

# OIKEUSTIEDE

## JURISPRUDENTIA

XLV

2012

---

SUOMALAISEN LAKIMIESYHDISTYKSEN JULKAISUJA

*Toimitusneuvosto*

Eva Tammi-Salminen, puheenjohtaja

Tatu Leppänen

Tapio Määttä

Seppo Villa

*Toimittaja*

Tapani Lohi

*Tilausosoite*

Suomalainen Lakimiesyhdistys

Kasarmikatu 23 A 17

00130 Helsinki

p. (09) 6120 300, f. (09) 604 668

[www.lakimiesyhdistys.fi](http://www.lakimiesyhdistys.fi)

[toimisto@lakimiesyhdistys.fi](mailto:toimisto@lakimiesyhdistys.fi)

© kirjoittajat ja Suomalainen Lakimiesyhdistys

ISSN-L 0355-8215

ISSN 0355-8215

ISBN 978-951-855-320-8

ISBN 978-951-855-726-8 (verkkokirja)

Vammalan Kirjapaino Oy, Sastamala 2012

**Petra Sund-Norrgård**

**LISENSSISOPIMUSTEN TULKINTA  
– UUELLEENARVIOINNIN AIKA?**



---

# Sisällys

1	JOHDANTO .....	287
1.1	Tausta ja tavoite .....	287
1.2	Metodit .....	289
2	MODERNI SOPIMUSOIKEUS .....	289
2.1	Klassisen ja modernin sopimusoikeuden erot .....	289
2.2	Lojaliteettiperiaate .....	290
2.2.1	Moraalin, etiikan ja oikeuden välinen yhteys .....	290
2.2.2	Lojaliteettiperiaatteen sisältö ja funktiot .....	291
2.3	Macneilin suhdesopimusteoria .....	293
3	LISENSSISOPIMUSTEN TULKINTA .....	296
3.1	Lyhyesti sopimustulkinnasta .....	296
3.2	Lisenssisopimusten tulkinta oikeuskirjallisuuden mukaan ...	297
4	YHTEISTYÖASTEMALLI LISENSISOPIMUSTEN TULKINNASSA .....	301
4.1	Tavoitteena lojaliteettiperiaatteen soveltamisalan löytyminen	301
4.2	Relevantteja osatekijöitä sopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä .....	302
4.2.1	Sopimuksenulkoiset tekijät .....	302
4.2.1.1	Osapuolten riippuvuussuhde .....	302
4.2.1.2	Aikaisempi yhteistyö ja osapuolten myöhempi toiminta .....	303
4.2.1.3	Markkinat/toimiala .....	303
4.2.1.4	Sopimus on osa kokonaisuutta .....	304
4.2.2	Sopimuksensisäiset tekijät .....	304
4.2.2.1	Sopimustekniikka: Kolme lisenssisopimus- tyyppiä .....	304
4.2.2.2	Sopimuksen johdanto .....	307
4.2.2.3	Lojaliteettilauseke .....	307
4.2.2.4	Uudelleenneuvottelu, sopeuttaminen ja vaihtoehtoinen riidanratkaisu .....	307

4.2.2.5	Tiedonantovelvollisuus ja avustaminen .....	309
4.2.2.6	Salassapitovelvollisuus .....	309
4.2.2.7	Kilpailukiello .....	309
4.2.2.8	Best efforts .....	309
4.2.2.9	Eksklusiivisuus .....	310
4.2.2.10	Rojalti .....	311
4.2.2.11	Change of control .....	311
4.2.2.12	No challenge .....	312
4.2.2.13	Takaisinmyöntövelvoite .....	312
4.2.2.14	Integraatiolauseke, kirjalliset sopimus- muutokset, no waiver .....	313
4.2.2.15	Vastuunrajoituslausekkeet .....	314
4.2.2.16	Sopimusaika .....	314
4.2.3	Yhteenvedo .....	314
4.3	Esimerkkinä lisenssisopimuksen irtisanominen .....	315
4.3.1	Keskustelukysymys .....	315
4.3.2	Irtisanomisvapaus ja irtisanomisaika .....	316
4.3.3	Johtopäätökset .....	319
5	LOPUKSI .....	323
	LÄHTEET .....	323
	LYHENNELUETTELO .....	330
	OIKEUSTAPAUKSET .....	331
	THE INTERPRETATION OF LICENSING AGREEMENTS – TIME FOR REASSESSMENT? .....	332

---

# Lisenssisopimusten tulkinta – uudelleenarvioinnin aika?

## 1 JOHDANTO

### 1.1 Tausta ja tavoite

Informaatioyhteiskunnassamme immateriaalioikeudet, varsinkin patentit ja tavaramerkit, tulevat yhtiöille yhä tärkeämmiksi.<sup>1</sup> Immateriaalioikeuksia hyödynnetään tyypillisesti sekä kansallisesti että kansainvälisesti lisensioinnilla, joten myös lisenssisopimusten merkitys korostuu.<sup>2</sup>

Lisenssisopimuksella lisenssinsaaja saa käyttöluvan lisenssinantajan immateriaalioikeuteen. Käyttö ilman tällaista lupaa muodostaisi immateriaalioikeusloukkauksen.<sup>3</sup> Lisenssisopimukset voidaan jakaa eksklusiiviisiin (yksinomaisiin) ja ei-eksklusiiviisiin (yksinkertaisiin). Siinä missä eksklusiivinen lisenssisopimus antaa lisenssinsaajalle yksinoikeuden esimerkiksi tietyllä maantieteellisellä alueella, ei-eksklusiivinen lisenssisopimus antaa vain käyttöoikeuden. Lisenssinsaaja maksaa usein käyttöoikeudestaan juoksevan rojaltimaksun, joskin myös muita korvausmuotoja esiintyy.<sup>4</sup>

Lisenssisopimukset ovat usein oivia win-win-ratkaisuja. Esimerkiksi patenttilisenssisopimuksen nojalla lisenssinantaja voi korjata tutkimus- ja kehitystyönsä sadon ilman, että itse lainkaan valmistaa ja markkinoi tuotteita. Lisenssinsaaja taas voi saada kilpailijoihinsa etumatkaa saamalla haltuunsa oikeudet uuteen teknologiaan ja uusiin tuotteisiin ilman, että itse investoi tutkimus- ja kehitystyöhön.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Moore 2008 s. 175, *Salmi ym.* 2008 s. 574, *Wolk* 2008 s. 19, *Schovsbo – Rosenmeier* 2011 s. 438 ss., s. 543.

<sup>2</sup> *Mansala* 2001 s. 2, *Domeij*, NIR 2002 s. 23, *Oesch*, NIR 2005 s. 280.

<sup>3</sup> *Karnell* 1985 s. 12 s., *Oesch*, DL 2004 s. 912.

<sup>4</sup> *Karnell* 1985 s. 27, *Oesch – Pihlajamaa* 2008 s. 170 s., s. 182.

<sup>5</sup> *Sandgren* 1974 s. 80 s., *Berkenstock*, TFL 2007 s. 16.

Lisenssisopimuksia laaditaan Suomessa yleensä ns. pitkän kaavan mukaan. Suomessa on otettu mallia amerikkalaisista sopimuksista, joita useimmiten ei voida moittia lyhyiksi. Näkisin mielelläni tulevaisuudessa lisää moninaisuutta mitä tulee sopimusten pituuteen, ehtojen tarkkuuteen ym., jotta jokaisen lisenssisopimuksen tavoitteisiin voitaisiin sujuvasti yltää. Osapuolten tulisi laatia sellaisia lisenssisopimuksia, joista juuri heillä olisi omassa toiminnassaan hyötyä: kaavamaisia lisenssisopimuksia ns. ”vanhan mallin” mukaan pitäisi siten välttää. Huomioitava on, että toimiva lisenssisopimus voi joskus olla varsin lyhyt ja joustava, sillä läheskään aina tavoitteena ei ole riskinjako vaan lähinnä toimivan yhteistyön ylläpitäminen ja tukeminen.

Tässä artikkelissa keskityn lisenssisopimusten tulkintaan.<sup>6</sup> Vaikka esimerkiksi tekijänoikeuslisenssisopimus tietyissä kohdin eroaa patenttilisenssisopimuksesta, voidaan siitä huolimatta muodostaa yleisiä ohjenuoria tulkinnalle riippumatta siitä, mikä immateriaalioikeus on sopimuksen kohteena. Tästä syystä haluan, voimakkaammin kuin immateriaalioikeudellisessa oikeuskirjallisuudessa yleensä on tapana, tuoda esiin sen, että lisenssisopimus on todellisuudessa usein pitkäaikainen yhteistyö, joka toimiakseen vaatii lojaliteettia, luottamusta, kunnioitusta ja vastavuoroisuutta, eli ns. yhteistyöarvojen vaalimista.<sup>7</sup> Olen kuitenkin sitä mieltä, että tulkintatilanteessa on löydettävä tasapaino tällaisten yhteistyöarvojen ja sopimusvapauden välillä. Lähtökohtana on, että osapuolet, mikäli he ovat tasavahvoja, pystyvät vaalimaan omia intressejään.<sup>8</sup> Tämän vuoksi sopimuksen sanamuodolle ja osapuolten tahdolle, joka sanamuodosta siten välittyy, on annettava suuri merkitys. Tämä ei kuitenkaan muodosta estettä sille, etteikö lojaliteetti- ym. näkökohdille voisi tulkintatilanteessa antaa merkitystä.

Lojaliteettiperiaatteen merkitys tulkinnassa kasvaa lisenssisopimuksen ns. yhteistyöasteen mukaan. Tilanteessa, jossa käsillä olevan lisenssisopimuksen yhteistyöaste on korkea, lojaliteettinäkökohdat muodostavat lähinnä implisiittisiä sopimusehtoja. Jäljempänä tuon esille eri osatekijöitä, jotka voivat olla relevantteja lisenssisopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä.

Lyhyesti sanottuna myös lisenssisopimukset tulisi saattaa osaksi ns. modernia sopimusoikeutta, jossa muillakin osatekijöillä kuin itse sopimuksen sanamuodolla voi olla merkitystä tulkinnassa.

---

<sup>6</sup> Ne ajatukset, joita tässä tuon esille, pohjautuvat väitöskirjaani ”Lojalitet i licensavtal” vuodelta 2011.

<sup>7</sup> Ks. myös *Votinius* 2004 s. 34.

<sup>8</sup> *Tolonen* 2001 s. 81.



## 1.2 Metodit

Ajatus sopimusten yhteistyöasteesta on lainattu tähän artikkeliin amerikkalaisesta ns. suhdesopimusteoriasta (*relational contract theory*). Varsinaisesta oikeusvertailusta<sup>9</sup> ei kuitenkaan ole kyse. Ulkomaista oikeutta hyödynnetään lähinnä kotimaisen oikeuden ongelmien tulkinnassa.<sup>10</sup>

Lojaliteettiperiaate, joka on yleinen oikeusperiaate, on keskeisessä asemassa tässä artikkelissa. Artikkelin edustaa lainopillista tutkimusta, sillä kyseessä on voimassa olevan oikeuden systematisointi ja tulkinta.<sup>11</sup>

## 2 MODERNI SOPIMUSOIKEUS

### 2.1 Klassisen ja modernin sopimusoikeuden erot

Klassisessa sopimusoikeudessa sopimus on ennen kaikkea oikeustoimi; sitä ei nähdä henkilöiden välisenä yhteispelinä. Sopimus syntyy, kun tarjous hyväksytään, ja muunlaiset solmimistavat muodostavat poikkeuksia tästä pääsäännöstä. Lähtökohtana on täysi sopimusvapaus ja *pacta sunt servanda* -periaate, jonka mukaan sopimus sitoo alkuperäisessä muodossaan, kunhan se ei ole vastoin pakottavaa oikeutta. Näin ollen osapuolten tulee jo etukäteen arvioida riskit ja minimoida ne sopimusehdoilla. Sopimus on aukoton, sen osapuolilla on vastakkaiset intressit ja he ovat toistensa kilpailijoita. Sopimusjoustavuutta pidetään jopa uhkana *pacta sunt servanda* -periaatteelle ja ennakoinnille.<sup>12</sup> Grönforsin mukaan tällainen sopimus syntyy ns. ketsuppi-metodilla: ensin ei tule mitään, sitten tulee kaikki.<sup>13</sup>

Jos perinteinen ajattelutapa ei enää toimi, pitää olla valmis katsomaan asioita uudesta näkökulmasta. Moni tutkija onkin huomauttanut, että nykypäivän sopimusoikeudessa tarvitaan modernimpaa lähestymistapaa. Moni asia viittaakin siihen, että sopimusoikeudessa on todella menty modernimpaan suuntaan.<sup>14</sup>

<sup>9</sup> Husa 1998 s. 12, s. 80.

<sup>10</sup> Strömholm, SvJT 1971 s. 252 ss.

<sup>11</sup> Aarnio 1987 s. 89 ss., Siltala 2003 s. 108 s.

<sup>12</sup> Pöyhönen 1988 s. 211 ss., Häyhä 1996 s. 217, Nystén-Haarala 1998 s. 4 s., s. 17 s., Annola 2003 s. 30, s. 49, Rudanko, LM 2004 s. 1230, Haavisto 2005 s. 127 s., s. 130, s. 133.

<sup>13</sup> Grönfors 1993 s. 33.

<sup>14</sup> Ks. esimerkiksi Wilhelmsson 2008 s. 23 ss.

Niin sanotusta modernista sopimusoikeudesta käydyn keskustelun pohjalta voidaan todeta, että sopimusvapaus ei ole enää täydellinen. Nykyään esimerkiksi suojataan heikompaa osapuolta, sopimuksia voi kohtuullistaa OikTL 36 §:n nojalla, ja myös lojaliteettiperiaatteelle annetaan merkitystä. Moderni sopimusoikeus on dynaamisempaa kuin klassinen sopimusoikeus, sillä myös solmimisajankohdan jälkeiset muutokset voivat olla relevantteja sopimustulkinnassa. Sopimus ei ole enää vain ja ainoastaan riskinjakoväline, vaan se on luonteeltaan pikemminkin joustavaa yhteistyötä, joka toimii ikään kuin prosessina. Osapuolten tulisi tämän vuoksi käynnistää uudet neuvottelut ja sovitella sopimusta sopimusaikana, jotta yhteistyö toimisi myös jatkossa. Sopimus on toteutettava niin, että sen tärkeimmistä tavoitteista pidetään kiinni. Osapuolet ovat kuitenkin tietoisia siitä, että vähemmän tärkeät yksityiskohdat voivat muuttua – ja todennäköisesti tulevatkin muuttumaan – sopimusaikana.<sup>15</sup> On huomioitava, että uudelleen-neuvotteluvollisuus voi ajankohtaistua myös silloin, kun sopimuksessa ei ole tätä asiaa koskevaa ehtoa. Osapuolten tulee nimittäin tehdä lojaalisti yhteistyötä myös siinä vaiheessa, kun sopimusta täytetään.<sup>16</sup>

## 2.2 Lojaliteettiperiaate

### 2.2.1 Moraalin, etiikan ja oikeuden välinen yhteys

Lojaliteettiperiaatteen rooli on tunnustettu modernissa sopimusoikeudessa. Vaikka periaate ei löydykään suoraan laista, löytyy laista kuitenkin tukeksen olemassaololle.<sup>17</sup> Lojaliteettiperiaatteen merkitystä on Suomessa korostettu jo Taxellin ja Muukkosen ajoista asti, ja oikeuskirjallisuudessa sitä pidetään nykyään täysin vakiintuneena yleisenä oikeusperiaatteena.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> *Taxell*, DL 1977 s. 148 s., *Taxell*, JFT 1979 s. 488 ss., *Wilhelmsson*, Oikeus 1985 s. 164, *Pöyhönen* 1988 s. 211 ss., s. 231, s. 374, *Muukkonen*, LM 1993 s. 1030 ss., s. 1046, *Wilhelmsson* 1993a s. 24 s., *Wilhelmsson* 1993b s. 17 s., 20 ss., s. 36 ss., *Grönfors* 1995 s. 22 s., *Häyhä* 1996 s. 220 s., *Häyhä*, DL 1996 s. 314 ss., *Taxell* 1997 s. 65, *Rudanko*, LM 1998 s. 70 s.

<sup>16</sup> *Nassar* 1995 s. 22.

<sup>17</sup> Ks. esimerkiksi OikTL 33 ja 36 §, KL 9 § 3 momentti, 17–19, 20, 23–24, 28–29, 32, 35, 39, 47 §, 50 § 1 momentti, 58, 61 §, 70 § 1 momentti, 15 luku, *Agenttilaki* 5 § 1–2 momentti, 7, 8 §, *AKL* 2 luku 11 §, 5 luku 5 §.

<sup>18</sup> *Muukkonen*, LM 1993 s. 1033 s., s. 1039 s. viitteineen, *Tolonen* 2003 s. 142. Vanhemmista kirjoituksista ks. esimerkiksi *Taxell*, DL 1977 ja *Muukkonen* 1975.

On ajateltu, että lojaliteettiperiaate osoittaa yhteyden moraalien, etiikan ja oikeuden välillä. Lojaliteetin ja osapuolten rehellisen, rehdin ja avoimen kanssakäymisen välille on myös laitettu yhtäläisyysmerkki.<sup>19</sup> Yksinkertaistaen voidaan sanoa, että lojaliteettiperiaate asettaa osapuolille velvollisuuden ottaa myös toisen osapuolen intressit huomioon. Se, mitä tällä tarkkaan ottaen tarkoitetaan, on kuitenkin jossain määrin epäselvää. Selvää on, että lojaliteettiperiaatteen merkitys korostuu pitkäaikaisissa yhteistyösopimuksissa, joissa osapuolet ovat esimerkiksi taloudellisesti riippuvaisia toisistaan.<sup>20</sup> On myös katsottu, että vakioehtojen lisääntynyt käyttö korostaa lojaliteettiperiaatteen merkitystä.<sup>21</sup>

Jos osapuolten riippuvuussuhde on huomattava, lojaliteettiperiaatteen merkitys korostuu ja myös esimerkiksi irtisanomistilanteessa, josta enemmän jäljempänä, tulee hakea osapuolten välistä tasapainoa.<sup>22</sup>

### 2.2.2 Lojaliteettiperiaatteen sisältö ja funktiot

Oikeuskäytännön ja oikeuskirjallisuuden perusteella lojaliteettiperiaate voi konkretisoitua esimerkiksi uudelleenneuvotteluvelvollisuutena<sup>23</sup>, tiedonantovelvollisuutena<sup>24</sup>, myötävaikutusvelvollisuutena<sup>25</sup>, kilpailukieltona<sup>26</sup> ja salassapitovelvollisuutena<sup>27</sup>. Nämä voivat ajankohtaistua, vaikka sopimuksessa ei olisikaan sovittu näistä asioista.

Lojaliteettiperiaate voi täyttää aukkoja sopimuksessa mutta myös muuttaa nimenomaisia sopimusehtoja toimien tällöin eräänlaisena ohjenuorana sopimustulkinnassa.<sup>28</sup> Yksimielisyyttä siitä, tarkoittaako lojaliteettiperiaatteen rikkominen myös sopimuksen rikkomista, josta seuraa sanktioita, ei

<sup>19</sup> *Taxell*, DL 1977 s. 149 f, s. 154, *Taxell*, JFT 1979 s. 487 ss., *Aurejärvi*, LM 1989 s. 1173, *Ämmälä* 1994 s. 8 s. viitteineen, *Nazarian* 2007 s. 174 ss.

<sup>20</sup> *Muukkonen* 1975 s. 358, *Bygglin*, Oikeustiede 1978 s. 137, *Taxell*, DL 1977 s. 149, *Taxell*, JFT 1979 s. 493, *Taxell* 1987 s. 60, *Muukkonen*, LM 1993 s. 1046, *Nicander* JT 1995–96 s. 33, *Ramberg – Ramberg* 2010 s. 37.

<sup>21</sup> *Taxell*, DL 1977 s. 151, *Wilhelmsson* 2008 s. 27.

<sup>22</sup> Ks. *Taxell*, DL 1977 s. 151 s., jossa todetaan, että lojaliteettiperiaatteella on merkitystä myös sopimussuhdetta päätettäessä.

<sup>23</sup> Ks. esimerkiksi *Grönfors* 1995 s. 39 ja *Nystén-Haarala* 1998 s. 35.

<sup>24</sup> Ks. esimerkiksi *Munukka* 2007 s. 154. Ks. myös KKO 1993:130, KKO 2007:72, KKO 2008:91, HelHO 15.8.2000 nro 1992 (S99/1787) sekä NJA 1978 s. 147 ja NJA 1990 s. 745.

<sup>25</sup> *Mähönen* 2000 s. 222 s., *Munukka* 2007 s. 143 s. Vrt. *Rudanko* 1989 s. 37.

<sup>26</sup> Ks. esimerkiksi *Nicander*, JT 1995–96 s. 32 ja *Holm* 2004 s. 1 ss.

<sup>27</sup> Ks. esimerkiksi *Ramberg – Ramberg* 2010 s. 39.

<sup>28</sup> *Taxell* 1972 s. 74 s., *Pöyhönen* 1988 s. 64 ss., 309, *Nicander*, JT 1995–96 s. 37, *Häyhä* 1996 s. 21 s., s. 221, *Häyhä*, DL 1996 s. 319, *Schovsbo* 2001 s. 40, *Annola* 2003 s. 85, *Ramberg – Ramberg* 2010 s. 38.

ole saavutettu.<sup>29</sup> Moni tutkija on kuitenkin sitä mieltä, että kyse voisi olla aidosta sopimusrikkomuksesta.<sup>30</sup>

Tilanteessa, jossa tasavahvat osapuolet ovat solmineet lisenssisopimuksen, lojaliteettiperiaatteen nojalla tulee voida pääsääntöisesti vaatia, että osapuolet *toimivat lojaalisti* toisiaan kohtaan.<sup>31</sup> Missä määrin tällaista toimintaa voi vaatia, riippuu kuitenkin sopimuksen yhteistyöasteesta. Käsitökseni on, että lisenssisopimuksen yhteistyöaste on harvemmin niin alhainen, ettei lojaliteettiperiaatteella olisi minkäänlaista merkitystä. Jos kuitenkin todella on niin, että lisenssisopimus kokonaisarviointin perusteella muistuttaa suuresti pistemäistä kertosopimusta, ei lojaliteettiperiaatteen nojalla voida vaatia juuri mitään. Jos taas on kyse korkean yhteistyöasteen omaavasta sopimuksesta, vaaditaan osapuolilta huomattavasti lojaalimpaa toimintaa. Periaate koostuu tällöin yleensä uudelleen neuvotteluvelvollisuudesta, jonka puitteissa on kyse aktiivisesta yhteydenotosta toiseen osapuoleen, keskustelusta ja aidosta *inter partes* -neuvottelusta hänen kanssaan sekä suhteellisen laajasta tiedonantovelvollisuudesta. Pitkäaikainen ja läheinen yhteistyösopimus ei nimittäin yleensä – esimerkiksi olosuhteiden muuttumisen vuoksi – toimi samanlaisena koko sopimusajan, joten osapuolten on oltava valmiita käynnistämään uudet neuvottelut. Läheinen suhde ei myöskään toimi, ellei tärkeitä tietoja välity osapuolten kesken, mistä syystä osapuolten täytyy olla valmiita informoimaan toisiaan.

Jotta tasapaino osapuolten välillä voitaisiin saavuttaa, laajahkon tiedonantovelvollisuuden vastapainoksi tai peilikuvaksi tarvitaan salassapitovelvollisuus ja kilpailukiello. Osapuoli, joka on informoinut toista osapuolta tiedonantovelvollisuutensa nojalla, on omasta puolestaan oikeutettu luottamaan siihen, ettei kyseistä tietoa, esimerkiksi tietotaidon muodossa, käytetä muuhun tarkoitukseen. Vaikka kaikki osapuolten kesken välittyvät tiedot eivät voikaan olla salassa pidettäviä, on perusteltua soveltaa tähän eräänlaista varovaisuussääntöä: epäselvässä tilanteessa tieto kannattaa pitää salassa. Osapuoli, joka on laajasti informoinut toista osapuolta tiedonantovelvollisuutensa nojalla, on myös oikeutettu luottamaan siihen, ettei kyseistä tietoa käytetä kilpailevaan toimintaan. Tämän lisäksi lojaliteettiperi-

<sup>29</sup> Ks. tästä keskustelusta tarkemmin *Rudanko* 1989 s. 36 ss.

<sup>30</sup> *Muukkonen* 1975 s. 364, *Pöyhönen* 1988 s. 19, *Nicander*, JT 1995–96 s. 33, s. 36, *Norio-Timonen* 2003 s. 21, *Bernitz ym.* 2005 s. 329. Vrt. *Aurejärvi*, LM 1993 s. 1102, jossa hän kritisoi Huhtamäkeä siitä, että tämä on käsittänyt lojaliteettiperiaatteen alan liian laajaksi. Ongelmallisenä Aurejärvi pitää esimerkiksi sitä, ettei Huhtamäki näe eroa lojaliteettiperiaatteen ja *pacta sunt servanda* -periaatteen rikkomisen välillä.

<sup>31</sup> Täten lojaliteettiperiaatteen vaikutus eroaa esimerkiksi kohtuullisuusperiaatteen vaikutuksesta (OikTL 36 §), jonka nojalla muokataan kohtuutonta ehtoa kohtuulliseksi.

aatteella voi olla varsin suuri merkitys sopimuksen irtisanomis- ja purkutilanteessa.

### 2.3 Macneilin suhdesopimusteoria

Erityisesti amerikkalaisessa oikeuskirjallisuudessa keskustellaan, välillä vilkkaastikin, ns. *relational contract* -nimisestä modernista sopimustyyppistä, josta on suomalaisessa oikeuskirjallisuudessa käytetty termiä suhdesopimus. Kyseessä on (usein) pitkäaikainen sopimus, josta löytyy avoimia kysymyksiä, jotka ratkaistaan sopimusaikana osapuolten välisin neuvotteluin. Tämän näkemyksen mukaan sopimus on markkinoita seuraava prosessi, joka vaatii osapuolilta yhteistyötä ja sovittelua olosuhdemuutosten sattuessa. Sopimus muodostuu koko suhteesta, eikä vain sopimusasiakirjasta. Merkitystä annetaan esimerkiksi sopimusneuvotteluille, osapuolten käytännöille ja kauppatavalle.<sup>32</sup>

Suhdesopimusteoria (*relational contract theory*) kritisoi voimakkaasti klassista sopimusoikeutta siitä, ettei se tarpeeksi huomioi osapuolten keskinäisiä suhteita.<sup>33</sup> Suomalainen ja amerikkalainen sopimusoikeus eroavat toisistaan tässä kohtaa. Ainakin periaatteessa amerikkalainen sopimusoikeus on sopimustulkinnassa fokusoitunut enemmän itse kirjalliseen sopimukseen (*four corners of a contract/parol evidence rule*)<sup>34</sup>, minkä vuoksi USA:ssa on syntynyt selvä tarve teorialle, joka tarjoaa toisenlaisen näkökulman. Samaa tarvetta ei ole suomalaisessa/pohjoismaisessa sopimusoikeudessa, jossa esimerkiksi on olemassa kohtuullistamismahdollisuus OikTL 36 §:n nojalla ja jossa lojaliteettiperiaate tunnustetaan osaksi sopimusoikeutta.

On kuitenkin huomattava, ettei USA:ssakaan enää joka tilanteessa tiukasti sovelleta *four corners of a contract* -sääntöä, ja että myös eri osavaltioiden välillä on tässä suhteessa selviä eroja.<sup>35</sup> Lisäksi on syytä havaita, että Pohjoismaissaakaan ei aina oteta tulkintatilanteessa huomioon juuri muuta materiaalia kuin kirjallinen sopimus, vaikka laajemman materiaalin

<sup>32</sup> Goetz – Scott, VLR 1981 s. 1091, Nassar 1995 s. 58, Macaulay, NULR 2000 s. 786 ss., Speidel, NULR 2000 s. 823 ss., Macaulay, MLRL 2003 s. 45 ss., Suchman, LSR 2003 s. 92 s.

<sup>33</sup> Gudel, BLR 1998 s. 769, Lees, MULR 2001 s. 82.

<sup>34</sup> Ks. Huhtamäki 1993 s. 34, s. 37 ja Ramberg – Ramberg 2010 s. 149.

<sup>35</sup> Miller, CLR 2010.

käyttämislle olisi hyvät edellytykset.<sup>36</sup> USA taitaa myös olla se *common law* -valtio, jossa laajimmin sovelletaan ns. *good faith and fair dealing* -periaatetta, joka muistuttaa meidän lojaliteettiperiaatettamme.<sup>37</sup> Siten erot suomalaisen ja amerikkalaisen sopimusoikeuden välillä eivät todennäköisesti olekaan niin suuret kuin voisi ensisilmäyksellä uskoa. On lisäksi huomioitava, että nämä erot eivät vaikuta siihen, voiko tiettyjä osia suhdeseopimusteoriasta soveltaa Suomen oloissa.

Yksi suuntauksen pääedustajista on Ian R. Macneil, jonka suhdeseopimusteoriasta (josta hän itse käyttää nimeä *essential contract theory*)<sup>38</sup> olen poiminut idean sopimusten yhteistyöasteesta (*degree of relationality*). Tätä ideaa voidaan käyttää siitä huolimatta, että suomalainen ja amerikkalainen sopimusoikeus eroavat osin toisistaan.

Macneilin teoriaa, jota hän on kehitellyt jo 1970-luvulta alkaen, on kritisoitu melko jyrkästi johtuen mm. sen vaikeaselkoisuudesta,<sup>39</sup> epätarkasta käsitteistä<sup>40</sup> sekä esimerkiksi sen vuoksi, että teoria yksinkertaisesti mielletään vääräksi.<sup>41</sup> Macneilin työ on oikeuskirjallisuuden mukaan johtanut kahteen tieteelliseen johtopäätökseen, joista toinen on saavuttanut laajan hyväksynnän. Kyseessä on idea sopimuksesta prosessina. Hänen toinen johtopäätöksensä, joka koskee suhdeseopimuksen osapuolten tavoitteita, ei ole ollut yhtä menestyksenkäs tieteentekijöiden keskuudessa. Macneil on nimittäin sitä mieltä, että voiton maksimointi on vain yksi, eikä välttämättä edes kaikista tärkein, tavoite.<sup>42</sup> Oma näkemykseni on, että yhteistyösopimuksen osapuoli käyttäytyy lojaalisti toista osapuolta kohtaan lähinnä sen vuoksi, että yhteistyö, hänen oman näkemyksensä mukaan, todennäköisesti tulee kannattamaan taloudellisesti. Osapuoli on siis lojaali sen vuoksi, että hän tarvitsee sopimuksen toista osapuolta saavuttaakseen tavoitteensa. Kyse ei siten ole esimerkiksi altruismista.<sup>43</sup> Toisaalta en näe syytä myöskään olettaa, että ihmiset olisivat ainoastaan egoistisia.<sup>44</sup>

---

<sup>36</sup> Hemmo 2003a s. 584, Annola, Oikeustieto 2010 s. 7, Ramberg – Ramberg 2010 s. 149.

<sup>37</sup> Näin myös Munukka 2007 s. 42 s.

<sup>38</sup> Macneil, NULR 2000 s. 892 s.

<sup>39</sup> Whitford, WLR 1985 s. 555 s.

<sup>40</sup> Ks. Macneil, NULR 2000 s. 894, jossa hän vastaa tähän kritiikkiin.

<sup>41</sup> Whitford, WLR 1985 s. 557.

<sup>42</sup> Whitford, WLR 1985 s. 560.

<sup>43</sup> Ks. myös esimerkiksi Nassar 1995 s. 21 ja Trebilcock 1997 s. 164 s., s. 242 ss. Vrt. Macneil 2001 s. 199, jonka mukaan korkean yhteistyöasteen omaava sopimus (*extreme relational pole*) oikeuttaa edellyttämään paljonkin altruismia toiselta osapuolelta (*significant expectations of occurrence*).

<sup>44</sup> Ks. myös Votinius 2004 s. 271 s.

Macneil esittää joka tapauksessa kiinnostavan idean kahdesta vastakkaisesta sopimustyyppistä, jotka muodostavat kuvitteellisen asteikon päätepisteet (*transactional/discrete and relational axis*). Toisessa päässä on pistemäinen kertasopimus ja toisessa korkean yhteistyöasteen omaava sopimus. Tavallisesti sopimukset eivät ole joko pistemäisiä tai korkean yhteistyöasteen omaavia, vaan yleensä ne löytyvät jostain päätepisteiden välistä. Pistemäinen kertasopimus on Macneilin näkemyksen mukaan esimerkiksi ei-uniikki, siirrettävissä oleva sopimus, jonka osapuolten kommunikointi on muodollista ja rajattua koostuen lupausten vaihdosta. Toisen osapuolen suoritus koostuu rahasta, ja toisen osapuolen suoritus voidaan helposti muuttaa rahaksi. Sopimus on lyhytaikainen, ja sillä on selvä alku (sopimus solmitaan) ja loppu (suoritus) ja sen sisältö on etukäteen helposti suunniteltavissa aukottomaksi. Tulevaa yhteistyötä ei juuri tarvita eikä myöskään altruistista käyttäytymistä. Tulevaisuus riippuu niin suuresta määrin nykyisistä olosuhteista, että tulevaisuutta voi jopa käsitellä kuin nykypäivää (*presentation of the future*).<sup>45</sup>

Kuvitteellisen asteikon toisena päätepisteenä on korkean yhteistyöasteen omaava sopimus, joka on esimerkiksi uniikki, ei-siirrettävissä oleva sopimus, jonka osapuolten kommunikointi on laajaa ja syvää. Osapuolet eivät ainoastaan harjoita taloudellista vaihdantaa, vaan myös henkilökohtaista, sosiaalista vaihdantaa. Suoritukset ovat melko vaikeasti mitattavissa rahassa. On luonnollista, että ongelmia ja vaikeuksia syntyy, ja niistä selvittää yhteistyöllä ja eri tekniikoilla, jotka mahdollistavat sen, että suhde säilyy. Sopimukset ovat pitkäaikaisia, ja ne syntyvät ja päättyvät asteittain. Suhteessa voi olla lupausten vaihtoa, mutta tämä ei ole välttämätöntä. Sopimuksen sisältöä voidaan vain rajallisesti suunnitella etukäteen, mutta rakenteita ja erilaisia prosesseja voidaan suunnitella sitäkin enemmän. Suhde on siten suuresta määrin riippuvainen tulevasta yhteistyöstä, ja osapuolilta odotetaan suuresta määrin altruistista käyttäytymistä. Hyödyt ja haitat jaetaan tasan osapuolten kesken. Eilinen, nykypäivä ja tulevaisuus mielletään eri entiteetteinä, ja osapuolet toimivat nykyhetkessä tulevaisuutta ajatellen (*futurizing of the present*).<sup>46</sup>

Sovellan jäljempänä tätä Macneilin ideaa sopimusten yhteistyöasteesta esitellessäni lojaliteettiperiaatteen soveltamisalaa lisenssisopimusten tulkinna.

<sup>45</sup> Macneil 2001 s. 194.

<sup>46</sup> Macneil 2001 s. 199.

## 3 LISENSISOPIMUSTEN TULKINTA

### 3.1 Lyhyesti sopimustulkinnasta

Sopimustulkinnan tavoitteena on löytää sopimuksen tarkoitus eli osapuolten yhteinen tavoite. Myös siinä tapauksessa, että tämä tarkoitus on ristiriidassa kirjallisen sopimuksen sanamuodon kanssa, se määrää sopimuksen sisällön (mikäli se pystytään osoittamaan). Lähtökohtana sopimuksen tulkinnassa on kuitenkin luonnollisesti sopimuksen sanamuoto, koska taustalla on ajatus siitä, että osapuolet ovat todella kirjanneet sopimukseen yhteisen tavoitteensa.<sup>47</sup> Tulkinnan lähtökohtana on tällöin sopimuksessa käytettyjen ilmaisujen yleiskielen mukainen merkitys. Käytännössä suurin osa tulkintatilanteista ratkeaa juuri yleiskielen mukaisella tulkinnalla. Tällainen tulkinta saatetaan sivuuttaa esimerkiksi silloin, kun osapuolet ovat käyttäneet tietyn erikoisalan (lääketiede, tekniikka jne.) ilmauksia sopimuksessaan, jolloin oikeata tulkintatulosta ei ehkä saavuteta, ellei tunneta kyseisen alan kielenkäyttöä. Sopimustekstin perusteella selvää tulkintaa on joka tapauksessa vaikea ohittaa muuhun tulkinta-aineistoon viitaten, varsinkin jos kyseessä ei ole vakiosopimus.<sup>48</sup>

Edellä sanottu ei kuitenkaan muuta sitä tosiasiaa, että sopimuksia on nykyisin pyrittävä tulkitsemaan kokonaisvaltaisesti. Tulkinnassa on siis otettava huomioon sopimuksen sanamuodon ohella kaikki muukin tulkinta-aineisto, jolla on merkitystä sopimuksen sisältöä selvitettäessä (ks. KKO 2001:34).<sup>49</sup> Eri normilähteiden velvoittavuusjärjestys sopimustulkinnassa voidaan nähdä seuraavanlaisena: 1. pakottavat lakiperusteiset normit, 2. osapuolten sopimat ehdot, 3. kauppatapa ja osapuolten aikaisempi käytäntö, 4. tahdonvaltainen oikeus.<sup>50</sup>

Tässä yhteydessä voidaan todeta, että yleiset tulkintametodit ja yleiset oikeusperiaatteet soveltuvat niin ikään lisenssisopimusten ja muiden immateriaalioikeudellisten sopimusten tulkintaan.<sup>51</sup> Kun tulkitaan tasavahvojen osapuolten solmimaa lisenssisopimusta, pakottavista lainsäädännöksistä ei ole paljoakaan apua, sillä ne aktualisoituvat lähinnä kuluttajasopimuksissa. Immateriaalioikeudelliseen lainsäädäntöön sisältyy niukasti lisenssi-

<sup>47</sup> Hemmo 2003a s. 604 ss., Saarnilehto 2009 s. 149, Ramberg – Ramberg 2010 s. 131 s.

<sup>48</sup> Hemmo 2003a s. 584 s., s. 607 ss.

<sup>49</sup> Ks. myös esimerkiksi PECL-periaatteiden artikla 5:102 ja DCFR II.–8:102.

<sup>50</sup> Hemmo 2003a s. 564 s. Ks. myös Saarnilehto 2009 s. 148. Huomioi myös Adlercreutz 2004 s. 16, s. 18, joka selvästi sijoittaa osapuolten käytännön kauppatapan edelle.

<sup>51</sup> Bernitz ym. 2005 s. 328, Rognstad 2009 s. 343.



sopimuksia koskevia säännöksiä, ja ne ovat tämän lisäksi suurimmaksi osaksi tahdonvaltaisia.<sup>52</sup>

### 3.2 Lisenssisopimusten tulkinta oikeuskirjallisuuden mukaan

Immateriaalioikeudellisessa oikeuskirjallisuudessa suositellaankin laajalti sopimuksen faktoihin ja sanamuotoon perustuvaa täsmällistä tulkintaa.<sup>53</sup> Patenttilisenssisopimusten osalta perustelut tälle ovat seuraavat. Ensinnäkin on epäselvää, onko olemassa kauppatapaa, johon voisi nojautua.<sup>54</sup>

Tietyillä aloilla on olemassa intressijärjestöjen neuvottelemia vakiosopimuksia, mm. ORGALIME:n teknologialisenssejä koskeva mallisopimus. Oikeuskirjallisuuden valossa on kuitenkin epäselvää, voivatko tämäntyyppiset vakiosopimukset muodostaa kauppatavan. Yleisesti ottaen vakiosopimusten rooli nähdään suhteellisen isona varsinkin tekijänoikeuden alalla.<sup>55</sup> PECL ja Unidroit Principles voitaneen nähdä kauppatavan tyyppisinä periaatteina. Mahdollisesti myös DCFR kuuluu nykyään tähän samaan ryhmään. Myöskin kansainvälisten immateriaalioikeudellisten sopimusten osalta on oikeuskirjallisuudessa katsottu, että PECL ja Unidroit Principles voivat olla merkityksellisiä, jopa silloin, kun osapuolet eivät ole niihin viitanneet.<sup>56</sup>

Myös patenttilisensioinnin osalta nostetaan yleensä esille, että sitä on tahdonvaltaisessa lainsäädännössä varsin niukasti säännelty.<sup>57</sup> Tämän lisäksi ollaan sitä mieltä, ettei ole mahdollista tehdä analogiapäätelmiä muista

<sup>52</sup> *Karnell* 1985 s. 20, *Schovsbo* 2001 s. 64, *Oesch*, DL 2004 s. 918, *Bernitz* ym. 2005 s. 328 s., *Oesch*, NIR 2005 s. 279, s. 283 s., *Haarmann* 2006 s. 177, *Rosén* 2006 s. 108, *Oesch – Pihlajamaa* 2008 s. 169, s. 172. Ks. myös NU 1963:6 s. 286.

<sup>53</sup> *Karnell* 1985 s. 66, *Domeij*, NIR 2002 s. 23 s., *Oesch*, DL 2004 s. 924, *Oesch*, NIR 2005 s. 282, *Rosén* 2006 s. 108 s., *Levin* 2007 s. 471, *Oesch – Pihlajamaa* 2008 s. 169 s., *Schovsbo – Rosenmeier* 2011 s. 519.

<sup>54</sup> *Domeij*, NIR 2002 s. 23 s., *Bernitz* ym. 2005 s. 169, *Domeij* 2010 s. 20 s.

<sup>55</sup> *Schovsbo* 2001 s. 62 s., s. 270, *Välimäki – Laine*, DL 2004 s. 902, s. 905, *Bernitz* ym. 2005 s. 329, *Oesch – Pihlajamaa* 2008 s. 172, *Schovsbo – Rosenmeier* 2011 s. 531 s.

<sup>56</sup> *Schovsbo* 2001 s. 63 s.

<sup>57</sup> *Schovsbo* 2001 s. 64, *Haarmann* 2006 s. 177, *Oesch – Pihlajamaa* 2008 s. 169, s. 171, *Domeij* 2010 s. 16. Ks. myös PatL 43 § ja PatL 44 §, sekä NU 1963:6 s. 286 niukan lainsäädännön syistä.

sopimustyypeistä, vaan patenttilisenssisopimukset ovat *sui generis* -sopimuksia, joihin on sovellettava omia sääntöjään.<sup>58</sup>

Oikeuskirjallisuudessa on kuitenkin esimerkiksi todettu, että immateriaalioikeudelliset luovutukset ja eksklusiiviset lisenssisopimukset muistuttavat laajalti toisiaan, ja mahdollisuuksista soveltaa kauppalakia lisenssisopimukseen on keskusteltu. Paneutumatta tähän keskusteluun laajemmin tässä yhteydessä voidaan kuitenkin johtopäätöksenä todeta, ettei kauppalakia ole nähty kovinkaan hyödyllisenä lisenssisopimusten tulkinna.<sup>59</sup>

Lopuksi vielä todetaan, että on olemassa vain niukasti oikeuskäytäntöä, josta voisi olla apua tulkinnassa.<sup>60</sup> Domeij menee niinkin pitkälle, että hän ehdottaa patenttilisenssisopimusten tulkintemista ensisijaisesti *caveat emptor* -periaatteen mukaisesti (*ostaja varokoon, let the buyer beware*).<sup>61</sup> Taustalla on todennäköisesti klassinen ajatus lisenssisopimuksesta riskinjakoinstrumenttina.<sup>62</sup>

Totta onkin, että lisenssisopimuksen erityinen kohde voi synnyttää riskejä. Tällaiset riskit johtuvat esimerkiksi patenttioikeuden absoluuttisesta uutuusvaatimuksesta. Osapuolet eivät voi varmuudella tietää, onko patentti pätevä. Voi ilmetä patentin mitättömyyteen johtavia uutuudenesteitä, joista ei oltu alun perin tietoisia. Jos lisenssisopimus on solmittu jo patentin hakemusvaiheessa, osapuolet eivät myöskään voi varmuudella tietää, myönnetäänkö patentti. Riski piilee myös siinä, että on epävarmuutta sopimuskohteen taloudellisesta arvosta. Ehkä tuotteelle ei ole kysyntää, kilpailijan uusi keksintö mullistaa markkinat tai valmistuskustannukset osoittautuvat liian suuriksi. Oma riskinsä on sekin, että voi olla lisenssinsaajan intressissä väittää, ettei sopimuksen kohdetta ole olemassakaan. Tästä johtuen sopimukseen voi olla perusteltua sisällyttää *no challenge* -lauseke, eli lauseke, joka velvoittaa lisenssinsaajan olemaan riitauttamatta lisensoidun

---

<sup>58</sup> Sandgren 1974 s. 116 s., Schovsbo 2001 s. 288, Domeij, NIR 2002 s. 23 s., Bernitz ym. 2005 s. 168 s., Domeij 2007 s. 137, Levin 2007 s. 470, Oesch – Pihlajamaa 2008 s. 169 s., Domeij 2010 s. 17. Huom. myös Oesch, DL 2004, joka vaikuttaa olevan sitä mieltä, että *sui generis* -status koskee lisenssisopimuksia ylipäänsä. Näin myös Bernitz ym. 2005 s. 316.

<sup>59</sup> Plesner, Juristen 1955 s. 205, Koktvedgaard, TFR 1965 s. 576 s., s. 581, Nordell 1997 s. 294 s., Renman Claesson 2002 s. 161, Oesch, DL 2004 s. 919, s. 925, Rosén 2006 s. 110 s., Levin 2007 s. 481 ss., Liin 2009 s. 58, Domeij 2010 s. 17 ss.

<sup>60</sup> Domeij 2007 s. 137.

<sup>61</sup> Domeij, NIR 2002 s. 35, Domeij 2010 s. 187. Ks. myös esimerkiksi Kivimäki – Ylöstalo 1961 s. 328 *caveat emptor* -periaatteen sisällöstä.

<sup>62</sup> Karnell 1985 s. 36.

immateriaalioikeuden pätevyyttä.<sup>63</sup> Lisenssinantajan näkökulmasta katsotuna sekin on riski, että lisenssinsaaja voi hyödyntää lisenssinantajan keksintöä ja tämän lisäksi vielä yksin hyödyntää siihen mahdollisesti tekemiään parannuksia. Sopimukseen tulisi sen vuoksi mahdollisesti sisällyttää myös takaisinmyöntövelvoite, eli *grant back* -lauseke.

Tällaiset riskit voivat antaa aihetta olettaa, että aukoton lisenssisopimus, jossa sovitaan ”kaikesta”, on aina tarpeellinen. Luonnollisesti tällaista sopimusta tulisi sitten myös tulkita ahtaasti, sanamuodon mukaisesti. Näkemyseni on tästä huolimatta, että lisenssisopimus on todellisuudessa usein pikemminkin pitkäaikainen ja läheinen yhteistyö, eli hyvä esimerkki ns. modernista sopimuksesta. Tällaista sopimusta ei tulisi laatia liian jäykäksi, eikä sitä tulisi tulkita klassisen sopimusoikeuden mukaisesti. Sen sijaan tulkinnan tulisi olla modernin sopimusoikeuden mukainen, jolloin esimerkiksi lojaliteettiperiaatteellekin on tarvittaessa annettava merkitystä.

Tiukasti sopimuksen sanamuotoon keskittyvän tulkinnan lisäksi immateriaalioikeudellisessa oikeuskirjallisuudessa on tulkintatilanteessa pantu ehkä liiaksikin painoa oikeudenhaltijan intresseille, mahdollisesti lisenssinsaajan haitaksi. Esimerkiksi suppean tulkinnan periaatteen ajatellaan yleisesti soveltuvan tekijänoikeusluovutuksiin. Näin on asian laita myös TOL:n esitöiden<sup>64</sup> sekä oikeuskäytännön nojalla.<sup>65</sup> Sopimusta tulkitaan siten tekijän eduksi ja epäselvissä tilanteissa katsotaan, ettei sopimuksella ole luovutettu muita kuin siinä selvästi mainittuja oikeuksia.<sup>66</sup> Oikeuskirjallisuudessa on niin ikään katsottu, että patenttioikeudessa olisi olemassa vastaavanlainen periaate.<sup>67</sup> Tästä esimerkiksi Domeij on tosin eri mieltä sillä perusteella, ettei patenttioikeudessa ole olemassa yleistä tarvetta suojata heikompa lisenssinantajaa harkitsemattomia luovutuksia vastaan.<sup>68</sup> Eräät pohjoismaiset tutkijat ovat kuitenkin sitä mieltä, että suppea tulkinta on paikallaan riippumatta siitä, mikä immateriaalioikeus on sopimuskoh-

<sup>63</sup> Sandgren 1974 s. 112 ss. Ks. myös Bernitz ym. 2005 s. 160.

<sup>64</sup> Komiteanmietintö 1953:5 s. 63, SOU 1956:25 s. 277.

<sup>65</sup> KKO 1984 II 26, KKO 2005:92. Myös ratkaisussa KKO 2011:92, jossa suppean tulkinnan periaatetta ei otettu arvioinnin pohjaksi, Korkein oikeus kuitenkin toteaa, että tätä periaatetta on tekijänoikeuden alalla ”pidetty lähtökohtana tekijän ja luovutuksensaajan välisestä sopimusta tulkittaessa”.

<sup>66</sup> Oesch – Vesala, DL 2004 s. 257, Harenko ym. 2006 s. 288, Rosén 2006 s. 151 ss., Levin 2007 s. 116 s., Nordell, NIR 2008 s. 313 ss., Rognstad 2009 s. 343 ss., Schovsbo – Rosenmeier 2011 s. 521 s.

<sup>67</sup> Plesner, Juristen 1955 s. 204, Stenvik 2006 s. 455.

<sup>68</sup> Domeij 2010 s. 137.

teena,<sup>69</sup> ja Oeschin mukaan ”suppean tulkinnan periaate on keskeisimpiä immateriaalioikeuksien luovutuksia koskevista periaatteista”.<sup>70</sup>

On kuitenkin todettava, että kannatusta on saanut myös päinvastainen käsitys. Joidenkin tutkijoiden mukaan suppean tulkinnan periaate ei ole täysin selvä edes tekijänoikeussopimusten tulkinnassa. Tekijänoikeudellisessa oikeuskirjallisuudessa on todettu, että suppean tulkinnan periaate on olemassa heikomman osapuolen suojaamiseksi. Tästä syystä sitä ei voida automaattisesti soveltaa tilanteessa, jossa heikompa osapuolta ei ole. Jos kyse on esimerkiksi kahden yhtiön välisen sopimuksen tulkinnasta, suppean tulkinnan periaate ei ole itsestään selvä lähtökohta.<sup>71</sup>

Todettakoon myös, että suppean tulkinnan periaate on nähty yleisen epäselvyyssäännön (*in dubio contra stipulatorem*) immateriaalioikeudellisena ”jatkojalosteena”.<sup>72</sup> On varsin selvää, ettei epäselvyyssäännöksestään ole paljon hyötyä tilanteessa, jossa sopimus on syntynyt neuvottelujen tuloksena ja siihen on tietoisesti jätetty aukkoja ja erilaista epätarkkuutta.<sup>73</sup>

Mielestäni lisenssisopimusten, myös tekijänoikeuslissenssisopimusten, osalta on pyrittävä kokonaisvaltaiseen tulkintaan. Tämä tarkoittaa, että lissenssinantajan etujen ohella olisi otettava huomioon myös esimerkiksi lissenssinsaajan intressit ja muut olosuhteet. Tietyissä yksittäistapauksessa voi luonnollisesti olla syytä erityisesti suojata tekijää, mutta suppean tulkinnan periaate ei voi toimia presuntiona vain sen takia, että kyse on tekijänoikeuslissenssisopimuksen tulkinnasta.<sup>74</sup> Sen sijaan lojaliteettiperiaatteelle on tulkinnassa annettava riittävästi merkitystä. Näin varmistetaan, että lopputulos ei ole liian yksipuolinen tekijän eduksi.

---

<sup>69</sup> Schovsbo 2001 s. 257 ss., Levin 2007 s. 473 s., Schovsbo – Rosenmeier 2011 s. 521.

<sup>70</sup> Oesch, DL 2004 s. 925.

<sup>71</sup> Harenko ym. 2006 s. 289. Ks. myös Røynås 2008 s. 304 ss. ja Rognstad 2009 s. 345 s.

<sup>72</sup> Bernitz ym. 2005 s. 329, Nordell, NIR 2008 s. 328, Rognstad 2009 s. 346.

<sup>73</sup> Taxell 1987 s. 75, Ramberg, JT 1992–93 s. 359. Ks. myös Votinius 2004 s. 214.

<sup>74</sup> Ks. myös Røynås 2008 s. 311 ss.

## 4 YHTEISTYÖASTEMALLI LISENSISOPIMUSTEN TULKINNASSA

### 4.1 Tavoitteena lojaliteettiperiaatteen soveltamisalan löytyminen

Sopimuksen yhteistyöasteella on merkitystä lojaliteettiperiaatteen soveltamisessa. Näkemykseni on, että mitä korkeampi sopimuksen yhteistyöaste on, sitä merkityksellisempi lojaliteettiperiaatteen tulee olla sopimusta tulkittaessa.<sup>75</sup>

Sopimuksen yhteistyöastetta määritettäessä voidaan apuna käyttää erilaisia osatekijöitä. Yksi näistä on käytetty sopimustekniikka. Esimerkiksi aukottoman ja jäykän sopimuksen solmineet osapuolet ovat todennäköisesti panostaneet ennakkointiin ja riskinjakoon joustavan, lojaliteettiin perustuvan yhteistyön sijasta. Nähdäkseni osapuolet voivat klassisesti sopimalla saavuttaa sen, että lojaliteettiperiaatteella ei ole sen kummemmin tilaa sopimusta tulkittaessa. On toki muistettava, että lojaliteettiperiaate rajoittaa sopimusvapautta: esimerkiksi *good faith and fair dealing* -periaatetta sääntelevä PECL-periaatteiden artikla 1:201, Unidroit Principles -periaatteiden artikla 1.7 ja DCFR III.–1:103 ovat pakottavia, eikä lojaliteettiperiaatetta voi siten sopimuksessa rajata.<sup>76</sup> Oikeuskirjallisuudessa on myös todettu, että oikeusjärjestyksen tehtävänä ei voi olla epälojaalien käytäntöjen varjelu. Lojaliteettiperiaate siis on preskriptiivinen normi, joka pätee aina.<sup>77</sup> Näkemykseni kuitenkin on, että tämä koskee ensisijaisesti niitä perustavanlaatuisia moraalisia Aspekteja, jotka vaikuttavat lojaliteettiperiaatteen taustalla,<sup>78</sup> sillä myös sopimuksen sisältö vaikuttaa lojaliteettiperiaatteen sisältöön; näin on asian laita myös esimerkiksi PECL:n ja DCFR:n osalta.<sup>79</sup> Kun väitän, että lojaliteettiperiaatteen merkitys on riippuvainen lisenssisopimuksen yhteistyöasteesta, myös sopimuksen sisältö on tässä

<sup>75</sup> Yhteistyöastemallista ja sen soveltamisesta, ks. tarkemmin *Sund-Norrgård* 2011 s. 133 ss. (luvut 6 ja 7). Ks. myös *Nicander*, JT 1995–96 s. 32, jonka mukaan lojaliteettiperiaatteessa on enimmäkseen kyse siitä, *missä määrin* osapuolen tulisi ottaa toisen osapuolen intressit huomioon toiminnassaan. Ks. myös *Nazarian* 2007 s. 209 ss.

<sup>76</sup> Ks. myös *Goode*, JT 1999–2000 s. 267, joka on sitä mieltä, että ei-pakottavissa periaatteissa olevat pakottavat säännökset voidaan ymmärtää niin, että osapuolet sitoutuessaan periaatteisiin sitoutuvat myös siihen, etteivät esimerkiksi vastuunrajoituslausekkeet vaikuta *good faith* -vaatimukseen.

<sup>77</sup> *Holm* 2004 s. 18 viitteineen.

<sup>78</sup> Ks. esimerkiksi *Nazarian* 2007 s. 136.

<sup>79</sup> *Lando – Beale* 2000 s. 116, DCFR 2009 Volume 1 s. 677.

harkinnassa mukana. Vaikka lojaliteettiperiaatetta sinänsä ei siis voida, eikä tietenkään pidäkään, välttää, tasavahvojen osapuolten solmima sopimus voi toki vaikuttaa siihen, mikä juuri heidän tapauksessaan mielletään lojailiksi.<sup>80</sup> Tosin aika harvan lisenssisopimuksen yhteistyöaste on loppujen lopuksi niin alhainen, ettei lojaliteettiperiaatteella ole sopimustulkinnassa minkäänlaista merkitystä.

Kun lisenssisopimuksen yhteistyöaste on määritetty, ideana on, että sopimukselle voisi löytää sopivan paikan kuvitteellisella asteikolla P-päätepisteen ja Y-päätepisteen väliltä. P-päätepiste vastaa tässä pistemäistä kertasopimusta, kuten irtaimen kauppaa, ja Y-päätepiste korkean yhteistyöasteen omaavaa sopimusta, jossa yhteistyö on ”kaiken a ja o”. Mitä lähemmäksi Y-päätepistettä sopimus sijoittuu, sitä suurempi merkitys lojaliteettiperiaatteella on.

Konkreettisesti on lähdettävä asteikon keskeltä, neutraalista keskipisteestä N. Ennen yhteistyöasteen määrittämistä sopimusta ei siten nähdä erityisen ”pistemäisenä” eikä myöskään yhteistyösopimusta muistuttavana. Seuraavaksi kartoitetaan sellaisia sopimuksenukkoisia ja sopimuksensisäisiä osatekijöitä, jotka voivat vaikuttaa sopimuksen yhteistyöasteeseen. Myös tiettyjen osatekijöiden, kuten uudelleen neuvottelulausekkeiden, puuttuminen voi olla tässä relevanttia. Arvioinnin jälkeen lisenssisopimusta on mahdollisesti siirrettävä neutraalista N-pisteestä kohti P- tai Y-päätepistettä. On mahdotonta etukäteen lyödä lukkoon mitä osatekijöitä on oltava käsillä, jotta lisenssisopimuksen yhteistyöaste nousisi niin korkeaksi, että lojaliteettiperiaatteella epäröimättä olisi merkitystä. Esiin nostamani osatekijät ovat tämän lisäksi pikemminkin esimerkinomaisia kuin tyhjentyviä, ja joiltain osin ne limittyvät. Tämä ei kuitenkaan vähennä niiden tärkeyttä.

## **4.2 Relevantteja osatekijöitä sopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä**

### *4.2.1 Sopimuksenukkoiset tekijät*

#### *4.2.1.1 Osapuolten riippuvuussuhde*

Hyvin tärkeä osatekijä lisenssisopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä on se, missä määrin osapuolet ovat sopeuttaneet liiketoimintansa yhteis-

---

<sup>80</sup> Nazarian 2007 s. 137 viitteinen.

työhön. Mitä enemmän sidonnaisuutta osapuolten välillä ylipäänsä on, sitä suurempi syy on olettaa, että lisenssisopimus on sijoitettava lähemmäksi kuvitteellisen asteikon Y-päätepistettä. Mitä suuremmassa määrin osapuolet ovat riippuvaisia toisistaan, ja täten myös haavoittuvaisia, sitä enemmän heillä on myös tarvetta luottamukselliselle yhteistyölle. Erityisesti se, että osapuoli on ottanut (taloudellisia) riskejä yhteistyön johdosta, vaikuttaa hänen oikeuteensa edellyttää, että myös toinen osapuoli toimii lojaalisti häntä kohtaan yhteistyötä kunnioittaen.<sup>81</sup>

#### 4.2.1.2 *Aikaisempi yhteistyö ja osapuolten myöhempi toiminta*

Se, että osapuolet ovat aikaisemmin tehneet keskenään yhteistyötä, voi olla relevantti osatekijä käsillä olevan lisenssisopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä. Osapuolet luottavat toisiinsa, sillä heidän välilleen on syntynyt ns. henkilökohtaista luottamusta.<sup>82</sup> Jollei luottamusta olisi syntynyt aiemman yhteistyön perusteella, osapuolet todennäköisesti eivät tekisi uudelleen yhteistyötä.

Myös osapuolten käyttäytyminen sopimuksen solmimisajankohdan jälkeen voi olla relevanttia arvioinnissa. Kyseessä on yleensä tilanne, jossa osapuolet ovat kirjallisesti sopineet jostakin asiasta yhdellä tavalla, mutta sopimusta täytettäessä on yhteistuumin toimittu eri tavalla. Tällainen käyttäytyminen voi antaa viitteitä siitä, että sopimuksen sisältö on solmimisajankohdan jälkeen muuttunut toiseksi.<sup>83</sup> Osapuolet, jotka eivät luota toisiinsa, eivät myöskään hyväksy, että sopimus elää tällä tavalla.

#### 4.2.1.3 *Markkinat/toimiala*

Jos lisenssisopimuksen osapuolet toimivat sellaisilla markkinoilla, joilla lojaliteettiperiaatteen olemassaolo yleisesti tunnustetaan, voi tämä tosiasiallisesti vaikuttaa sopimuksen yhteistyöasteeseen korottavasti. Esimerkiksi Pohjoismaissa voidaan siten mm. laatia aukollisempia sopimuksia lojaliteettiperiaatteeseen luottaen, ja muissa tapauksissa voidaan sopimukseen sovellettavaksi laiksi valita sellaisen maan laki, jossa lojaliteettiperiaatteen merkitys tunnustetaan.

Sekin, että markkinat, joilla toimitaan, ovat pienet ja ”intiimit”, voi vaikuttaa yhteistyöastetta korottavasti. Tällöin osapuolet tuntevat todennäköisemmin toisensa ja ovat suuremmalla todennäköisyydellä tehneet yhteistyötä aiemminkin, jolloin ns. henkilökohtaista luottamusta on syntynyt.

<sup>81</sup> *Nicander*, JT 1995–96 s. 35.

<sup>82</sup> *Putnam* 2000 s. 208, *Lageman* 2005 s. 74, *van Ees – Bachmann* 2005 s. 104.

<sup>83</sup> *Korhonen*, JFT 2006 s. 50 s. viitteineen, *Ramberg – Ramberg* 2010 s. 165 s.

Myös se voi olla merkityksellistä, että pienemmillä markkinoilla osapuolen maine on todennäköisemmin yleisesti tiedossa, ja tällöin voidaan myös helpommin saada suosituksia luotettavilta tahoilta, esimerkiksi eri organisaatioilta tai ryhmittymiltä (ns. kollektiivinen luottamus).<sup>84</sup> Tärkeää on senkin, että pienillä markkinoilla on epätodennäköisempää, että luottamusta tietoisesti rikottaisiin, koska muita yhteistyötahoja voi olla vaikea löytää. Markkinoiden pienuus voi siten tosiasiallisesti vaikuttaa lisenssisopimuksen yhteistyöstettä korottavasti.

Myös olemassa oleva kauppatapana voi olla relevantti pohdittaessa lisenssisopimuksen yhteistyöstettä. Sopimuksen osapuolella on usein oikeus luottaa siihen, että toinen osapuoli toimii kuten alalla yleisesti toimitaan. Voidaan siten sanoa, että lojaliteettiperiaate myötävaikuttaa siihen, että sopimuksia täytetään normaalilla tavalla.<sup>85</sup> Lojaliteettivaatimukset voivat siten olla erilaisia toimialasta riippuen.<sup>86</sup>

#### 4.2.1.4 *Sopimus on osa kokonaisuutta*

Se, onko sopimus osa suurempaa kokonaisuutta, vai (täysin) erillinen sopimus, voi niin ikään vaikuttaa yhteistyöasteeseen. Kun lisenssisopimus on osa suurempaa kokonaisuutta, esiintyy todennäköisesti enemmän vaatimuksia siitä, että erilaisia yhteistyöarvoja, kuten lojaliteettia, pitää kunnioittaa. Esimerkiksi irtisanomisoikeus voi olla rajallisempi, sillä irtisanomisella voi olla vaikutuksia sopimuskokonaisuuteen. On siten paljon erilaisia intressejä, joista on pidettävä huolta, eivätkä osapuolet voi ajaa vain omaa etuaan. Mikäli lisenssisopimus on esimerkiksi osa franchising-sopimuskokonaisuutta, voi lojaliteetti muodostua tärkeäksi arvoksi senkin perusteella, että kyse on vakiosopimuksesta.<sup>87</sup>

## 4.2.2 *Sopimuksensisiäiset tekijät*

### 4.2.2.1 *Sopimustekniikka: Kolme lisenssisopimustyyppiä*

Käytetty sopimustekniikka voi antaa viitteitä siitä, missä määrin osapuolet itse nojautuvat toimivaan yhteistyöhön. On todennäköistä, että sellaiset osapuolet, jotka panostavat enemmän läheiseen yhteistyöhön kuin tark-

---

<sup>84</sup> *Chiles – McMackin*, AMR 1996 s. 87 viitteinen, *Nooteboom* 2002 s. 63, *Höhmman – Malieva* 2005 s. 15 s., *Lageman* 2005 s. 73 s., s. 78, s. 83 s.

<sup>85</sup> *Nassar* 1995 s. 190, s. 237, *Schovsbo* 2001 s. 39 s.

<sup>86</sup> *Nazarian* 2007 s. 316 s.

<sup>87</sup> *Nazarian* 2007 s. 351 ss. viitteinen.



kaan riskinjakoon, voivat hyväksyä aukollisen ja joustavan sopimuksen sen vuoksi, että he luottavat toisiinsa. Mikäli luottamusta ei ole, osapuolet eivät uskalla solmia tällaista sopimusta.

Jos osapuolet eivät tunne toisiaan eivätkä luota toisiinsa, on paljon luonnollisempaa solmia pitkä, yksityiskohtainen ja mahdollisimman aukoton sopimus opportunistisen käyttäytymisen riskin minimoimiseksi. On siis todennäköistä, että sellaiset osapuolet, jotka pitävät riskinjakoa joustavaa yhteistyötä tärkeämpänä arvona, solmivat aukottomamman sopimuksen. On kuitenkin huomioitava, että myös yhteistyösopimus voi olla pitkä ja (suhteellisen) aukoton. Ehkä osapuolet ovat suunnitelleet sopimuksensa huolella ja haluavat kirjata kaiken tämän itse sopimustekstiin,<sup>88</sup> ehkä käytettyyn sopimustekniikkaan vaikuttavat enimmäkseen perinteet ja tavat: liikemies tai hänen juristinsa laativat yleensä pitkiä sopimuksia, ja tekevät niin myös nyt, vaikka riskinjako ei käsillä olevassa tilanteessa olisikaan kovin tärkeässä asemassa.

Jäljempänä kohdassa 4.3 käytän yhteistyöastemallia havainnollistaessaani lisenssisopimuksen irtisanomista. Lähdän liikkeelle kolmesta eri lisenssisopimustyyppistä. Nämä sopimukset ovat kaikki patentti- ja knowhow-lisenssisopimuksia. Sopimukset on kuitenkin solmittu erilaista sopimustekniikkaa käyttäen ja ne ovat yhteistyöasteeltaan erilaisia. Kyseiset sopimustyytit voidaan esitellä seuraavasti:

Ensimmäinen sopimustyyppi on ns. *aukollinen lisenssisopimustyyppi*, joka toimii lähinnä osapuolten yhteistyön kehyksenä. Tässä sopimustyyppissä on paljon joustavuutta, tahallisesti jätettyjä aukkoja ja avoimia kysymyksiä. Voidaan olettaa, että osapuolet ovat tietoisia siitä, ettei kaikkea voi ennakoita. Voidaan myös olettaa, etteivät osapuolet näe tarvetta yrittää sopia ”kaikesta”, sillä muussa tapauksessa nämä yhdenvertaiset, osaavat osapuolet olisivat solmineet aukottomamman sopimuksen. Osapuolten tarkoituksena on siten selvittää asioita sopimuskauden aikana tarpeen mukaan. Osoittaakseni aukollisen lisenssisopimuksen piirteet, voidaan lähtökohdaksi ottaa miltei epärealistisen aukollinen sopimus. Sopimuksessa on lähinnä tarkoitusta ja tavoitteita koskevia ehtoja, ja siitä ei edes löydy uudelleenneuvottelulauseketta. Kyseessä on selvästi yhteistyösopimus, joka perustuu osapuolten keskinäiseen luottamukseen.

Toinen sopimustyyppi on ns. *aukoton lisenssisopimustyyppi*, joka on laadittu mahdollisimman tyhjentäväksi ja joustamattomaksi. Osapuolet eivät välttämättä ole tietoisia siitä, ettei ”täydellisen aukotonta” sopimusta

<sup>88</sup> *Tieva*, DL 2006 s. 245, s. 248.

ole olemassakaan. Tai sitten he ovat tästä tietoisia, mutta tekevät kuitenkin parhaansa, jotta tulos olisi mahdollisimman tyhjentävä. Ennakoitavuus on kaikki kaikessa, ja tarkoitus on, että sopimus sitoo sanamuotonsa mukaisesti myös silloin, kun olosuhteet muuttuvat tai ongelmia syntyy. Sopimuksessa on mm. integraatiolauseke ja kirjallisia sopimusmuutoksia vaativa ehto.<sup>89</sup> Kohdan 4.3 esimerkkilannetta, siis irtisanomista, silmällä pitäen tärkeä ehto on sopimuksen irtisanomislauseluseke. Olettakaamme, että irtisanomislauselusekkeen mukaan irtisanominen on vapaa, eli irtisanomisperustetta ei vaadita 60 päivän irtisanomisaikaa noudattaen. Aukoton lisenssisopimustyyppi on selvästi sopimus, jonka osapuolet panostavat riskinjakoon.

Kolmas sopimustyyppi on ns. *puoliaukoton lisenssisopimustyyppi*. Osapuolten mukaan on tärkeää solmia ”hyvä” sopimus eli aineellisesti mahdollisimman aukoton sopimus. Osapuolet ymmärtävät kuitenkin, ettei kaikesta voi etukäteen sopia tyhjentävästi. Osapuolet eivät myöskään uhraa niin paljon resursseja ”täydellisen sopimuksen” laatimiseen kuin aukottoman lisenssisopimuksen osapuolet. Puoliaukottoman lisenssisopimustyyppin osapuolet lähtevät sen sijaan siitä, että avoimia asioita (joita todennäköisesti jossain vaiheessa ilmaantuu) voi ja pitää selvittää myöhemmin osapuolten välisin neuvotteluin. Osapuolet lähtevät myös siitä, että joitakin sopimusehtoja on todennäköisesti muokattava sopimusaikana, jotta sopimus toimisi. Puoliaukottomassa lisenssisopimustyyppissä ei ole esimerkiksi integraatiolauseketta eikä kirjallisia sopimusmuutoksia vaativaa ehtoa. Sen sijaan sopimuksesta löytyy uudelleenneuvottelulauseke.<sup>90</sup>

Olettakaamme, että kyseisen lausekkeen mukaan osapuolet sitoutuvat ottamaan viipymättä yhteyttä toiseen osapuoleen, mikäli ilmenee sellaisia vaikeuksia, joilla voisi olla haitallisia vaikutuksia tulevaa yhteistyötä ajatellen. Osapuolet sitoutuvat tämän jälkeen mahdollisimman tehokkaasti ja lojaalisti neuvottelemaan sopimuksen muuttamisesta tarpeellisin osin. Olettakaamme lisäksi, että molempien osapuolten on, ennen uudelleenneuvottelujen alkamista, annettava toiselle osapuolelle kirjallinen perusteltu ehdotus ongelman ratkaisuksi. Olettakaamme niin ikään, että jollei uudelleenneuvottelu johda hyväksyttävään lopputulokseen, ongelma yritetään ratkaista mahdollisimman tehokkaasti ja lojaalisti neuvottelemalla yhteistyöelimessä, johon molemmat osapuolet valitsevat kaksi jäsentä.<sup>91</sup> Myös tässä sopimustyyppissä on sama irtisanomislauseluseke kuin aukottomassa li-

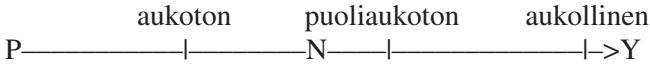
<sup>89</sup> Ks. kohta 4.2.2.14.

<sup>90</sup> Ks. kohta 4.2.2.4.

<sup>91</sup> *Jokela*, DL 1978 s. 168, *Sohlberg*, JT 1995–96 s. 974 ss., *Grönfors* 1995 s. 86.

senssisopimustyyppissä. Sekä yhteistyö että riskinjako ovat puoliaukottomassa lisenssisopimustyyppissä tärkeitä arvoja.

Jos kyseiselle kolmelle sopimustyyppille etsitään paikkaa kuvitteellisella asteikolla, joka pohjautuu Macneilin ideaan, lopputulos on suurin piirtein seuraavanlainen:



P-päätepiste vastaa tässä pistemäistä kertosopimusta, N vastaa neutraalia keskipistettä ja Y-päätepiste korkeaa yhteistyöastetta omaavaa sopimusta. Mitä lähempänä Y-päätepistettä sopimus on, sitä korkeampi sen yhteistyöaste on ja esimerkiksi lojaliteettiperiaatteen merkitys tulkintatilanteessa korostuu.

Aukoton lisenssisopimustyyppi on tämän mukaan sopimuksistamme todennäköisesti lähimpänä P-päätepistettä, aukollinen lisenssisopimustyyppi on todennäköisesti lähimpänä Y-päätepistettä, ja puoliaukoton on todennäköisesti siinä välissä, kuitenkin lähempänä Y- kuin P-päätepistettä.

#### 4.2.2.2 Sopimuksen johdanto

Jos lisenssisopimuksen johdannosta ilmenee, että osapuolten tarkoituksena on pitkäaikaisella ja läheisellä yhteistyöllä päästä yhteiseen tavoitteeseensa, on selvää, että tämä antaa jonkinlaisia viitteitä siitä, miten osapuolet ovat itse arvioineet lisenssisopimuksen hengen ja yhteistyöasteen.

#### 4.2.2.3 Lojaliteettilauseke

Merkityksellinen osatekijä yhteistyöasteen määrittämisessä voi myös olla nimenomainen lojaliteettilauseke, jonka mukaan osapuolet esimerkiksi sitoutuvat toimimaan lojaalisti toisiaan kohtaan kaikissa lisenssisopimusta koskevissa asioissa. Kyseistä lauseketta ei todennäköisesti löydy lisenssisopimuksesta, jonka osapuolten välillä vallitsee epäluottamusta.

#### 4.2.2.4 Uudelleenneuvottelu, sopeuttaminen ja vaihtoehtoinen riidanratkaisu

Uudelleenneuvottelu voi olla osa sopeuttamislauseketta (*hardship clause*) tai sitten sopimukseen voidaan sisällyttää erillinen uudelleenneuvottelulauseke (*renegotiation clause*). Uudelleenneuvottelulausekkeen tarkoituksena on mahdollistaa, että sopimusehtoja voi muuttaa sopimussuhteen pyydyssä tästä huolimatta voimassa. Jos on todennäköistä, että sopimusta on muutettava tulevaisuudessa, on varsin luonnollista sisällyttää siihen uudel-

leenneuvottelulauseke.<sup>92</sup> Lausekkeen sisältö voi vaikuttaa siihen, missä tilanteissa tulisi käynnistää uudet neuvottelut, sekä siihen, miten neuvottelujen tulisi edetä. On myös mahdollista nimenomaisesti sopia, ettei tarkoitus suinkaan ole, että tuomioistuin tai välimiesoikeus muuttaisi sopimusta, vaan että tämä kuuluu sopimuksen osapuolille.<sup>93</sup>

Tilanteessa, jossa sopeuttamislauseketta sovelletaan, ei ole mahdotonta suoriutua sopimusvelvoitteista, vaan siitä on tullut suunniteltua vaikeampaa tai taloudellisesti raskaampaa. Tämän ns. liikavaikeuteen vetoamismahdollisuuden tarkoituksena ei ole mahdollistaa sitä, että ”huonon” sopimuksen neuvottelut osapuoli saisi automaattisesti aikaiseksi uudelleenneuvottelun. Esimerkiksi PECL:n mukaan vaatimuksena on poikkeukselliset olosuhteet (*exceptional circumstances*).<sup>94</sup>

Juridisesti sopeuttamislauseke on ”sopimus siitä, että sovitaan”, ja sen perusteella käynnistetään uudet neuvottelut riskinjaosta tilanteessa, jossa muuttuneet olosuhteet ovat johtaneet siihen, että osapuolten suoritusten alkuperäinen tasapaino on horjunut. Mikäli uudelleenneuvottelu ei onnistu, seurauksena usein on se, että sopimus joko päättyy tai riita viedään riidanratkaisuelimen ratkaistavaksi.<sup>95</sup>

Lisenssisopimukseen sisällytetty uudelleenneuvottelulauseke on relevantti osatekijä sopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä. Tämä perustuu ajatukseen siitä, että osapuolten välisen luottamuksen puuttuessa ei myöskään oleteta osapuolten selvittävän erimielisyyttään neuvotteluin. Tilanteessa, jossa uudelleenneuvottelu ei tuota tulosta, mutta osapuolet haluavat edelleen tehdä yhteistyötä, voi sovittelumenettely (*mediation*), jossa riippumaton ja puolueeton kolmas henkilö auttaa osapuolia neuvottelemaan, olla looginen seuraava askel kohti ratkaisua.<sup>96</sup> Myös se, että sopimuksesta löytyy vaihtoehtoja riidanratkaisua koskevia ehtoja, johon en katso välimiesmenettelyn kuuluvan,<sup>97</sup> mahdollistaa win-win-ratkaisun ja antaa siten viitteitä siitä, että osapuolet arvostavat yhteistyötä.

---

<sup>92</sup> Goetz – Scott, VLR 1983 s. 972 s., Pöyhönen 1988 s. 374, Grönfors 1995 s. 21 ss., Taxell 1997 s. 52, Schovsbo 2001 s. 52 s.

<sup>93</sup> Sacklén, JT 1996–97 s. 388 ss.

<sup>94</sup> Lando – Beale 2000 s. 324.

<sup>95</sup> Jokela, LM 1977 s. 135 ss., Jokela, DL 1978 s. 137 s., s.141 ss., Nystén-Haarala 1998 s. 43, s. 45, Hedwall 2004 s. 181, Bruserud 2009 s. 15 ss. Ks. myös PECL-periaatteiden artikla 6:111.2, Unidroit Principles -periaatteiden artikla 6.2.3 ja DCFR III.-1:110.3.

<sup>96</sup> Sohlberg, JT 1995–96 s. 974. Sovittelumenettelyn hyvistä ja huonoista puolista, ks. esimerkiksi *Ervasti* 2001.

<sup>97</sup> Ks. *Koulu* 2005 s. 25 ss.

#### 4.2.2.5 Tiedonantovelvollisuus ja avustaminen

Ehdot, jotka velvoittavat osapuolen antamaan tietoja tai neuvoja toiselle osapuolelle tai jotka velvoittavat avustamaan toista osapuolta, voivat olla relevantteja lisenssisopimuksen yhteistyöstä määritettäessä. Mikäli osapuolet eivät ole ajatelleet harjoittaa lähempää yhteistyötä, heillä ei ole myöskään syytä informoida ja avustaa toisiaan.

#### 4.2.2.6 Salassapitovelvollisuus

Lain säännöksistä johtuva salassapitovelvollisuus koetaan usein osapuolten tarpeisiin nähden riittämättömäksi. Muun muassa tästä syystä sopimukseen sisällytetäänkin monesti salassapitolauseke.<sup>98</sup> Myös lisenssisopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä voi olla relevanttia, että sopimuksesta löytyy salassapitolauseke. Osapuolet ovat silloin itsekkin arvioineet suhteensa sen verran avoimeksi, että heidän välillään voi liikkua tietoa, jota kannattaa pitää salassa.

#### 4.2.2.7 Kilpailukielto

Tämän artikkelin puitteissa ei ole tarkoitus selvittää kilpailukieltöjen kilpailuoikeudellista hyväksyttävyyttä.<sup>99</sup> Tärkeää sitä vastoin on huomioida se, että sopimukseen otettu kilpailukieltolauseke voi olla relevantti osatekijä yhteistyöasteen määrittämisessä. Ehto voi antaa viitteitä siitä, että osapuolet näkevät suhteensa sen verran avoimeksi, että sellaista tietoa, jota ei ole tarkoitettu käytettävän muuhun tarkoitukseen kuin lisenssisopimuksen nojalla tehtävään yhteistyöhön, saattaa liikkua osapuolten välillä.

#### 4.2.2.8 Best efforts

Myös suomalaisiin lisenssisopimuksiin sisältyy nykyään amerikkalaisen mallin mukaisesti ns. *best efforts* -lausekkeita (Englannissa usein *best endeavours*). Kyseessä on korostettu lojaliteettivaatimus tietyissä tapauksissa, ja tämä ”mahdollisimman tehokkaasti” -vaatimus voi olla lisenssisopimuksissa tärkeässäkin asemassa. Oikeuskirjallisuudessa esitetyn käsityksen mukaan lisenssinantaja ei nimittäin ole velvollinen käyttämään lisenssoimaansa keksintöä, mikäli kyse on ei-eksklusiivisesta lisenssisopimuksesta, jonka mukaan lisenssinantaja voi muutoinkin hyödyntää keksintönsä.<sup>100</sup> Lähtökohtaisesti lisenssinantaja ei myöskään voi määrittellä li-

<sup>98</sup> *Rahnasto* 2001 s. 79 ss., *Vapaavuori* 2005 s. 4, s. 147 ss.

<sup>99</sup> Ks. tästä esimerkiksi *Bernitz* ym. 2005 s. 314, *Gölstam* 2007 s. 274 ss., *Domeij* 2010 s. 172 ss. ja Teknologiasiirtoasetus.

<sup>100</sup> *Levin* 2007 s. 508, *Liin* 2009 s. 243, *Domeij* 2010 s. 160.

senssinsaajan valmistamien tuotteiden laatua, ellei hän ole tähän oikeutettu sopimusehdon nojalla.<sup>101</sup>

Mikäli kyseessä on eksklusiivinen lisenssisopimus, kirjoittamatonkin *best efforts* -vaatimus on todennäköisimmin olemassa. Eksklusiivisuus antaa nimittäin aihetta vaatia, että lisenssinsaaja myös huolehtii keksinnön taloudellisen potentiaalin hyödyntämisestä. Tästä vaatimuksesta voi seurata sekä keksinnön käyttövelvollisuus että *best efforts* -velvollisuus. Tällä tavalla saavutetaan sopimustasapaino tilanteessa, jossa lisenssinantaja on mahdollisesti täysin riippuvainen lisenssinsaajan panoksesta.<sup>102</sup>

*Best efforts* -vaatimusta ei ole sisällytetty PECL- eikä DCFR-periaatteisiin. Sitä vastoin se löytyy Unidroit Principles -periaatteiden artiklasta 5.1.4.2,<sup>103</sup> ja esimerkiksi amerikkalaisen oikeuskäytännön mukaan *best efforts* -vaatimus velvoittaa ahkeraan ja huolelliseen toimintaan.<sup>104</sup> Tästä ei kuitenkaan seuraa, että tietty tavoite olisi pakko saavuttaa, vaan kohtuullinen ja aito yritys riittänee.<sup>105</sup> Vaatimukset kasvavat kuitenkin yhteistyöasteen mukaan, joten korkean yhteistyöasteen lisenssisopimuksessa vaaditaan jo aika paljon, jotta vaatimus kohtuullisesta ja aidosta yrityksestä olisi täytetty.

Lisenssisopimukseen nimenomaisesti sisällytetty *best efforts* -ehto voi kertoa osapuolen korostuneesta tarpeesta saada toisen osapuolen panos. Tällöin voidaan edellyttää, että myös yhteistyöarvoja kunnioitetaan.

#### 4.2.2.9 Eksklusiivisuus

On todennäköisempää, että eksklusiivinen lisenssisopimus sijaitsee lähempänä Y-päätetipistä P- ja Y-päätetipsteen välillä olevalla fiktiivisellä asteikolla kuin ei-eksklusiivinen lisenssisopimus. Lisenssinantajan riippuvuus lisenssinsaajasta on erityisen korostunutta varsinkin, jos kyse on sellaisesta eksklusiivisesta lisenssisopimuksesta, joka kieltää lisenssinantajalta oikeuden käyttää patenttia sopimusaikana. Myös lisenssinsaajan toiminta voi luonnollisesti olla laajalti rakennettu eksklusiivisen lisenssisopimuksen varaan. Luottamuksellinen yhteistyö on siten erittäin tärkeää molemmille

<sup>101</sup> Levin 2007 s. 508.

<sup>102</sup> Domeij 2010 s. 161 viitteeseen.

<sup>103</sup> Ks. myös Unidroit Principles -periaatteiden artikla 5.1.5.

<sup>104</sup> Ks. esimerkiksi *Western Geophysical Co. of America v. Bolt Associates, Inc.* 584 F.2d 1164 (C.A.Conn. 1978) ja *Martin v. Monumental Life Ins. Co.* 240 F.3d 223 (C.A.3 (Pa.) 2001).

<sup>105</sup> *United Telecommunications, Inc. v. American Television & Communications Corp.* 536 F.2d 1310 (C.A.Colo. 1976). Ks. myös Domeij 2010 s. 164 ss. ja *Ramberg – Ramberg* 2010 s. 135 s.

osapuolille. Ei-eksklusiivisessa lisenssisopimuksessa, jossa lisenssinsaa-  
jalla on muita lisenssinsaa-  
jia kilpailijoina, yhteistyöarvoilla ei yleensä ole  
yhtä korostunutta merkitystä.

#### 4.2.2.10 *Rojalti*

Lisenssisopimuksen yhteistyöasteen määrittämisessä voi myös olla rele-  
vanttia se, onko lisenssinsaa-  
ja maksanut käyttöoikeudestaan kertakorvauk-  
sen vai onko kyseessä (pääosin) juokseva rojalti-maksu, joka voi perustua  
esimerkiksi lisensoidun tuotteen myyntiin. Kertasuoritus voi viitata siihen,  
että osapuolten tarkoituksena on selvittää asiansa kerralla vastaavalla taval-  
la kuin pistemäisessä kertosopimuksessa. Tällöin yhteistyöarvoilla ei ole  
juurikaan merkitystä. Juokseva rojalti voi taas kertoa siitä, että lisenssiso-  
pimus toimii ikään kuin elävänä prosessina, jolloin toimivan yhteistyön  
merkitys on korostunut. Lisenssinantajan näkökulmasta juokseva rojalti  
voi myös synnyttää riskin siitä, ettei lisenssinsaa-  
ja suoriudukaan odotetus-  
ti. Lisenssinantajan on siten luotettava lisenssinsaa-  
jan osaamiseen ja ahke-  
ruuteen. Tätä riskiä voi toki pienentää sillä, että sopimukseen sisällytetään  
ehto rojaltin vähimmäismäärästä, joka on joka tapauksessa maksettava, tai  
sillä, että lisenssinsaa-  
jan on maksettava rojaltia ennakkoon.

#### 4.2.2.11 *Change of control*

*Change of control* -lausekkeen tarkoitus on säännellä oikeudellisia raken-  
nemuutoksia, jotka vaikuttavat sopimussuhteeseen. *Change of control*  
-lausekkeet on oikeuskirjallisuudessa jaettu kolmeen ryhmään. Ensinnäkin  
lauseke voi soveltua muutoksiin omistussuhteissa, esimerkiksi kun sopi-  
muksen osapuolena olevan yhtiön osakkeita myydään ulkopuoliselle. Lau-  
seke voi myös soveltua toimintamuutoksiin tai silloin, kun tapahtuu muu-  
toksia yhtiön johdossa tai avainhenkilöiden vaihtuessa.<sup>106</sup> Toiselle osapuol-  
lelle myönnetään usein purkuoikeus muutoksen johdosta.

Immateriaalioikeudet ovat vapaasti luovutettavissa, ellei muusta ole so-  
vittu.<sup>107</sup> Lisenssisopimuksia ei sitä vastoin yleensä saa luovuttaa kolman-  
nelle, ellei tästä ole sovittu sopimuksessa. Oikeudenhaltija voi toki hyväk-  
syä luovutuksen jälkeenpäin.<sup>108</sup> Lisenssisopimuksia saa sitä vastoin luovut-  
taa yhdessä liikkeen tai sen osan kanssa.<sup>109</sup> *Change of control* -ehdon sisäl-

<sup>106</sup> Hedwall 2004 s. 184 s.

<sup>107</sup> Patenttien osalta, ks. PatL 44 § 1 momentti ja Levin 2007 s. 297, tavaramerkkien osalta,  
ks. TML 32 § 1 momentti, tekijänoikeuden osalta, ks. TOL 27 § 1 momentti.

<sup>108</sup> PatL 43 §, TML 34 § 3 momentti, TOL 28 §, Koulu 2003 s. 152.

<sup>109</sup> TOL 28 §, Koulu 2003 s. 154, Domeij 2003 s. 209.

lyttäminen sopimukseen voi siten tarkoittaa, että osapuolet toivovat säilyttävänsä suhteen juuri toistensa kanssa. Myös tällainen ehto voi siten olla relevantti osatekijä lisenssisopimuksen yhteistyöastetta määritettäessä.

#### 4.2.2.12 *No challenge*

PatL 52 §:n mukaan tuomioistuimen tulee julistaa patentti mitättömäksi sitä tarkoittavan kanteen perusteella, mikäli keksintö ei esimerkiksi ole uusi tai keksinnöllinen. Mitätöintikannetta voi ajaa jokainen, jolle patentista on haittaa, eli myös esimerkiksi lisenssinsaaja. Lisenssinsaajaa voidaan kuitenkin lisenssisopimuksessa kieltää riitauttamasta lisensoidun immateriaalioikeuden pätevyyttä ns. *no challenge* -lausekkeella. Kyseisten lausekkeiden pätevydestä on keskusteltu oikeuskirjallisuudessa, ja tässä yhteydessä voidaan todeta lyhyesti, että kilpailuoikeudessa on siirrytty tässä asiassa hyväksyvämpään suuntaan.<sup>110</sup>

Voidaan olettaa, että lojaali yhteistyökumppani ei sopimusaikana riitautta immateriaalioikeuden pätevyyttä. Jos lisenssisopimuksessa on *no challenge* -lauseke, voidaan siten niin ikään olettaa, että yhteistyöarvoilla on merkitystä tässä sopimuksessa.

#### 4.2.2.13 *Takaisinmyöntövelvoite*

Taloudellisesti voi olla tärkeää sopia lisenssisopimuksessa siitä, miten osapuolen sopimusaikana tekemiä parannuksia hyödynnetään (esimerkiksi parannuksia siihen, miten keksintöä voisi hyödyntää).<sup>111</sup> Lisenssisopimukseen voidaan esimerkiksi sisällyttää ns. *grant back* -lauseke, eli lisenssinsaajan takaisinmyöntövelvoite. Tällöin lisenssinsaaja on velvollinen antamaan lisenssinantajalle käyttöoikeuden itse kehittämiinsä parannuksiin. Myös *grant back* -lausekkeet ovat kilpailuoikeudellisesti ongelmallisia. Kilpailuoikeudessa on kuitenkin siirrytty niiden osalta hyväksyvämpään suuntaan.<sup>112</sup>

Lisenssisopimuksessa oleva takaisinmyöntövelvoite viittaa siihen, että osapuolet kunnioittavat yhteistyötään ja painottavat suhteen avoimuutta. Tällainen ehto voi tasapainottaa suhdetta lisenssinantajan saadessa käyttöönsä lisenssinsaajan lisenssinantajan keksinnön perusteella tekemät pa-

---

<sup>110</sup> Ks. *Gölstam* 2007 s. 364 ss., *Domeij* 2007 s. 140, *Domeij* 2010 s. 249 ss. Ks. niin ikään Teknologiasiirtoasetuksen artikla 5.1.c.

<sup>111</sup> *Domeij* 2010 s. 198.

<sup>112</sup> Ks. aiheesta tarkemmin Teknologiasiirtoasetuksen johdannon kohta 14 ja artikkelit 5.1.a ja 5.1.b, Suuntaviivat 2004 kohdat 109, 110, 111 ja 208, *Välimäki*, ECLR 2006 s. 133, *Gölstam* 2007 s. 342, s. 346 s., s. 355 s., *Domeij* 2003 s. 166 s. ja *Domeij* 2010 s. 205 ss.



rannukset.<sup>113</sup> On kuitenkin myös mahdollista, että kyse on lähinnä vallan väärinkäytöstä lisenssinantajan vaatiessa lisenssinsaajalta suoritusta takaisinmyöntövelvoitteen muodossa. Sen vuoksi yhteistyöarvojen vaalimisesta voidaan olla varmoja lähinnä silloin, kun myös lisenssinantajalla on velvollisuus antaa lisenssinsaajalle käyttöoikeus omiin parannuksiinsa (*grant forward*).

#### 4.2.2.14 Integraatiolauseke, kirjalliset sopimusmuutokset, *no waiver*

Kirjallinen ja suullinen neuvotteluaineisto ja muu osapuolten käyttäytymisen ennen sopimuksen solmimisajankohtaa voidaan pääsääntöisesti ottaa huomioon sopimustulkinnassa.<sup>114</sup> Tämä voidaan kuitenkin estää ottamalla sopimukseen ns. integraatiolauseke (*integration clause, merger clause*), jonka mukaan kirjallinen sopimusasiakirja sisältää sopimuksen koko sisäl-  
lön.<sup>115</sup>

Sopimukseen voidaan myös sisällyttää ehto, jonka mukaan sopimusmuutokset on tehtävä kirjallisesti. Kyseessä on siis muotovarama sopimuksen muuttamisesta, eli ns. *written modifications* -ehto. Syy tällaisen ehdon käyttämiselle on välttää epäselvyyttä siitä, onko sopimusta esimerkiksi suullisesti muutettu myöhemmässä vaiheessa. Tällaisella ehdolla on vahva tulkintavaikutus arvioitaessa myöhempien tapahtumien vaikutusta solmittuun sopimukseen, vaikka ehdon pätevyys ei olekaan ehdoton kaikissa tilanteissa.<sup>116</sup>

Mikäli halutaan välttää sitä, että osapuolen passiivisuus johtaisi oletukseen siitä, että hän on yleisesti luopunut sopimuksen mukaisista oikeuksista, voidaan sopimukseen sisällyttää ns. *no waiver* -ehto. Tällaisen ehdon mukaan se, että osapuoli ei ole yksittäistapauksessa vedonnut johonkin sopimusehtoon tai että hän ei ole yksittäistapauksessa vedonnut sopimusrikkomukseen, ei tarkoita, ettei hän voisi tulevaisuudessa vedota kyseiseen sopimusehtoon tai sopimusrikkomukseen.<sup>117</sup>

Sopimukseen sisältyvä integraatiolauseke, esimerkiksi yhdessä *written modifications* -ehdon kanssa, kertoo siitä, että osapuolet ovat panneet enemmän painoa riskinjaolle kuin yhteistyölle. Kyseisten ehtojen tarkoitus on lisätä varmuutta ja ennakoitavuutta. Sama pätee myös *no waiver* -eh-

<sup>113</sup> Ks. myös *Orstavik*, IRIPCL 2005 s. 88.

<sup>114</sup> Ks. esimerkiksi PECL-periaatteiden artikla 5:102.a, Unidroit Principles -periaatteiden artikla 4.3.a ja DCFR II.– 8:102.

<sup>115</sup> Ks. tarkemmin *Norros*, LM 2008 s. 196 ss.

<sup>116</sup> *Hemmo* 2003a s. 600 s., *Ramberg – Herre* 2005 s. 223 s., *Norros*, LM 2008 s. 202 ss.

<sup>117</sup> *Skribeland* 2005 viitteinen.

toon, joka yleisesti otetaankin sopimukseen integraatiolausekkeen ja *written modifications* -ehdon ohella. Mikäli sopimuksessa on tämän tyyppisiä ehtoja, ei luonnollista tilaa yleensä löydy keskustelulle, uudelleen-neuvottelulle ja sopimusmuutoksille, eli sellaisille seikoille, jotka viestivät yhteistyöarvojen vaalimisesta.

#### 4.2.2.15 Vastuunrajoituslausekkeet

Erilaiset sopimuksen vastuunrajoituslausekkeet antavat aihetta olettaa, että osapuolet pikemminkin panostavat riskinjakoon kuin toimivaan, pitkäaikaiseen ja luottamukselliseen yhteistyöhön. Nämäkin lausekkeet voivat siten vaikuttaa lisenssisopimuksen yhteistyöastetta alentavasti.

#### 4.2.2.16 Sopimusaika

Relevantti osatekijä yhteistyöasteen määrittämisessä voi niin ikään olla sopimusaika. Vaikkakin lyhykestoinen lisenssisopimus toki voi olla yhteistyöasteeltaan korkea, on todennäköisempää, että pitkäkestoinen lisenssisopimus sijoittuu fiktiivisellä asteikolla lähemmäksi Y-päätepistettä. Tärkein kriteeri tätä punnittaessa ei ole pitkäkestoisuus sinänsä. Pitkä sopimusaika johtaa kuitenkin todennäköisemmin siihen, että sopimusta on olosuhdemuutosten johdosta muokattava sopimusaikana, jotta se toimisi tyydyttävästi. Pitkäaikainen yhteistyö vaatii, että osapuolet ovat joustavia ja esimerkiksi valmiita neuvottelemaan sen sijaan, että he pitäisivät tiukasti kiinni sopimuksen alkuperäisestä sanamuodosta.<sup>118</sup>

Lyhytaikainen lisenssisopimus voi oletettavasti toimia melko hyvin, vaikka sopimus ei kehitykään sopimusaikana ja ilman että osapuolet panostavat suhteeseensa. On niin ikään huomioitava, ettei yksittäisen sopimuksen yhteistyöaste ole vakaa, vaan se voi muuttua (esimerkiksi vahvistua) ajan myötä. Tämän vuoksi tulkinnessa onkin tärkeää huomioida myös solmimisajankohdan jälkeiset olosuhteet.<sup>119</sup>

### 4.2.3 Yhteen veto

Yhteen vetona voidaan todeta, että on joukko osatekijöitä, jotka voivat vaikuttaa lisenssisopimuksen yhteistyöasteeseen. Sellaisia sopimuksenulkoisia tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa yhteistyöastetta *korottavasti* ovat osapuolten (taloudellinen) riippuvuussuhde, osapuolten aikaisempi luotta-

<sup>118</sup> Goetz – Scott, VLR 1981 s. 1091, Speidel, NULR 2000 s. 823 ss.

<sup>119</sup> Nazarian 2007 s. 300, s. 321.

musta synnyttänyt yhteistyö, osapuolten toiminta sopimuksen solmimisajankohdan jälkeen, jonka seurauksena sopimus on muuttunut, osapuolten toiminta sellaisilla markkinoilla, joilla lojaliteettiperiaate tunnustetaan, osapuolten toiminta pienillä markkinoilla, jolloin luottamus syntyy helpommin, eikä sitä rikota sen vuoksi, että toista yhteistyökumppania ei löydy helposti, sekä olemassa oleva, lojaliteettia painottava kauppatapa. Vaikutusta voi olla myös sillä, että lisenssisopimus on osa suurempaa kokonaisuutta, jolloin on otettava monen intressit huomioon.

Sopimuksensensisäisiä tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa yhteistyöastetta *korrottavasti* ovat mm. seuraavat seikat: sopimus on laadittu aukolliseksi, sopimuksen johdanto antaa ymmärtää, että osapuolten tarkoitus on päästä yhteiseen tavoitteeseensa pitkäaikaisen ja läheisen yhteistyön avulla, sopimuksessa on lojaliteettilauseke, sopimuksessa on yhteistyöelimiä, tiedonantovelvollisuutta ja avustamista säänteleviä ehtoja, sopimuksen osapuolten tulee toimia *best efforts* -vaatimuksen mukaisesti, sopimuksessa on salassapitolauseke ja kilpailukieltolauseke sekä lausekkeet uudelleenneuvottelusta ja muusta *inter partes* -riidanratkaisusta, myönnetty lisenssi on eksklusiivinen, käyttöoikeudesta maksetaan juokseva rojaliti-maksu, sopimuksessa on *change of control* -lauseke ja *no challenge* -lauseke, molempien osapuolten tulee antaa toiselle käyttöoikeus parannuksiin (*grant back* ja *grant forward*) ja sopimusaika on pitkä.

Vastaavasti sopimuksensensisäisiä tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa yhteistyöastetta *alentavasti* ovat mm. seuraavat seikat: sopimus on aukoton, sopimuksessa on integraatioehto, kirjallisia sopimusmuutoksia vaativa ehto ja *no waiver* -lauseke, lisenssi on ei-eksklusiivinen, käyttöoikeudesta maksetaan kertakorvaus, riidanratkaisu tapahtuu kokonaisuudessaan tuomioistuimessa tai välimiesmenettelyssä, sopimuksessa on *grant back* -lauseke vain lisenssinantajan eduksi, sopimuksessa on erilaisia vastuunrajoituslausekkeita ja sopimusaika on lyhyt. Myös joidenkin ehtojen, kuten uudelleenneuvottelulausekkeen, puuttuminen voi vaikuttaa asiaan.

## 4.3 Esimerkkinä lisenssisopimuksen irtisanominen

### 4.3.1 Keskustelukysymys

Tarkoituksena on seuraavaksi yhteistyömallia käyttäen esittää mahdollisia tulkintatuloksia toistaiseksi voimassa olevan lisenssisopimuksen irtisanomistilanteessa. Konkreettisesti käsiteltävässä esimerkissä on kyse lisenssinantajan suorittamasta irtisanomisesta tilanteessa, jossa hän aikoo tehdä

erilaisia uudelleenjärjestelyjä varmistaakseen toimintansa kannattavuuden. Tavoitteena on vallata uusia markkinoita ja tästä johtuen lisenssinantaja aikoo solmia uusia lisenssisopimuksia sekä irtisanoa muutaman vanhan sopimuksen, mm. nyt käsillä olevan lisenssisopimuksen. Lisenssinsajaan sopimusrikkomus tms. ei siis ole irtisanomisen syytä.

Havainnollistaessani irtisanomisesimerkkiä lähtökohtana ovat edellä kohdassa 4.2.2.1 mainitut kolme lisenssisopimustyyppiä. Nämä sopimukset ovat kaikki patentti- ja knowhow-lisenssisopimuksia, mutta ne on solmittu erilaista sopimustekniikkaa käyttäen ja ne ovat yhteistyöasteeltaan erilaisia.

### 4.3.2 Irtisanomisvapaus ja irtisanomisaika

Suomessa, kuten myös muissa Pohjoismaissa, on toistaiseksi voimassa olevien sopimusten osalta lähtökohtaisesti voimassa irtisanomisvapaus kohtuullista irtisanomisaikaa noudattaen.<sup>120</sup>

Irtisanomisvapaus on kuitenkin kyseenalaistettu viittaamalla sopimusoi-keudelliseen lojaliteettiperiaatteeseen tilanteissa, joissa sopimuksen voimassapysyminen on toiselle osapuolelle erityisen tärkeää. Tällainen tilanne voi olla käsillä esimerkiksi, jos osapuoli on tehnyt huomattavia sopimukseen liittyviä investointeja, joista ei ole hyötyä sopimuksen päättyttyä. Tämän voidaan katsoa pätevän erityisesti tilanteissa, joissa osapuoli on tehnyt investoinnit toisen osapuolen toivomuksesta tai vaatimuksesta. Silloin voidaan ajatella, että osapuolella on oikeus luottaa siihen, että sopimus on voimassa ainakin kunnes investoinnit ovat tulleet katetuiksi.<sup>121</sup> Myös patenttilisenssien osalta on todettu, että koska ne ovat luonteeltaan yhteistyösopimuksia, osapuoli on oikeutettu edellyttämään, että sopimusta ei voida irtisanoa liian helposti.<sup>122</sup>

---

<sup>120</sup> *Hemmo*, DL 1996 s. 328 s., *Hemmo* 2003b s. 376 ss., *Bernitz*, NIR 2009 s. 349, *Norros*, DL 2009 s. 633 s. Ks. myös KKO 2010:69, KKO 1982 II 1 sekä PECL-periaatteiden artikla 6:109 ja DCFR III.–1:109.2.

<sup>121</sup> *Bygglin*, Oikeustiede 1978 s. 138 ss., *Hemmo*, DL 1996 s. 331 ss., *Hemmo* 2003b s. 385 s., *Halila – Hemmo* 2008 s. 275 s., jossa mm. todetaan, että ”kun sopimusoi-keudessa on selviä viitteitä lojaliteettinäkökohtien korostumisesta, ei voitane pitää lainkaan varmana, että franchisingantaja saa irtisanoa toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen koska tahansa ilman mitään erityistä perustetta, vaikka tähän muodollisesti oikeuttava ehto olisikin olemassa”. Ks. myös esittelijän mietintö ja KKO:n vähemmistö ratkaisussa KKO 2010:69, jossa todetaan, että ”sopimuksen jatkumista suojataan kuitenkin esimerkiksi tilanteissa, joissa irtisanotto ei ole voinut ennakoitulla tavalla hyödyntää tekemiään sijoituksia ennen sopimuksen päättymistä.”

<sup>122</sup> *Sandgren* 1974 s. 80 ss.

Kysymys irtisanomisoikeudesta voitaneen ratkaista punnitsemalla osapuolten intressejä seuraavasti: jos toisen osapuolen (taloudellinen) haitta irtisanomisesta on selvästi suurempi kuin irtisanovan osapuolen haitta siitä, *ettei* sopimusta irtisanota, voidaan lähteä siitä, *ettei* irtisanominen ole sallittu lojaliteettiperiaatteen nojalla.<sup>123</sup>

Lisäksi on katsottu, että irtisanomislausukkeiden osalta on perusteltua nähdä irtisanomisaika ja irtisanomisperusteet kokonaisuutena. Jos irtisanomisaikaa voidaan pitää tarpeeksi pitkänä ottaen huomioon sopimusintressit ja osapuolten riippuvuusuhde, ei ole yhtä suurta tarvetta rajoittaa irtisanomisperusteita kuin tilanteessa, jossa irtisanomisaika on erittäin lyhyt.<sup>124</sup> On nimittäin muistettava, että irtisanomisajan tarkoituksena on suojella osapuolta, jonka vastapuoli irtisanoo sopimuksen päättymään. Tämä tarkoittaa sitä, että tilanteissa, joissa osapuolet ovat toimineet tiiviisti yhdessä tähdänten pitkään sopimuskauteen ja jossa osapuoli on tehnyt mittavia investointeja, kohtuullinen irtisanomisaika voi olla hyvin pitkä. Toisaalta mikäli sellaisia intressejä ei ole, jotka edellyttäisivät irtisanomisajan muodossa olevaa sopeuttamiskautta, jopa sopimuksen välitön päättäminen saatetaan hyväksyä. Lyhimmillään irtisanomisaikaa ei siis tarvita lainkaan ja pisimmillään se voi olla vuosia.<sup>125</sup>

Pitkäaikaisen yhteistyösopimuksen osapuolet tavoittelevat yleensä muuta kuin lyhytaikaista voittoa itselleen ja panostavat yhteistyöhön ja sopimuksen päätavoitteisiin sen sijaan, että he pitäisivät tiukasti kiinni kaikista (vähemmän tärkeistä) sopimusehdoista.<sup>126</sup> Koska osapuolet ovat suuressa määrin riippuvaisia toisistaan, on molempien intresseissä yleensä myös pitää sopimus voimassa. Täten erilaiset ongelmat eivät heti johda pohdintaan mahdollisuuksista irtisanoa tai purkaa sopimus, vaan on loogisempaa yrittää selvittää asioita keskustelemalla ja neuvottelemalla. Pitkäaikainen yhteistyösopimus on luonteeltaan joustava ja se on ajateltu muokattavaksi, jotta se toimisi koko sopimuksen ajan.<sup>127</sup> Uudelleenneuvotteluvollisuus voidaan nähdä lojaliteettiperiaatteen yleisenä ilmentymänä tämän tyyppisissä sopimuksissa. Tällöin on kyse siitä, että osapuolet parhaansa mukaan

<sup>123</sup> Vrt. *Hemmo*, DL 1996 s. 334.

<sup>124</sup> *Bygglin*, Oikeustiede 1978 s. 137 ss., *Hemmo*, DL 1996 s. 330 ss., *Runesson* 1996 s. 360, *Hemmo* 2003b s. 385 s., *Halila – Hemmo* 2008 s. 11, s. 276 s.

<sup>125</sup> *Hemmo* 2008 s. 528 s., *Norros*, DL 2009 s. 634.

<sup>126</sup> *Nassar* 1995 s. 218 s., *Grönfors* 1995 s. 22 s.

<sup>127</sup> *Pöyhönen* 1988 s. 211 ss., *Nassar* 1995 s. 218 s., *Taxell* 1997 s. 39, *Nystén-Haarala* 1998 s. 8, s. 27, *Macneil* 2001 s. 2001.

hyvässä yhteisymmärryksessä yrittävät selvittää ongelmat neuvottelemalla.<sup>128</sup>

Suomen Franchising-Yhdistys r.y.:n eettinen lautakunta onkin lausunnossaan 1/2008 todennut, että kyseisen yhdistyksen eettisten sääntöjen lojaliteettivaatimusta rikottiin, kun franchise-antaja ei ottanut yhteyttä franchise-ottajaan keskustellakseen pitkäaikaisen franchisesopimuksen irtisanomisajasta tilanteesta, jossa oli epäselvyyttä siitä, mitä sopimuksen päättymisestä oli sovittu.

Jos kuitenkin luottamusta on horjutettu sellaisessa sopimuksessa, jonka yhteistyöaste on korkea, siis lähinnä juuri pitkäaikaisissa yhteistyösopimuksissa, irtisanomisoikeus voi olla lojaliteettiperiaatteen nojalla perusteltu (ellei kyseessä ole sopimuksen purkuun oikeuttava tilanne).<sup>129</sup> Varteenotettavana seikkana on lisäksi otettava huomioon, että vaikeuksia yleensä seuraa siitä, että osapuoli pyrkii pitämään sopimuksen voimassa vastoin toisen osapuolen tahtoa. Lopputuloksena ei todennäköisesti ole vahva ja elävä suhde.<sup>130</sup>

Vaikkakin sopimuksen korkea yhteistyöaste sinänsä siis antaa aihetta olettaa, että yhteistyötä varjellaan ja että sopimuksen voimassapysymistä tavoitellaan,<sup>131</sup> ei voida lähteä siitä, ettei irtisanomisoikeutta olisi. Voittoa toki saa tavoitella, ja joskus olosuhteet muuttuvat niin, että irtisanominen on perusteltua.

Tapauksessa KouHO 09.06.2005 nro 641 hovioikeus totesikin, että koska franchise-ottajan toiminnan jatkaminen oli käynyt taloudellisesti mahdottomaksi, franchisesopimuksen soveltaminen 10 vuotta voimassa olevana ilman irtisanomismahdollisuutta johti kohtuuttomuuteen. Näin ollen hovioikeus katsoi, että franchise-ottajalla oli oikeus irtisanoa sopimus.<sup>132</sup>

Patenttilisenssisopimusten osalta Domeij ja Stenvik ovat kuitenkin pitäneet epätodennäköisenä, että kohtuullista irtisanomisaikaa noudattaen voitaisiin irtisanoa patenttilisenssi, jossa ei ole ennalta määrättyä sopimusai-

<sup>128</sup> *Nystén-Haarala* 1998 s. 35. Ks. myös *Grönfors* 1995 s. 39.

<sup>129</sup> *Hemmo*, DL 1996 s. 335, *Domeij*, NIR 2004 s. 232.

<sup>130</sup> *Eisenberg*, NULR 2000 s. 819. Ks. myös *Hemmo*, DL 1996 s. 342.

<sup>131</sup> *Macneil* 2001 s. 196 ss.

<sup>132</sup> Ks. myös KouHO 09.06.2005 nro 640.

kaa. Tämä tarkoittaisi sitä, että sopimusaikana patenttilisenssin voisi saada päättymään ainoastaan purkamalla sopimus sopimusrikkomuksen johdosta.<sup>133</sup> Kustannussopimusten osalta Bernitz toteaa irtisanomisoikeuden olevan epäselvä. Irtisanomisvapauden kanssa kilpailee kustantajan investointisuojelelun tarve taloudelliselle riskinotolle.<sup>134</sup>

### 4.3.3 Johtopäätökset

Esimerkissämme oli siis kyse lisenssinantajan suorittamasta irtisanomisesta tilanteessa, jossa hän aikoo tehdä erilaisia uudelleenjärjestelyjä varmistakseen toimintansa kannattavuuden. Esimerkin perusteella voidaan todeta seuraavaa:

On varsin selvää, ettei patenttilisenssisopimusta voida pitää voimassa kauemmin kuin itse patentti on voimassa, mikä on maksimissaan 20 vuotta.<sup>135</sup> On kuitenkin syytä kyseenalaistaa edellä esitetty immateriaalioikeudellisessa kirjallisuudessa esiintyvä näkemys siitä, ettei lisenssisopimusten lähtökohtana olisi irtisanomisvapaus. Irtisanomisvapaus on lähtökohtana myös esimerkiksi avoimissa yhtiöissä (AKL 5:2.1) siitä huolimatta, että lojaliteettivaatimus, ainakin ruotsalaisen oikeuskirjallisuuden mukaan, on nähty yhtiöoikeudessa jopa vahvempana kuin muussa velvoiteoikeudessa.<sup>136</sup>

Tapauksessa KKO 1985 II 130 katsottiin yhtiömiehen olevan oikeutettu koska tahansa irtisanomaan avoimen yhtiön toistaiseksi voimassa oleva yhtiösopimus. Kohtuullisena irtisanomisaikana pidettiin tässä tapauksessa kolmea kuukautta.

Lisenssisopimuksen tulkinnan tuloksena voi tietysti olla se, että osapuolten tarkoituksena on ollut solmia sopimus, joka on voimassa niin kauan kuin patentti on voimassa. Lähtökohtana ei kuitenkaan voi olla, että lisenssin-saaja, mikäli hän omalta osaltaan täyttää sopimuksen, olisi kaikissa olo-suhteissa oikeutettu jatkamaan sopimussuhdetta. On niin ikään todennä-köistä, ettei hän sitä edes haluaisi, sillä on vaikeaa pitää toimivaa suhdetta

<sup>133</sup> *Stenvik* 2006 s. 456, *Domeij* 2010 s. 368, s. 371.

<sup>134</sup> *Bernitz*, NIR 2009 s. 361 s. Ks. myös Hovrätten över Skåne och Blekinge 2008-04-03, mål T-1512-07. Tästä oikeustapauksesta, ks. myös *Sund-Norrgård* 2011 s. 199 s.

<sup>135</sup> *Schovsbo – Rosenmeier* 2011 s. 550. Huomioi kuitenkin lääkeaineiden lisäsuojan mahdollisuus (korkeintaan viisi vuotta), ks. *Domeij* 1998 s. 425 ss., *Domeij* 2007 s. 127 s. ja *Norrgård* 2009 s. 31 ss.

<sup>136</sup> *Hemström* 2002 s. 60.

yllä, mikäli lisenssinantaja kokee, että hänet pakotetaan jatkamaan sopimusta. Täytyy siis olla mahdollista irtisanoa sopimus.<sup>137</sup>

Jos siis lisenssisopimusta ei ole solmittu määräajaksi, se katsotaan käsitökseni mukaan toistaiseksi voimassa olevaksi. Lähtökohtana on tällöin irtisanomisvapaus kohtuullista (eli riittävän pitkää) irtisanomisaikaa noudattaen. Patenttilisenssin eksklusiivisuus sekä lisenssimaksun suorittaminen kertamaksuna voivat kuitenkin vaikuttaa tähän lopputulokseen. Nämä seikat voivat viitata siihen, ettei lisenssinantaja voikaan irtisanoa sopimusta. Tapauksissa, joissa tietokoneohjelmien lisenssimaksu on suoritettu kertamaksuna, ei myöskään ole todennäköisesti mahdollista irtisanoa sopimusta kohtuullista irtisanomisaikaa noudattaen.<sup>138</sup> Kertamaksu voi merkitä, että kyseessä on lähinnä pistemäinen, kaupan tapainen kertasopimus eikä toistaiseksi voimassa oleva yhteistyösopimus, minkä vuoksi irtisanomisoikeuttakaan ei ole.

Vaikka irtisanomisvapaus onkin lähtökohtana, ei kuitenkaan pidä unohtaa, että usein ongelmien syntyessä on rationaalista ottaa yhteyttä toiseen osapuoleen, jotta sopimus, mahdollisesti uudelleen neuvottelun myötä hiukan muutettuna, voisi jäädä voimaan. Uudelleen neuvotteluhallua voi osapuolelta myös usein vaatia lojaliteettiperiaatteen nojalla. Ennen irtisanomista pitää siis yrittää neuvotella.

Edellä esitellyistä kolmesta sopimustyyppistä aukoton ja puoliaukoton lisenssisopimustyyppi sisältävät irtisanomislausekkeen, joka oikeuttaa irtisanomaan 60 päivän irtisanomisaikaa noudattaen. Sopimusten sanamuoto on siten varsin selvä. Tässä tulee kuitenkin mahdollisesti ajankohtaiseksi punnita irtisanomisperusteita ja irtisanomisaikoja keskenään ja poiketa sopimuksen sanamuodosta lojaliteettiperiaatteen nojalla. Tilaa poiketa sovitusta on suhteellisen vähän, jos kyseessä on aukoton sopimus, josta löytyy integraatiolauseke ja joka vaatii kirjallisia sopimusmuutoksia. Lopputulos voi kuitenkin muodostua toiseksi, jos aukottoman lisenssisopimuksen yhteistyöaste on kokonaisuutena arvioituna korkea. Kyseessä on mahdollisesti laaja taloudellinen riippuvuussuhde pitkäaikaisen ja eksklusiivisen lisenssisopimuksen muodossa. Lopputuloksena voi täten olla, että irtisanomislausekkeen sanamuodosta on syytä poiketa jopa aukottoman lisenssisopimustyyppin osalta. Tämä voi ajankohtaistua esimerkiksi silloin, kun irtisanominen tapahtuu niin lyhyen ajan jälkeen, ettei lisenssisaajalla ole mahdollisuutta saada tuottoa investoinnilleen. Mikäli sopimus on osa suu-

---

<sup>137</sup> Ks. myös esimerkiksi *Grönfors* 1995 s. 25 ja *Vuorijoki* 2001 s. 1187.

<sup>138</sup> *Takki* 2003 s. 179, *Domeij* 2010 s. 371.



rempaa sopimuskokonaisuutta, voi sekin luonnollisesti vaikeuttaa sopimuksen irtisanomista.

Tilanne on kutakuinkin sama myös puoliaukottoman lisenssisopimustyyppin osalta, jossa ei ole pyritty aukottomaan sopimukseen. Puoliaukottomassa sopimustyyppissä ei ole integraatiolauseketta tai kirjallisia sopimusmuutoksia vaativaa ehtoa. Puoliaukottomasta lisenssisopimustyyppistä löytyy sitä vastoin uudelleenneuvottelulauseke. Jo sopimuksen sanamuodon nojalla voidaan päätyä siihen lopputulokseen, että lisenssinantajan, ennen kuin irtisanominen voi ajankohtaistua, on viipymättä otettava yhteyttä lisenssinsaajaan informoidakseen häntä uudelleenjärjestelystä. Kyseessä on kiistatta sellainen asia, josta voi seurata haitallisia vaikutuksia tulevaa yhteistyötä ajatellen ja josta uudelleenneuvottelulausekkeen nojalla seuraa tiedonantovelvollisuus.

Osapuolten tulee tämän jälkeen mahdollisimman tehokkaasti ja lojaalisti ryhtyä neuvottelemaan sopimuksen muuttamisesta tarpeellisin osin. Tällaisessa tapauksessa on erittäin tärkeää, että molemmat osapuolet antavat ennen uusien neuvottelujen aloittamista toiselle osapuolelle kirjallisen, perustellun ehdotuksen ongelman ratkaisuksi. Sillä onhan mahdollista, että lisenssinantaja voisi kaikesta huolimatta neuvottelujen jälkeen jatkaa yhteistyötään lisenssinsaajan kanssa. Ehkä irtisanomiselle ei olekaan olemassa varsinaisia perusteita, vaan suhde voi jatkua, kunhan sitä muokataan, ”räätälöidään” uudella tavalla, jotta se istuu paremmin lisenssinantajan tulevaisuudenvisioon. Millaisena lisenssinsaaja näkee oman roolinsa lisenssinantajan uudessa toiminnassa? Mitä hän voisi tuoda mukanaan yhteistyöhön? Miten hän voisi kehittyä? Millä lailla sopimusta voisi muokata, jotta lisenssinsaaja olisi edelleen tyytyväinen? Näitä kysymyksiä on mietittävä kunnolla, niistä on keskusteltava ja uudelleenneuvoteltava.

Mikäli osapuolet eivät kaikesta huolimatta pääse yhteisymmärrykseen, asia on, uudelleenneuvottelulausekkeen nojalla, ratkaistava mahdollisimman tehokkaasti ja lojaalisti neuvottelemalla yhteistyöelimessä, johon molemmat osapuolet valitsevat kaksi jäsentä. Vasta tämän kattavan käsittelyn jälkeen irtisanominen on mahdollista.

Irtisanomisoikeuden pääsääntö soveltuu myös sopimukseen, jonka yhteistyöaste on korkea. Näin on, vaikka sopimuksessa ei olekaan irtisanomislauseketta, kuten on asian laita aukollisessa lisenssisopimustyyppissä. On kuitenkin tärkeä ymmärtää, että ongelmien synnyttyä lähtökohtana tämän kaltaisissa sopimuksissa on käynnistää uudet neuvottelut. Tämä on lähtökohtana myös, vaikka itse sopimuksessa, kuten aukollisessa lisenssisopimustyyppissä, ei olekaan uudelleenneuvottelulauseketta. Jos uudelleenneuvotteluyritykset jäävät tuloksettomiksi, sopimus pitää voida irtisanoa.

Tämä lopputulos voidaan kyseenalaistaa, jos lisenssinsaajan haitta irtisanomisesta on selvästi suurempi kuin lisenssinantajan haitta siitä, että sopimusta ei irtisanota.<sup>139</sup> Tällaisessa tapauksessa, jossa irtisanominen ei perustu lisenssinsaajan sopimusrikkomukseen, lisenssinantajalla ei todennäköisesti ole tarvetta päästä eroon sopimussuhteesta sen perusteella, että hänen luottamustaan lisenssinsaajaan olisi horjutettu.

Aukollisessa lisenssisopimustyypissä kohtuullinen irtisanomisaika on todennäköisesti aika pitkä. Sellaisten sopimusten osalta, joiden yhteistyöaste on korkea, useiden kuukausien ja joskus jopa vuosien pituiset irtisanomisajat ovat perusteltuja. Tämä on tarpeellista, jotta osapuoli pystyisi sopeuttamaan toimintansa ja siten toivottavasti hyödyntämään investointejaan uudella tavalla.<sup>140</sup>

Jopa aukottoman lisenssisopimustyypin osalta, josta siis löytyy integraatiolauseke ja kirjallisia sopimusmuutoksia vaativa ehto, voidaan ajatella, että uudelleenneuvotteluvollisuus olisi eräissä tapauksissa paikallaan, vaikka sopimuksesta ei löydykään uudelleenneuvottelulauseketta. Vaatimuksena kuitenkin on, että kyseessä on korkean yhteistyöasteen omaava sopimus. Tasavahvojen osapuolten välisessä sopimuksessa voidaan lojaliteettiperiaatteen nojalla pääsääntöisesti vaatia, että osapuolet toimivat lojalisti toisiaan kohtaan.

Myös nimenomaisen ehdon puuttuessa voidaan eräissä tapauksissa edellyttää, että osapuolet ottavat yhteyttä toisiinsa, keskustelevat ja uudelleenneuvottelevat sopimusehdoista. Tällainen toiminta kuvastaa eräänlaista sopimustoiminnan ”liikeälyä” ja hyvää sopimuskäyttäytymistä korkean yhteistyöasteen omaavissa sopimuksissa. Yleensä tällainen käyttäytyminen on lisäksi taloudellisesti järkevää. Sopimusvapaus on siitä huolimatta otettava huomioon. Uudelleenneuvottelua ei voi vaatia alhaisen yhteistyöasteen omaavan aukottoman sopimuksen osapuolilta. Voidaan olettaa, että osapuolten tarkoituksena *ei* ole ollut pitkäaikaisen yhteistyösopimuksen avulla tavoitella pitemmän aikavälin win-win-lopputulosta. Tällaisen lisenssisopimuksen paikka P-päätepisteen ja Y-päätepisteen välillä olevalla kuvitteellisella asteikolla on suhteellisen lähellä P-päätepistettä. Ehkä lisenssin nojalla valmistettavaa tuotetta myydään vain lyhyt aika patentin umpeutumisen johdosta. Osapuolet ovat mahdollisesti ajatelleet, että he maksimoivat oman tuottonsa patentin vielä ollessa voimassa, jonka jälkeen he siirtyvät muun liiketoiminnan pariin. Osapuolet eivät tällöin myöskään

---

<sup>139</sup> Vrt. Hemmo, DL 1996 s. 334.

<sup>140</sup> Hemmo, DL 1996 s. 341 ss., Aalto 2002 s. 138 s.

todennäköisesti ole riippuvaisia toisistaan tavalla, joka rajoittaisi irtisanomisoikeutta ja jonka nojalla voisi vaatia uudelleen neuvottelua.

On myös mahdollista, että osapuolet ovat tässä lyhytaikaisessa sopimuksessa todella onnistuneet sopimaan ”kaikesta”, jolloin sopimus siis todellisuudessa on aukoton. Näin ollen ei ole epärealistista tulkita sopimusta kaikilta osin sen sanamuodon mukaan.

## 5 LOPUKSI

Olen tässä artikkelissa pohtinut lisenssisopimusten tulkintaa. Aihe on erityisen tärkeä siksi, että immateriaalioikeudellisessa oikeuskirjallisuudessa ollaan edelleen melko lailla ns. klassisen sopimusoikeuden vallassa – näkemykseni mukaan ilman tarpeeksi hyviä perusteita. Haluan kuitenkin myös näin lopuksi tuoda esiin sen, että vaikka yleinen sopimusoikeus nykypäivän Suomessa onkin (melko) modernia tunnustaen muun muassa lojaliteettiperiaatteen, tämä ei suinkaan tarkoita sitä, että lojaliteettiperiaatteen soveltamisala ylipäänsä olisi selvä. Ideaa sopimusten yhteistyöasteesta voidaan soveltaa myös muuntyyppisiin sopimuksiin. Tosin on selvää, että ne osatekijät, joilla voi olla vaikutusta sopimuksen yhteistyöastepohdinnassa, voivat vaihdella sopimustyyppin mukaan. Tärkeintä on, että lojaliteettiperiaatteelle annetaan sopimustulkinnassa riittävä merkitys. On löydettävä tasapaino sopimusvapauden ja yhteistyöarvojen välillä. Lojaliteettiperiaatteen soveltamisalan systematisoinnissa idea sopimusten yhteistyöasteesta on relevantti.

## LÄHTEET

### *Kirjallisuus*

- Aalto, Sakari*: Kauppaedustussopimuksen päättymisen, Helsinki 2002.  
*Aarnio Aulis*: The Rational as Reasonable, Holland 1987.  
*Adlercreutz, Axel*: Avtalsrätt II, Femte upplagan 2001, Lund 2004.  
*Annola, Vesa*: Sopimuksen dynaamisuus, Vaasa 2003.  
*Annola, Vesa*: Yhteistoimintasopimuksen tulkinnan välineet, Oikeustieto 2010, s. 4–8 (*Annola, Oikeustieto* 2010).  
*Aurejärvi, Erkki*: Virallisen vastaväittäjän professori Erkki Aurejärven Helsingin yliopiston oikeustieteelliselle tiedekunnalle antama 5.10.1989 päivätty lausunto Matti Rudangon väitöskirjasta Rakennuttajan myötävaikutushäiriöstä rakennusurakassa, LM 1989 s. 1170–1176 (*Aurejärvi, LM* 1989).

- Aurejärvi, Erkki*: Virallisen vastaväittäjän professori Erkki Aurejärven Turun yliopiston oikeustieteelliselle tiedekunnalle antama 14.9.1993 päivätty lausunto Ari Huhtamäen väitöskirjasta Luotonantajavastuu, Lender Liability Suomessa – velvoiteoikeudellinen tutkimus luotonantajan vastuusta luotonottajaa kohtaan erityisesti USA:n oikeuteen verrattuna, LM 1993 s. 1095–1127 (*Aurejärvi*, LM 1993).
- Berkenstock, H. Roy*: The Licensing of Intellectual Property Rights, TFL 2007 s. 16–23 (*Berkenstock*, TFL 2007).
- Bernitz, Ulf*: Uppsägning av förlagsavtal, NIR 2009 s. 349–363 (*Bernitz*, NIR 2009).
- Bernitz, Ulf – Karnell, Gunnar – Pehrson, Lars – Sandgren, Claes*: Immaterialrätt och otillbörlig konkurrens, nionde omarbetade upplagan, Stockholm 2005.
- Bruserud, Herman*: Hardshipklausuler, Oslo 2009.
- Bygglin, Gustav*: Om franchiseavtal och upplösningsfrihet, Oikeustiede 1978 s. 89–157 (*Bygglin*, Oikeustiede 1978).
- Chiles, Todd H. – McMackin, John F.*: Integrating Variable Risk Preferences, Trust, and Transaction Cost Economics, AMR 1996 s. 73–99 (*Chiles – McMackin*, AMR 1996).
- Domeij, Bengt*: Läkemedelspatent. Patent på läkemedel i Europa ur ett rättsvetenskapligt och rättsekonomiskt perspektiv, Stockholm 1998.
- Domeij, Bengt*: Technical Warranties in Patent Licenses, NIR 2002 s. 23–38 (*Domeij*, NIR 2002).
- Domeij, Bengt*: Patentavtalsrätt, Stockholm 2003.
- Domeij, Bengt*: Teknikreglering i forsknings- och utvecklingsavtal – särskilt vid stamcells-forskning, NIR 2004 s. 231–248 (*Domeij*, NIR 2004).
- Domeij, Bengt*: Patenträtt. Svensk och internationell patenträtt, avtal om patent samt skyddet för växtsorter och företagshemligheter, Uppsala 2007.
- Domeij, Bengt*: Patentavtalsrätt. Licenser, överlåtelse och samägande av patent, andra upplagan, Stockholm 2010.
- van Ees, Hans – Bachmann, Reinhard*: Trust-building in Different Forms of Systemic Transition, Hans-Hermann Höhmann – Friedrike Welter (ed.), Trust and Entrepreneurship: a West-East Perspective, UK–USA 2005 s. 99–113.
- Eisenberg, Melvin A.*: Why There Is No Law Of Relational Contracts, NULR 2000 s. 805–821 (*Eisenberg*, NULR 2000).
- Ervasti, Kaijus*: Konfliktit ja vaihtoehtoiset konfliktinratkaisumenetelmät, Soile Pohjonen (ed.), Sovittelu ja muut vaihtoehtoiset konfliktinratkaisumenetelmät, Vantaa 2001 s. 13–38.
- Goetz, Charles J. – Scott, Robert E.*: Principles of Relational Contracts, VLR 1981 s. 1089–1150 (*Goetz – Scott*, VLR 1981).
- Goetz, Charles J. – Scott, Robert E.*: The Mitigation Principle: Toward a General Theory of Contractual Obligation, VLR 1983 s. 967–1024 (*Goetz – Scott*, VLR 1983).
- Goode, Roy*: A New International *Lex Mercatoria*?, JT 1999–2000 s. 253–268 (*Goode*, JT 1999–2000).
- Grönfors, Kurt*: Avtalsgrundande rättsfakta, Göteborg 1993.
- Grönfors, Kurt*: Avtal och omförhandling, Stockholm 1995.

- Gudel, Paul J.*: Relational Contract Theory and the Concept of Exchange, BLR 1998 s. 763–796 (*Gudel*, BLR 1998).
- Gölstam, Carl Martin*: Licensavtalet och konkurrensrätten, Uppsala 2007.
- Haarmann, Pirkko-Liisa*: Immateriaalioikeus, 4. uudistettu painos, Helsinki 2006.
- Haavisto, Vaula*: Yhteistoiminnan uudet muodot liikesuhteissa – haaste sopimusoikeudelle, Soile Pohjonen (toim.), Ex ante – ennakoiva oikeus, Helsinki 2005 s. 118–139.
- Halila, Heikki – Hemmo, Mika*: Sopimustyytit, Helsinki 2008.
- Harenko, Kristiina – Niiranen, Valtteri – Tarkela, Pekka*: Tekijänoikeus. Kommentaari ja käsikirja, Helsinki 2006.
- Hedwall, Mattias*: Tolkning av kommersiella avtal, andra upplagan, Stockholm 2004.
- Hemmo, Mika*: Irtisanomisvapaus ja pitkäkestoiset liikesopimukset, DL 1996 s. 328–346 (*Hemmo*, DL 1996).
- Hemmo, Mika*: Sopimusoikeus I, Helsinki 2003 (*Hemmo* 2003a).
- Hemmo, Mika*: Sopimusoikeus II, Helsinki 2003 (*Hemmo* 2003b).
- Hemmo, Mika*: Sopimusoikeuden oppikirja, Helsinki 2008.
- Hemström, Carl*: Bolagens rättsliga ställning. Om enkla bolag, handelsbolag, kommanditbolag och aktiebolag, femte upplagan, Göteborg 2002.
- Holm, Anders*: Den avtalsgrundade lojalitetsplikten – en allmän rättsprincip, Linköping 2004.
- Huhtamäki, Ari*: Luotonantajavastuu, Helsinki 1993.
- Husa, Jaakko*: Johdatus oikeusvertailuun, Helsinki 1998.
- Häyhä, Juha*: Sopimus, laki ja vakuustoitointa, Helsinki 1996.
- Häyhä, Juha*: Lojaliteettiperiaate ja sopimusoppi, DL 1996 s. 313–327 (*Häyhä*, DL 1996).
- Höhmman, Hans-Hermann – Malieva, Elena*: The Concept of Trust: Some Notes on Definitions, Forms and Sources, Hans-Hermann Höhmman – Friedrike Welter (ed.), Trust and Entrepreneurship: a West-East Perspective, UK–USA 2005 s. 7–23.
- Jokela, Heikki*: Ulkomaankaupan sopimusoikeuden kehityslinjoja, LM 1977 s. 109–140 (*Jokela*, LM 1977).
- Jokela, Heikki*: Kestosopimusten sopeuttaminen muuttuneisiin olosuhteisiin, DL 1978 s. 133–171 (*Jokela*, DL 1978).
- Karnell, Gunnar*: Inledning till den internationella licensavtalsrätten, Stockholm 1985.
- Kivimäki, T. M. – Ylöstalo, Matti*: Lärobok i Finlands civilrätt, Allmän del, Helsingfors 1961.
- Koktvedgaard, Mogens*: Om købelovgivningens anvendelse på overdragelse af immaterialrettigheder, TFR 1965 s. 571–586 (*Koktvedgaard*, TFR 1965).
- Korhonen, Petteri*: Om den immaterialrättsliga lojalitetsplikten teoretiska grundvalar, JFT 2006 s. 22–52 (*Korhonen*, JFT 2006).
- Koulu, Risto*: Immateriaalinen varallisuus konkurssissa, Helsinki 2003.
- Koulu, Risto*: Vaihtoehtoisen riidanratkaisun teoriaa ja tutkimusta, Santtu Turunen (toim.), Conflict Management – Riidanratkaisun uusi maailma, Helsinki 2005 s. 19–64.
- Lageman, Bernhard*: A Societal View: The Institutionalisation of Trust, Hans-Hermann Höhmman – Friedrike Welter (ed.), Trust and Entrepreneurship: a West-East Perspective, UK–USA 2005 s. 73–86.

- Lando, Ole – Beale, Hugh* (ed.): Principles of European Contract Law, Parts I and II, Prepared by The Commission on European Contract Law, The Netherlands 2000.
- Lees, Matthew*: Contract, Conscience, Communitarian Conspiracies and Confucius: Normativism Through the Looking Glass of Relational Contract Theory, MULR 2001 s. 82–121 (*Lees*, MULR 2001).
- Levin, Marianne*: Lärobok i immaterialrätt, Nionde upplagan, Stockholm 2007.
- Liin, Birgit*: Misligholdelse af immaterialretsaftaler, København 2009.
- Macneil, Ian*: Relational Contract Theory: Challenges and Queries, NULR 2000 s. 877–907 (*Macneil*, NULR 2000).
- Macneil, Ian*: The Relational Theory of Contract: Selected Works of Ian Macneil, David Campbell (ed.), London 2001.
- Macaulay, Stewart*: Relational Contracts Floating on a Sea of Custom? Thoughts about the Ideas of Ian Macneil and Lisa Bernstein, NULR 2000 s. 775–804 (*Macaulay*, NULR 2000).
- Macaulay, Stewart*: The Real and the Paper Deal: Empirical Pictures of Relationships, Complexity and the Urge for Transparent Simple Rules, MLRL 2003 s. 44–79 (*Macaulay*, MLRL 2003).
- Mansala, Marja-Leena*: Imateriaalioikeuden lisensiointi, Tuomas Mylly (toim.) Imateriaalioikeudet kansainvälisessä kaupassa, Helsinki 2001.
- Miller, Geoffrey P.*: Bargains Bicoastal: New Light on Contract Theory, CLR 2010 s. 1475–1522 (*Miller*, CLR 2010).
- Moore, Charlotte*: Managing Intellectual Property Rights – Looking After Your Business Asset, Christina Demetriades (ed.), Intellectual Property Issues in Commercial Transactions, London 2008 s. 171–203.
- Muukka, Jori*: Kontraktuell lojalitetsplikt, Stockholm 2007.
- Muukkonen, P. J.*: Yhteistyösopimukset ja lojaliteettivelvollisuus, Juhlajulkaisu Kekkonen, Helsinki 1975 s. 356–364.
- Muukkonen, P. J.*: Sopimusoikeuden yleinen lojaliteettiperiaate, LM 1993 s. 1030–1048 (*Muukkonen*, LM 1993).
- Mähönen, Jukka*: ”Good Faith and Fair Dealing” ja lojaliteettivelvollisuus, Antti Aine – Anne Kumpula (toim.), Kansainvälisestä kaupasta, juhla-julkaisu Tuula Ämmälä 2.11.2000, Turku 2000 s. 203–231.
- Nassar, Nagla*: Sanctity of Contracts Revisited. A Study in the Theory and Practice of Long-Term International Commercial Contracts, Netherlands 1995.
- Nazarian, Henriette*: Lojalitetsplikt i kontraktsforhold, Oslo 2007.
- Nicander, Hans*: Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden, JT 1995–96 s. 31–49 (*Nicander*, JT 1995–96).
- Nooteboom, Bart*: Trust. Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures, Great Britain 2002.
- Nordell, Per Jonas*: Rätten till det visuella, Stockholm 1997.
- Nordell, Per Jonas*: Tolkningsprinciper i upphovsrättsavtal, NIR 2008 s. 307–338 (*Nordell*, NIR 2008).
- Norio-Timonen, Jaana*: Vakuutuksenantajan vastuu vakuutustapahtumasta, Helsinki 2003.

- Norrgård, Marcus*: Patentin loukkaus, Helsinki 2009 (*Norrgård* 2009).
- Norros, Olli*: Sopimusperusteiset muotovaatimukset, LM 2008 s. 183–211 (*Norros*, LM 2008).
- Norros, Olli*: Vahingonkorvaus kestosopimusten oikeudettoman irtisanomisen perusteella, DL 2009 s. 631–658 (*Norros*, DL 2009).
- Nystén-Haarala, Soili*: The Long-Term Contract, Helsinki 1998.
- Oesch, Rainer*: Teknologialisenssien ongelmakohtia, DL 2004 s. 912–927 (*Oesch*, DL 2004).
- Oesch, Rainer*: Interpretation of licensing agreements – new trends under way?, NIR 2005 s. 278–290 (*Oesch*, NIR 2005).
- Oesch, Rainer – Pihlajamaa, Heli*: Patenttioikeus, Helsinki 2008.
- Oesch, Rainer – Vesala, Juha*: Ohjelmistolisenssit ja tekijänoikeuden raukeaminen, DL 2004 s. 256–268 (*Oesch – Vesala*, DL 2004).
- Orstavik, Inger B.*: Technology Transfer Agreements: Grant Backs and No Challenge Clauses in the New EC Technology Transfer Regulation, IRIPCL 2005 s. 83–112 (*Orstavik*, IRIPCL 2005).
- Plesner, Mogens*: Nogle problemer i forbindelse med frivillig overdragelse af udnyttelsesretten af patentrettigheder, Juristen 1955 s. 201–224 (*Plesner*, Juristen 1955).
- Putnam, Robert D.*: Den fungerande demokratin. Medborgarandans rötter i Italien (Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, översättning Margareta Eklöf), Stockholm 2000.
- Pöyhönen, Juha*: Sopimusoikeuden järjestelmä ja sopimusten sovittelu, Helsinki 1988.
- Rahnasto, Ilkka*: Salassapitosäännökset aineettomien oikeuksien täydentäjänä – keskeisimmät uudet konseptit sopimuksen laatijan kannalta, Tuomas Mylly (toim.), Immateriaalioikeudet kansainvälisessä kaupassa, Helsinki 2001 s. 79–94.
- Ramberg, Jan*: Medveten otydlighet som avtalsrättsligt problem, JT 1992–93 s. 358–368 (*Ramberg*, JT 1992–93).
- Ramberg, Jan – Herre, Johnny*: Allmän köprätt. Det köprättsliga regelsystemet och marknadspraxis, tredje upplagan, Stockholm 2005.
- Ramberg, Jan – Ramberg, Christina*: Allmän avtalsrätt, åttonde upplagan, Stockholm 2010.
- Renman Claesson, Katarina*: Övergång av upphovsrätt och närstående rätt och de sakrättsliga konsekvenserna, Annina H. Persson m.fl. (red.), Immaterialrätt & sakrätt, Stockholm 2002 s. 154–177.
- Rognstad, Ole-Andreas* (i samarbaid med Birger Stuevold Lassen): Opphavsrett, Oslo 2009.
- Rosén, Jan*: Upphovsrättens avtal. Regler för upphovsmäns, artisters, fonogram-, film- och databasproducenters, radio- och TV-bolags samt fotografers avtal, Stockholm 2006.
- Rudanko, Matti*: Rakennuttajan myötävaikutushäiriöstä rakennusurakassa, Vammala 1989.
- Rudanko, Matti*: Kauppaoikeuden kehityssuuntauksia II. Kaupallisten olosuhteiden teoria, LM 1998 s. 68–89 (*Rudanko*, LM 1998).
- Rudanko, Matti*: Yritysjuridiikka – kauppaoikeutta vai liiketaloutta?, LM 2004 s. 1225–1243 (*Rudanko*, LM 2004).
- Runesson, Eric M.*: Rekonstruktion av ofullständiga avtal. Särskilt om köplagens reglering av risken för ökade prestationskostnader, Stockholm 1996.

- Røytnås, Ingjerd*: Spesialitetsprinsippet i opphavsretten – et relativt prinsipp, Aase Gundersen og Are Stenvik (red.), Aktuell immaterialrett, Oslo 2008 s. 289–320.
- Saarnilehto, Ari*: Sopimusoikeyden perusteet, Helsinki 2009.
- Sacklén, Mats*: Om avtal och omförhandling, JT 1996–97 s. 380–393 (*Sacklén*, JT 1996–97).
- Salmi, Harri – Häkkänen, Petteri – Oesch, Rainer – Tommila, Marja*: Tavaramerkki, 2. uudistettu painos, Helsinki 2008.
- Sandgren, Claes*: Patentlicenser. Studier i licensavtal angående patent, patentansökningar och know-how med särskild hänsyn till amerikansk och tysk rätt, Stockholm 1974.
- Schovsbo, Jens*: Immaterialretsaftaler, København 2001.
- Schovsbo, Jens – Rosenmeier, Morten*: Immaterialret. Ophavsret, patentret, brugsmodelet, designret, varemærkeret, 2. udgave, København 2011.
- Siltala, Raimo*: Oikeustieteen tieteenteoria, Helsinki 2003.
- Skribeland, Fredrik*: No waiver-klausuler og bortfall av misligholdsbeføyelser, Specialoppgave (20 vekt tall), Oslo 2005.
- Sohlberg, Stig*: Omförhandling – och sedan?, JT 1995–96 s. 972–978 (*Sohlberg*, JT 1995–96).
- Speidel, Richard E.*: The Characteristics and Challenges of Relational Contracts, NULR 2000 s. 823–846 (*Speidel*, NULR 2000).
- Stenvik, Are*: Patenträtt, Oslo 2006.
- Strömholm, Stig*: Användning av utländskt material i juridiska monografier. Några anteckningar och förslag, SvJT 1971 s. 251–263 (*Strömholm*, SvJT 1971).
- Suchman, Mark C.*: The Contract as Social Artifact, LSR 2003 s. 91–135 (*Suchman*, LSR 2003).
- Sund-Norrgård, Petra*: Lojalitet i licensavtal, Helsingfors 2011.
- Takki, Pekka*: IT-sopimukset, käytännön käsikirja, Helsinki 2003.
- Taxell, Lars Erik*: Avtal och rättsskydd, Åbo 1972.
- Taxell, Lars Erik*: Om lojalitet i avtalsförhållanden, DL 1977 s. 148–155 (*Taxell*, DL 1977).
- Taxell, Lars Erik*: Om avtalsetik, JFT 1979 s. 487–498 (*Taxell*, JFT 1979).
- Taxell, Lars Erik*: Avtalsrättens normer, Åbo 1987.
- Taxell, Lars Erik*: Avtalsrätt. Bakgrund, Sammanfattning, Utblick, Stockholm 1997.
- Tieva, Antti*: Luottamus, lojaliteettivollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset, DL 2006 s. 240–251 (*Tieva*, DL 2006).
- Tolonen, Hannu*: Siviilioikeuden yleiset periaatteet, Ari Saarnilehto (toim.), Varallisuusoikeyus, Oikeuden perusteokset, Helsinki 2001 s. 67–89.
- Tolonen, Hannu*: Oikeuslähdeoppi, Helsinki 2003.
- Trebilcock, Michael J.*: The Limits of Freedom of Contract, USA 1997.
- Vapaavuori, Tom*: Yrityssalaisuudet ja salassapitosopimukset, Helsinki 2005.
- Votinius, Sacharias*: Varandra som vänner och fiender. En idékritisk undersökning om kontraktet och dess grund, Stockholm 2004.
- Vuorijoki, Jari*: Yhteistoimintasopimukset – Lisenssisopimus, Ari Saarnilehto (toim.), Varallisuusoikeyus, Oikeuden perusteokset, Helsinki 2001 s. 1185–1188.
- Välämäki, Mikko*: Copyleft Licensing and EC Competition Law, ECLR 2006 s. 130–136 (*Välämäki*, ECLR 2006).



- Välämäki, Mikko – Laine, Juha:* Vastuunrajoituksista kolmannen osapuolen immateriaalioikeusväitteille ohjelmistotoimituksissa, DL 2004 s. 901–911 (*Välämäki – Laine, DL 2004*).
- Whitford, William C.:* Ian Macneil’s Contribution to Contracts Scholarship, WLR 1985 s. 454–560 (*Whitford, WLR 1985*).
- Wilhelmsson, Thomas:* Sopimukset keskittyvässä talouselämässä, Oikeus 1985 s. 164–171 (*Wilhelmsson, Oikeus 1985*).
- Wilhelmsson, Thomas:* Sosiaalinen sopimusoikeus ja Euroopan integraatio, Thomas Wilhelmsson – Katariina Kaukonen (toim.), Euroopan integraatio ja sosiaalinen sopimusoikeus, Helsinki 1993 s. 7–146 (*Wilhelmsson 1993a*).
- Wilhelmsson, Thomas:* Questions for a Critical Contract Law – and a Contradictory Answer: Contract as Social Cooperation, Thomas Wilhelmsson (ed.), Perspectives of Critical Contract Law, England–USA 1993 s. 9–52 (*Wilhelmsson 1993b*).
- Wilhelmsson, Thomas:* Standardavtal och oskäliga avtalsvillkor, Helsingfors 2008.
- Wolk, Sanna:* Arbetstagens immaterialrättigheter. Rätten till datorprogram, design och uppfinningar m.m. i anställningsförhållanden, andra upplagan, Stockholm 2008.
- Ämmälä, Tuula:* Lojaliteettiperiaatteesta eräiden sopimustyyppien yhteydessä, Ari Saarnilehto (toim.), Lojaliteettiperiaatteesta. Vastapuolen edun huomioon ottamisesta eri oikeuden aloilla, Turku 1994 s. 3–50.

## *Virallislähteet*

- DCFR 2009 Volume 1:* Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR) Full Edition Volume 1, Prepared by the Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group), Based in part on a revised version of the Principles of European Contract Law, Christian von Bar – Eric Clive (ed.), Munich 2009.
- Komiteanmietintö 1953:5:* Ehdotus laiksi tekijänoikeudesta kirjallisiin ja taiteellisiin teoksiin, Helsinki 1953.
- NU 1963:6:* Nordisk utredningsserie. Nordisk patentlovgivning, Pohjoismainen patenttilainsäädäntö – Betenkning angående nordisk patentlovgivning. Avgitt av samarbeten- de danske, finske, norske og svenske komitéer.
- PECL-periaatteet:* The Principles of European Contract Law, Prepared by the Commission on European Contract Law 1999. Text in English.
- SOU 1956:25:* Statens Offentliga Utredningar 1956:25, Upphovsmannarätt till litterära och konstnärliga verk. Lagförslag av Auktorrättskommittén.
- Suuntaviivat 2004:* Komission tiedonanto. Suuntaviivat EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan soveltamisesta teknologiasiirtosopimukseen (2004/C 101/02).
- Teknologiasiirtoasetus:* Komission Asetus (EY) N:o 772/2004, annettu 27. päivänä huhtikuuta 2004, perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta teknologiasiirtosopimusten ryhmiin.
- Unidroit Principles -periaatteet:* Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2004, International Institute for the Unification of Private Law, Rome 2004.

## LYHENNELUETTELO

Agenttilaki	laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417
AKL	laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 29.4.1988/389
AMR	The Academy of Management Review
BLR	Buffalo Law Review
CLR	Cardozo Law Review
DCFR	Draft Common Frame of Reference
DL	Defensor Legis
ECLR	European Competition Law Review
HelHo	Helsingin hovioikeus
IRIPCL	International Review of Intellectual Property and Competition Law
JFT	Tidskrift utgiven av Juridiska Föreningen i Finland
JT	Juridisk Tidskrift vid Stockholms universitet
KKO	Korkein oikeus
KL	kauppalaki 27.3.1987/355
KouHO	Kouvolan hovioikeus
LM	Lakimies
LSR	Law and Society Review
MLRL	The Modern Law Review Limited
MULR	Melbourne University Law Review
NIR	Nordiskt Immateriellt Rättsskydd
NULR	Northwestern University Law Review
Oikeustiede	Oikeustiede–Jurisprudentia-vuosikirja
OikTL	laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228
ORGALIME	Organisme de Liaison des Industries Metalliques Européennes
PECL	The Principles of European Contract Law
PatL	patenttilaki 15.12.1967/550
SvJT	Svensk Juristtidning
TFL	The Federal Lawyer
TFR	Tidsskrift for Rettsvidenskap
TML	tavaramerkkilaki 10.1.1964/7
TOL	tekijänoikeuslaki 8.7.1961/404
Unidroit Principles	Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2004
VLR	Virginia Law Review
WLR	Wisconsin Law Review

## OIKEUSTAPAUKSET

### *Korkein oikeus*

KKO 1982 II 1  
KKO 1984 II 26  
KKO 1993:130  
KKO 2001:34  
KKO 2005:92  
KKO 2007:72  
KKO 2008:91  
KKO 2010:69  
KKO 2011:92

### *Hovioikeudet*

HelHO 15.8.2000 nro 1992 (S99/1787)  
KouHO 09.06.2005 nro 640  
KouHO 09.06.2005 nro 641

### *Suomen Franchising-Yhdistys r.y.:n eettinen lautakunta*

Lausunto 1/2008

### *Ruotsi*

Hovrätten över Skåne och Blekinge 2008-04-03, mål T-1512-07  
NJA 1978 s. 147  
NJA 1990 s. 745

### *USA*

Martin v. Monumental Life Ins. Co. 240 F.3d 223 (C.A.3 (Pa.) 2001)  
United Telecommunications, Inc. v. American Television & Communications Corp. 536  
F.2d 1310 (C.A.Colo. 1976)  
Western Geophysical Co. of America v. Bolt Associates, Inc. 584 F.2d 1164 (C.A.Conn.  
1978)

## THE INTERPRETATION OF LICENSING AGREEMENTS – TIME FOR A REASSESSMENT?

When interpreting licensing agreements there is a crucial need to understand that the importance of the principle of loyalty varies: the principle's impact is dependent on the licensing agreement's degree of relationality. This is a concept originating in the relational contract theory, more precisely Ian Macneil's spectrum of contracts, where contracts can be placed on an axis according to their degree of relationality. The extreme transactional/discrete pole of the axis is represented by a contract that, for example, uses limited communication, is a simple monetisable economic exchange, has a short agreement process which commences by clear agreement and is terminated by an equally clear performance, and which can be very completely and specifically planned in advance. The extreme relational pole of the axis is represented by a contract that, for example, uses extensive and deep communication, also involves social exchange in addition to economic exchange, has a long agreement process that is likely to commence and terminate gradually, where structures and processes may be extensively planned while the substance cannot. The success of the relation depends entirely on cooperation, benefits and burdens are shared, and altruistic behaviour is largely expected.

In the article different factors are used to conclude whether the licensing agreement at hand is to be placed closer to the transactional pole, T, or closer to the relational pole, R, on the axis with a neutral point, N, in the middle. Such factors can be found either outside the contract, or by analysing the contract itself. An example of the first category is the degree of interdependence between the parties: if the parties greatly depend on each other it is likely that their agreement could be described as relational. An example of the latter is the used contractual technique. The contract can be in the form of merely a frame for cooperation or it can be a more precise document covering most, or in some cases even all, aspects of the transaction. It is unlikely that parties who distrust each other would dare enter into a rudimentary agreement. Therefore such an agreement is probably a relational one. Trusting parties seldom feel the need for a complete, detailed and precise agreement, whereas distrusting parties often do. Therefore an agreement of this kind is probably a more transactional one.

When a licensing agreement can be placed close to the relational pole the principle of loyalty has real impact: it can even alter clauses in the agreement. When a licensing agreement can be placed close to the transactional pole the importance of said principle is limited. Few licensing agree-

ments can, however, be placed so close to the transactional pole, that the principle of loyalty lacks importance altogether in the interpretation.

A balance needs to be struck between freedom of contract and relational needs when it comes to licensing. Otherwise the parties' will, their goals and their expectations are not properly met. Especially when interpreting more modern, relational licensing agreements, one should *not* focus on the written document alone, as is often recommended in the literature on Nordic intellectual property law. Neither is the principle of *caveat emptor* a proper starting point for the interpretation. Moreover, where the parties to the agreement are of equal bargaining power – and therefore in no need of protection – one should not assume that licensing agreements are to be interpreted narrowly, i.e. that the grant shall never exceed what is clearly stated in the agreement. Instead the interpretation must focus on the entirety of the circumstances at hand. It is, for example, of utmost importance to also take into consideration the developments *after* the agreement was concluded.