimusten sisällön todentamista myöhemmässä riitatilanteessa pidettiin haastavana. Ongelmia aiheuttavat esimerkiksi osapuolten eriävä käsitys sopimuksen sisällöstä ja sen tarkkarajaisuuden puute. Usean haastateltavan mukaan erityisesti suullisen sopimusehdon subjektiivinen tulkinta ja muistin varassa toimiminen aiheuttavat ongelmia, mikäli sopimusehdon sisällöstä seuraa myöhemmin erimielisyyksiä. Eräs haastateltava mainitsi tilanteen, jossa sopijapuoli oli myöhemmin huomannut suullisesti sovitun ehdon olevan omien etujensa vastainen. Osapuoli oli jälkeempään kiistänyt suullisen sopimuksen sisällön ja vaatimus sopimusehtoa toteutettavaksi itselleen suosiollisella tavalla, jolloin asia päättyi tuomioistuimen ratkaistavaksi ja osapuolten välinen liikesuhde oli mennyttä.

Suullisten sopimusten ja puutteellisten kirjausten lisäksi erimielisyyksiä aiheuttavat myös konkludenttiset eli hiljaiset sopimukset sekä rakennushankkeen aikana ilmenneiden ongelmien ja toimintatapoihin liittyvien epäselvyyksien selvittämisen lykkääminen. Eräs haastateltava mainitsi esimerkkinä tilanteen, jossa tilaaja ei ollut puuttunut urakoitsijan suunnitelmista poikkeavaan työtapaan, jolloin urakoitsija oli olettanut tilaajan hiljaisesti hyväksyneen työtapamuutoksen. Kun tilaaja myöhemmin puuttui asiaan ja vaati urakkaa suoritettavaksi alkuperäisen työtavan mukaisesti, oli urakoitsija kerennyt panostamaan oikeanlaiseksi olettamaansa suoritukseen merkittävästi resursseja ja riitaa ratkottiin lopulta tuomioistuimessa.

5.2.2 Sovintoa helpottavat ja vaikeuttavat tekijät

Haastattelukysymyksissä 3. ja 4. haastateltavilta kysyttiin parasta tapaa ratkaista rakennusriita sekä sovintoa helpottavia tai vaikeuttavia tekijöitä. Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että ei ole olemassa yhtä parasta ratkaisutapaa jokaiseen riitaan, vaan soveltuva ratkaisutapa tulee valita käsiteltävän intressin mukaan. Vastauksissa korostettiin ennakolta varautumisen tärkeyttä, teknisen todellisuuden selvittämistä, kompromissihakuisuutta sekä erilaisia myönnytyksiä, jotta riita voitaisiin ratkaista ilman oikeudenkäyntiä tai välimiesmenettelyä. Eräs haastateltava totesi parasta riidanratkaisua olevan se, että riitaan ei koskaan päädytä. Yksi tärkeimpiä tekijöitä riidan välttämiseksi oli hänen mielestään hyvä sopimustekniikka, jolla pystytään etukäteen ehkäisemään riitoja ja niiden eskaloitumista konfliktitilanteessa.

Haastatteluissa tuli esille useita sovintoa helpottavia ja vaikeuttavia tekijöitä, joista yleisimmät on kerätty taulukkoon 7. Henkilösuhteisiin ja tunteisiin liittyvät tekijät mainittiin jokaisessa haastattelussa erityisesti sovintoa vaikeuttavana elementtinä. Yleinen kokemus oli, että osapuolten välinen tulehtunut ilmapiiri vaikeuttaa tai tekee mahdottomaksi riidan sovinnollisen ratkaisun jopa silloin, kun riidan intressi tai muut vaikutukset ovat merkittäviä. Eräs haastateltava kertoi, että riidan juurisyy on usein henkilökemioiden yhteentörmäys. Tällöin hyvinkin mitätön ja vähäpätöinen asia eskaloituu riidaksi, jota osapuolten on vaikea sopia ilman ulkopuolista apua. Toinen haastateltava totesi osuvasti, että ”kun tunnelma saadaan pilalle, niin riita kumuloituu ja virheitä löydetään pitkin matkaa” Toisaalta hyvä tunnelma neuvotteluissa auttoi pääsemään sovintoon haastavissakin tilanteissa, kun osapuolet olivat valmiita keskustelemaan rakentavasti ja näkemään tilanteen myös toisen osapuolen kannalta.

Usealla haastateltavalla oli kokemuksia sovintoon painostamisesta oikeudenkäynnin uhalla. Suhtautuminen painostamiseen oli jakautunutta. Osa haastateltavista näki painostamisen hyvänä keinona saada neuvottelemaan haluton osapuoli osallistumaan sovinnolliseen riidanratkaisuun, kun taas osa näki tämän kiristyskeinona pakottaa toinen osapuoli tälle epäedulliseen sopimukseen. Yleinen käsitys asiasta oli, että oikeudenkäynnillä painostamisella on merkitystä varsinkin isompien yksityisten toimijoiden sovintohalukkuutta lisäävänä tekijänä. Eräs haastateltava arveli oikeudenkäynnin julkisuuden aiheuttaman mainehaitan olevan yksi suurimpia syitä siihen, minkä takia isommat toimijat vaikuttivat välttelevän oikeudenkäyntiä riidanratkaisukeinona.

Hyvin laadittuja ja selkeitä sopimuksia pidettiin merkittävänä sovintoa helpottavana tekijänä. Niiden funktio oli haastateltavien kokemusten mukaan kahtalainen. Hyvin laadittujen ja selkeiden sopimusehtojen nähtiin vähentävän ehtojen tulkinnanvaraisuudesta aiheutuvia erimielisyyksiä, jotka myöhemmin saattaisivat kehittyä oikeudellisiksi riidoiksi. Toisaalta ennakoivat ja dynaamiset sopimusehdot, joilla varaudutaan etukäteen mahdollisiin erimielisyyksiin, nähtiin riitoja ehkäisevänä tekijänä. Rakennushankkeissa sopimuskaudet ovat yleensä pitkiä, jolloin saattaa osapuolista riippumattomista syistä ilmetä tarvetta esimerkiksi kohtuullistaa sopimusehtojen vaikutusta. Koska sopimusten sitovuus on yleinen sopimusten tulkintaperiaate, näki useampi haastateltava tarvetta sopimusehdoille, jotka muokkautuvat dynaamisesti vallitsevan tilanteen mukaan.

Rakennushankkeen aikana suoritetuilla kirjauksilla ja kattavalla dokumentaatiolla oli haastateltavien mukaan suuri vaikutus riitoja ehkäisevänä ja sovintoa helpottavana tekijänä. Hyvin laaditut kirjaukset vähensivät merkittävästi myöhempiä erimielisyyksiä ja tulkinnanvaraisuuksia, kun suulliset sovitut asiat ja esimerkiksi suunnitelmien muutoksiin tai vastaaviin tapahtumiin liittyvät seikat olivat kattavasti dokumentoitu. Yleisesti

kirjausten hyväksyttävänä vähimmäistasona pidettiin sitä, että myöhemmin dokumentaatiota läpi käytäessä myös ulkopuoliselle kolmannelle osapuolelle selviää kirjauksista, että mitä osapuolet ovat aikaisemmin sopineet.

Erään haastateltavan mukaan sovitut asiat tulee olla yksilöitynä ”rautalangasta paperille” siten, että kuka tahansa kolmas osapuoli ymmärtää mistä on kysymys. Toinen haastateltava kommentoi asiaa käänteisesti siten, että mitä enemmän sekavaa näyttöä ja suullisia välipuheita on, sen hankalampi osapuolten on myöhemmin päästä sovintoon. Kirjauksien tärkeyttä painotettiin myös tilanteessa, jossa toinen osapuoli sovinnon eleenä tarjoutuu korjaamaan riidanalaisen kohteen omalla kustannuksellaan. Vaarana ilman kattavia kirjauksia nähtiin tällöin se, että korjauksen suorittaminen olisi myöhemmin tulkittavissa oletukseksi korjauksen suorittaneen osapuolen syyllisyyden myöntämisestä virheen aiheuttajaksi. Kirjausten ja dokumentaation ylikäyttöä tulee kuitenkin välttää. Erään haastateltavan mukaan kaiken kirjaaminen ja äärimmilleen viety byrokratia aiheuttaa viivästyksiä ja kankeutta projekteissa, joiden seurauksena asioiden eteneminen hidastuu ja osapuolet eivät uskalla tehdä yksinkertaisiakaan asioita ilman kirjallista sopimista.

Neutraalin ja osapuolten luottamusta nauttivan kolmannen osapuolen vaikutusta pidettiin yleisesti sovinnollista ratkaisua edistävänä tekijänä. Usealla haastateltavalla ei ollut kokemusta sitovista asiantuntijalausunnoista, mutta ulkopuolisen asiantuntijan laatimia lausuntoja haastateltavat olivat käyttäneet useisiin tarkoituksiin. Sovinnollista ratkaisua edistävän neutraalin sovittelijan koettiin mahdollistavan rakentavan keskustelun osapuolten välillä ja mahdollistavan omalla henkilökohtaisella olemuksellaan ja asiantuntijuudellaan asiaratkaisun löytymisen vaikeissakin asioissa. Vaikka suhtautuminen sovitteluun oli positiivista, niin useimmat haastateltavista kokivat haastavaksi löytää riidan molemmille osapuolille hyväksyttävissä olevan tahon sovinnon edistäjäksi.

Intressipohjaisen lähestymistavan ja vaatimusten kohtuullisuuden haastateltavat katsoivat parantavan sovinnon mahdollisuuksia, kun taas vaatimusten kohtuuttomuuden, ehdottomuuden sekä asemoitumisen tiukasti omien vaatimusten taakse koettiin vaikeuttavan sovintoratkaisun saavuttamista. Sovinnollinen ratkaisu oli haastateltavien kokemusten mukaan usein saavutettavissa vasta sitten, kun riidan osapuolet olivat valmiita tinkimään omista vaatimuksistaan ja halukkaita kompromissiratkaisuun. Siirtyminen asemapohjaisesta riitelystä intressipohjaiseen menettelyyn, jossa osapuolet omien vaatimustensa sijaan pyrkivät selvittämään omat ja vastapuolen intressit, koettiin hedelmälliseksi ratkaisutavaksi.

Sovintoa vaikeuttavina tekijöinä nähtiin erilaiset osapuolten resursseihin liittyvät seikat, kuten epätasapaino osapuolten välisissä voimasuhteissa, osapuolten taloustilanne sekä tilanne, jossa riita aiheuttaa toiselle osapuolelle konkurssiuhan. Eräs haastateltava totesi osapuolten voimasuhteista, että sovintopöytäan pääsemistä vaikeuttaa tilanne, jossa toisella osapuolella on käytössä merkittävästi enemmän resursseja riitelyyn. Voimakkaampi osapuoli saattaa tietoisesti ”käyttää leveämpiä hartioitaan” pitkittämällä riitaa ja yrittämällä pelotella vastapuolen sovintoon, vaikka tämän vaatimus saattaisi olla objektiivisesti tarkasteltuna perusteltu, mikäli riita ratkaistaisiin oikeudenkäynnissä. Resurskien epätasapaino saattaa näin johtaa tilanteeseen, jossa heikomman osapuolen on tinnittävä vaatimuksistaan, koska tällä ei ole varaa sitoa resurssejaan pitkittyneeseen riitelyyn. Toinen haastateltava mainitsi kattavat vakuutukset sovintoa vaikeuttavana tekijänä, sillä ne saattavat vähentää motivaatiota asian nopeaan ja sovinnolliseen ratkaisuun, jos vakuutuksen ottanut osapuoli ei itse ole maksajan roolissa.

Riidassa saattaa tulla esille myös tilanne, jossa heikommalla osapuolella ei ole käytännössä mahdollisuutta sovintoratkaisuun. Useampi haastateltava toi esille sovintoa vaikeuttavana tekijänä tilanteen, jossa riita on osapuolelle ns. ”elämän ja kuoleman kysymys”. Tällä tarkoitetaan tilannetta, jossa vahvemman osapuolen vaatimukset sovintoratkaisun saavuttamiseksi eivät ole toteutettavissa heikomman osapuolen resursseilla. Tämä johtaa tilanteeseen, jossa heikomman osapuolen on haettava riitaan ratkaisua välimiesmenettelyssä tai oikeudenkäynnissä tietoisena siitä, että hävitty juttu tarkoittaa samalla oman liiketoiminnan loppumista.

Taulukko 7. Sovintoa helpottavat ja vaikeuttavat tekijät

Sovintoa helpottavat tekijät	Sovintoa vaikeuttavat tekijät
Henkilöt ja henkilösuhteet	Henkilöt ja henkilösuhteet
Hyvin laaditut ja selkeät sopimukset	Tunnepitoiset ratkaisut
Kirjaukset ja dokumentaatio	Asemoituminen
Neutraalin osapuolen näkemys	Vaatimusten ehdottomuus
Hyvä ilmapiiri	Vaatimusten kohtuuttomuus
Intressipohjaisuus	Epätasapaino osapuolten voimasuhteissa
Yhteistyön jatkuminen	Osapuolten taloustilanne
Vaatimusten kohtuullisuus	Riita on ”elämän ja kuoleman kysymys”

5.2.3 Vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat

Haastattelukysymyksissä 5. ja 6. haastateltavilta kysyttiin heidän kokemuksiinsa vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen käyttämisestä sekä mielipiteitä eri riidanratkaisutapojen hyvistä ja huonoista puolista. Vaihtoehtoisista riidanratkaisutavoista haastatteluissa nostettiin esille neuvottelu, asiantuntijalausunnat ja sovittelu. Perinteiseen riidanratkaisuun liittyen haastateltavilta tiedusteltiin kokemuksia välimiesmenettelystä ja oikeudenkäynnistä. Tämän lisäksi haastattelujen aikana keskusteltiin muista riidanratkaisutavoista, kuten tuomioistuinsovittelusta, erilaisista lautakuntaratkaisuksista sekä vaihtoehtoisten ratkaisutapojen yhdistelmästä. Keskustelujen pääpaino pyrittiin kuitenkin pitämään kahden ensiksi mainitun kategorian sisällä.

Yleisesti neuvottelut nähtiin kustannustehokkaaksi ja liikesuhteita ylläpitäväksi tavaksi ratkaista erimielisyydet. Jokainen haastateltavista piti neuvotteluita lähtökohtaisena tapana erimielisyyksien selvittämiseksi, eikä haastatteluissa noussut esiin tilannetta, jossa osapuolten välillä ilmennyt erimielisyys olisi viety suoraan esimerkiksi välimiesmenettelyyn tai tuomioistuinkäsittelyyn. Useampi haastateltava totesikin käyttävänsä erillistä neuvotteluehtoa sopimuksissaan, jonka lisäksi myös YSE 1998 ja KSE 2013 -ehtojen todettiin asettavan osapuolille pyrkimyksen ratkaista erimielisyydet neuvottelemalla.

Haastateltavien käyttämien neuvottelustrategioiden todettiin usein riippuvan vastapuolesta. Eräs haastateltava totesi neuvotteluista, että mikäli toisella osapuolella ei ollut aitoa halua päästä neuvotteluissa sovinnolliseen ratkaisuun, vaan tämä yritti pakottaa omat vaatimuksensa läpi, aiheutti se myös toisessa osapuolella vastaavanlaisen reaktion ja tilanne jumiutui herkästi väittelyksi vaatimuksista ja niiden perusteista. Useat haastateltavat painottivatkin ratkaisukeskeisiä ja intressipohjaisia neuvotteluja, joissa asemoitumisen sijaan painotettaisiin luovia ja molemmille osapuolille edullisia ratkaisuja. Eräs haastateltava totesi osuvasti, että ”rakentaminen on yhteistoimintaa”. Tunteella tehtyjen päätösten sijaan neuvotteluissa ja sopimustulkinnassa tulisi hakea ratkaisua, jotka ovat osapuolille kohtuullisia ja objektiivisesti katsoen edullisia. Hän lisäsi vielä, että tyhmintä on riidellä asiassa, jonka intressi on täysin mitätön, mutta siitä saa hyvän tavan aiheuttaa harmia toiselle osapuolelle.

Usealla haastateltavalla oli kokemusta asiantuntijalausuntojen käyttämisestä riidanratkaisun eri vaiheissa. Asiantuntijalausunnoilla haastateltavat tarkoittivat pääasiassa toisen osapuolen tilaamaa yksipuolista asiantuntijalausuntoa tai tavarantarkastajan kertomusta, sillä vain kahdella haastateltavalla oli kokemuksia osapuolten yhteisesti tilaamista tai osapuolia sitovista asiantuntijalausunnoista. Ideaalina osapuolten yhteisesti hankkimaan tai sitovaan asiantuntijalausuntoon suhtauduttiin positiivisesti, mutta

haastateltavat eivät uskoneet, että ainakaan kovin helposti löytyisi asiantuntijaa, joka sopisi molemmille osapuolille ja kenen antamaan ratkaisuun osapuolet sitoutuisivat. Eräs haastateltava totesi suoraan, että on ”helkkarin vaikeata” löytää sellainen asiantuntija, joka kelpaisi molemmille osapuolille. Toinen haastateltava oli samoilla linjoilla todeten, että osapuolet harvoin onnistuvat yksin hankkimaan molemmille osapuolille sopivaa asiantuntijaa. Neutraalin kolmannen osapuolen, kuten esimerkiksi sovittelijan, ehdottaman yhteisen asiantuntijan haastateltavat olisivat kuitenkin olleet valmiimpia hyväksymään.

Etenkin rakennusteknisten erimielisyyksien selvittämisessä haastateltavat antoivat asiantuntijalausunnoille suuren painoarvon. Usein asiantuntijalausunto nähtiin tarpeellisena, jotta osapuolet voisivat ylipäättänsä neuvotella sovintoratkaisusta. Asiantuntijalausuntoa pidettiin oleellisena elementtinä riidanalaisen kohteen teknisen todellisuuden ja rakennusvirheiden syiden selvittämisessä. Ulkopuolinen asiantuntija otettiin avuksi myös silloin, kun rakennushankkeessa oli ilmennyt paljon lisätöitä tai muutoksia, ja osapuolet halusivat objektiivisen näkemyksen niiden perusteista. Asiantuntijalausunnon tilaamisesta eräs haastateltava totesi, että kysymyksenasettelu lausuntoa varten on tavattoman tärkeä. Tällä hän tarkoitti sitä, että yleensä asiantuntijalausunnon hyödyllisyys on verrannollinen kysytyihin asioihin, sillä asiantuntijat harvoin ottavat asiaan kantaa kysymysten ulkopuolelta. Toinen haastateltava suositteli ottamaan asiantuntijan hyvin aikaisessa vaiheessa mukaan erimielisyyksien ehkäisemiseksi ja niiden vaikutusten minimoimiseksi. Tällöin tosin rajanveto teknisen konsultin ja riidanratkaisua varten tilatun asiantuntijan välillä on häilyvä.

Toisen osapuolen yksin tilaamien asiantuntijalausuntojen ongelmaksi haastateltavat näkivät lausuntojen mahdollisen puolueellisuuden. Useat haastateltavista kokivat, että asiantuntijalausunnot ovat yksipuolisia ja ne laaditaan pääosin lausunnon tilaajalle edulliseen muotoon. Ongelmia seurasi myös siitä, jos kumpikin osapuoli on tilannut omaa kantaansa tukevan lausunnon ja lausunnot ovat ristiriidassa keskenään. Eräs haastateltava totesi useiden asiantuntijoiden vetävän osapuolia vain kauemmaksi toisistaan, jolloin riidan sovinnollisen ratkaisun todennäköisyys pienenee. Toinen haastateltava kertoi selvitysten ongelmana olevan ennen kaikkea yksipuolisuus ja maksajan kannalta edullinen lausunto. Lausuntojen puolueellisuus ei kuitenkaan välttämättä tarkoittanut varsinaista väärää lausumaa esimerkiksi jostain teknisestä yksityiskohdasta tai sen vaikutuksesta, vaan usein lausunnot oli kirjoitettu jättäen tilaajalle epäedullisia kohtia pois lausunnon tai painottamalla tilaajalle edullisia seikkoja.

Tavarantarkastajan antamiin asiantuntijalausuntoihin liittyen haastateltavilla oli ristiriitaisia kokemuksia. Pääosin tavarantarkastus arvioitiin luotettavaksi ja puolueettomaksi tavaksi hankkia lausunto riidan alaiseen kohteeseen liittyen. Tarkastuskertomusta pidettiin

arvossa esimerkiksi mahdollista oikeudenkäyntiä ajatellen, ja varsinkin yksityishenkilöille tavarantarkastusta pidettiin oivallisena keinona asioiden selvittämiseksi. Täysin kriittikötömästi haastateltavat eivät kuitenkaan tavarantarkastuksen suhtautuneet. Eräs haastateltavista totesi, että hänen oman kokemuksensa mukaan tavarantarkastajat eivät ymmärrä esteellisyyttä riittävällä tarkkuudella, eikä hyvän ja suoraselkäisen asiantuntijan hakeminen välttämättä onnistu tavarantarkastusinstituution kautta. Toinen haastateltava näki ongelmana sen, että tavarantarkastajat esiintyvät objektiivisina asiantuntijoina, mutta ovat oikeasti palkattuja asiamiehiä. Myös tavarantarkastajien valvontaan liittyi haastateltavien mielestä puutteita, sillä tavarantarkastajien valvontaa ei suorita ulkopuolinen toimija, vaan valvonta perustuu tavarantarkastajalautakunnan oma-aloitteiseen valvontaan.

Sovitteluun liittyen haastateltaville oli kertynyt kokemusta yksityisestä sovittelusta, institutionaalisesta yksityisestä sovittelusta sekä tuomioistuinsovittelusta. Näistä yksityinen sovittelu ja tuomioistuinsovittelu olivat haastateltavien keskuudessa selvästi institutionaalisia yksityisiä sovittelumenettelyä suosittumia. Sovitteluun suhtauduttiin pääosin positiivisesti ja useimmat haastateltavista pitivät sitä joustavana, kustannustehokkaana ja liikesuhteita ylläpitävänä riidanratkaisukeinona. Eräs haastateltava totesi sovittelun tuovan riidan ratkaisemiseksi strukturoidun menettelyn ja ulkopuolisen puheenjohtajan, joka monta kertaa avaa osapuolten pattiin menneen keskusteluyhteyden. Toisen haastateltavan mukaan sovittelussa syntyy hienoja sopimuksia lähes mahdottomissa tilanteissa, mutta sen onnistumisen edellyttää osapuolten yhteistä tahtotilaa. Kolmas haastateltava totesi sovittelusta, että sovittelijan asiantuntemus on erittäin tärkeätä sovittelun onnistumisen kannalta, ja sovittelijan tulisi olla valmis antamaan myös oma näkemyksensä asiassa.

Institutionaalisen sovitteluun haastateltavat suhtautuivat positiivisesti, mutta samalla he tiedostivat kyseisten menettelyjen pienehköt käyttöasteet ja pohtivat syitä niihin. Eräs haastateltava pohti, että mitä lisäarvoa asiantuntijasovittelu tai muu institutionaalinen sovittelu tuo osapuolille verrattuna vapaamuotoiseen yksityiseen sovitteluun. Kauppakamarin tarjoama FAI-sovittelu nähtiin tässä yhteydessä poikkeuksena, sillä kyseisessä menettelyssä sovittelu on osapuolten pyynnöstä mahdollista siirtää välimiesoikeuden ratkaistavaksi, jolloin asiassa saadaan suoraan täytäntöönpanokelpoinen tuomio. Kukaan haastateltavista ei kuitenkaan osannut arvioida syytä FAI-sovittelun käytännöllisesti katsoen olemattomaan käyttöasteeseen. Tuomioistuinsovittelusta haastateltavilla oli vaihtelevia kokemuksia. Tuomioistuinsovittelussa keskeisinä tekijöinä nähtiin sovittelijatuomarin asiantuntemus riidan alaisessa asiassa sekä aktiivinen ote riidan ratkaisemiseksi. Eräs haastateltava kuvaili tuomioistuinsovittelua ”hieman hampaattomaksi”, jos

sovittelijatuomari pysyi passiivisessa roolissa eivätkä osapuolten asiamiehet päässeet asiassa sovintoon.

Usea haastateltava piti nimenomaan evaluatiivista eli arvioivaa sovittelua parhaana tapana ratkaista kaupallinen riita. Sovittelijan asiantuntemuksen ja ratkaisukeskeisyyden lisäksi tärkeäksi tekijäksi sovittelun onnistumisen kannalta mainittiin sovittelijan fasilitoiva rooli ja tunnelman parantaminen asiaratkaisun mahdollistamiseksi. Erään haastateltavan kokemuksen mukaan parhaita tuloksia sovittelussa saadaan yhdistämällä pehmeämpi fasilitoiva sovittelutapa evaluatiiviseen sovittelutapaan ja ratkaisukeskeiseen menettelyyn. Tässä mallissa sovittelija luo ensin mahdollisuuden sovinnon saavuttamiselle luomalla sovitteluun luottamuksen ilmapiirin sekä pyrkimällä käynnistämään osapuolten välisen keskustelun ja ohjaamalla sen argumentoivasta ohipuhumisesta toisiaan kuuntelevan vuoropuhelun suuntaan. Toisen haastateltavan mukaan sovittelussa tulisi kiinnittää huomiota siihen, mikä on osapuolten kannalta tarkoituksenmukaista, ja laajentaa näin ratkaisukenttää osapuolten asemalähtöisistä vaatimuksista kohti intressipohjaisempaa keskustelua eri ratkaisuvaihtoehtoista.

5.2.4 Perinteiset riidanratkaisutavat

Perinteisistä riidanratkaisutavoista haastateltavilta kysyttiin mielipiteitä ja kokemuksia välimiesmenettelyyn ja oikeudenkäyntiin liittyen. Tarkoituksena oli näin kartoittaa perinteisten riidanratkaisutapojen hyviä ja huonoja puolia sekä selvittää, minkälaisissa tilanteissa haastateltavat ovat turvautuneet vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen sijaan välimiesmenettelyyn tai oikeudenkäyntiin. Lisäksi kysymyksillä oli tarkoitus selvittää, kuinka suosittuja perinteiset riidanratkaisutavat ovat haastateltavien keskuudessa ja kumpaa tapaa he suosivat, mikäli riidan ratkaisemiseksi tarvitaan täytäntöönpanokelpoinen tuomio.

Oikeudenkäyntiin riidanratkaisutapana haastateltavat suhtautuivat varauksella. Oikeudenkäynnin hyvinä puolina nähtiin tuomioistuinten puolueettomuus, saatavuus, menettelyn kustannukset ja riidan lopullinen ratkaiseminen eli täytäntöönpanokelpoisen tuomion saaminen asiassa. Haastateltavat pitivät tuomioistuimia pääosin neutraalina paikana rakennusriidan ratkaisemiseksi, sillä osapuolet eivät voi vaikuttaa tuomioistuimen kokoonpanoon ja tuomioistuinten uskottiin tuomivan korotetun puolueettomana riidanratkaisuelimenä. Oikeudenkäyntiä pidettiin myös lähtökohtaisesti kaikkien osapuolten saatavilla olevana ratkaisutapana osapuolen resursseista tai asemasta riippumatta, ja täytäntöönpanokelpoista tuomiota perustavanlaatuisena tapana lopettaa riitely.

Oikeudenkäynnin huonoiksi puoliksi haastateltavat mainitsivat tuomioistuinten rakennusalaan liittyvän asiantuntemuksen puutteen, annettujen ratkaisujen ennakoimattomuuden, pitkät käsittelyajat, korkeat asianajo- ja muut kustannukset sekä oikeudenkäynnin julkisuuden. Erään haastateltavan mukaan rakennusriidoissa tuomioistuinten ratkaisuihin liittyy valtavasti epävarmuutta ja toinen haastateltava vertasi erityisesti kärjäoikeuksien rakennusriidoissa antamia tuomioita ennakoitavuudeltaan ”kolikon heitoksi”. Kolmas haastateltava kertoi rakennusriitoja käsittelevien oikeudenkäyntien usein venyvän ajallisesti, kulujen nousevan suureksi ja tuomioistuimen ratkaisua oli hyvin vaikea ennakoida ”selvissäkin” tapauksissa.

Oikeudenkäynnin saatavuus mainittiin menettelyn hyvänä puolena. Oikeudenkäynnin tosiasialliseen saatavuuteen vaikuttivat kuitenkin monet seikat. Eräs haastateltava näki oikeudenkäynnin julkisuuden rajoittavan menettelyn käyttöä ratkaisukeinona, mikäli yritys arvioi oikeudenkäynnistä aiheutuvan mainehaitan suureksi. Toinen haastateltava toi esille oikeudenkäynnin kulujen arvioinnin haastavuuden. Hänen mukaansa oikeudenkäynti menettelynä on halpa, mutta osapuolten kulut saattavat nousta valtaviksi oikeudenkäynnin keston vuoksi, kun avustajien palkkiot ja muut kulut kasaantuvat oikeudenkäynnin pitkittyessä.

Tuomioistuinten ratkaisujen ennustettavuuden vaikeuden haastateltavat arvelivat johtuvan tuomioistuinten henkilökunnan rakennusalan asiantuntemuksen puutteesta sekä asiantuntijatodistelun ristikkäisyyden. Erityisesti osapuolten palkkaamien rakennusalan asiantuntijoiden ristiin todistelun uskottiin vaikeuttavan tuomioistuinten päätöksentekoa. Selvää oli kuitenkin, että ratkaisujen ennakoimattomuus vähensi yleisesti halukkuutta ratkaista rakennusriita oikeudenkäynnissä. Useampi haastateltava toi esille muutoksenhaun ratkaisujen ennakoitavuutta vaikeuttavana seikkana, sillä kärjäoikeuksien tuomiot muuttuivat usein hovioikeudessa. Eräs haastateltava toivoi muutoksenhakuoikeuden kaventamista, jotta oikeudenkäyntien kesto ja kustannukset saataisiin kuriin. Hän tosin myönsi tämän olevan lähinnä toiveajattelua ja tiedosti valitusoikeuden kaventamiseen liittyvät haasteet.

Useat haastateltavat välttelivät oikeudenkäyntiä. He kokivat oikeudenkäynnin prosessina ahdistavaksi ja sitä pyrittiin välttämään, mikäli mahdollista. Eräs haastateltava totesi oikeudenkäynnistä prosessina lakonisesti, ”kun ei vaan tarvitsisi uudestaan tulla” toinen haastateltava kertoi, että ”oikeudenkäyntiin ei yksinkertaisesti kannata mennä” kolmannen haastateltavan täydentäessä, että ”kaikki muut, paitsi julkiset toimijat, välttelevät oikeudenkäyntiä”. Oikeudenkäynnin negatiivisista puolista huolimatta haastateltavat löysivät myös hyviä puolia oikeudenkäyntiin liittyen. Eräs haastateltava näki oikeudenkäynnin ”varmana tapana laittaa piste riidalle” ja toinen haastateltava piti oikeudenkäyntiä

”turvaverkkona”, mikäli riidan ratkaiseminen ei onnistu muulla tavoin. Lisäksi oikeudenkäynnin tiedostetuista negatiivisista puolista aiheutuva uhka sovinnon edistäjänä nähtiin osittain positiivisena asiana.

Välimiesmenettely oli haastateltavien kokemusten mukaan oikeudenkäyntiä parempi tapa ratkaista rakennusriita. Välimiesmenettelyyn yhdistettiin sellaiset ominaisuudet kuten käsittelyn nopeus ja luottamuksellisuus, oikeudenkäyntiä parempi asiantuntemus rakentamiseen liittyvissä asioissa sekä menettelyn joustavuus. Välimiesmenettelyä pidettiin erityisen hyvänä vaihtoehtona, jos riidan intressi oli suuri tai kyseessä oli monimutkainen rakennusriita. Haastateltavat arvostivat korkealle myös valitusoikeuden puuttumisen ja välimiesoikeuden antaman tuomion pysyvyyden. Lopullisen päätöksen saaminen ilman valitusoikeutta laajassakin tapauksessa noin 12 kuukaudessa teki välimiesmenettelystä haastateltavien mielestä houkuttelevan vaihtoehdon oikeudenkäynnille. Välimiesmenettelyn huonoksi puoleksi nostettiin erityisesti menettelyn korkeat kustannukset.

Useat haastateltavista käyttivät sopimuksissaan välityslauseketta tai niissä viitattiin KSE 2013 -ehtoihin. YSE 1998 -ehtoja käytettäessä erillisen välityslausekkeen lisääminen sopimukseen oli yleistä. Välityslausekkeen käyttö ei kuitenkaan ollut säännönmukaista ja sen käyttö riippui sopimuksen intressistä ja sopimuskuumpanista. KSE 2013 -ehtoja käytettäessä välimiesmenettelyyn ohjaavasta ehdosta poikettiin tarvittaessa ja julkisten toimijoiden kanssa ratkaisuinstanssina käytettiin käräjäoikeutta.

Välimiesmenettelyn negatiivisena puolena haastateltavat näkivät ennen kaikkea menettelyn kulurakenteen. Välimiesmenettelyä ei pidetty soveltuvana ratkaisutapana intressiltään pieniin riitoihin, sillä osapuolten kulut saattaisivat tällöin nousta ratkaistavaa intressiä suuremmiksi. Eräs haastateltava totesi riidan ratkaisutavan valinnasta, että jos kulut ylittävät intressin, niin riita pitää sopia. Toinen haastateltavan kokemuksen mukaan välimiesmenettely on tehokas tapa ratkaista rakennusriita, jos rahasta ei ole osapuolella kysymys. Välityslausekkeiden käytöstä huolimatta välimiesmenettelyn käyttöaste oli haastateltavien keskuudessa kuitenkin verrattain pieni. Vastausten perusteella vaihtoehdotiset riidanratkaisutavat olivat selvästi oikeudenkäyntiä ja välimiesmenettelyä suosittumia tapoja, kun rakennusriitoja tarkastellaan yleisellä tasolla.

5.2.5 Riidanratkaisun kehittämisehdotuksia ja muita huomioita

Haastateltavilla oli moni ajatusta ja ehdotuksia rakennusriitojen riidanratkaisun kehittämiseksi. Usea haastateltava piti sopimustekniikan ja sopimusehtojen kehittämistä hyvänä tapana ehkäistä riitelyä ja välttää riidan eskaloituminen erimielisyyden ilmaantuaessa. Kirjausten ja dokumentaation parantamista sekä suullisten sopimusten välttämistä pidettiin niin ikään riitoja vähentävinä tekijöinä. Erityisesti kirjausten ja dokumentaation laatuun tuli usean haastateltavan mielestä kiinnittää huomiota, sillä raskaan byrokratian karsiminen nähtiin myös tavoiteltavana asiana.

Riitatilanteissa haastateltavat näkivät kompromissivalmiuden ja intressipohjaisen lähestymistavan parantavan sovinnon mahdollisuutta verrattuna asemiin pohjautuviin vaatimuksiin. Tunteiden hallinnalla ja henkilökemioilla haastateltavat tiedostivat olevan merkittävä vaikutus neuvotteluihin ja osapuolten sovintohalukkuuteen. Toisaalta täydellistä tunteiden hallintaa ei pidetty mahdollisena tai aina edes tavoiteltavana asian. Eräs haastateltava kertoi, että hän haluaa toisen osapuolen näkevän, mikäli hän ei ole tyytyväinen neuvotteluihin tai ratkaisuehdotukseen, sillä siten ei tuhlaata resursseja turhiin neuvotteluihin. Erilaiset osapuolia yhteistoimintaan kannustavat urakkamuodot, kuten KVR-urakka ja allianssimalli, nähtiin riitelyä vähentävänä tekijänä.

Tuomioistuinten rakennusalan asiantuntemuksen parantamista haastateltavat pitivät edellytyksenä oikeudenkäynnin käyttökelpoisuuden parantamiselle rakennusriitojen ratkaisumenettelyinä. Eräs haastateltava piti rakentamiseen keskittyneen erityistuomioistuinten tai erillisen jaoston perustamista esimerkiksi Helsingin käräjäoikeuteen tuomioiden ennakoitavuutta parantavana tekijänä. Toinen haastateltava totesi, että oikeuskulttuuria pitäisi ohjata riitelystä sovinnollisempaan suuntaa. Hänen mielestään kahdenvälisen neuvottelun epäonnistuessa varsinkin lakimiehet turvautuvat liian herkästi lainkäyttöön, eikä vaihtoehtoisia riidanratkaisutapoja edes harkita. Yksi haastateltavista ehdotti jopa tuomioistuinkäsittelyn valitusoikeuden rajaamista oikeudenkäynnin houkuttelevuutta lisäävänä tekijänä. Sovittelua haastateltavat pitivät pääosin erittäin hyvänä riidanratkaisukeinona, mutta sen tunnettavuudessa he näkivät puutteita. Sovittelun tunnettavuuden lisäämiseksi ehdotettiin esimerkiksi sopimusehdon käytön lisäämistä, joka pakottaisi osapuolet ainakin yrittämään sovittelua ennen välimiesmenettelyä tai oikeudenkäyntiä.

Useat haastateltavat pitivät rakennustöiden valvonnan parantamista rakennusriitoja vähentävänä tekijänä. Mahdollisimman aikaisen puuttumisen ja matalan reklamaatiokynnyksen nähtiin estävän riitojen laajentumista. Samoin asiantuntijoiden käytön mahdollisimman aikaisessa vaiheessa erimielisyyttä koettiin usein rajoittavan riitaa. Asiantuntijoiden käytöstä riitelyä vähentävänä oli myös toisenlaisia kokemuksia. Vastakkaiset

asiantuntijalausunnot riidan aikaisessa vaiheessa saattoivat vähentää osapuolten halua sovinnollisen ratkaisun etsimiseksi. Riita saattoi myös laajentua entisestään, kun asiantuntijoiden suorittamissa tutkimuksissa löytyi uusia erimielisyyttä aiheuttavia tekijöitä. Rakennushankkeen riidanratkaisua varten ennakolta muodostettua erityistä lautakuntaa tai asiantuntijaraatia pidettiin hyvänä tapana varmistaa työn jouheva eteneminen erityisesti suurissa hankkeissa.

6. YHTEENVETO

6.1 Perinteinen riidanratkaisu

Oikeudenkäynti. Asiantuntijahaastattelujen, rakentamiseen liittyvän aikaisemman empiirisen tutkimuksen ja oikeuskirjallisuuden perusteella tuomioistuimet kärsivät eräistä puutteista rakennusriitojen ratkaisijana. Oikeudenkäynteihin osallistuneet tahot kokivat tuomioistuinten rakentamiseen liittyvän erityisasiantuntemuksen olevan puutteellista, tuomioiden ennustettavuus koettiin huonoksi, prosessin kustannuksia pidettiin korkeina ja asiantuntijatodistelun puolueettomuutta epäiltiin. Oikeudenkäynnit koettiin myös pitkänä prosesseina ja oikeudenkäynnin julkisuus yritykselle usein negatiivisena tekijänä. Oikeudenkäynnin hyväksi puoliksi arvioitiin tuomioistuinten puolueettomuus, matalat menettelykustannukset, ratkaisun perustuminen lakiin sekä ratkaisun täytäntöönpanokelpoisuus. Esitelyä listausta ei kuitenkaan voi pitää tyhjentävänä, sillä oikeudenkäyntiin yhdistetyt negatiiviset ja positiiviset tekijät riippuvat paljolti esimerkiksi riidan osapuolten asemasta, riideltävästä intressistä sekä riitelyyn käytettävissä olevista resursseista.

Tuomioistuinsovittelu. Tuomioistuinsovittelu on oikeudenkäyntiä joustavampi ja kustannustehokkaampi riidanratkaisutapa. Sovittelussa ratkaisu voidaan perustaa kohtuusnäkökohtiin, siinä voidaan ottaa huomioon osapuolten asema kokonaisvaltaisesti, eikä menettely ole sidottu oikeudenkäynnin tapaan prosessissääntöihin. Tuomioistuimen puolueettomuus ja riippumattomuus luo osapuolille luottamuksen toiminnan asianmukaisuuteen. Sovittelu on myös kustannuksiltaan edullinen, sillä sovittelijana toimii tuomari virkatehtävänä ilman eri palkkiota, eivätkä osapuolet joudu vastuuseen toisilleen sovittelusta aiheutuneista kustannuksista. Sovittelussa saavutettu sovinto voidaan lisäksi pyynnöstä vahvistaa sitovaksi niin, että siitä tulee täytäntöönpanokelpoinen. Tuomioistuin-liitteestään huolimatta sovittelu on vapaaehtoinen prosessi, eli osapuolet voivat koska tahansa päättää sen ja siirtyä muihin riidanratkaisutapoihin.

Välimiesmenettely. Välimiesmenettely on lailla säädelty riidan osapuolten rahoittama riidanratkaisutapa, joka voi tulla kyseeseen sellaisissa riita-asioissa, joissa sovinto on sallittu. Tyypillisesti välimiesmenettelyä käytetään yritysten välisiin kaupallisiin riitoihin silloin, kun asian ratkaisemiseen tarvitaan erityistä asiantuntemusta, riidan intressi on suuri tai osapuolet haluavat saada riidan ratkaistua nopeasti ja lopullisesti. Välimiesmenettely on prosessina oikeudenkäyntiä joustavampi ja riidan osapuolilla on mahdollisuus vaikuttaa välimiesoikeuden kokoonpanoon. Yleinen käytäntö on, että sopimus välimiesmenettelyn käyttämisestä riidanratkaisukeinona sisällyttään pääsopimukseen ns.

välityslausekkeena, mutta osapuolet voivat myös hakeutua välimiesmenettelyyn riidan jo synnyttyä. Välimiesmenettely ei ole miltään osin julkista ja se on usein oikeudenkäyntiä nopeampi tapa saada riita ratkaistua täytäntöönpanokelpoisella tuomiolla. Välimies-oikeuden ratkaisusta ei voi valittaa ja välitystuomiot tunnustetaan useimmissa valtiossa täytäntöönpanokelpoisiksi. Välimiesmenettelyn kustannukset ovat kohtuullisen korkeat, joten kulurakenteeltaan se ei sovi erityisen hyvin riitoihin, joiden intressi on pieni.

6.2 Vaihtoehtoinen riidanratkaisu

Neuvottelu. Osapuolten väliset sovintoneuvottelut ovat selvästi käytetyin vaihtoehtoinen riidanratkaisutapa. Osapuolet pyrkivät käytännössä aina neuvottelemaan esiin nousseen erimielisyyden ratkaisemisesta ennen muiden riidanratkaisutapojen käyttöön ottamista. Neuvotteluihin pyrkimistä vahvistavat osaltaan rakennusalan yleiset sopimusehdot YSE 1998 ja KSE 2013, jotka asettavat osapuolten väliset neuvottelut riidanratkaisun lähtökohdaksi. Varsinaista neuvotteluelvoitetta osapuolilla ei ole ilman erillistä sopimuskirjausta, eikä osapuolten välisiä neuvotteluita ei ole mitenkään erikseen säännelty. Neuvotteluprosessi etenee osapuolten toivomalla tavalla ja osapuolet voivat koska tahansa keskeyttää neuvottelut ja siirtyä muihin riidanratkaisutapoihin.

Neuvottelu käsitteenä on laaja ja erilaisia neuvottelustrategioita on lukematon määrä. Useimmat neuvottelumallit voidaan jakaa vastakkainasetteluun perustuvaan ja ongelmanratkaisuun perustuvaan neuvotteluun. Vastakkainasetteluun perustuvassa mallissa osapuolten tavoitteet ovat ristiriidassa, jolloin neuvottelussa toinen voittaa ja toinen häviää. Intressipohjaisessa ongelmanratkaisuun perustuvassa mallissa pyritään selvittämään osapuolten intressit, jotka vaikuttavat neuvottelujen taustalla. Nykyään neuvottelustrategit painottavat usein periaatteellista neuvottelumallia asemälähtöisen neuvottelumallin sijaan. Periaatteellisessa neuvottelussa osapuolten intressit ovat asemien sijaan keskiössä, ongelman ratkaisussa käytetään objektiivisiä kriteerejä ja neuvottelujen aikana pyritään kehittämään vaihtoehtoja, joissa kaikki voivat voittaa.

Asiantuntijalausunto. Asiantuntijalausunnolle ei ole sisällöllisiä tai muodollisia laatuvaatimuksia. Rakennusteknisiä asiantuntijalausuntoja antavat pääasiassa konsultit ja tavarantarkastajat omalta erityisalaltaan. Asiantuntijalausuntoja voidaan käyttää vaihtoehtoisena riidanratkaisutapana esimerkiksi selvittämään riidan kohteen tekninen todellisuus tai avustamaan osapuolia kohti sovintoratkaisua. Osapuolet voivat myös sitoutua sopimuksella alistumaan asiantuntijan tekemään päätökseen. Tällöin menettely lähestyy yksinkertaistettua välimiesmenettelyä, jossa optimitilanteessa saavutetaan välimiesmenettelyn edut ilman sen kalleutta. Usein erimieliset osapuolet eivät kuitenkaan onnistu yhdessä hankkimaan molemmille osapuolille sopivaa asiantuntijaa, vaan

asiantuntijalausunto toimii toisen osapuolen tilaamana ja maksamana selvityksenä asiassa. Osapuolet saattavat hankkia asiassa useampia asiantuntijalausuntoja, joissa painotetaan usein lausunnon tilaajalle edullisia seikkoja. Tällöin vastakkaiset lausunnot saattavat johtaa riidan eskaloitumiseen sovintoratkaisun sijaan.

Sovittelu. Sovittelua voidaan pitää vaihtoehtoisen riidanratkaisun perustyyppinä, johon vaihtoehtoisen riidanratkaisun teoreettiset ja periaatteelliset kysymyksenasettelut usein liitetään. Käsitteellisesti sovittelu edellyttää kolmannen osapuolen väliintuloa, mikä erottaa sen neuvottelusta. Sovittelussa sovittelijalta edellytetään puolueettomuutta ja sovitteluprosessilta luottamuksellisuutta. Sovitteluun liittyy kiinteästi myös vapaaehtoisuus, sillä osapuolia ei voi pakottaa sovitteluun. Poikkeuksena tästä on etukäteen laadittu sopimusehto, joka pakottaa osapuolet yrittämään sovittelua ennen muita riidanratkaisutapoja. Yksityistä sovittelua tarjoavat sekä institutionaaliset että yksityiset toimijat. Institutionaalisissa sovitteluissa menettely on säännellympää kuin täysin yksityisessä sovittelussa. Sovittelu on usein strukturoitua ja siinä käydään läpi viisi eri vaihetta: valmistelu-, aloitus-, selvittely-, neuvottelu- ja päätöksentekovaiheet.

Sovittelulla on riidanratkaisutapana merkittäviä etuja. Sovittelua pidetään perinteistä riidanratkaisua nopeampana ja halvempaan menettelynä, joka samalla edistää osapuolten konfliktinhallintaa. Sovittelua pidetään vähemmän riitaisena menettelynä, joka mahdollistaa osapuolten liikesuhteiden säilymisen, sillä sovittelussa ei ole jyrkkää voittaja – häviö -asetelmaa. Sovittelu on epämuodollinen ja joustava menettely, jossa voidaan etsiä ratkaisua luovasti ohi jutun oikeudellisen määrittelyn ja kytkeä siihen elementtejä, joissa itse konfliktissa ei ole kysymys. Sovittelu on myös ei-julkinen ja luottamuksellinen menettely, mikä usein mahdollistaa laajemman näkökulman riidan ratkaisumahdollisuuksiin ja osapuolten paremman sitoutumisen saavutettuun sovintoratkaisuun, vaikka sovintosopimusta ei erikseen vahvistettaisi täytäntöönpanokelpoiseksi.

6.3 Haastattelut

Tutkimuksen empiirinen osuus suoritettiin asiantuntijoiden teemahaastatteluilla. Haastatteluissa selvitettiin heidän näkemyksiään rakennusriitojen syistä ja niiden ratkaisemisesta. Haastatteluissa esille nostetut rakennusriitojen syyt vastasivat kohtuullisen tarkasti kirjallisuudessa ja aikaisemmissa empiirisissä tutkimuksissa mainittuja rakennusriitojen syitä. Rakennusriitoja aiheuttivat haastateltavien kokemusten mukaan varsin perinteiset syyt, kuten rakentamisvirheet, lisä- ja muutostyöt, erilaiset viivästykset ja puutteelliset suunnitelmat. Lisäksi riitoja aiheutui merkittävässä määrin huonosti laadituista sopimuksista, kirjauksien ja dokumentaation puutteesta sekä suullisten sopimusten aiheuttamista epäyhteisymmärryksistä. Erityisesti hyvällä sopimustekniikalla ja

sopimusten ymmärtämisellä pystyi haastateltavien mielestä välttämään suuren osan myöhemmistä riidoista.

Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että vaihtoehtoiset riidanratkaisutavat sopivat rakennusriitojen ratkaisemiseen. Kaikki haastateltavat olivat käyttäneet neuvotteluita riidanratkaisuun ja lähes kaikki olivat turvautuneet asiantuntijalausuntoihin erilaisten selvitysten sekä perinteisten riidanratkaisutapojen kautta. Yhteisten hankittujen asiantuntijalausuntojen katsottiin olevan mahdollisia lähinnä silloin, kun esimerkiksi sovittelija tai muu neutraali kolmas osapuoli ehdottaa tiettyä asiantuntijaa. Sovittelusta usealla haastateltavalla oli kokemusta ja mielipiteet sovittelusta menettelynä olivat varsin positiivisia. Sovittelua pidettiin rakennusriitoihin erittäin hyvänä ratkaisutapana ja useampi haastateltava ihmetteli, että miksi sovittelu ei ole yleisemmin käytössä rakennusalalla. Syyksi arvioitiin ennen kaikkea sovittelun tunnettavuuden puuttuminen.

Haastateltavat pitivät pääosin välimiesmenettelyä oikeudenkäyntiä parempana vaihtoehtona, mikäli riitaa ei saanut muilla keinoin ratkaistua. Rakennusriidoissa oikeudenkäynti koettiin hitaaksi, kalliiksi ja epävarmaksi ratkaisumenetelmäksi, kun taas välimiesmenettelystä kokemukset olivat lähinnä positiivisia. Kummankaan menettelyn kestoa tai kustannusta ei kuitenkaan pidetty mitenkään ihanteellisena, sillä vaihtoehtoisilla ratkaisutavoilla päästiin usein huomattavasti nopeampaan ja kustannustehokkaampaan ratkaisuun liikesuhteet samalla säilyttäen.

6.4 Johtopäätökset

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen soveltuvuutta yritysten välisten rakennusriitojen ratkaisumenetelmiksi. Tutkimuksen perusteella rakennusriitojen syyt perussyyt eivät ole liiemmästi muuttuneet aikaisempiin tutkimuksiin ja selvityksiin verrattuna. Rakennushankkeisiin liittyen riidellään useimmiten virheellisistä suorituksista, viivästyksistä, lisä- ja muutostöistä, sopimuksen mukaiseen suoritukseen ja tulkintaan liittyvistä asioista, kustannuksista sekä vastuista. Ratkaistujen tapausten määrän perusteella oikeudenkäynnin ja välimiesmenettelyn suosio rakennusriitojen ratkaisuforumina on pysynyt 2000-luvulla suhteellisen vakaana.

Kirjallisuuden ja haastattelututkimuksen perusteella valtaosa rakennusriidoista ratkaistaan neuvottelemalla. Neuvottelujen tukena käytetään usein puolueettomia asiantuntijalausuntoja, jotka parhaimmillaan antavat osapuolille yhteisen näkemyksen riidan ratkaisemiseksi. Rakennusriitojen sovittelu on Suomessa vieläkin kohtalaisen tuntematon menettely. Riitojen institutionaalinen sovittelu on vähäistä, mutta haastatteluiden perusteella

erilaiset yksityiset sovittelumenettelyt ovat nostaneet suosiotaan. Sovittelu vaikuttaisikin sopivan konseptiltaan hyvin rakennusriitojen ratkaisumenetelmäksi.

Vaihtoehtoisilla riidanratkaisutavoilla on monia etuja perinteisiin ratkaisutapoihin verrattuna. Ne ovat vapaaehtoisia, nopeita, joustavia, kustannustehokkaita ja luottamuksellisia tapoja erimielisyyden ratkaisemiseksi. Vaihtoehtoisten riidanratkaisutapojen vapaamuotoisuus voidaan tulkita myös heikkoudeksi, sillä ne eivät pääty täytäntöönpanokelpoiseen tuomioon. Vaihtoehtoiset tavat edellyttävät osapuolilta keskusteluyhteyttä ja aitoa halua riidan sovinnolliseen ratkaisemiseen. Tämän vuoksi ne eivät voi täysin korvata perinteisiä riidanratkaisumenetelmiä, mutta ne soveltuvat varsin hyvin rakennusriitojen ratkaisutavaksi riidan intressistä riippumatta.

Vanhempiin rakennusriitoja käsitteleviin tutkimuksiin verrattuna vaikuttaisi siltä, että huonon sopimustekniikan ja epäselvien sopimusehtojen merkitys rakennusriitojen aiheuttajana on kasvanut. Tämä johtunee osaltaan sääntelyn lisääntymisestä ja rakennushankkeiden sekä sopimusten monimutkaistumisesta. Todennäköistä on, että nämä ilmiöt tulevat voimistumaan tulevaisuudessa. Riitojen ehkäisemiseksi rakennusalan toimijoiden olisi suositeltavaa kohdistaa resursseja erityisesti ennakoivaan sopimiseen sekä sopimustekniseen osaamiseen.

LÄHTEET

- Annola, V. (2003). Sopimuksen dynaamisuus, Turku, Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja - Yksityisoikeudellinen julkaisusarja A:107.
- Autio, A.-L. (2014). Lainkäyttö yritysten riidanratkaisussa, Vantaa, Helsingin Kamari Oy. (2014a)
- Autio, A.-L. (2014). Lainkäyttö yritysten riidanratkaisussa, Lakimies 5/2014, s. 736–740. (2014b)
- Coltri, L. S. (2004). Conflict Diagnosis and Alternative Dispute Resolution, New Jersey, Pearson Prentice Hall.
- Diekmann, G. & Abdul-Hadi, N. (1994). Dispute Potential Index: A Study into the Predictability of Contract Disputes, Colorado, University of Colorado.
- Ervasti, K. (2012). Konfliktidiagnoosi osana konfliktinhallintaa, Defensor Legis 1/2012, s. 104–115. (2012a)
- Ervasti, K. (2012). Laki, konflikti, tuomio: oikeus yhteiskunnallisena ilmiönä, Helsinki, Edita. (2012b)
- Ervasti, K. (2013). Uusi tuomioistuinsovittelulaki, Helsinki, Alma Talent Oy.
- Ervasti, K. (2016). Konfliktinratkaisu ja sovittelu. Saatavissa (viitattu 4.3.2022): <https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=7b2b3504-10ce-408e-a5f2-9e3dc392fdb0>
- Ervasti, K. (2017). Lakimies, oikeus, yhteiskunta - oikeus yhteiskunnallisena käytäntönä, Helsinki, Edita Publishing Oy. (2017a)
- Ervasti, K. (2017). Sovittelu liike-elämän konflikteissa. Teoksessa Juridiikan artikkelit, Helsinki, Alma Talent Oy. (2017b)
- Ervasti, K. & Nylund, A. (2014). Konfliktinratkaisu ja sovittelu, Porvoo, Edita Publishing Oy.
- Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2008/52/EY tietyistä sovittelun näkökohdista siviili- ja kauppaoikeuden alalla. Saatavissa (viitattu 13.4.2022): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:I33251>
- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, New York, Penguin Group.
- Gould, N. & Capper, P. D. (1999). Dispute Resolution in the Construction Industry: An Evaluation of British Practice, London, Thomas Telford Ltd.
- Groton, J. (1997). Alternative Dispute Resolution in the Construction Industry. Dispute Resolution Journal, p. 49–57.
- Haapio, H. (2013). Ennakoiva sopiminen ja sopimustukutaito. Teoksessa H. Haapio, & R. Sipilä, Sopimusten ja häiriötilanteiden hallinta rakennusprojekteissa, Helsinki, Tietosanoma Oy. (2013a)
- Haapio, H. (2013). Sopimussuunnittelu sopimusten ja sopimusriskien hallinnan perustana. Teoksessa H. Haapio & R. Sipilä, Sopimusten ja häiriötilanteiden hallinta rakennusprojekteissa, Helsinki, Tietosanoma Oy. (2013b)
- Hallituksen esitys 114/2004 vp.

- Hemmo, M. (2003). Sopimusoikeus I (Toinen, uudistettu painos), Helsinki, Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2005). Sopimusoikeus III, Jyväskylä, Talentum Media Oy.
- Hemmo, M. (2015). Välimiesmenettelyn näkymättömyys - onko julkisuuden välttämiseksi vaihtoehtoja?, Liikejuridiikka 2/2015, s. 53–85.
- Hietanen-Kunwald, P. (2013). Sovittelun oikeudellistuminen - eurooppalaisen sovitteludirektiivin sovittelukäsite, Oikeus-lehti 1/2013.
- Hietanen-Kunwald, P. & Koulu, R. (2021). Vaihtoehtoinen riidanratkaisu. Teoksessa M. Vuorenpää, D. Helenius, P. Hietanen-Kunwald, T. Hupli, R. Koulu, J. Lappalainen, H. Lindfors, J. Niemi, J. Rautio, T. Saranpää, S. Turunen, J. Virolainen, Prosessioikeus, Helsinki, Alma Talent Oy.
- Junnonen, J.-M. (2014). Uudistuneet konsulttitoiminnan yleiset sopimusehdot (KSE 2013). Teoksessa A. Koskenvesa, Rakentajain kalenteri 2015, Helsinki, Rakennustieto Oy.
- Kaave, P. (2020). Tehokkaampia vakiosopimuksia oikeudellisella muotoilulla. Liikejuridiikka.
- Kankainen, J. & Junnonen, J.-M. (2014). Urakoitsijan sopimusasiat, Helsinki, Rakennustieto.
- Keinänen, J. (2009). Rakennusalan konfliktinratkaisujen kehittäminen. Espoo, Teknillinen korkeakoulu, TKK Rakennetekniikan laitos.
- Keskuskauppakamari, FAI-laskuri. Saatavissa (viitattu 23.3.2022): <https://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/valimiesmenettelyn-kustannukset/laskuri-2017/>
- Keskuskauppakamari, tavarantarkastusohjesääntö. Saatavissa (viitattu 9.3.2022): <https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2020/05/ohjesaanto-2015-paivitetty.pdf>
- Keskuskauppakamari, FAI-välimiesmenettely. Saatavissa (viitattu 5.5.2022): <https://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/>
- Koulu, R. (2005). Vaihtoehtoisen riidanratkaisun teoriaa ja tutkimusta. Teoksessa S. Turunen, Conflict Management - riidanratkaisun uusi maailma, Helsinki, Edita Prima Oy.
- Koulu, R. (2006). Kaupallisten riitojen sovittelu, Helsinki, University of Helsinki Conflict Management Institute COMI.
- Koulu, R. (2007). Välimieslainkäytön oikeudellinen kontrolli, Helsinki, Edita Publishing Oy.
- Koulu, R. (2008). Väilyssopimus välimiesmenettelyn perustana, Helsinki, Edita Publishing Oy.
- Koulu, R. (2010). Yksityiset lautakunnat riidanratkaisijoina, Helsinki, Helsingin Kamari Oy.
- Koulu, R. & Turunen, S. (2021). Välimieslainkäyttö. Teoksessa M. Vuorenpää, D. Helenius, P. Hietanen-Kunwald, T. Hupli, R. Koulu, J. Lappalainen, H. Lindfors, J. Niemi, J. Rautio, T. Saranpää, S. Turunen, J. Virolainen, Prosessioikeus, Helsinki, Alma Talent Oy.
- Koulu, R., Heiskanen, J. & Vainio, S. (2018). We Hacked The Law - Oikeusjärjestelmän käyttäjäkokemusta parantamassa, Helsinki, Edita Publishing Oy. Saatavissa (viitattu 8.5.2022): <https://www.edilex.fi/artikkelit/18531.pdf>
- Laine, V. (2005). Lisä- ja muutostyöt rakennusurakassa, Helsinki, Rakennusteollisuuden Kustannus RTK Oy.
- Lax, D. A. & Sebenius, J. K. (1986). The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain, New York, The Free Press.

- Linna, T. (2019). *Prosessioikeuden oppikirja* (2. uudistettu painos), Helsinki, Alma Talent Oy.
- Lintumaa, S. (2004). *Vastuuriskien hallinta - ennakointi maksaa vaivan. Teoksessa Yrityksen ja yhteisön vastuuriskit - oikeudellisen riskienhallinnan perusteet*, s. 392–416, Helsinki, Tietosanoma Oy.
- Liuksiala, A. & Stoor, P. (2014). *Rakennussopimukset* (7. uudistettu painos), Helsinki, Rakennustieto Oy.
- Lowenthal, G. T. (1982). *A General Theory on Negotiation Process, Strategy and Behavior*, Kansas, Kansas Law Review.
- Menkel-Meadow, C. (1984). *Toward Another View of Legal Negotiation: The Structure of Problem Solving*, Los Angeles, UCLA Law Review.
- Moore, C. (2004). *The Mediation Process: Practical Strategies for Resolving Conflict* (3rd Edition), San Francisco, Jossey-Bass.
- Norros, O. (2005). *Sovittelijan vahingonkorvausvastuu*, Defensor Legis 3/2005, s. 466–483.
- Nyblin, K. (2012). *Riidanratkaisu - käsikirja yritykselle*, Helsinki, Alma Talent Oy.
- Nystén-Haarala, S. (2017). *Ennakoivan sopimisen tutkimusmenetelmät*, Lakimies 7-8/2017, s. 1015–1035.
- Oikeus.fi, oikeudenkäyntimaksut. Saatavissa (viitattu 4.5.2022): <https://oikeus.fi/tuomioistuimet/fi/index/asiointijulkisuus/maksut/oikeudenkayntimaksut/yleisissatuomioistuimissa.html>
- Oksanen, A., Laine, V. & Kaskiaro, K. (2019). *Urakkasopimukset - rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998*, Helsinki, Helsingin Kamari Oy.
- Pel, M. (2008). *Referral to Mediation: A Practical guide for an Effective Mediation Proposal*, Hague, Sdu Uitgevers.
- Peltola, A. (2005). *Menesty neuvotteluissa - vaali liikesuhteitasi*, Helsinki, Kustannusosakeyhtiö Perhemediat Oy.
- Peltonen, L., Haavisto, V., Heinonen, H. & Elonheimo, *Suomalaisen sovittelun tila ja mahdollisuudet*, Julkaisuarkisto Valto, Helsinki, Valtioneuvoston kanslia. Saatavissa (viitattu 31.3.2022): <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-383-012-7>
- Prospera, (2021). *Roschier Disputes index 2021*, Helsinki. Saatavissa (viitattu 11.2.2022): <https://www.roschier.com/publications/RDI2021/>
- Pruitt, D. G. (2007). *Social Conflict: Some Basic Principles*, Journal of Dispute Resolution.
- Raiffa, H. (2002). *Negotiation Analysis*, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Rakennusteollisuus.fi, tilastot ja suhdanteet. Saatavissa (viitattu 26.7.2021): <https://www.rakennusteollisuus.fi/Tietoa-alasta/Talous-tilastot-ja-suhdanteet/>
- Rask, R. (2011). *Asiantuntijatodistelun arviointi. Teoksessa R. Lahti & J. Siro, Asiantuntemustieto ja asiantuntijat oikeudessa*, s. 11–36, Helsinki, Helsingin hovioikeus.
- Richbell, D. (2001). *CEDR sovittelijan käsikirja: kaupallisten riitojen tehokas sovittelu*, Porvoo, Suomen Asianajaliitto.
- RIL Sovittelu. Saatavissa (viitattu 8.3.2022): <https://www.ril.fi/fi/alan-kehitys-2/ril-sovittelu>

- RKL-Raadin rakennusasiantuntijan toimintaohje. Saatavissa (viitattu 8.3.2022): https://www.rkl.fi/content/uploads/2019/05/RKL-Ote-toimintaohjeesta-voimassa-oleva2-3-2012_1.pdf
- Ryynänen, J. (2013). Urakkariidat hovioikeuksissa, Defensor Legis 5/2013, s. 855–879.
- Ryynänen, J. (2019). Rakennusurakan yleisten sopimusehtojen tulkinnasta, Helsinki, Edita Publishing Oy. Saatavissa (viitattu 4.3.2022): www.edilex.fi/artikkelit/19631 (2019a)
- Ryynänen, J. (2019). YSE 1998 ja sopimuksen tulkintasäännöt, Defensor Legis 3/2019, s. 359–372. (2019b)
- Sander, P. (2017). Negotiating 101, Avon Massachusetts, Adams Media.
- Schlieffen, K. G. (2009). Perspektiven der Mediation. Teoksessa H. Fritjof & K. G. Schlieffen, Handbuch Mediation. Verhandlungstechnik, Strategien, Einsatzgebiete (s. 197–228). Munich, C.H. Beck.
- Siro, J. & Aaltonen, M. (2019). Riita-asiat tuomioistuimissa 2000-luvulla, Lakimies 6/2019, s. 758–782.
- Suomen Asianajajaliitto, Asianajajaliiton sovittelu. Saatavissa (Viitattu 8.3.2022): <https://asianajajaliitto.fi/asianajopalvelut/sovittelu-asianajajan-avulla/>
- Suomen Asianajajaliitto, Asianajajaliiton sovittelusäännöt. Saatavissa (Viitattu 8.3.2022): <https://asianajajaliitto.fi/asianajajaksi/suorita-asianajajatutkinto/asianajajatoimintaa-koskevia-saadoksia-ja-ohjeita/b-15-1-suomen-asianajajaliiton-sovittelusaannot-9-5-2016/>
- Supponen, R. (2003). Rovaniemen hovioikeuspiirin tuomioistuinten lainkäytön laatuhanke, laatuhankkeen raportti V osa 2. Saatavissa (viitattu 9.3.2022): https://oikeus.fi/hovioikeudet/rovaniemenhovioikeus/fi/index/laatuhankkeet-qualityproject_0/tyoryhmaraportit.html
- Tepora, J. (2005). Conflict management institute – uusi akateeminen instituutti. Teoksessa S. Turunen, Conflict Management - riidanratkaisun uusi maailma, Helsinki, Edita Prima Oy.
- Tuomioistuinlaitoksen kehittämiskomitean mietintö 2003:3, Valtioneuvosto. Saatavissa (viitattu 12.1.2022): <http://urn.fi/URN:ISBN:952-466-132-2>
- Tuomioistuinten työtilastot. Saatavissa (viitattu 7.5.2022): <https://oikeus.fi/tuomioistuimet/fi/index/tuomioistuinlaitos/tilastoja.html>
- Vindeløv, V. (1997). Konflikt, tvist og mægling - konfliktløsning ved forhandling, København, Akademisk forlag.
- Vindeløv, V. (2004). Konfliktmægling, Jurist- og økonomiforbundets forlag, København.
- Vorster, M. C. (1993). Dispute Prevention and Resolution, Blacksburg, Virginia Polytechnic Institute.

LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET

1. Minkälaisista rakennusriidoista teillä on omakohtaista kokemusta?
2. Mitkä ovat mielestänne rakennusriitojen ilmenemissyyt?
3. Mikä on mielestänne paras tapa ratkaista rakennusriita?
4. Mitkä asiat mielestänne helpottavat tai vaikeuttavat sovintoon pääsemistä?
5. Oletteko käyttäneet vaihtoehtoisia riidanratkaisutapoja (neuvottelu/asiantuntijalausunnot/sovittelu)?
6. Mielenpitoita oikeudenkäynnistä, välimiesmenettelystä ja vaihtoehtoisista riidanratkaisutavoista?
7. Riidanratkaisun kehittämisehdotuksia ja muita huomioita?

Haastateltavat:

Antti Heikinheimo, kärjätuomari, Helsingin kärjäoikeus

Uula Nordenswan, Asianajotoimisto Kalasatama Oy

Janne Helistö, Asianajotoimisto Kalasatama Oy

Mikko Poikkilinja, Insinööritoimisto Lauri Mehto Oy

Pekka Kokko, Insinööritoimisto Lauri Mehto Oy

Juhani Leijamaa, TJL Palvelu Oy

Markku Kosonen, Äyräväinen Rakennuttaminen Oy

Janne Paaso, Etelä-Suomen Julkisivupalvelu Oy