



# LUND UNIVERSITY

## Hallintatypologia arvoketjuvastuun hahmottamiseksi

Salminen, Jaakko; Rajavuori, Mikko

*Published in:*  
Yritys, kirjanpito, kestävyys

2023

*Document Version:*  
Förlagets slutgiltiga version

[Link to publication](#)

*Citation for published version (APA):*  
Salminen, J., & Rajavuori, M. (2023). Hallintatypologia arvoketjuvastuun hahmottamiseksi. In V. Vahtera, & K. Rantasaari (Eds.), *Yritys, kirjanpito, kestävyys: Juhlajulkaisu Jukka Mähönen* (pp. 415-431). Alma Talent Media AB.

*Total number of authors:*  
2

*Creative Commons License:*  
Ospecificerad

### General rights

Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:  
Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Read more about Creative commons licenses: <https://creativecommons.org/licenses/>

### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

LUND UNIVERSITY

PO Box 117  
221 00 Lund  
+46 46-222 00 00

# HALLINTATYPOLOGIA ARVOKETJU- VASTUUN HAHMOTTAMISEKSI<sup>1,2</sup>

## 1 Johdanto

Tavoitteenamme tällä lyhyellä kirjoituksella on esittää uusi jäsenitys arvoketjuvastuusta. Arvoketjuvastuu voidaan ymmärtää yrityksen yksityisoikeudelliseksi vastuuksi sen arvoketjun muiden toimijoiden kolmansille aiheuttamista vahingoista. Vastuuta perustellaan usein ns. johtoyritysten mahdollisuuksilla hallinnoida arvoketjuaan: Jos yritys ulkoistaa tuotantoaan esimerkiksi vaaralliseksi tiedetyille alueille tai aloille eikä hallinnoi tuotanto-olosuhteita asianmukaisesti, olisi luonnollista saattaa yritys vastuuseen vahingoista, joita sen puutteelliset hallintatoimet aiheuttavat. Vastuu tuotannon ulkoistamisesta kolmansille aiheutuvista vahingoista ei ole ajatuksena uusi. Esimerkiksi *culpa in eligendo, instruendo vel inspicuendo*, eli vastuu työn suorittajan huolimattomasta valinnasta, opastamisesta tai valvonnasta, löytynee muodossa tai toisessa jokaisesta länsimaisesta oikeusjärjestyksestä ja toimii lähtökohtana muun muassa isännänvastuulle ja vastuulle itenäisten toimijoiden kolmansille aiheuttamista vahingoista. Kun nykyisessä maailmantalouden järjestelmässä tuotantoa ulkoistetaan globaaleihin arvoketjuihin tavanomaisesti, yritysten alihankinta- ja toimitusketjuihin kiinnitetään myös jatkuvasti enemmän huomiota.

Yksityisoikeudellista arvoketjuvastuuta koskeva oikeuskäytäntö on varsin sirpaloitunutta, ja uusia oikeustapauksia tulee usein. Tämä oikeuskäytäntö limityy lisääntyvään arvoketjusääntelyyn, joka on samoin hajanaista ja monella eri sääntelytasolla kehittyvää. Nopeasta, ylikansallisesta ja sirpaloituneesta kehityksestä johtuen arvoketjuvastuun kokonaisuutta on kuitenkin vaikea jäsentää, käsitteistää, opettaa ja saattaa systemaattisen yhteiskunnallisen keskustelun alaiseksi.

---

<sup>1</sup> Artikkelin on kaksoissokkoarvioitu referee-julkaisu.

<sup>2</sup> Kiitämme Mika Viljasta, Isabell Storsjöta ja anonymia vertaisarvioijaa kommentista. Erityisesti haluamme kiittää Jukka Mähöstä vuosien isällisestä tuesta, jota ilman nämä kaksi keltanokkadoktorandia eivät olisi lentäneet yhtä pitkälle.

Esitämme tässä kirjoituksessa yksityisoikeudellisen arvoketjувastuun tyypittelyn, jonka tarkoituksena on auttaa hahmottamaan arvoketjувastuun nykytilaa ja tulevia kehityskulkuja. Hahmotuksemme perustana on arvoketjujen *hallintatypologia*, joka pohjautuu suurelta osin arvoketjuteoriaan, globaalin tuotannon empiiriseen tutkimukseen, taloustieteelliseen transaktiokustannusteoriaan sekä oikeushistorialliseen tutkimukseen. Oikeustapaukset, jotka sijoitetaan tähän hallintatypologiaan, on koottu useista 2000-luvulla näkyvyyttä saavuttaneista oikeudenkäynneistä, jotka kytkeytyvät eri tavoin yritystoiminnan aiheuttamiin ympäristöllisiin tai yhteiskunnallisiin ulkoishaittoihin.

Arvoketjувastuu nähdään usein erityisesti globaaliin kestävyyskeskusteluun liittyvänä teemana. Arvoketjujen tehokkaalla hallinnalla on kuitenkin yhtä lailla merkitystä esimerkiksi tuotekehityksen tai kulurakenteen hallinnalle sirpaloituneessa tuotantorakenteessa, eikä arvoketjujen hallintaa voida irrottaa yritystoiminnalle luontaisesta taloudellisen tehostamisen intressistä. Syy sille, että keskitymme juuri kestävyyskysymyksiin, on tiedon saatavuus: arvoketjujen hallintaan liittyvät yritysten väliset riidat ratkaistaan lähes järjestään suljettujen ovien takana joko vaihtoehdoisen riidanratkaisun keinoin tai välimiesmenettelyssä. Toisaalta viime vuosina voimistunut kestävyys sääntelyn aalto on omiaan korostamaan juuri arvoketjuhallinnan ympäristöllisiä ja yhteiskunnallisia vaikutuksia. On kuitenkin huomattava, että arvoketjuhallinta ja -sääntely koskevat merkittävästi näitäkin laajempaa yhteiskunnallista ongelmakenttää, kuten esimerkiksi huoltovarmuuden takaamista koronapandemian aikana ja edelleen Ukrainan sodan osalta. Vaikka keskitymmekin tässä kirjoituksessa kestävyysliitännäisiin, ylikansallisia arvoketjuja koskeviin oikeustapauksiin, arvoketjuhallinnan ja siihen liittyvän yksityisoikeuden ja sääntelyn merkitys on laajempi, ja sillä on suora liityntä miltei kaikkiin yhteiskunnan tasoihin ja tavoitteisiin.

Kirjoitus rakentuu seuraavasti: Toisessa jaksossa esittelemme lyhyesti arvoketjujen hallintatypologian. Kolmannessa jaksossa sijoitamme useita kestävyysliittyviä ylikansallisia oikeustapauksia tähän hallintatypologiaan. Kirjoituksen päättää kokoava osa, jossa pohdimme lyhyesti hallintatypologian merkitystä.

## 2 Arvoketjun hallinnan tyypittely

Arvoketjuteorian keskeinen lähtökohta on, että johtoyritykset voivat hallinnoida arvoketjujaan eri tavoin. Teoria perustuu suurelta osin eri toimijoiden voimasuhteiden analyysiin ylikansallisen tuotannon rakenteissa eli *ylikansalli-*

sisä arvoketjuissa.<sup>3</sup> Arvoketjuteorian hallinta-analytiikka auttaa seuraamaan arvoketjun rakenteen ja hallinnan kannalta keskeisiä päätöksiä läpi arvoketjun aina näiden päätösten tekijään eli arvoketjun johtoyritykseen saakka. *Johtoyritys* ei ole ainoastaan kuvaileva käsite vaan arvoketjun kannalta keskeisen rakenteellisen tiedon määre, joka tuottaa tietoa niistä hallinnallisista vivuista, joilla voidaan vaikuttaa arvoketjun kannalta keskeisiin toimijoihin ja sidosryhmiin.<sup>4</sup>

Arvoketjuteoria sekä sen edeltäjät ja seuraajat ovat tuottaneet erilaisia tyologioita siitä, miten johtoyritykset voivat arvoketjuaan hallinnoida. Vakiintunein tyypittely näistä hallinnan muodoista tunnistaa viisi tapaa, joilla johtoyritys voi hallinnoida arvoketjuaan: (1) markkinaperusteinen, (2) modulaarinen, (3) relationaalinen, (4) vangitseva ja (5) hierarkkinen hallinta.<sup>5</sup> Emme voi tässä kirjoituksessa tarkemmin käsitellä tyypittelyn taustaa ja kehitystä Ronald Coasen ajoista nykypäivään,<sup>6</sup> mutta keskeistä on havaita, mitä tyypittely mahdollistaa. Sen sijaan, että kaikki arvoketjut nähtäisiin *mustina laatikkoina* eli kokonaisuuksina, joita ei voida erottaa toisistaan niiden sisäisen monimutkaisuuden vuoksi, tyypittely mahdollistaa eri arvoketjujen erottamisen toisistaan sen perusteella, miten johtoyritys pyrkii niitä hallinnoimaan.<sup>7</sup> Samalla hallinnan analyttinen erottelu mahdollistaa uudenlaisia tapoja hahmottaa arvoketjujen oikeudellisia rakennuspalikoita ja etenkin muotoutumassa olevaa arvoketjuvastausta.<sup>8</sup>

*Markkinaperusteinen arvoketjuhallinta* toimii markkinoiden varassa. Johtoyritys jättäytyy markkinoille, joilta se etsii saatavissa olevista tuotteista itselleen

<sup>3</sup> Käytämme termiä arvoketju osin sen kuvaavuuden ja laajan käyttöalan vuoksi mutta erityisesti siksi, että ylikansallisten arvoketjujen teoria rakentuu erityisesti juuri sirpaloituneen tuotannon hallinnan käsitteellistämisen varaan. Ks. *Gary Gereffi: Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World* (2014) 21 *Review of International Political Economy* 9 ja *Jennifer Bair: Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, teoksessa Jennifer Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford University Press 2009.

<sup>4</sup> Esimerkiksi Kaplinsky viittaa hallinnallisiin vipuihin, joilla voidaan vaikuttaa keskeisten sidosryhmien toimintaan arvoketjussa ("policy levers that might influence the behaviour of key stakeholders in the value chain"). *Raphael Kaplinsky: Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?* (2004) 47 *Problems of Economic Transition* 74, s. 107.

<sup>5</sup> *Gary Gereffi – John Humphrey – Timothy Sturgeon: The Governance of Global Value Chains* (2005) 12 *Review of International Political Economy* 78.

<sup>6</sup> Tästä *Jaakko Salminen: From National Product Liability to Transnational Production Liability: Conceptualizing the Relationship of Law and Global Supply Chains* (University of Turku 2017).

<sup>7</sup> Samansuuntaisesti myös Williamsonin ajatus Ian Macneilin sopimisen tapojen tyypittelyn merkityksestä transaktiokustannustaloustieteelle: "To be sure, some legal specialists insist that all of this was known all along. There is a difference, however, between awareness of a condition and an understanding. Macneil's treatment heightens awareness and deepens the understanding." *Oliver Williamson: Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations* (1979) 22 *Journal of Law & Economics* 233, av. 26.

<sup>8</sup> Lähestymistapa voidaan osin rinnastaa esimerkiksi osakeyhtiöoikeudelliseen tutkimukseen, jossa yrityksen *musta laatikko* pyritään avaamaan tarkastelemalla sitä sisältäpäin. Ks. etenkin *Jukka Mähönen: Tulo ja pääoma. Kirjanpidon merkitys osakeyhtiön sääntelyssä* (Edita 2001).

sopivan laatuiseen ja hintaiseen ja ostaa sen. Jos toimittajalla on pääsy markkinalle ja sillä on sopivaan hintaan tarjolla markkinan mukainen tuote tai palvelu, jonka johtoyritys tarvitsee, sopimus syntyy. Markkina eli myyjistä ja ostajista syntyvä interpersonaalinen mekanismi hallinnoi toimeksiantoja. Tämä ei tarkoita, että markkina itsessään olisi sääntelemätön: jokainen markkina muodostuu omista sääntelyllisistä reunaehdoistaan, mutta näiden markkinaparametrien sisällä toimeksiantojen keskiössä ovat tuote ominaisuuksineen ja sen markkinahinta. Markkinapohjainen hallinta vaikuttaa johtoyritysten arvoketjussa suoria sopimuskumppaneita pidemmälle yleensä markkinahinnan kerrannaisvaikutuksella. Tämä tapahtuu epäsuorasti siten, että johtoyrityksen sopimuskumppanin johtoyritykseltä saama hinta asettaa raamit sopimuskumppanin valinnalle sen omissa alihankintaketjussa.

Kun käytetään *modulaarista hallintaa*, johtoyrityksen edellyttämiä tuotteita ei ole saatavilla markkinoilta. Johtoyrityksen tarvitsemat tuotteet tai palvelut edellyttävät sellaisia ominaisuuksia, joita markkinat eivät suoraan tarjoa. Tämä voi johtua markkinoiden sirpaloitumisesta, esimerkiksi ylikansallisessa kaupassa, tai sääntelyn puutteesta, esimerkiksi kun markkinalla ei ole selvää standardia uudenaikaiselle tuotteelle tai toimeksiannolle. Tällöin johtoyritys asettaa tuotteelle tai palvelulle erityisiä edellytyksiä, kuten markkinastandardeista poikkeavia tuotevaatimuksia tai eettisiä ohjesääntöjä, ja saattaa myös valvoa näiden täytäntöönpanoa tuotantorakenteissa esimerkiksi auditoinneilla. Arvoketjuun muodostuu modulaarisen hallinnan myötä eräänlainen sisämarkkina, jonne pääsy edellyttää toimijoilta arvoketjun sisäisten toimintastandardien hyväksymistä. Samalla johtoyrityksen modulaarinen hallinta ulottuu markkinaperusteista hallintaa suuremmin välittömien sopimuskumppanien yli ja mahdollistaa sen, että johtoyrityksen transaktioedellytykset leviävät sellaisinaan koko arvoketjuun. Tämä tapahtuu edellyttämällä, että suorat sopimuskumppanit vuorostaan edellyttävät omilta sopijakumppaneiltaan johtoyrityksen standardien hyväksymistä ja niin edelleen pitkin ketjua (*”cascading”*).

*Relationaalisella* eli *subdeperusteisella hallinnalla* viitataan arvoketjun osapuolten osittaiseen integraatioon. Esimerkiksi jos yritykset tekevät tuotekehitystyötä tai pyrkivät hallitsemaan kulurakenteitaan, ne eivät voi laatia tarkkaa sopimusta yhteistyöstään. Yhteistoiminta edellyttää, että osapuolet muokkaavat rooli-odotuksiaan ja organisaatioiden välistä koordinaatiota, kehitystyötä ja oppimisyhteystyötä.<sup>9</sup> Toisaalta voi olla, ettei johtoyrityksen edellyttämiä tuotevaatimuksia tai toimintatapoja voida saavuttaa, ellei johtoyritys sitoudu kehittämään arvo-

<sup>9</sup> Ks. *Peter Kajüter – Harri Kulmala: Open-Book Accounting in Networks: Potential Achievements and Reasons for Failures* (2005) 16 *Management Accounting Research* 179 ja *Mika Viljanen – Jaakko Salminen – Anna Hurmerinta: Funktionaalinen sopiminen, osa 2: sopimisen muutokset käytännössä* (2018) 47 *Oikeus* 155.

ketjun muiden toimijoiden kyvykkyyksiä.<sup>10</sup> Kumpikin tilanne edellyttää, että arvoketjun toimijat sopivat järjestelyistä, joilla yhtäältä lisätään osapuolten välistä läpinäkyvyyttä ja toisaalta pyritään mahdollistamaan arvoketjutoimijoiden kyvykkyyksien hallinnointi ja kehittäminen. Relationaalisessa hallinnassa sekä johtoyritys että sen sopimuskumppanit tekevät yhteistyötä, jota sopimukset rakenteistavat. Johtoyrityksen on hallinnallaan varmistettava, että arvoketjun yritykset kommunikoivat ja koordinoivat toimintaansa tehokkaasti, mukautuvat muuttuneisiin olosuhteisiin ja ylläpitävät riittäviä kyvykkyyksiä kokonaisvaltaiselle toiminnalleen.

*Vangitseva hallinta* on haastavampi käsitteellistä, sillä sille ei löydy suoraa vertailukohtaa arvoketjuteoriaa edeltävistä hallinnan tyyppiteorioista.<sup>11</sup> Vangitsevan hallinnan keskiössä on johtoyrityksen dominoiva asema suhteessa toimittajiin, joilla ei ole kyvykkyyttä toimia ilman johtoyrityksen apua. Johtoyritys tarjoaa kumppanilleen taitotiedon ja resurssit tuotteiden valmistamiseen, eikä kumppanilla ole itsenäisesti valmiuksia vaihtoehtoisen liiketoiminnan käynnistämiseen. Vaikka kyseessä onkin nimellisesti sopimussuhde, suhde on usein siinä määrin epätasapainoinen, että johtoyritys pystyy sanelemaan ehdot sen tilauksista riippuvaiselle toimijalle. Oikeudellisesta näkökulmasta vangitsevan hallinnan keskiössä olevat epäsuhteiset voima-asetelmat lähestyvät kohtuuttoman sopimisen alaa. Esimerkiksi Ben-Shahar ja White kuvaavat 1990-luvun amerikkalaisen autoteollisuuden arvoketjuissa vallitsevia pitkäkestoisia vangitsevan hallinnan kaltaisia sopimussuhteita, joiden he näkevät lähestyvän yhdysvaltalaisen doktriinin mukaisia kohtuuttomia (*”unconscionable”*) sopimusehtoja, mutta tästä huolimatta monet toimijat alistuvat tällaisiin pitkäkestoisiin ja alisteisiin suhteisiin.<sup>12</sup> Vaikka vangitsevan sopimushallinnan lähtökohtana onkin toisen osapuolen vahva riippuvuus johtoyrityksestä, ne voivat samalla, vaihtoehtojen puuttuessa, myös olla heikommalle osapuolelle kannattavia. Samalla on syytä muistaa, että jokaista hallinnan tyyppiä voidaan väärinkäyttää.<sup>13</sup>

Typologian viimeinen hallinnan muoto on *hierarkia*. Tällä viitataan vakiintuneesti siihen, että tuotantoa ei ulkoisteta, vaan se järjestetään yrityksen

<sup>10</sup> *Richard Locke: The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy* (Cambridge University Press 2013). Yhtenä mahdollisena esimerkkinä suhde-sopimisesta tässä kontekstissa *Jaakko Salminen: The Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh—A New Paradigm for Limiting Buyers’ Liability in Global Supply Chains?* (2018) 66 *American Journal of Comparative Law* 411.

<sup>11</sup> *Jaakko Salminen: Towards a Genealogy and Typology of Governance Through Contract Beyond Privity* (2020) 16 *European Review of Contract Law* 25.

<sup>12</sup> *Omri Ben-Shahar – James White: Boilerplate and Economic Power in Auto Manufacturing Contracts* (2006) 104 *Michigan Law Review* 953.

<sup>13</sup> *Mark Dallas – Stefano Ponte – Timothy Sturgeon: Power in Global Value Chains* (2019) 26 *Review of International Political Economy* 666.

sisällä.<sup>14</sup> Tällöin tuotantoa hallitaan viime kädessä käyttämällä osakeomistukseen perustuvaa määräysvaltaa yhtiön tai konsernin sisällä, ja se jää siten tämän tyyppittelyn ulkopuolelle. Yksittäistä yhtiötä kuvaavan hierarkian sijaan *ylikansallisia konserneja* hallinnoidaan käytännössä kuitenkin huomattavasti monisyisemmin kuin osakeomistuksen perustamin oikeuksin. Esimerkiksi henkilö- ja sopimussuhteilla, siirtohinnoittelulla ja velkarakenteilla on keskeinen rooli konserniyritysten suhteiden jäsentämisessä.<sup>15</sup> Emoyhtiön ja tytäryhtiöiden välisen hallinnallisen suhteen käsittely onkin käytännössä samanlaista kuin ylikansallisen arvoketjuteorian hallintatyyppittelyssä. Yksi ääripää voi olla konserniyritysten välisen suhteen jääminen ainoastaan emoyhtiön äänioikeuksien yhtiökokouksessa käyttämisen tasolle, mutta näiden välinen suhde voi myös perustua emoyhtiön luomiin toimintastandardeihin modulaarisen hallinnan tapaan tai jopa yhtiöoikeudellisten konsernirakenteiden miltei täydelliseen syrjäyttämiseen relationaalisen hallinnan tapaan.<sup>16</sup>

Arvoketjujen hallintatypologia, siten kuin sen yllä esitämme, on välttämättä abstraktio. Se on kuitenkin hyödyllinen abstraktio. Hallintatypologia mahdollistaa arvoketjujen hienovaraisen erittelyn: jokaista arvoketjua tai konsernia ei tarvitse hahmottaa toisiinsa nähden samankaltaisina mustina laatikkoina, vaan niitä voidaan eritellä johtoyrityksen valitseman hallintamuodon ja siitä seuraavan arvoketjurakenteen kautta. On myös tärkeää huomata, että johtoyritys voi käyttää arvoketjussaan eri hallintatyökaluja erilaisten kumppaneiden hallintoihin. Se voi esimerkiksi ostaa raaka-aineita puhtaasti markkinaehtoisesti, mutta hallita sopimusvalmistajaansa relationaalisen tai vangitsevan hallinnan keinoin.

Arvoketjun hallintatypologialla on erilaisia käyttötarkoituksia. Se mahdollistaa muun muassa sääntelystrategioiden tunnistamisen, tyyppittelyn ja kehittämisen.<sup>17</sup> Jotkin olemassa olevat sääntelykokonaisuudet, kuten EU:n kemikaaliasetus (REACH)<sup>18</sup> ja tuotevastuudirektiivi,<sup>19</sup> vaikuttavat rakentuvan markkina-

<sup>14</sup> Sopimuksen (”markkinan”) ja yrityksen (”hierarkian”) välisellä erottelulla tuotannon järjestämisen perusmuotoina on pitkä historia, mistä esimerkiksi *Ronald Coase: The Nature of the Firm* (1937) 4 *Economica* 386.

<sup>15</sup> Konsernisuhteiden oikeudellisen käsitteellistämisen haasteista esim. *Dániel Gergely Szabó – Karsten Engsig Sørensen: Non-Financial Reporting, CSR Frameworks and Groups of Undertakings: Application and Consequences* (2017) 17 *Journal of Corporate Law Studies* 137.

<sup>16</sup> Konsernihallinnan vaihtoehtojen kirjosta esim. Yhdistyneen kuningaskunnan korkeimman oikeuden ratkaisu *Lungowe v Vedanta* [2019] UKSC 20, kohta 51.

<sup>17</sup> *Jaakko Salminen – Mikko Rajavuori – Klaas Eller: Global Value Chains as Regulatory Proxy: Transnationalising the Internal Market through EU Law*, teoksessa Hans Micklitz, Anna Beckers and Rodrigo Vallejo (eds.), *Foundations of European Transnational Private Law* (Hart Publishing 2023).

<sup>18</sup> Euroopan parlamentin ja neuvoston asetusta (EY) N:o 1907/2006, annettu 18 päivänä joulukuuta 2006, kemikaalien rekisteröinnistä, arvioinnista, lupamenettelyistä ja rajoituksista (REACH).

<sup>19</sup> Neuvoston direktiivi 85/374/ETY, annettu 25 päivänä heinäkuuta 1985, tuotevastuuta koskevien jäsenvaltioiden lakien, asetusten ja hallinnollisten määräysten lähentämisestä.

pohjaiselle hallinnalle. Johtoyritys vastaa tuotteistaan aiheutuvista mutta muihin arvoketjijensa toimijoihin juontuvista vahingoista huolimatta siitä, hallinnoivatko nämä arvoketjujaan vai eivät. Toiset sääntelyratkaisut rakentuvat modulaarisen hallinnan varaan ja edellyttävät, että johtoyritykset ottavat – esimerkiksi raportoinnissaan – huomioon tuotantorakenteensa ylikansalliset arvoketjut. Esimerkkeinä toimivat vaikkapa EU:n muiden kuin taloudellisten tietojen julkistamista koskeva direktiivi<sup>20</sup> ja sitä seurannut kestävyysraportointidirektiivi<sup>21</sup> sekä Yhdistyneen kuningaskunnan orjuuden uusien muotojen vastaisen *Modern Slavery Act*'in arvoketjujen läpinäkyvyyttä koskevat säännökset.<sup>22</sup> Kolmannet, kuten ranskalainen *loi de vigilance*<sup>23</sup> ja käsittelyssä oleva EU-komission ehdotus direktiiviksi yritysten kestävästä toiminnasta koskevasta huolellisuusveloitteesta,<sup>24</sup> taas nimenomaisesti edellyttävät moniulotteista ja -työkäällistä arvoketjun hallintaa eli käytännössä relationaalista hallintaa, jossa sopimuksin pyritään hallitsemaan myös alihankkijoiden alihankkijoita.

Arvoketjun hallintatypologia ja uusien sääntelyinstrumenttien kehitys viittaa myös yhä selkeämmin siihen mahdollisuuteen, että johtoyritys on vastuussa sen arvoketjuhallintaan liittyvistä kolmansille aiheutuvista vahingoista. Tällainen vastuu on toistaiseksi poikkeuksellista: sopimusosapuoli vastaa lähtökohtaisesti avustajistaan vastapuolelleen, mutta vain hyvin rajoitetusti avustajiensa kolmansille aiheuttamista vahingoista. Yksi merkittävä poikkeus tästä lähtökohdasta on tuotevastuu, jossa nykykäytännön mukaan johtoyritys voi näyttäytyä koko arvoketjun edustajana suhteessa kolmanteen, johon tämä ei ole suorassa sopimussuhteessa. Modernin oikeuden normatiivinen lähtökohta on kuitenkin yhä se, että arvoketjut hahmotetaan kokoelmana itsenäisiä toimijoita, joiden kolmansille aiheuttamat vahingot eivät ole kytköksissä arvoketjuun kokonaisuutena tai edes sen keskeisiin hallintatoimenpiteisiin tai -toimijoihin, kuten johtoyritykseen.

Katsomme, että yllä esitetty hallintatypologia auttaa ainakin osittain huojuttamaan vallitsevaa ymmärrystä arvoketjuvastuusta, joka pohjautuu itsenäisten toimijoiden erilliselle vastuusasemalle. Hallintatypologia paljastaa keinot, joilla

<sup>20</sup> Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2014/95/EU, annettu 22 päivänä lokakuuta 2014, neuvoston direktiivin 2013/34/EU muuttamisesta tietyiltä suurilta yrityksiltä ja konserneilta edellytettävien muiden kuin taloudellisten tietojen ja monimuotoisuutta koskevien tietojen julkistamisen osalta.

<sup>21</sup> Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi (EU) 2022/2464, annettu 14 päivänä joulukuuta 2022, asetuksen (EU) N:o 537/2014, direktiivin 2004/109/EY, direktiivin 2006/43/EY ja direktiivin 2013/34/EU muuttamisesta yritysten kestävyysraportoinnin osalta.

<sup>22</sup> (UK) Modern Slavery Act 2015 c. 30.

<sup>23</sup> La loi du 27 mars 2017 relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre.

<sup>24</sup> Ehdotus Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiiviksi yritysten kestävästä toiminnasta koskevasta huolellisuusveloitteesta ja direktiivin (EU) 2019/1937 muuttamisesta, COM(2022) 71 lopullinen.



johtoyritykset pystyvät muovaamaan ja hallinnoimaan arvoketjua. Arvoketjun toimijat eivät olekaan täysin itsenäisiä, vaan jopa markkinahallinnassa johtoyritys voi keskeisesti vaikuttaa arvoketjuun. Hallintatypologia ja siihen lomittuvat sääntelylliset ja doktrinaaliset kehitykset avaavat näkymän siihen, miten organisatorisesti ja oikeudellisesti sirpaloituneet arvoketjut voitaisiin kaikesta huolimatta jäsentää johtoyritysten hallinnoimina kollektiivisina rakenteina. Tämä jäsenitys on keskeistä niin sirpaloituneiden toimijakokonaisuuksien käytännön toiminnan hahmottamiselle kuin niiden oikeudelliselle käsitteellistämiseksi. Seuraavassa jaksossa käytämme tässä esiteltyä hallinnan typologiaa luokitellaksemme johtoyrityksen yksityisoikeudelliseen vastuuseen liittyviä yritysten kestävyysvaikutuksia koskevia oikeustapauksia.

### 3 Hallinnasta vastuuseen

#### 3.1 Johdatus yksityisoikeudelliseen arvoketjuvastuuseen

Tässä jaksossa tarkastelemme arvoketjuvastuun kehitystä edellisessä jaksossa esitetyn hallintatypologian avulla. Tarkoituksenamme on konkretisoida ja tyypitellä arvoketjuvastuun muotoja suhteessa johtoyritysten eri hallintatapoihin ja siten täsmentää, mitä vastuu arvoketjusta voi nykyisessä oikeustilassa tarkoittaa. Käsitteilyn keskiössä ovat oikeustapaukset, joissa arvoketjun johtoyritystä on vaadittu vastaamaan yksityisoikeudellisesti sen puutteellisesta arvoketjunhallinnasta kolmansille aiheutuvista vahingoista. Näitä kolmansia voivat olla vaikkapa alihankkijan tai toimittajan työntekijät, ympäristö taikka alihankkijan tai toimittajan vaikutusalueella elävät sivulliset. Arvoketjun johtoyrityksen osalta kysymys on siitä, missä määrin se olisi voinut välttää vahingon aiheutumisen hallinnoimalla paremmin arvoketjua, esimerkiksi valitsemalla alihankkijansa huolellisemmin tai kouluttamalla tytäryhtiön työntekijöitä.

Ilmiö sinänsä, eli uusien vastuumuotojen orgaaninen kehitys oikeuskäytännössä, ei ole uusi. Oppikirjaesimerkki on tuotevastuun syntyminen eri oikeusjärjestyksissä teollistumisen seurauksena. Aiemmin tuomioistuimet suhtautuivat eri maissa torjuvasti siihen, että tuotteen valmistaja vastaisi tuotteen käyttäjille aiheuttamista vahingoista, jos näiden välillä ei ollut suoraa sopimussuhdetta. Esimerkiksi *common law* -maissa vastuun kieltämistä perusteltiin oikeudellisesti relevantin suhteen puuttumisella valmistajan ja satunnaisen käyttäjän välillä.<sup>25</sup> Teollistumisen edetessä ja massakulutuksen noustessa länsimaisen elämäntavan

<sup>25</sup> Ks. esim. *Vernon Palmer: Why Privity Entered Tort—An Historical Reexamination of Winterbottom v. Wright* (1983) 27 *American Journal of Legal History* 85 ja *Jane Stapleton, Product Liability* (Butterworths 1994).

keskiöön viallisten tuotteiden aiheuttamista vahingoista tuli kuitenkin keskeinen yhteiskunnallinen ongelma, johon tuomioistuinten oli käytännön pakosta vastattava.<sup>26</sup> Tuomioistuimet useissa eri oikeusjärjestyksissä ja erilaisista yhteiskunnallisista ja dogmaattisista lähtökohdista muovasivat ensin kannemuotoja ja myöhemmin yksityisoikeudellisia doktriineja vastaamaan tuotannon uuteen todellisuuteen.<sup>27</sup> Tuotevastuuseen liittyvillä kysymyksillä on ollut keskeinen rooli esimerkiksi *common law*'n huolimattomuusvastuun ("tort of negligence") kehityksessä sopimusrajat ylittäväksi vastuumuodoksi.<sup>28</sup>

Nykyään sopimusrajat ylittämään kykenevä *common law*'n negligence-vastuu ja eri maiden omat tuotevastuukannemuodot nähdään oikeusjärjestysten luonnollisiksi ja kiistattomiksi osiksi.<sup>29</sup> Tuotteiden valmistajat ja maahantuojat joutuvat huomioimaan vastuun mahdollisuuden suhteessa miltei mihin tahansa tuotteen käyttäjään, mikä on osaltaan kiihdyttänyt muun muassa tuotevastuuvakuutusten kehitystä. Näkemyksemme on, että nykyinen keskustelu arvoketjuvastuusta heijastelee samankaltaista yhteiskunnallista muutosta sekä oikeudellisia haasteita ja mahdollisuuksia kuin tuotevastuu sen kehittyessä 1900-luvun alkupuoliskolla. Tämä koskee myös muutoksen aikajännettä. On vaikea kuvitella, että arvoketjuvastuu toteutuisi nopeana, yhtäkkisenä murroksena. Pikemminkin kyseeseen tulevat vuosien kuluessa tapahtuvat sääntelyn ja yksityisoikeudellisen doktriinin hienovaraiset muutokset, jotka vastaavat ja heijastelevat arvoketjun toiminnassa, hallinnassa ja vakuutusjärjestelyissä tapahtuvia innovaatioita.

Merkittävä osa tässä kehityksessä tulee olemaan arvoketjuvastuuseen liittyvillä oikeustapauksilla. Jäljempänä kuvailemiamme, arvoketjuvastuuta koskevia kansallisia oikeustapauksia vastaavia tapauksia löytyy varmasti kaikista kansallisista oikeusjärjestyksistä.<sup>30</sup> Emme kuitenkaan tämän kirjoituksen puitteissa voi tehdä kattavaa oikeushistoriallista ja -vertailevaa tutkimusta, vaikka sellainen tulevaisuutta silmällä pitäen olisi varmasti hyödyllinen.<sup>31</sup> Tässä kirjoituksessa käsittelemme vain muutamaa ylikansalliseen kontekstiin sijoittuvaa ja suurta huomiota

<sup>26</sup> Aikalaiskuvauksista esim. *William Prosser: The Assault Upon the Citadel (Strict Liability to the Consumer)* (1960) 69 *Yale Law Journal* 1099 ja *William Prosser: The Fall of the Citadel (Strict Liability to the Consumer)* (1966) 50 *Minnesota Law Review* 791.

<sup>27</sup> Yleisesti läntisissä oikeusjärjestyksissä *Simon Whittaker* (ed): *The Development of Product Liability* (Cambridge University Press 2010).

<sup>28</sup> Esimerkiksi *Prosser* 1960 ja *Stapleton* 1994.

<sup>29</sup> *Mathias Reimann: Product Liability*, teoksessa Mauro Bussani – Anthony Sebok (eds.), *Comparative Tort Law* (Edward Elgar 2021).

<sup>30</sup> Vastuu vaaran aiheuttamisesta toisten toimijoiden kautta lienee tunnettu rakenne jokaisessa oikeusjärjestyksessä. Erinomaisen kuvauksen tanskalaisesta oikeustilasta tarjoavat *Bo von Eyben – Helle Isæger: Lærebog i erstatningsret* (DJØF Forlag 2019, 9. udgave), luku 7.

<sup>31</sup> Oletuksemme on, ettei arvoketjuvastuussa sinänsä ole mitään radikaalia, vaan sen juuret juontuvat ainakin 1800-luvun teollistumiskehitykseen. Tähän näyttäisivät viittaavan myös *von Eyben – Isæger* 2019, luku 7.

saanutta tapausta. Käsitellyt oikeustapaukset ovat näkemyksemme mukaan edustavimpia saatavilla olevia esimerkkejä yksityisoikeudellisen arvoketjuvas- tuun nopeasta kehityksestä. On kuitenkin huomattava, että kyse on pistemäi- sestä oikeuskäytännöstä, jonka merkityksen kokonaisvaltainen arviointi edellyt- täisi paitsi laajempaa empiiristä kartoitusta myös herkkyyttä kansallisille tulkin- tadoktriineille. Yhä useammin tapaukset koskevat myös vastuuta arvoketjun päästöjen aiheuttamista vahingoista.<sup>32</sup> Rajoitetusta materiaalista huolimatta toi- vomme kuitenkin tämän kirjoituksen osaltaan avaavan tietä aiempaa systemaat- tisemmalle vertailevalle tutkimukselle.

Jaottelemme tässä arvoketjuvastuuta koskevia oikeustapauksia jaksossa 2 esi- tetyn hallintatypologian mukaisesti, jättäen kuitenkin käsittelyn ulkopuolelle vangitsevan hallinnan, joka jaksossa 2 kuvatuksi jo lähtökohtaisesti lähestyy koh- tuutonta sopimista. Samoin kuvauksen ulkopuolelle jää hierarkkinen hallinta, joka koskee yhtiön sisäistä järjestäytymistä. Tässä käsitellyt hallinnan muodot soveltuvat kuitenkin nähdäksemme myös *konsernimuotoisiin* yhtä hyvin kuin sopimusperusteisiin arvoketjuihin. Aloitamme alajaksossa 3.2 relationaali- sella eli suhdeperusteisella hallinnalla, sillä tämä konkreettisenä toimintana kaik- kein selvimmin mahdollistaneen vastuun. Alajakso 3.3 käsittelee modulaariseen hallintaan perustuvaa vastuuta, joka voisi perustua esimerkiksi johtoyrityksen julkiseen tiedottamiseen väitetyistä hallinnasta – huolimatta siitä, hallinnoiko johtoyritys tosiasiallisesti arvoketjuaan väitetyin mukaisesti. Alajakso 3.4 keskit- tyy vastuun kannalta todennäköisesti haastavimpaan tilanteeseen, johtoyrityk- sen vastuuseen markkinaperusteisen hallinnan perusteella. Tällöin vastuuta täy- tyy hahmotella siitä huolimatta, että johtoyritys ei suoraan hallinnoi tai edes väitä hallinnoivansa arvoketjuaan. Kyse voi olla esimerkiksi siitä, että johtoyritys valitsee selvästi epäkelvon toimijan toteuttamaan toimeksiannon. Alajaksossa 3.5 esitetään kriittisiä huomioita materiaalina käytetyistä oikeustapauksista ja muistutetaan, ettei niiden perusteella voida tehdä kovin suoria johtopäätöksiä vastuun mahdollisuudesta, vaikka oikeuskäytäntö onkin kymmenen vuoden aikana huomattavasti kehittynyt.

### 3.2 Relationaalinen hallinta ja vastuu johtoyrityksen nimenomaisista hallintatoimista

Johtoyritys voi joutua vastuuseen siksi, että sen on katsottu aktiivisesti hallinnoi- neen arvoketjuaan mutta tämä hallinta on ollut virheellistä tai puutteellista. Perinteinen lähtökohta oikeudessa on, että osapuolet voivat toimillaan ohittaa oikeussuhteelleen antamansa oikeudellisen muodon. Kun osapuolet toimivat yhdessä vastoin sopimuksen sanamuotoa, heidän toimensa luetaan sopimuk-

<sup>32</sup> Tästä esim. *Jaakko Salminen – Mikko Rajavuori*: Yritysten arvoketjupäästöjen hallinta, sään- tely ja vastuu (2021) 50 Oikeus 481.

seksi kirjoitetun sopimuksen sijaan *falsa demonstratio non nocet* -periaatteen mukaisesti. Samoin johtoyrityksen ja tämän arvoketjun muiden yritysten väliset käytännön hallintatoimet, kuten jaksossa 2 mainitut kulurakenteeseen liittyvä prosessioptimointi tai työturvallisuuteen liittyvä koulutus, voisivat tuottaa perusteet ohittaa sopimus- tai yhtiörajat ja siten luoda perustan nämä ylittävälle vastuulle. Jos osapuolet toimivat tosiasiallisesti eri tavoin kuin sopimuksissa todetaan, samaan arvoketjuun kuuluvien toimijoiden välisistä oikeudellisista rajoista voitaisiin poiketa osapuolten käytännön toimien valossa.

Relationaalinen eli suhdeperusteinen hallinta johtaa juuri tällaiseen konkreettiseen, entiteettirajat ylittävään yhteistoimintaan. Sen tarkoituksena on integroida arvoketjun toimijat toisiinsa tietyn yhteisen tavoitteen suhteen. Juuri näin kävi englantilaisessa *Chandler v Cape* -tapauksessa, jossa emoyhtiön nähtiin käytännön toimiensa kautta ottaneen huolehtiakseen työturvallisuudesta asbestituotteiden valmistuksessa.<sup>33</sup> Kun johtoyritys oli ottanut hallitakseen työturvallisuusjärjestelyjä, sen katsottiin myös olevan vastuussa, kun hallinta osoittautui puutteelliseksi. Vastuumuodoksi valikoitui sopimuksenukoinen vahingonkorvausvastuu ("*tort of negligence*").

Usean vuoden ajan oletettiin, että *Chandler v Cape* -tapausta olisi syytä tulkita rajoittavasti.<sup>34</sup> Yksi oletus oli, että tapauksessa esitetyn vastuun edellytysten nelikohtaisen testin perusteella sekä emoyhtiön että tytäryhtiön tulisi konkreettisesti toimia samalla alalla, eikä emoyhtiö voisi esimerkiksi olla vain holding-yhtiö. Yhdistyneen kuningaskunnan korkein oikeus kuitenkin täsmensi kahdessa englantilaisten tuomioistuinten toimivaltaa koskevassa ratkaisussaan, että vastuun keskiössä on vain ja ainoastaan tosiasiallinen hallinta (tai julkinen väite tällaisesta hallinnasta, ks. jakso 3.3). Esimerkiksi vuoden 2019 *Lungowe v Vedanta* -ratkaisussa tuomioistuin totesi, että vaikka konsernitason hallintakäytännöt eivät automaattisesti luokaan emoyhtiölle huolellisuusvelvoitetta sen tytäryhtiön kolmansille aiheuttamien vahinkojen osalta, nekin saattavat niin tehdä, jos emoyhtiö ottaa aktiivisen roolin hallintakäytäntöjen toteuttamiseksi vaikkapa koulutuksen, valvonnan ja täytäntöönpanon kautta.<sup>35</sup> Pian sen jälkeen kun tuomioistuin totesi englantilaisilla tuomioistuimilla olevan toimivaltaa tapauksessa, asia sovittiin, eikä korkein oikeus siis ottanut kantaa siihen, tuliko vastuu kyseen juuri tässä tapauksessa; se vain totesi, että vastuu ei ollut tapauksen alustavan arvioinnin perusteella poissuljettu.

Vuoden 2021 ratkaisu tapauksessa *Okpabi v Shell* noudatti pitkälti samaa kaavaa kuin *Lungowe v Vedanta* ja käytännössä toisti *Lungowe*-tapauksessa vas-

<sup>33</sup> *Chandler v Cape plc* [2012] EWCA Civ 525.

<sup>34</sup> *Martin Petrin: Assumption of Responsibility in Corporate Groups: Chandler v Cape Plc* (2013) 76 *Modern Law Review* 603.

<sup>35</sup> *Vedanta Resources PLC v Lungowe* [2019] UKSC 20 (korkeimman oikeuden toimivaltaratkaisua seurasi osapuolten välinen sovinto).

tuunormeista lausutun, tosin painottaen erityisesti sitä, että jo pelkät konsernitason ohjeistukset saattavat sellaisinaan toimia vastuun perusteina, jos ne on esimerkiksi virheellisesti laadittu ja tämä johtaa kolmansille vahinkoa aiheuttaviin toimiin tytäryhtiöissä.<sup>36</sup> Tapauksen käsittely jatkuu. *Lungowe*-tapausta mukailleva lähtökohta *common law*'n tulkinnassa on omaksuttu myös hollantilaisessa valitustuomioistuimessa, joka sovelsi osana Nigerian lakia *common law*'n yleisiä periaatteita ja katsoi, että Shellin hollantilainen emoyhtiö oli osittain vastuussa sen nigerialaisen tytäryhtiön aiheuttamista öljyvahingoista.<sup>37</sup>

### 3.3 Modulaarinen hallinta ja vastuu hallintaa koskevista väitteistä

Toiseksi johtoyrityksen vastuu voitaisiin perustaa tosiasiallisen hallinnan sijaan sen arvoketjunhallintastandardeihin.<sup>38</sup> Modulaarista hallintaa seuraten johtoyritys voi asettaa toimintastandardeja, joita arvoketjun muiden yritysten odotetaan noudattavan. Vastuun perustaminen tosiasiallisten hallintatoimenpiteiden sijaan näihin standardeihin olisi hyödyllistä erityisesti kahdesta näkökulmasta. Yhtäältä taustalla on tosiasiallisen hallinnan näyttämisen haastavuus. Näytön saaminen arvoketjun sisäisen organisaation toiminnasta voi olla arvoketjun ulkopuoliselle kantajalle vaikeaa. Juuri tästä syystä esimerkiksi tuotevastuukan- teiden osalta on päädytty useissa oikeusjärjestelmissä sopimuksenulkoi- sen vastuun sijasta sopimusmaiseen *ankarabkoon* vastuuseen, jossa todistustaakka on käännetty kantajan hyväksi ja vastaajalla saattaa olla käytettävissään vain hyvin rajoitettuja defensesjä.<sup>39</sup> Toisaalta monet johtoyritykset panostavat arvoketju- hinsa liittyvään julkiseen raportointiin, ja useat yritysten kestävyysvaikutuksia koskevat lait myös edellyttävät raportointia yritysten käyttämistä hallintastan- dardeista.

Tämän lähestymistavan huomioiminen näkyy jo käsitellyissä *Lungowe v Vedanta* ja *Okpabi v Shell* -ratkaisuisissa. Kummassakin Yhdistyneen kuningas- kunnan korkein oikeus totesi, että vastuu voisi olla mahdollinen, vaikka johtoyritys ei nimenomaisesti hallinnoisikaan tytäryhtiötään. *Lungowe*-tapauksessa painotettiin, että vastuu voitaisiin perustaa esimerkiksi siihen, että johtoyritys on julkisesti esittänyt hallinnoivansa muita konserniyhtiöitä.<sup>40</sup> *Okpabi*-tapauk-

<sup>36</sup> *Okpabi v Royal Dutch Shell* [2021] UKSC 3.

<sup>37</sup> *Milieudefensie v Shell* (Nigerian Oil Spill case), Gerechtshof Den Haag 29.01.2021 (ECLI:NL:GHDHA:2021:132). Valitustuomioistuimen ratkaisun jälkeen osapuolet sopivat riidan. Kriittisesti mutta itse ratkaisun hyväksyen *Lucas Roorda*: Broken English: A Critique of the Dutch Court of Appeal Decision in Four Nigerian Farmers and Milieudefensie v Shell (2021) 12 *Transnational Legal Theory* 144.

<sup>38</sup> *Anna Beckers*: Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: On Global Self-Regulation and National Private Law (Hart 2015).

<sup>39</sup> *Stapleton* 1994.

<sup>40</sup> *Lungowe v Vedanta*, § 53.

nessä keskiöön nousi johtoyrityksen käyttämien standardien, kuten konsernitason ohjeistusten, virheellisyys. Tämä voisi tuomioistuimen mukaan sellaisenaan johtaa vastuuseen, vaikka johtoyritys ei suoraan pyrkisikään varmistamaan standardien täytäntöönpanoa arvoketjussa.<sup>41</sup> Tapauksista ei suoraan ilmene, minkälainen julkisesti esitetty väite tai virheellinen standardi riittäisi vastuun perustaksi. Johtoa voitaneen etsiä yhtäältä yritysten omista ja yleisemmistä toimintastandardeista, kuten ISO- tai *Greenhouse Gas Protocol*-standardeista, ja toisaalta kestävyysajattelun myötä lisääntyneistä raportointivelvollisuuksista ja yritysten vapaaehtoisista kestävyysväitteistä, esimerkiksi osallistumisesta yksityisiin hallintainstrumentteihin.

Vastuun luonne on näissä tapauksissa selvästi erilainen kuin relationaalisen hallinnan osalta. Modulaarisen hallinnan ytimessä on yrityksen edellyttämien standardien käyttö ja valvonta. Tällaisia standardeja koskevat virheet tai julkiset väitteet saattaisivat siis johtaa vastuuseen huolimatta siitä, vastaako johtoyritys suhdeperusteisen sopimisen tavoin myös standardien täytäntöönpanosta arvoketjussa vai ainoastaan niiden asettamisesta tai niistä tiedottamisesta. Ainakin silloin, kun yritysten edellytetään julkisesti raportoivan arvoketjuhallinnastaan, tämä vastuumuoto voisi lievittää johtoyrityksen tosiasiallisen hallinnan osoittamiseen liittyviä näyttöongelmia. Samalla on hyvä huomata, että kyseessä olisi radikaali muutos verrattuna *Lungowe*- ja *Okpabi*-ratkaisuja aiempiin tapauksiin, joissa yritysten ohjesääntöihin ainoana vastuun perusteena on suhtauduttu kielteisesti (esim. Walmartin toimitusketjua koskeva amerikkalainen *Doe v Walmart*-tapaus<sup>42</sup> ja Rana Plazan katastrofia koskeva kanadalainen *Das v George Weston*-tapaus).<sup>43</sup>

### 3.4 Markkinaperusteinen hallinta ja vastuu hallinnan laiminlyömisestä

Kolmas vaihtoehto koskee tilanteita, joissa johtoyritys ei hallinnoi eikä edes väitä hallinnoivansa arvoketjuaan muutoin kuin markkinahintamekanismin kautta. Tällöin vastuuta ei voida perustaa tosiasialliseen hallintaan eikä siitä tehtäviin julkisiin väitteisiin. Samalla voidaan olettaa, että tietyissä tilanteissa johtoyritykseltä voidaan odottaa enemmän kuin vain sokeaa vastapuoleen luottamista, kuten esimerkiksi sen varmistamista, ettei käytetä maksukyvyttömiä alihankkijoita. Nykyisessä maailmantaloudessa, jossa markkinahintapohjainen ulkoistaminen on muodostunut pääsäännöksi, tämänkaltaisen vastuun voidaan olettaa olevan hyvin poikkeuksellista. Ilman lainsäädännöllistä tukea kyseeseen tullevat lähinnä tilanteet, joissa johtoyritys on – tahallisesti tai tietoisesti – ulkoistanut

<sup>41</sup> *Okpabi v Shell*, §§ 143–152.

<sup>42</sup> *Doe v Wal-Mart Stores, Inc*, 572 F.3d 677 (9th Cir. 2009).

<sup>43</sup> *Das v George Weston Limited*, 2018 ONCA 1053 (CanLII).

toimintaa selvästi kykenemättömille toimijoille tai muutoin toiminut erityisen riskialttiilla tavalla.<sup>44</sup>

Ruotsalaisen käräjäoikeuden arvio Boliden-yhtiön toiminnasta tapauksessa *Arica v Boliden* tarjoaa kuvaavan esimerkin, vaikkei sillä olekaan ennakkoratkaisuarvoa.<sup>45</sup> Tapauksessa oli kyse siitä, että Boliden päätti ulkoistaa tietyn myrkyllisen jätteen erän käsittelyn chileiläiselle yritykselle sen sijaan, että olisi käsitellyt jätteen omassa laitoksessaan, missä se olisi ilmeisesti voitu käsitellä turvallisesti. Käräjäoikeus arvioi, ettei chileiläisessä yrityksessä sinänsä ollut mitään, mikä olisi ollut omiaan herättämään epäilyksiä sen kykeneväisyydestä suorittaa annettu tehtävä. Huolimattomuus johtoyrityksen osalta tuli kyseeseen sitten, kun Bolidenin työntekijät alihankkijan toimintaa tarkastaessaan huomasivat, että jäte oli säilötty ulos tavalla, joka mahdollisti sen leviämisen erämaatuulten mukana läheiseen asutuskeskukseen, eikä Boliden saatuaan asiasta selon ollut tehnyt mitään tämän estämiseksi.<sup>46</sup> Toinenkin esimerkkitapaus koskee myrkyllisen jätteen käsittelyn ulkoistamista. Merkittävää huomiota saavuttaneessa ja sittemmin sovitussa *Trafigura*-tapauksessa jätteen käsittelyn vastattavakseen ottaneen toimijan väitettiin olleen perustettu vain hieman aikaisemmin ja vain kyseistä jäteerän käsittelyä varten, joten sen epäkelvouden tehtävään voitaisiin olettaa olleen harvinaisen selvä.<sup>47</sup>

Näitä kiinnostavampi tapaus on englantilaisen valitustuomioistuimen *Begum v Maran* -ratkaisu.<sup>48</sup> Kuten *Lungowe v Vedanta* -ratkaisu, tämäkin tapaus koski englantilaisen tuomioistuimen toimivaltaa ja itse riita sovittiin toimivaltaratkaisun jälkeen. Toimivaltaa arvioidessaan tuomioistuin otti kuitenkin jälleen kantaa myös vastuun edellytyksiin. Tapauksessa englantilainen konserni päätti myydä romutettavaksi tarkoitettua laivan välittäjälle. Sopimuksessa edellytettiin laivan romuttamista kestäväällä tavalla. Välittäjä kuitenkin myi laivan edelleen bangladeshiläiselle romuttamolle, jossa laiva purettiin vaarallisissa oloissa ja yksi purkajista kuoli. Kuolleen omaiset nostivat kanteen englantilaista yritystä vas-

<sup>44</sup> Riskialttiista toiminnasta ketjurakenteissa Tanskan oikeusjärjestyksessä esimerkiksi *von Eyben – Isøger* 2019, jakso 7. Tähän liittyen katso myös Tanskan korkeimman oikeuden (Højesteret) 4.9.2019 antama ratkaisu U.2019.3968H, joka koski pääurakoitsijan vastuuta aliurakoitsijan kolmannesta aiheuttamasta vahingosta, kun kyse oli erityisen riskialttiista työstä ja siitä seuraavasta pääurakoitsijan velvollisuudesta hallita riskejä esimerkiksi valvomalla ja ohjaamalla aliurakoitsijaa ja huolehtimalla siitä, että tällä oli soveltuva vakuutus.

<sup>45</sup> *Arica Victims KB v Boliden Mineral AB*, Pohjois-Norlannin hovioikeus 27.3.2019, T 294-18.

<sup>46</sup> Vaikka käräjäoikeus totesikin Bolidenin toimineen huolimattomasti, lähiseudun asukkaiden kohonneiden arsenikkipitoisuuksien syy-yhteys konkreettiin vahinkoon jäi asiassa käräjäoikeuden mielestä näyttämättä. Tämän lisäksi, ja toisin kuin käräjäoikeus, hovioikeus totesi kanteen vanhentuneen siihen soveltuvan ruotsalaisen oikeuden mukaan.

<sup>47</sup> Kanne nostettiin englantilaisessa tuomioistuimessa mutta soviteltiin jo ennen todistelun vastaanottamista. *Liesbeth Enneking*: Foreign Direct Liability and Beyond (Eleven International Publishing 2012) 102.

<sup>48</sup> *Begum v Maran (UK) Limited* [2021] EWCA Civ 326 (valitustuomioistuimen toimivaltaratkaisua seurasi osapuolten välinen sovinto).

taan. Suorittamassaan alustavassa arvioinnissa englantilainen valitustuomioistuimien totesi, että ottaen huomioon laivasta saadun hinnan, sen sijainnin, laivassa jäljellä olleen polttoaineen määrän ja tiedon mahdollisista vastuullisista laivanpurkurytyksistä myyjän olisi pitänyt tietää, että laiva todennäköisesti päättyi vaaralliselle romuttamolle. Tästä syystä ei ollut poissuljettua, että myyjä voisi olla Englannin oikeuden mukaan sopimuksenulkoisessa vastuussa vaarallisella toiminnalla aiheuttamastaan kuolemantapauksesta. Näin vastuu kytkeytyisi suoraan markkinahinnan ja markkinatoimijoiden tavanomaisen toiminnan ymmärtämiseen.

Vaikuttaisi siltä, että ainakin tietyissä tapauksissa johtoyritys voisi siis joutua vastuuseen myös markkinaperusteisesta arvoketjun hallinnasta. Jonkinlaisena edellytyksenä näyttäisi olevan, että johtoyritys konkreettisesti tietää, että ulkoistaminen aiheuttaa vaaraa kolmansille, koska esimerkiksi alihankkijalla ei ole kykyä toimia turvallisesti, tai siksi, että ulkoistettua toimintaa ei todennäköisesti voitaisi suorittaa turvallisesti siitä maksetulla hinnalla. Vaikka vastuun ala onkin hyvin kapea ja vastuun näyttäminen yksittäisessä tilanteessa todennäköisesti erittäin haastavaa, olisi tällaisen vastuun olemassaolo periaatteellisesti tärkeää. Muussa tapauksessa johtoyritykset voisivat yksinkertaisesti välttää vastuun jättämällä arvoketjuna markkinaperusteisen hallinnan varaan.

### 3.5 Muutama kriittinen huomio

Vaikka tässä käsitellyt johtoyrityksen vastuuta koskevat tapaukset kiistatta puskevatkin oikeuden kehitystä eteenpäin, ratkaisuihin on niiden vaikuttavuutta heikentäviä elementtejä. Ensinnäkin kolmessa keskeisessä tapauksessa (ratkaisut *Lungowe*, *Okpabi* ja *Begum*) englantilaiset tuomioistuimet ovat ottaneet kantaa vain tuomioistuimen toimivaltakysymykseen. Ne ovat arvioineet, oliko käsillä kysymys, jonka kantaja voisi *common law*'n ja tapausten tosiseikaston alustavan arvioinnin valossa saattaa tuomioistuimen arvioitavaksi. Nämä ratkaisut eivät siis suoraan kerro sitä, minkälaisissa tapauksissa kanteet voisivat menestyä, vaan niissä on hahmoteltu oikeussääntöjä abstraktilla tasolla.<sup>49</sup> Toki ratkaisujen taustalta löytyy varsinainen tuomio *Chandler v Cape* -tapauksessa, jonka lähtökohtaa ratkaisut *Lungowe*, *Okpabi* ja *Begum* tulkitsevat huomattavasti laajemmin ja löysemmin, osin juuri siksi, että *Chandler*-tapausta on aiemmin tulkittu rajoittavasti. Samoin esimerkiksi hollantilainen valitustuomioistuimien on samoja *common law*'n sääntöjä soveltaen todennut vastuun olevan käsillä varsinaisessa tuomiossa vuoden 2021 *Milieudefensie v Shell* -ratkaisussa.

<sup>49</sup> Samoin joidenkin tapausten tuomioistuinkäsittelyä (esim. ratkaisut *Trafigura*, *Lungowe* ja *Begum*) seurannut osapuolten välinen sovinto voidaan nähdä, tai olla näkemättä, indikaationa kanteiden menestymismahdollisuuksista.



Toiseksi samoin monet (joskaan eivät kaikki) tapauksista (esimerkiksi ratkaisu *Chandler, Lungowe* ja *Okpabi*) keskittyvät konserniyritysten välisiin suhteisiin eivätkä sopimusrakenteisiin arvoketjuihin. Näiden tapauksien merkitys konsernisuhteiden ulkopuolella voitaisiin kyseenalaistaa, mutta toisaalta ne samalla selvästi pidättäytyvät yhtiöoikeudellisista vastuumuodoista ja keskittyvät nimenomaisesti sopimuksenulkoi- sen vastuun yleisten oppien tarkasteluun. Samoja lähtökohtia sovelletaan sopimusketjuihin esimerkiksi ratkaisussa *Trafigura, Arica* ja *Begum*, joskin näissä kaikissa on vastaavasti omat ongelmansa. Samoin on myös vanhemmassa, kaikkia muita tässä mainittuja tapauksia edeltäneessä toimitusketjua koskevassa amerikkalaisessa *Doe v Walmart* -ratkaisussa, jota seuraten vastuun kannalta keskeisiä olisivat toimitussopimuksiin valikoituneet sanamuodot.<sup>50</sup>

Lopuksi voidaan myös kysyä, missä määrin tiettyjen oikeusjärjestysten tapaukset indikoivat laajempaa kehityskulkua. Haasteista huolimatta tapauksien kirjo ja niissä esitettyjen argumenttien suhteellinen koheesio näyttäisivät kuitenkin vahvistavan, että ylikansallinen arvoketjuvastuu on huomattavasti konkretisoitunut 2010-luvulla.<sup>51</sup> Tässä kirjoituksessa esitetty hallintatypologia voi auttaa hahmottamaan tätä nopeasti kehittyvää kenttää samalla, kun prosessuaaliset, kansainvälis- yksitysoikeudelliset ja sääntelylliset kehityskulut näyttäisivät entisestään vahvistavan tätä ylikansallisen arvoketjuvastuun trendiä.<sup>52</sup> Ja pohjimmiltaan, kuten olemme jo huomioineet, kyse on kuitenkin ”vain” kansallisista oikeusjärjestyksistä kumpuavien ja jo olemassa olevien oikeudellisten periaatteiden soveltamisesta uudessa ylikansallisessa tuotannon kontekstissa.

<sup>50</sup> Tämän seurauksena Yhdysvalloissa onkin painotettu juuri sopimusehtojen merkitystä kestävyyskontekstissa. Esimerkiksi *Sarah Dadush*: Contracting for Human Rights: Looking to Version 2.0 of the ABA Model Contract Clauses (2019) 68 American University Law Review 1519.

<sup>51</sup> Uudemmasta kirjallisuudesta ks. esim. *Carrie Bradshaw*: Corporate Liability for Toxic Torts Abroad: *Vedanta v Lungowe* in the Supreme Court (2020) 32 Journal of Environmental Law 139 ja *Rachel Chambers*: Parent Company Direct Liability for Overseas Human Rights Violations: Lessons from the UK Supreme Court (2021) 42 University of Pennsylvania Journal of International Law 519.

<sup>52</sup> Ks. esim. *Jaakko Salminen – Mikko Rajavuori*: Private International Law, Global Value Chains and the Externalities of Transnational Production: Towards Alignment? (2021) 12 Transnational Legal Theory 230 ja *Nicolas Bueno – Claire Bright*: Implementing Human Rights Due Diligence through Corporate Civil Liability (2020) 69 International and Comparative Law Quarterly 789. Prosessuaalisista trendistä esim. saksalaisen oikeusavun myöntäminen pakistalaisille kantajille tapauksessa *Jabir v KiK* ja aiemmin esim. *Richard Meeran*: Tort Litigation against Multinational Corporations for Violation of Human Rights: An Overview of the Position Outside the United States (2011) 3 City University of Hong Kong Law Review 1.

## 4 Kohti yhteenvedoa: kolme tapaa hahmottaa arvoketjувastuuta

Tämän kirjoituksen tarkoituksena on ollut käyttää arvoketjuteorian hallintatypologiaa lähtökohtana arvoketjувastuuta koskevan ja alati laajenevan oikeuskäytännön hahmottamiselle. Sen sijaan, että arvoketjувastuu, eli johtoyrityksen vastuu arvoketjuna riittävästä hallinnasta kolmansille aiheutuvien vahinkojen välttämiseksi, nähtäisiin monoliittisenä kokonaisuutena, lähestymistapamme mahdollistaa arvoketjувastuun perustyyppien analyttisen tarkastelun.

Arvoketjuteorian käyttämiä termejä seuraten viitekehys koostuu kolmesta hallinnan tyyppistä, markkinaperusteisesta, modulaarisesta ja suhdeperusteisesta hallinnasta. Nämä soveltuvat kaikenlaisiin arvoketjuihin huolimatta siitä, onko niiden oikeudellisen rakenteen perustana omistus vai sopimus. Tätä typologiaa seuraten olemme pyrkinneet tarjoamaan useita alustavia esimerkkejä hallintatyyppistä kuvaavista oikeustapauksista. Nämä esimerkit näyttäisivät tukevan esitettyä typologiaa. Tässä esitetyn perusteella pystymme siis erottelamaan arvoketjutyyppejä toisistaan ja siten aiempaa analyttisemmin tarkastelemaan niihin liittyviä oikeudellisia vastuu- ja sääntelykysymyksiä.

Tapamme käsitellä arvoketjun hallintatyyppistä ja niitä mielestämme kuvaavia oikeustapauksia voidaan altistaa aiheelliselle kritiikille. Näemme silti, että tämän alustavan harjoituksen perusteella tässä esitelty arvoketjувastuun ideaalittyyt puolustavat paikkaansa paitsi oikeudellisen analyysin, sen opettamisen ja siihen liittyvän yhteiskunnallisen keskustelun tukemisessa, myös itse arvoketjувastuun kehittämisessä – tapahtui tämä sitten yksityisoikeudellisen doktriinin tai arvoketjusääntelyn kautta. Sen sijaan, että näkisimme globaalit tuotannon todellisuuden hahmottomana, miltei läpitunkemattomana massana, typologia auttaa meitä lähestymään arvoketjuja pala kerrallaan, kiinnittäen eri toimijoihin ja erilaisiin hallinnallisiin ja rakenteellisiin ratkaisuihin asiaankuuluvaa huomiota.

*Jaakko Salminen ja Mikko Rajavuori*