

VAASAN YLIOPISTO
KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA
TALOUSOIKEUS

Sandra Toikka

YRITYSKAUPPANEUVOTTELUIDEN KESKEYTYMISEEN VARAUTUMINEN

Talusoikeuden pro gradu- tutkielma

Yritys- ja rahoitusjuridiikan linja

VAASA 2017

SISÄLLYSLUETTELO	sivu
1. JOHDANTO	9
1.1 Tutkimuksen kohde	9
1.2 Tutkimusongelma	11
1.3 Tutkimuksen rakenne	13
2. YRITYSKAUPPANEUVOTTELUIHIN ASEMA YRITYSKAUPPAPROSESSISSA	15
2.1. Yrityskauppaprosessi	15
2.1.1. Yrityskauppaneuvotteluihin valmistautuminen	17
2.1.2. Yrityskauppaneuvottelut	18
2.1.3. Yrityskaupan toteuttaminen	20
3. NEUVOTTELUIHIN KESKEYTYMISEN SYYT	21
4. YRITYSKAUPPANEUVOTTELUIHIN SOVELLETTAVA LAINSÄÄDÄNTÖ	24
5. VASTUUN KEHITTYMINEN NEUVOTTELUKÄYTTÄYTYMISEN KAUTTA	28
5.1. Pääperiaatteet	28
5.1.1. Neuvotteluvapaus	28
5.1.2. Neuvotteluriski	31
5.1.3. Neuvotteluvastuu	32
5.2. Tahdonilmaisun merkitys	33
5.3. Luottamuksen kehittyminen	36
5.3.1. Neuvottelujen keston vaikutus luottamukseen	37
5.3.2. Perustellun käsityksen edellytys	38
5.4. Lojaliteettivelvoite	39
5.5. Myyjän tiedonantovelvollisuus	41
5.6. Ostajan selonottovelvollisuus	45
5.7. Sopimuksentekotarkoitus	46
6. VASTUUN KEHITTYMINEN NEUVOTTELUAJAN SOPIMUSTEN KAUTTA	48
6.1 Yleistä	48
6.2 Neuvottelusopimus	49
6.3 Salassapitosopimus	50

6.4 Eksklusiviteettisopimus.....	54
6.5 Esisopimus	55
6.6. Aiesopimus.....	57
6.7. Muotovarauma	58
6.8. Sopimussitovuus	60
6.9. Poikkeukset sitovuuteen	62
6.9.1. Kohtuuttomuus	62
6.9.2. Tulkinnanvaraisuus.....	63
6.9.3. Pätemättömyys.....	65
7. NEUVOTTELUAJAN VASTUUN MÄÄRÄYTYMINEN.....	68
7.1. Korvausvastuun edellytykset	68
7.2. Negatiivinen sopimusetu	69
8. YHTEENVETO	71
9. LÄHDELUETTELO	74

VAASAN YLIOPISTO**Kauppätieteellinen tiedekunta**

Tekijä:	Sandra Toikka	
Tutkielman nimi:	Yrityskauppaneuvotteluiden keskeytymiseen varautuminen	
Ohjaaja:	Vesa Annola	
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri	
Oppiaine:	Talousoikeus	
Koulutusohjelma:	Yritys- ja rahoitusjuridiikan linja	
Aloitusvuosi:	2014	
Valmistumisvuosi:	2017	Sivumäärä: 79

TIIVISTELMÄ

Yrityskauppa on yksi liike-elämän merkittävimpiä sopimuksia. Ennen yrityskaupan solmimista käydään tavallisesti pitkät yrityskauppaneuvottelut, johon sitoutuu runsaasti yrityksen resursseja. Neuvottelujen keskeytyminen on yritykselle aina suuri riski johon tulee varautua. Vaikka pääsääntönsä mukaisesti neuvottelut eivät sido ja neuvottelukulut tulee jokaisen neuvottelijan korvata oman neuvotteluriskinsä perusteella, neuvotteluja ei voi kuitenkaan käydä täysin ilman vastuun kehittymisen mahdollisuutta. Tämän vuoksi neuvotteluajan käyttäytymisellä ja sen aikana solmittavilla sopimuksilla on tärkeä merkitys neuvottelujen lopputuloksen kannalta.

Neuvottelujen keskeytyessä korvausvastuu määräytyy sen mukaan, minkä vuoksi neuvottelut ovat keskeytyneet. Tutkielman näkökulmasta merkittävimpinä syinä ja korvausvastuun aiheuttajina voidaan pitää sopimussitovuuden kehittymistä, perustellun luottamuksen herättämistä sopimuksen päättämisen suhteen ja lojaliteettivelvoitteen rikkomista. Toteutuessaan nämä eivät kuulu neuvotteluriskiin vaan neuvotteluvastuuseen, jonka perusteella määräytyy korvausvastuu vastapuolta kohtaan.

Yrityskauppaneuvottelujen aikaisen vastuun arvioinnin haasteena on erityisesti neuvotteluvaiheeseen sovellettavissa olevan erityislainsäädännön puuttuminen, sopimussitovuuden olemassaolon ja neuvotteluvastuun kehittymisen epäselvyys sekä lojaliteettivelvoitteen noudattaminen. Tilannetta hankaloittaa myös osapuolten pyrkimys itselle mahdollisimman edulliseen sopimukseen, joka on usein ristiriidassa vastapuolen edun kanssa.

AVAINSANAT: yrityskauppaneuvottelut, neuvotteluriski, neuvotteluvastuu, sopimusoikeus, yrityskauppa

LYHENTEET

KilpailuL	Kilpailulaki
KL	Kauppalaki
KKO	Korkein oikeus
MK	Maakaari
OikTL	Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista
OYL	Osakeyhtiölaki
RL	Rikoslaki
SopMenL	Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa
VahL	Vahingonkorvauslaki

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen kohde

Tutkimuksen kohteena on yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiseen varautuminen tunnistamalla sellaiset neuvotteluvaiheelle tyypillisimmät riskit, jotka aiheuttavat neuvotteluvastuun kautta korvausvastuun vastapuolta kohtaan. Pääsääntönä neuvotteluihin lähdetessä on aina neuvottelemine omalla riskillä varautuen siihen, että neuvottelujen keskeytyessä neuvotteluista aiheutuneet kulut on kannettava itse. Omien neuvottelukulujen kantaminen itse kuuluu neuvottelijoiden omaan neuvotteluriskiiin. Neuvotteluihin kuuluu myös neuvotteluvapaus, joka tarkoittaa osapuolten oikeutta käydä neuvotteluja niin kauan kunnes ovat päättäneet haluavatko tehdä sopimusta vai katkaista neuvottelut. Neuvotteluvapauden perusteella neuvottelut on oikeus katkaista ilman seuraamuksia, joka tarkoittaa kummallekin osapuolelle velvollisuutta kantaa ainoastaan omat neuvottelukulut. Kuitenkin samalla kun varaudutaan kantamaan omat neuvottelukulut neuvottelujen päättyessä tuloksettomina, on varauduttava myös mahdollisuuteen, että oma toiminta neuvotteluaikana on kehittänyt neuvotteluvastuun vastapuolta kohtaan. Neuvottelujen päättymisen syystä riippuen voidaan määrätä toisinaan korvattavaksi myös vastapuolen neuvottelukuluja tai vahingonkorvausta.

Yrityskauppaneuvottelut ovat siitä tärkeässä asemassa, että niiden päämääränä on aikaansaada yrityskauppasopimus, joka on yksi suurimpia liike-elämässä tehtäviä sopimuksia. Yrityskauppaan sisältyy aina merkittävästi riskejä erityisesti yrityssalaisuuksien leviämisestä kilpailijoiden tietoon ja neuvotteluvastuun kehittymiseen liittyen. Huolellisella valmistautumisella neuvotteluihin sekä neuvottelujen aikaisella toiminnalla näiden riskien toteutumiseen voidaan kuitenkin vaikuttaa etukäteen.

Yrityskauppaneuvottelut ovat myös aiheena ajankohtainen, sillä tehtyjen yrityskauppojen määrä on ollut Suomessa pitkään kasvussa ja moninkertaistunut viime vuosina.

Neuvotteluvastuun kehittymistä voidaan kuitenkin hallita ja siten parantaa omaa asemaa, mikäli neuvottelut keskeytyvät. Tavallisimpia syitä neuvotteluvastuun kehittymiselle yrityskauppaneuvottelujen aikana ovat vastapuolen perustellun luottamuksen herättäminen sopimuksen tekemiseen, lojaliteettivelvoitteen riittävä noudattaminen, tahaton sopimussitovuuden kehittyminen ja tiedonantovelvollisuuden noudattaminen. Neuvotteluvastuun kehittymiseen voidaan siten vaikuttaa omalla neuvottelukäyttäytymisellä sekä niiden syiden tunnistamisella, jotka saavat todennäköisesti aikaan korvausvastuun vastapuolta kohtaan.

Yrityskauppaneuvotteluihin tulee aina valmistautua huolella ja on hyvä tietää minkä tyyppiset seikat useimmiten johtavat neuvottelujen keskeytymiseen. Neuvottelujen keskeytymiseen on olemassa monia syitä, mutta tyypillisimpiä syitä ovat neuvottelujen kulkuun liittyvät tekijät, osapuolten välisen luottamuksen horjuminen, moitittava neuvottelukäyttäytyminen tai yritykseen liittyvät tekijät, kuten erimielisyys kaupankohteena olevan yrityksen arvosta. Tavallista on, että myyjä arvioi kohteen hinnan usein korkeammaksi kuin ostaja. Syynä voi myös olla omien resurssien puute neuvottelujen jatkamisen suhteen ja neuvottelujen aikana voi ilmetä seikkoja yrityksestä, jotka hidastavat neuvotteluja tai kariuttavat ne. Ostaja voi myös arvioida due diligence –tarkastuksen jälkeen yrityksen liiketoiminnan liian riskiseksi itselleen.

Neuvottelut ovat siinä ongelmallisemmassa asemassa sopimussuhteeseen nähden, että sopimussuhteessa osapuolet ovat jo saavuttaneet yhteisymmärryksen tavoiteltavasta päämäärästä kun taas neuvottelujen aikana kumpikin osapuoli haluaa vielä pyrkiä itselleen mahdollisimman edullista lopputulosta. Yrityskauppaneuvotteluissa tämä saattaa näkyä oman edun tavoitteluna ja asettaa haasteita neuvotteluille. Turvatakseen oma asema yrityskauppaneuvottelujen keskeytymisen varalta neuvottelijoiden tulee huolehtia siitä, ettei oma toiminta neuvotteluaikana aiheuta vastapuolelle aiheita vaatia korvausvaatimuksia neuvotteluista aiheutuneista kuluista. Yrityskauppaneuvottelujen luonteesta ja taloudellisesta merkittävydestä johtuen myös tiettyjen sopimusten, kuten

salassapitosopimuksen ja neuvottelukieltosopimuksen laatiminen on suositeltavaa laatia jo neuvottelujen alkuvaiheessa neuvottelujen käynnin turvaamiseksi. Mahdollista on myös laatia aiesopimus, jolla voidaan sopia neuvottelujen käymiseen liittyvistä periaatteista esimerkiksi tai sitovan sopimuksen syntymiseen vaikuttavista seikoista. Sopimusten laatiminen edellyttää kuitenkin mahdollisten riskien tunnistamista, joita neuvottelujen aikana mahdollisesti esiintyy ja joihin neuvottelut saattavat kariutua.

Yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiseen varautuminen alkaa jo neuvotteluihin valmistauduttaessa, jonka aikana neuvottelijoilla on jo mahdollisuus vaikuttaa neuvottelujen lopputulokseen. Neuvotteluihin valmistauduttaessa voidaan kartoittaa erityisesti neuvottelukumppaniin kohdistuvia riskejä, selvittää neuvottelukumppanin taustaa, aiempaa neuvottelukäyttäytymistä sekä pohtia omia tavoitteita neuvotteluille. Neuvotteluja käytäessä varautuminen perustuu lähinnä oman neuvotteluvastuun kehittämisen ennaltaehkäisemiseen.

1.2 Tutkimusongelma

Tutkielman tarkoituksena on varautua neuvottelujen keskeytymisen mahdollisuuteen. Tarkoituksena ei ole estää neuvottelujen keskeytymistä vaan päästä mahdollisimman hyvään asemaan, mikäli neuvottelut keskeytyvät eli estää tarpeettomat kustannukset ja vahingonkorvausvaatimukset. Yrityskauppaneuvottelut ovat siitä mielenkiintoinen tutkimuskohde, että pääsääntönsä mukaan neuvottelut eivät sido eikä niiden keskeyttäminen aiheuta korvausvastuuta vastapuolta kohtaan, vaan kumpikin osapuoli kantaa omat neuvottelukulunsa neuvotteluriskin perusteella. Tästä huolimatta neuvottelujen käyminen ei kuitenkaan on ole mahdollista ilman riskiä siitä, että neuvotteluvastuu voi kehittyä vastapuolta kohtaan. Lisäksi yrityskauppaneuvotteluista tekee mielenkiintoisen tutkimuskohteen se, että niihin ei ole olemassa vielä niihin sovellettavaa erikoislainsäädäntöä. Mahdollisia oikeusvaikutuksia määrättäessä neuvotteluihin

sovelletaan sopimusoikeudellisia periaatteita, oikeustoimilakia sekä joissakin tapauksissa vahingonkorvauslainsäädäntöä.

Tutkimuksen tarkoitus on kuvata tyypillisimpiä keskeytymisen aiheuttavia syitä ja neuvotteluajan velvoitteita, jotka huomioimalla voidaan varautua neuvottelujen keskeytymiseen ja parantaa omaa asemaa erityisesti neuvotteluvastuun kehittymisen kannalta. Tarkoituksena on tutkia, miten näihin riskeihin voidaan yrityskauppaneuvottelujen aikana varautua paitsi omalla neuvottelukäyttäytymisellä sekä myös se, miten tahaton vastuun kehittyminen erityisesti sopimussitovuuden näkökulmasta voidaan varmistaa silloin, kun neuvottelujen aikana solmitaan sopimuksia. Yrityskauppaneuvottelujen aikana tehtävien sopimusten tarkoituksena on turvata neuvottelujen käyminen, mutta sopimukset saattavat myös toisinaan aiheuttaa haitallisia seurauksia osapuolille. Sopimiseen kuuluu aina riskejä ja yrityskauppaneuvottelujen kohteena olevan yrityksen taloudellisesta merkittävydestä johtuen ovat seuraukset suuria, mikäli neuvottelujen aikana toinen osapuolista tulee harhaanjohdetuksi ja kärsii vahinkoa. Yrityskauppaneuvottelujen aikana yksi merkittävimpiä sopimuksiin kuuluvia riskejä on sopimuksella aikaansaatu tahaton sopimussitovuuden kehittyminen silloin kun sopimusta on ollut tarkoitus käyttää ainoastaan apuvälineenä neuvotteluissa neuvottelutilan selkiyttämiseksi, eikä lupauksena sitoutua pääsopimukseen. Neuvottelukäyttäytymiseen liittyviä asioita vastuun kehittymisen suhteen ovat erityisesti perustellun luottamuksen herättäminen päätettävästä sopimuksesta ja lojaliteettivelvoitteen rikkominen.

Tutkimusongelmana on siis arvioida neuvotteluvastuun muodostumista ja sitovuuden kehittymistä neuvotteluaikana. Sitovuuden kehittymistä voidaan arvioida erityisesti luottamuksen herättämisen kautta sopimuksen päättämisen suhteen. Tutkimusongelma pyrkii selventämään, miksi neuvottelujen keskeytymiseen tulee varautua, missä tilanteissa vastuuta syntyy ja miten neuvotteluvastuu ja sitovuus kehittyvät yrityskauppaneuvottelujen aikana.

Varautumisella on merkitystä, sillä yrityskauppaneuvotteluiden äkillinen keskeytyminen ja siitä mahdollisesti aiheutuva neuvottelukulujen hukkaan valuminen muodostavat suuren riskin neuvottelun osapuolille. Yrityskauppaneuvottelujen pitkäkestoisuus ja siihen

käytettyjen resurssien mittavuudesta johtuen, neuvottelujen yllättävä keskeytyminen voi saattaa yrityksen pahimmassa tapauksessa jopa konkurssiin. Tärkeää on tunnistaa jo ennen neuvottelujen alkua todennäköisimmät syyt, mihin neuvottelut saattavat katketa ja missä tilanteissa neuvotteluvastuu todennäköisesti muodostuu.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkielma koostuu kahdeksasta pääluvusta. Tässä eli johdantoluvussa kuvaillaan tutkimuksen kohde, tutkimusongelma ja tutkimuksen rakenne.

Toisessa luvussa käsitellään yrityskauppaneuvottelujen asemaa osana yrityskaupprosessia sekä sitä, miten yrityskaupprosessi etenee. Yrityskauppa on aina omanlaisensa eivätkä eri yrityskaupat voi edetä aina saman kaavan mukaisesti. Eroja on paitsi yrityksissä myös vallitsevissa olosuhteissa, joiden aikana neuvotteluja käydään. Yrityskaupprosessi voidaan kuitenkin jakaa etenemisensä mukaan karkeasti neuvotteluihin valmistautumiseen, yrityskauppaneuvotteluihin ja yrityskaupan toteuttamiseen.

Kolmannessa luvussa käsitellään neuvottelujen keskeytymisen syitä. Tarkoituksena on kuvailla tyypillisimpiä syitä, jotka vaikuttavat keskeytymisriskiin ja voivat johtaa yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiseen. Tekijät voidaan jakaa neuvottelukumppaniin, kaupan kohteeseen ja itse neuvotteluihin liittyviin tekijöihin. Tutkimusongelman kannalta on tärkeä arvioida, miten nämä tekijät voidaan ottaa jo neuvotteluihin valmistautumisessa ja keskeytymiseen varauduttaessa huomioon.

Neljännessä luvussa käsitellään yrityskauppaneuvotteluihin sovellettavan lainsäädäntöä ja erityisesti niihin suoranaisesti sovellettavissa olevan erityislainsäädännön puuttumisen ongelmallisuutta. Yrityskauppaneuvottelut ovat siitä hankalassa asemassa, että neuvotteluvaiheeseen ei ole vielä olemassa niihin sovellettavaa erityislainsäädäntöä.

Neuvotteluihin voidaan kuitenkin soveltaa tapauksesta riippuen oikeusperiaatteita, oikeustoimilakia sekä vahingonkorvauslakia.

Viidennessä luvussa arvioidaan neuvottelukäyttäytymisestä johtuvaa vastuun kehittymistä. Neuvottelukäyttäytymistä ohjaavat erityisesti neuvottelujen pääperiaatteet, jotka käsitellään kappaleen alussa. Pääperiaatteita ovat neuvotteluvapaus, neuvotteluriski ja neuvotteluvastuu. Vastuun kehittymiseen vaikuttavina tekijöinä käsitellään luottamuksen herättäminen, tahdonilmaisun merkitys, lojaliteettivelvoite, myyjän tiedonantovelvollisuus, ostajan selonottovelvollisuus ja sopimuksentekotarkoitus.

Kuudennessa luvussa pohditaan vastuun kehittymistä neuvotteluajan sopimusten kautta ja näihin sopimukseen sisältyviä riskejä neuvottelujen keskeytymisen kannalta. Tyypillisimpinä neuvottelujen aikana solmittavina sopimuksina käsitellään neuvottelusopimus, esisopimus, aiesopimus, salassapitosopimus, eksklusiviteetti- eli neuvottelukieltosopimus. Luvun tarkoituksena on kuvata näihin sopimukseen liittyviä riskejä. Sopimukset tuovat väistämättä mukanaan erilaisia riskejä mukanaan neuvotteluihin vaikka niiden päätarkoitus neuvotteluissa olisikin suojautua riskeiltä ja vakauttaa neuvotteluja. Yhtenä suurena riskinä voidaan mainita sopimussitovuuden kehittyminen, joka voi velvoittaa pääsopimuksen eli varsinaisen yrityskauppasopimuksen solmimiseen. Yrityskauppaneuvottelujen kannalta riski on suuri, koska neuvottelut eivät pääsääntönsä mukaan sido tai velvoita osapuolia mihinkään suoritukseen. Sopimussitovuuden kehittymiseen vaikuttaa paitsi se, mitä ja miten osapuolet ovat neuvotteluvaiheessa sopineet niin myöskin se, onko vastapuolelle herännyt neuvottelujen aikana perusteltuja odotuksia sopimuksen päättämisestä. Ongelmana erityisesti tahaton luottamuksen herättäminen, jonka perusteella voidaan katsoa sopimussitovuuden syntyneen.

Seitsemännessä luvussa käsitellään sitä, mitkä tekijät vaikuttavat neuvotteluajan vastuun määräytymiseen. Tarkoituksena on selventää vastuun arviointiin vaikuttavia syitä ja sitä, miten lopullinen korvausvastuu määräytyy. Yrityskauppaneuvotteluissa tämä tapahtuu tavallisesti negatiivisen sopimusedun mukaisesti.

Lopuksi viimeisessä eli kahdeksannessa luvussa koosteena yhteenveto tutkimustuloksista.

2. YRITYSKAUPPANEUVOTTELUJEN ASEMA YRITYSKAUPPAPROSESSISSA

2.1. Yrityskauppaprosessi

Yrityskauppaprosessi voidaan jakaa yrityskauppaneuvotteluihin valmistautumiseen, yrityskauppaneuvotteluihin ja yrityskaupan toteuttamiseen. Yrityskauppaprosessi alkaa yrityksen tehdessä päätöksen yrityskaupan toteuttamisesta normaalin päätöksentekoprosessin mukaisesti¹. Ennen yrityskauppaprosessia on vielä harkintavaihe, jonka aikana pohditaan kannattaako yrityskauppaa ylipäätään toteuttaa.

Kilpailulaissa yrityskauppa määritellään kirjanpitolain 1 luvun 5 §:ssä tarkoitetun määräysvallan tai vastaavan tosiasiallisen määräysvallan hankkimista, elinkeinonharjoittajan koko liiketoiminnan tai sen osan hankkimista, sulautumista tai sellaisen yhteisyrityksen perustamista, joka huolehtii pysyvästi kaikista itsenäiselle yritykselle kuuluvista tehtävistä². Yrityskauppa voidaan toteuttaa joko liiketoimintakauppana, osakekauppana tai sulautumisena. Liiketoimintakaupassa kaupan kohteena on yrityksen liiketoiminta, osakekaupassa myydään yrityksen osakkeet ja sulautuminen eli fuusio tarkoittaa kahden tai useamman yrityksen sulautumista vastaanottavaan yhtiöön siten, että yrityksen tai yritysten varat ja velat sulautuvat vastaanottavaan yritykseen³. Osakkeiden myynnistä päättäminen saattaa kuulua yhtiön hallitukselle, yhtiökokoukselle tai hallintoneuvostolle. Myytävien osakkeiden ollessa merkittävä osa yhtiön varallisuudesta, kaupasta päättää periaatteessa yhtiökokous⁴. Ostajan kohdalla osakkeiden ostamisesta päättää yleensä hallitus, vain poikkeustapauksessa päätöksen tekee yhtiökokous. Yhtiökokous päättää osakekaupasta esimerkiksi, jos

¹ Katramo, Lauriala, Matinlauri, Niemelä, Svennas & Wilkman 2001: 39

² KilpailuL 4 luku 21 §

³ Asianajotoimisto Lukander & Ruohola

⁴ Blummé, Pitkänen, Raunio & Äärilä 2001: 15

yhtiöjärjestyksessä on tätä koskeva määräys tai yhtiökokous on ottanut tällaiset asiat päätettäväkseen⁵.

Yrityskaupan voidaan sanoa on yksi merkittävimmistä liike-elämän sopimuksista. Merkittävän siitä tekee sitä edeltäviin neuvotteluihin käytetyt resurssit, niihin käytetty aika sekä prosessin monimutkaisuus. Tyypillisesti neuvottelut saattavat kestää jopa useita kuukausia⁶. Todellisuudessa valmistautuminen yrityskauppaan alkaa jo kauan ennen varsinaisten yrityskauppaneuvottelujen alkua. Onnistunut neuvotteluprosessi edellyttää huolellista valmistautumista, oikean tiedon ammattitaitoista analysointia, selkeää neuvottelutaktiikkaa, strategisia tavoitteita ja hyvää käsitystä myös vastapuolen strategiasta ja taktisista tavoitteista⁷. Perinteisesti ennen yrityskaupprosessia on vielä harkintavaihe, joka tarkoittaa myyjän kohdalla pohdintaa siitä, kannattaako yritys ylipäänsä laittaa myyntiin. Myyntipäätökseen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa se onko myynti ajankohtaista tai ylipäättään järkevää. Harkintavaihe on tavallisesti pitkä ja vasta tämän jälkeen yritys tekee varsinaisen myyntipäätöksen.

Yrityskaupprosessi on aina ainutlaatuinen tapahtuma eikä ole olemassa kahta samanlaista yrityskauppaa. Yrityskaupprosessiin valmistautumisen tärkeyden osoittaa yrityskauppaneuvottelujen keskeytymisluvut. On arvioitu, että noin 70% yrityskaupoista epäonnistuu.⁸ Tutkimusten mukaan 50-70% yrityskaupoista epäonnistuu ainakin osittain⁹. Yrityskaupan epäonnistuminen ei aina tarkoita neuvottelujen epäonnistumista. Neuvottelut ovat voineet onnistua hyvinkin, vaikka yrityskauppa ei toteutuisikaan. Neuvottelujen luonteeseen kun kuuluu riski siitä, että osapuolet eivät päädykään lopullisen yrityskauppasopimuksen solmimiseen.

⁵ Blummé ym. 2001: 15

⁶ Katramo ym. 2001: 47

⁷ Katramo ym. 2001: 49-50

⁸ Asianajotoimisto Applex Oy

⁹ Katramo 2011: 67

2.1.1. Yrityskauppaneuvotteluihin valmistautuminen

Yhdeksi suureksi neuvottelujen kariutumisen syyksi katsotaan heikko valmistautuminen neuvotteluihin. Neuvotteluihin valmistautuminen on tärkeää, sillä jo siinä vaiheessa on mahdollista vaikuttaa neuvottelujen etenemiseen ja lopputulokseen. Osapuolen huono valmistautuminen heikentää neuvottelukumppanin luotettavuutta ja uskottavuutta, pitkittää turhaan neuvotteluja tai jopa kariuttaa ne alkuunsa¹⁰. Sopimusneuvotteluihin voidaan valmistautua päättämällä käytettävästä neuvottelustrategiasta ja neuvottelustrategiaa luotaessa tulee miettiä neuvotteluille asetettava tavoite sekä neuvottelutaktiikka¹¹. Neuvottelutaktiikan tarkoitus on auttaa neuvottelustrategian toteuttamisessa ja kaikki nämä yhdessä vaikuttavat neuvotteluille asetetun tavoitteen toteutumiseen.

Huolellinen valmistautuminen neuvotteluihin on siis onnistuneiden neuvotteluiden edellytys. Huolellinen valmistautuminen neuvotteluihin tarkoittaa ostajan kannalta liiketoiminnan integroimista jo ennestään harjoitettuun liiketoimintaan, ostokohteen tehokasta haltuunottoa ja verotuksellista näkökulmaa eli hankinnan toteutusta verotehokkaasti. Myyjän kannalta kyse on erityisesti siitä, että kauppa voidaan toteuttaa mahdollisimman joustavasti ilman merkittävää haittaa myytävälle liiketoiminnalle tai myyjän muulle liiketoiminnalle.¹² Huolellinen valmistautuminen neuvotteluihin vaikuttaa omalta osaltaan luonnollisesti myös neuvottelujen keskeytymisriskiin. Neuvotteluihin valmistauduttaessa tulee muun muassa huomioida neuvottelujen kesto ja varattava riittävästi resursseja neuvottelujen käymiselle. Tämä tarkoittaa varautumista neuvotteluista aiheutuviin kuluihin ja siihen, että neuvottelut tulevat todennäköisesti kestämaan pitkään.

Huolelliseen valmistautumiseen kuuluu myös neuvottelukumppanin valitsemiseen liittyvät selvitykset. Suositeltavaa on selvittää ainakin aiempi neuvottelukäyttäytyminen ja ostajaehdokkaan taloudellinen tilanne. Neuvottelujen käyntiin vaikuttaa luonnollisesti myös se, että osapuolilta harvemmin löytyy aiempaa yhteistyökokemusta keskenään vaan osapuolet ovat vieraita toisilleen. Tämä hankaloittaa neuvottelujen käyntiä siinä mielessä,

¹⁰ Katramo ym. 2011: 48

¹¹ Hoppu & Hoppu 2016: 164

¹² Katramo ym. 2011: 184-185

että väärinkäsityksiä syntyy toisilleen vieraiden ihmisten kesken helpommin jos osapuolta tulkitaan väärin.

Jo neuvotteluihin valmistauduttaessa on olennaista tietää, että sopimusneuvottelut eivät sido. Sitomattomuus tässä tarkoittaa vähintäänkin sitä, ettei pelkästä neuvotteluihin osallistumisesta seuraa sitä pääsuoritusvelvollisuutta, jonka käsiteltävää sopimusta valmistellaan. Sen sijaan ei voida sanoa, ettei neuvottelujen käymisestä koskaan seuraisi minkäänlaista ehdotonta sitomattomuutta riippumatta neuvottelumenettelystä¹³. Yrityskauppaneuvotteluihin valmistauduttaessa on myös huomioitava, että neuvottelujen kulkuun tai sen lopputulokseen ei voi itse täysin vaikuttaa, sillä kyse on kahden osapuolen vuorovaikutuksesta. Keskeytymisriskiin varauduttaessa tulee puolestaan jo valmisteluvaiheessa huomioida neuvottelujen pitkäkestoisuus ja kustannukset. Neuvottelut saattavat kestää jopa vuoden ja osapuolten tulee näin varata riittävät resurssit neuvotteluiden käymiseen. Olennaisimpia kysymyksiä neuvotteluihin valmistauduttaessa onkin paljonko aikaa ja rahaa neuvotteluihin on käytettävissä ja mikä on yrityskaupan merkitys yritykselle. Yrityskauppaneuvottelujen keskeytymisriskiin voidaan vaikuttaa jo neuvotteluihin valmistauduttaessa. Yrityskauppaneuvottelujen onnistumisen kannalta suuri merkitys on toiminnalla ennen neuvottelujen aloittamista. Sopimusten valmisteluvaihetta koskevien korvauskysymysten merkitys on lisääntynyt neuvotteluihin liittyvien taloudellisten panostusten kasvamisen ja eräissä tilanteissa ilmenneen vastuun laajentumisen seurauksena. Vastuu voi liittyä esimerkiksi sopimusneuvottelujen katkaisemiseen tai tuottamukselliseen menettelyyn¹⁴.

2.1.2. Yrityskauppaneuvottelut

¹³ Hemmo 2009: 123

¹⁴ Hemmo 2005c: 329

Yrityskauppaneuvottelujen tarkoituksena on, että ostaja ja myyjä voivat neuvotteluvapauden mukaisesti neuvotella vapaasti mahdollisen tulevan yrityskaupan toteutusmahdollisuuksista ilman pakkoa varsinaisen yrityskauppasopimuksen solmimiseen. Osapuolet voivat neuvottelujen aikana luottamuksellisesti vaihtaa tietoja kaupan kohteesta ja jatkaa neuvotteluja niin kauan kunnes toinen tai molemmat osapuolista päättävät kaupan toteuttamisesta tai neuvottelujen keskeyttämisestä. Neuvottelun tarve tulee siitä, että sopimus on luonteeltaan ainutkertainen, laaja tai muutoin sellainen, ettei toinen osapuoli voi yksipuolisesti laatia sitä sellaiseksi, että se olisi vastapuolen hyväksyttävissä¹⁵.

Yrityskauppaneuvottelujen tarkoituksena on, että niitä käydään vastapuolen etu huomioon ottaen eli lojaliteettivelvoitetta noudattaen, vaikka kummallakin osapuolella on neuvottelujen aikana pyrkimys saavuttaa itselleen mahdollisimman edullinen lopputulos. Mahdollisimman hyvään lopputulokseen pääseminen edellyttää, että neuvotteluille ja yrityskaupalle on asetettu tavoite ennen neuvottelujen aloittamista. Yrityskauppaneuvottelujen tarkoituksena, että osapuolet ovat miettineet etukäteen omat tavoitteensa yrityskaupalle. Tavoitteiden määrittäminen on tärkeä jo neuvotteluiden alussa, jotta neuvottelujen jokainen vaihe pyrkii asetettujen tavoitteiden saavuttamiseen. Pääasiallisena yhteisenä päämääränä neuvotteluihin lähdettäessä tulee olla aikaansaada yrityskauppa. Yrityskauppaneuvottelujen tarkoituksena on varmistaa tulevan yrityskauppasopimuksen solmimisen mahdollisuus. Selkeät tavoitteet myös nopeuttavat ja selkeyttävät neuvotteluprosessia, mikä on kummankin osapuolen edun mukaista ja mahdollistaa tehokkaan neuvottelemisen. Yrityskauppasopimuksen neuvottelussa ja itse sopimuksen laatimisessa on oltava selvillä yrityskaupan tavoitteet, jotka määrittävät ehtojen sisältöä ja koko kauppaa¹⁶.

Neuvotteluilla pyritään löytämään tarvittaessa myös kompromisseja, jonka vuoksi osapuolten tulee jo ennen neuvotteluita määritellä omat tavoitteensa yrityskauppaa koskien ja selvittää millaisen yrityskaupan haluavat aikaansaada. Ristiriitatilanteessa on helpompi lähteä etsimään yhteistä ratkaisua, mikäli tavoitteet ovat selvillä ja tiedetään missä ei

¹⁵ Von Hertzen 1983: 5

¹⁶ Hietala, Järvensivu, Kaivanto & Kyläkallio 2016: 425

ainakaan voida joustaa. Yrityskauppaneuvottelujen aikana tutkitaan mahdollisuutta yrityskaupan solmimiseen ja löytämään yhteistä ratkaisua havaittuihin erimielisyyksiin. Yrityskauppaneuvottelujen aikana ristiriitoja aiheuttaa toisinaan ostajan ja myyjän intressit, jotka eroavat toisistaan. Molemmat pyrkivät saavuttamaan kaupasta mahdollisimman suuren hyödyn ja edut ovat usein ristiriidassa keskenään¹⁷.

2.1.3. Yrityskaupan toteuttaminen

Yrityskaupprosessin viimeinen vaihe neuvotteluihin valmistautumisen ja neuvottelujen jälkeen on yrityskaupan toteuttaminen eli haltuunottovaihe. Yrityskaupan toteutusvaiheessa neuvotellaan yrityskaupan lopulliset ehdot ja toteutetaan kauppasopimus¹⁸. Yrityskauppasopimuksen jälkeen seuraa vielä yrityksen sopeutusvaihe eli integrointi. Toteuttamiseen sisältyy aina merkittävä riski, joka on järjestelyn toteuttamiseen, kohteeseen tai osapuoliin liittyvää epävarmuutta¹⁹. Yrityskaupan toteutuminen ei siis ole vielä täysin varmaa vaikka osapuolet päättävät yrityskauppaneuvotteluvaiheessa kaupan toteuttamisesta ja etenevät toteutusvaiheeseen. Kauppa voi kariutua vielä tässäkin vaiheessa. Kaupan kariutumiseen voi johtaa esimerkiksi ostajan kyky rahoittaa yrityskauppa. Huolellisella valmistautumisella neuvotteluihin voidaan poistaa joitakin epävarmuustekijöitä ja vaikuttaa kaupan onnistumiseen. Hyvästä suunnitellusta ja toteutuksesta huolimatta kaikkia yrityskauppaan liittyviä epävarmuustekijöitä on mahdotonta poistaa, sillä osa näistä tekijöistä on aina yrityksen oman kontrollin ulkopuolella²⁰. Yrityskauppa ei ole kuitenkaan täysin valmis kauppakirjan allekirjoittamisella vaan sen loppuunsaattaminen voi viedä vuosiakin²¹.

¹⁷ Karppinen, Leppiniemi, Mattila & Pipatti 1986: 119

¹⁸ Katramo ym. 2011: 57

¹⁹ Katramo ym. 2011: 59

²⁰ Katramo ym. 2011: 59

²¹ Borenius

3. NEUVOTTELUJEN KESKEYTYMISEN SYYT

Yrityskauppaneuvottelujen aloittaminen on aina suuri riski sekä ostajalle että myyjälle, sillä neuvottelujen päättyessä neuvottelijoiden maksettavaksi tulevat aina vähintäänkin omat neuvottelukulut. Yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiselle on olemassa monia syitä, eikä keskeytyminen välttämättä johdu yhdestä syystä vaan on monen tekijän summa. Jokainen yrityskauppa on luonnollisesti erilainen, mutta keskeytymiselle on olemassa tiettyjä tyypillisimpiä syitä ja erityisesti niitä, joihin liittyy neuvotteluvastuun muodostuminen. Neuvottelujen keskeytyminen tulee huomioida jo neuvotteluihin valmistauduttaessa sekä itse neuvottelujen aikana. Neuvottelujen keskeytyminen syiden huomioimisella on mahdollista vaikuttaa oman neuvotteluvastuun kehittymiseen ja estää turhien korvausvaatimusten syntyminen.

Hietala ym. ovat luetelleet neuvottelujen epäonnistumisen riskitekijöinä selkeän tavoitteen/motiivin puuttumisen, etukäteissuunnittelun puuttumisen, kaupan kohteen ”huonous” omiin odotuksiin ja myyjän lupauksiin nähden, juridiikan/verotuksen osaamisen puuttumisen yrityskaupprosessissa ja jälkihoidon puuttumisen.²² Neuvotteluosapuoleen liittyviä syitä voivat olla puolestaan tyytymättömyys neuvottelukäyttäytymiseen, osapuolten välisen luottamuksen horjuminen, lojaliteetti-, myyjän tiedonanto-, ostajan selonotto-, tai salassapitovelvoitteen rikkominen tai epäily ostajan kyvyistä jatkaa yritystoimintaa. Kyseessä kun on monimutkainen kokonaisuus, johon kuuluu myös työntekijöitä myyjä haluaa luonnollisesti vakuuttua ostajan kyvystä jatkaa yrityksen toimintaa. Syynä voi olla myös herännyt epäily vastapuolen halusta solmia yrityskauppa.

Neuvottelujen aikana on olemassa myös tiettyjä kriittisimpiä vaiheita, jolloin neuvottelujen keskeytymisriski on korkeimmillaan. Eräs riskillinen vaihe neuvottelujen aikana on due diligence- tarkastus, jonka aikana ostajalle selviää usein kohteen riskisyys. Tarkastuksen aikana ostajalle voi paljastua liiketoiminnan todellinen riskisyys, joka voi olla korkeampi

²² Hietala ym. 2016: 425

kuin ostajaehdokka on kuvitellut. Due diligence- vaiheen aikana ostajalle saattaa paljastua myös myyjän tiedonantovelvoitteen laiminlyönnit, joka heikentää osapuolten välistä luottamusta. Yrityksen arvon määrittäminen on myös vaihe, joka voi aiheuttaa erimielisyyttä ja johtaa neuvottelujen keskeytymiseen. Tyypillistä on, että myyjä arvioi yrityksen arvon korkeammaksi kuin ostaja. Ostaja on usein kriittisempi yrityksen arvon määrittämisen suhteen kun taas myyjällä on eniten tietoa kohteesta.

Jo yrityskauppaneuvotteluihin valmistauduttaessa on hyvä kartoittaa neuvottelukumppaniin liittyviä riskitekijöitä, jotka osaltaan vaikuttavat neuvottelujen keskeytymisriskiin. Sopimuskumppaniin liittyviä riskitekijöitä ovat ainakin sopimuskumppanin maksukyky, taloudellinen asema, asiantuntemus, vilpillinen menettely ja opportunistinen käyttäytyminen. Näiden tekijöiden arviointi on ei kuitenkaan liity yksinomaan sopimuksen valmisteluvaiheeseen, vaan vastaaviin riskeihin on syytä kiinnittää huomiota myös sopimuksen voimassaolon aikana, koska näissä seikoissa ilmenevät ongelmat voivat antaa aiheen pyrkiä irtaantumaan sopimuksesta tai varautua sopimusrikkomusperusteisten vaatimusten esittämiseen²³. Riskitekijät liittyvät usein myös neuvottelukäyttäytymiseen. Tärkeää on selvittää etenkin osapuolen aiempi neuvotteluhistoria, jonka perusteella voidaan arvioida neuvottelukumppanin luotettavuutta. Petoksen ja muun vilpin kaltaiset konfliktitilanteet voivat olla vaikeasti ehkäistäviä, eikä niiden torjumiseksi ole juuri muita keinoja kuin sopimuskumppanin huolellinen valinta ja aikaisemman sopimuskäyttäytymisen selvittäminen²⁴. Neuvotteluihin liittyvänä syynä voi olla esimerkiksi tyytymättömyys neuvottelujen etenemiseen, joka voi aiheuttaa myös epäilyksen vastapuolen halusta solmia yrityskauppa.

Neuvottelujen lopputuloksen ja erityisesti neuvotteluvastuun kannalta on olennaista, onko neuvottelujen keskeytyminen tapahtunut normaalitilanteessa, jolloin osapuolten tulee itse kantaa omat neuvottelukulunsa vai ovatko neuvottelut keskeytyneet oman moitittavan käyttäytymisen johdosta, jolloin keskeytymisestä aiheutunut vahinko tulee korvata

²³ Hemmo 2005b: 34-35

²⁴ Hemmo 2005b: 42

vastapuolelle. Tämä tarkoittaa yleensäkin vähintään vastapuolen neuvottelukulujen korvaamista ja toisinaan voidaan joutua myös vahingonkorvausvelvollisiksi.

4. YRITYSKAUPPANEUVOTTELUIHIN SOVELLETTAVA LAINSÄÄDÄNTÖ

Yrityskauppaneuvottelut ovat siitä ongelmallisessa asemassa, että niitä varten ei ole säädetty niihin suorasti sovellettavissa olevaa erityislainsäädäntöä. Olemassa oleva lainsäädäntö käsittää vain tilanteet joissa ollaan joko sopimussuhteessa tai sopimuksen ulkoisessa suhteessa yrityskauppaneuvottelujen asettuessa näiden kahden välimaastoon. Näiden sopimusvastuun ja sopimuksenulkoisen vastuun erottelulle on ominaista, että sopimusvastuu vallitsee silloin, kun osapuolten välillä on erityisen sopimustunnusmerkistön täyttävä oikeussuhde²⁵. Kyse ei ole vielä neuvottelujen aikana varsinaisesta sopimussuhteesta, sillä sopimusta osapuolten välillä ei vielä ole, mutta kyseessä ei voida katsoa olevan myöskään täysin sopimuksen ulkoinen suhde, sillä osapuolten välillä on kuitenkin yhteistoimintaa. Yrityskauppaneuvottelujen aikana neuvottelujen osapuolet eivät ole vielä keskenään sopimussuhteessa vaan neuvottelujen avulla vasta selvitetään mahdollisuutta solmittavaan sopimukseen. Yksimielisyys on kuitenkin vallinnut siitä, että neuvotteluvaihe perustaa osapuolille joiltakin osin pidemmälle meneviä velvoitteita kuin tavanomainen sopimuksenulkoisen suhde²⁶.

Suomessa ei ole olemassa yrityskauppoihin sovellettavaa erityislainsäädäntöä²⁷. Yrityskauppaneuvottelujen aikana lainsäädännön puuttumisen merkitys korostuu erityisesti neuvottelujen keskeytyessä, jolloin esimerkiksi neuvotteluvastuun olemassaolon arviointiin voidaan soveltaa lähinnä oikeuskäytäntöä ja periaatteita. Oikeustoimilain soveltaminen suoraan neuvotteluihin on ollut oikeuskirjallisuuden perusteella kyseenalaista, sillä oikeustoimilaissa ei ole suoranaisesti itse neuvotteluista erikseen säännelty. Oikeustoimilain soveltaminen yrityskauppaneuvotteluihin on muutenkin ongelmallista, sillä neuvotteluille on ominaista jatkuva erilaisten tarjoustenomaisten ehdotusten esittäminen.

²⁵ Hemmo 1998: 20

²⁶ Hemmo 2005c: 329

²⁷ Asianajotoimisto Applex Oy

Käytännössä voi siis olla hankala todistaa, mikä tehtyistä ehdotuksista on tulkittavissa sitovaksi tarjoukseksi. Neuvotteluissa tehdyt ehdotukset ja niihin annetut vastaukset eivät ole muutosehdotuksia valmiiseen ”kokonaistarjoukseen”, vaan neuvottelemalla asia kerrallaan pyritään saamaan aikaan sopimuskokonaisuus²⁸. Yrityskauppaneuvottelut ovat monimuotoinen kokonaisuus ja niiden aikana solmitaan tavallisesti useita eri sopimuksia. Neuvottelujen luonteen kannalta on ongelmallista, että neuvotteluihin kuuluu jatkuva sitomattomiksi tarkoitettujen sopimusten tekeminen, joiden tarkoituksena on vain selkeyttää neuvottelutilaa eikä sitoutua varsinaiseen yrityskauppasopimukseen. Tämä aiheuttaa toisinaan erimielisyyksiä osapuolten välillä sopimussitovuuden ja luottamuksen herättämisen kannalta.

Yrityskauppaneuvottelujen aikaisen sopimusten solmimisen näkökulmasta yrityskauppaneuvotteluvaiheessa osapuolten välisiin sopimuksiin sovelletaan kauppalakia. Kauppalaki on dispositiivista eli tahdonvaltaista oikeutta. Tahdonvaltaisuus kauppalaissa tarkoittaa kauppalain väistymistä, jos kauppasopimuksesta, kaupan osapuolten omaksumasta käytännöstä taikka kauppatavasta muuta johtuu²⁹. Osapuolet voivat siis sopia kauppalain säännösten vastaisesti mielensä mukaan, joten kauppalain säännökset eivät ole pakottavaa oikeutta. Myös muu osapuolten välinen sopiminen syrjäyttää kauppalain säädökset.

Yrityskauppaneuvottelujen kohteena voivat olla joko yrityksen liiketoiminta tai osakkeet. Kaupan osapuolten suoritusvelvollisuutta ja sen rikkomisesta syntyneitä häiriötilanteita säätelee kauppalaki (KL) siltä osin kun kysymys on irtaimen kaupasta ja maakaari (MK) siltä osin kun kyse on kaupassa luovutettavasta kiinteistöstä³⁰. Kauppalaki on toissijainen eli yritykset voivat sopia sopimuksissaan toisin, kuin mitä kauppalaissa sanotaan³¹. Omistuskauppa eli osake- tai yhtiöosuuskauppa on oikeudelliselta luonteeltaan irtaimen omaisuuden kauppa. Myös tähän sovelletaan kauppalain säännöksiä osapuolten suoritusvelvollisuuden ja sen rikkomisen aiheuttamien häiriötilanteiden ratkaisemisessa,

²⁸ Saarnilehto 2009: 67

²⁹ Immonen 2014: 46; KL 1-3§

³⁰ Immonen 2014: 46; KL & MK

³¹ Af Hällström 2014: 69

mutta sen lisäksi osakkeiden ja yhtiöosuuksien luovuttamiseen liittyy yhtiöoikeudellinen elementti³².

Vahingonkorvauslainsäädäntö tarjoaa kuitenkin suojaa silloin, kun kyse on vastapuolen moitittavasta toiminnasta. Sopimusneuvottelujen aikaiseen vahingon korvaamiseen voidaan soveltaa vahingonkorvauslakia, sillä osapuolet eivät ole keskenään sopimussuhteessa³³. Vahingonkorvauslakia on sovellettu sopimusneuvotteluvastuuseen korkeimman oikeuden tapauksessa 1990:26³⁴. Vahingonkorvauslain 2 luvun 1§:n mukaan se, joka tahallisesti tai tuottamuksesta aiheuttaa toiselle vahingon on velvollinen korvaamaan sen³⁵. Vahingonkorvauslain kannalta ongelmallista on se, ettei puhdasta taloudellista vahinkoa korvata vahingonkorvauslain 5 luvun 1§:n mukaan kaikissa tapauksissa.

Esimerkiksi korkeimman oikeuden ratkaisussa 1992:89³⁶ on sovellettu vahingonkorvauslakia sopimusneuvotteluihin. Tapauksessa on ollut kyse yhtiön vastuusta sopimusneuvottelujen aikana virheellisesti määritellystä vakuutusarvosta, joka oli myöhemmin aiheuttanut vakuutuksenottajalle vahinkoa. Ratkaisussa vakuutusasiamies oli sopimusneuvottelujen aikana virheellisesti määritellyt vakuutusarvon ja näin yhtiölle oli aiheutunut vahingonkorvausvastuu vahingosta sopimusoikeudellisten periaatteiden mukaan. Koska tapauksessa oli kyse alaisen tuottamuksesta yhtiö oli vahingosta korvausvelvollinen päämiehen vastuun mukaisesti.

Vahingonkorvausoikeus voidaan jakaa sopimuksen ulkoiseen vastuuseen (delikti- eli rikkomusvastuu) ja sopimukseen perustuvaan vastuuseen (sopimusvastuu)³⁷. Yrityskauppaneuvotteluihin näistä kumpikaan ei siis suoranaisesti ole sovellettavissa, sillä neuvottelujen aikana osapuolten välillä ei ole vielä olemassa sopimussuhdetta. Tällaisessa

³² Immonen 2014: 46

³³ Saarnilehto 2009: 69

³⁴ Routamo, Ståhlberg & Karhu 2006: 71; KKO 1990:26

³⁵ VahL 2 luku 1§

³⁶ KKO 1992:89

³⁷ Af Hällström 2014: 14

tilanteessa, jossa sopimussuhdetta ei vielä ole, tarvitaan pääsääntöisesti huolimatonta käytöstä rikkojan puolelta, jotta vahingonkorvauslain mukainen vastuu toteutuisi³⁸.

Sopimusneuvottelujen keskeytymisen kannalta sovellettava lainsäädäntö perustuu siihen, minkä vuoksi neuvottelut ovat keskeytyneet. Rangaistukset perustuvat lähinnä vain tuottamukselliseen toimintaan, joita ovat esimerkiksi harhaanjohtaminen, neuvottelemine ilman sopimuksentekotarkoitusta ja virheellisten tietojen antaminen. Eli niin sanottu moitittava toiminta tai kielletty neuvottelumenettely. Myös perustellun luottamuksen aiheuttaminen sopimuksen päättämiseen aiheuttaa korvausvastuun, sillä osapuolilla on neuvottelujen aikana velvollisuus ottaa vastapuolen etu huomioon. Huomattavaa on, että neuvottelujen keskeyttäminen niin sanotussa normaalitilanteessa ilman moitittavaa toimintaa, kuuluu molempien osapuolten neuvotteluvapauteen. Tällöin neuvotteluista aiheutuneet kulut tulee korvata neuvotteluriskin mukaisesti itse. Neuvottelujen keskeytymisen johdosta aiheutuvan korvausvastuun ehkäisemiseksi tulee tietää millainen neuvottelukäyttäytyminen on sallittua ja miten sopimussitovuus ja neuvotteluvastuu kehittyy neuvottelujen aikana.

³⁸ Carlsson, Fogelholm, Herler, Krook, Lindqvist, Merikalla-Teir, Syrjänen, Tuominen & Von Weissenberg 2014: 13

5. VASTUUN KEHITTYMINEN NEUVOTTELUKÄYTTÄYTYMISEN KAUTTA

5.1. Pääperiaatteet

5.1.1. Neuvotteluvapaus

Yrityskauppaneuvottelujen käyminen perustuu neuvotteluvapauteen. Neuvotteluvapaus tarkoittaa velvollisuutta käydä neuvotteluja ilman velvollisuutta sopimuksen solmimiseen ja oikeutta katkaista neuvottelut missä vaiheessa neuvotteluja tahansa. Neuvotteluvapaus pätee yrityskauppaneuvottelujen aikana automaattisesti sellaisenaan eikä siitä tarvitse osapuolten erikseen keskenään sopia. Neuvotteluvapaus tulee sopimusvapauden periaatteesta, joka tarkoittaa osapuolten oikeutta päättää millaiseen sopimukseen haluavat sitoutua. Yrityskauppaneuvottelujen aikainen neuvotteluvapaus on edellytys neuvottelujen käymiselle. Neuvottelujen tarkoituksena on selvittää mahdollisuuksia yrityskauppasopimuksen solmimiseen.

Neuvotteluvapauden ongelmana usein sen aiheuttama ristiriita vapauden neuvotella ilman velvoitteita ja sopimussitovuuden periaatteen välillä. Sopimussitovuuden periaatteen mukaan tehdyt sopimukset on pidettävä kun taas neuvotteluvapaus omalta osaan lupaa neuvottelujen käynnin mahdolliseksi ilman velvoitteita vastapuolta kohtaan, oikeuden vetäytyä neuvotteluista ainoastaan omat neuvottelukustannukset kantaen ja vapauden päättää pääsopimuksen solmimisesta. Neuvottelujen aikana on ei ole kuitenkaan aina selvää, milloin neuvotteluista ollaan siirretty sopimussitovuuden asteelle tai aiheutettu vastapuolelle luottamus sopimuksen päättämisen suhteen. Siten neuvottelujen aikana tulisi neuvotteluvapaudesta huolimatta aina korostaa sitoutumishaluttomuutta ja pitää vastapuoli selvillä vallitsevasta neuvottelutilasta väärinkäsitysten ehkäisemiseksi.

Neuvotteluvastuun kehittymisen kannalta olennaista on ymmärtää miten sopimussitovuus kehittyy, sillä sopimuksen syntyhetkestä alkaa täysimääräinen sopimussitovuus. Sitovuus ei myöskään aina edellytä varsinaisen kirjallisen sopimuksen olemassaoloa vain pelkkä vastapuolen perustellun luottamuksen herättäminen voi myös aiheuttaa neuvotteluvastuun. Neuvotteluvapauden tuomiin riskeihin voidaan varautua etukäteen. Voidaan esimerkiksi sopia etukäteen muotovaatimuksista, millä tavoin sitova sopimus syntyy. Väärinkäsitysten ehkäisemiseksi paras keino olisi sopia sopimuksen syntyvän ainoastaan kirjallisen muodon kautta. Tämä voidaan tehdä esimerkiksi sisällyttämällä muotovarauma neuvottelusopimukseen heti neuvottelujen alkuvaiheessa.

Neuvotteluvapaus on kuitenkin neuvottelujen käymisen perusedellytys. Yrityskauppaneuvotteluita ei voi käydä ilman vapautta neuvotella vapaasti ja vapautta päättää itse siitä solmitaanko sopimusta. Yrityskauppaneuvotteluihin lähdetään selvittämään mahdollisuutta sopimuksen solmimiseen. Neuvotteluita jatketaan niin kauan kunnes on tehty päätös halutaanko yrityskauppaan ryhtyä tai vaihtoehtoisesti perääntyä neuvotteluista. Tämä merkitsee tai sen täytyy merkitä, että neuvottelujen päättyminen siihen, että osapuoli ei tahdo tehdä sopimusta, on sekä moraalisesti että oikeudellisesti aivan yhtä hyväksyttävä ja oikea lopputulos kuin sekin, että hän päättää tuon sopimuksen tehdä³⁹.

Neuvotteluvapaudelle ei ole lainsäädännössä määrätty ajallista maksimikestoja ja yrityskauppaneuvottelut ovatkin tavallisesti pitkäkestoiset. Neuvotella saa käytännössä niin kauan kunnes on päätetty halutaanko solmia sopimusta. Neuvotteluvapaus ei ole kuitenkaan rajaton eikä neuvotteluvapaus ei tarkoita vapautta neuvotella ilman vastuuta, sillä osapuolilla on aina neuvotteluihin lähdettäessä oltava sopimuksentekotarkoitus. Neuvottelujen sitomattomuus edellyttää kuitenkin, että osapuolet noudattavat neuvotteluissa asianmukaista menettelyä⁴⁰. Hyvän neuvottelutavan vastaisesta ja vilpillisestä menettelystä seuraa korvausvastuu. Neuvotteluihin ei tule lähteä eikä niitä tulisi

³⁹ Von Hertzen 1983: 229

⁴⁰ Karttunen, Koivunen, Laasanen, Sippel, Uitto & Valtonen 2009: 131

jatkaa mikäli neuvottelemisen pääasiallisena tarkoituksena ei ole tulevan sopimuksenteon mahdollisuuden selvittäminen.

Neuvotteluvapauteen kuuluu oikeus vetäytyä yrityskauppaneuvotteluista missä vaiheessa neuvotteluja tahansa. Tämä on yksi neuvottelijoiden keskeisimpiä oikeuksia neuvottelujen aikana. Neuvottelujen katkaisemisoikeus perustuu varallisuus oikeudelliseen sopimusvapauteen ja neuvotteluvapauteen. Sopimusvapaus tarkoittaa vapautta päättää sopimuksen solmimisesta. Käytännössä neuvotteluista vetäytyminen on sallittua missä vaiheessa neuvotteluja tahansa ilman siitä aiheutuvaa korvausvelvollisuutta neuvotteluista aiheutuneista kuluista vastapuolelle. Neuvottelija voi jopa neuvottelujen loppusuoralla muuttaa mieltään yrityskauppasopimuksen solmimisesta ja päättää osaltaan neuvottelut ilman minkäänlaista korvausvelvollisuutta aiheutuneista neuvottelukuluista vastapuolta kohtaan. Kunnes sopimus ollaan päätetty, neuvottelut voidaan puolin ja toisin katkaista. Neuvottelukumppaneiden on oltava tietoisia tästä periaatteesta ja pidättäytyttävä neuvottelujen aikana toimenpiteistä, joista saattaa jäädä heille pysyvää vahinkoa siinä tapauksessa, että sopimus ei synnykään⁴¹.

Yllättävä vetäytyminen muodostaa aina merkittävän riskin neuvotteluihin osallistuville. Neuvottelut ovat tavallisesti pitkäkestoiset ja mitä pidemmälle neuvottelut ovat edenneet sitä kalliimmaksi niiden käyminen on neuvottelijoille tullut. Lisäksi yrityskaupalle on ominaista neuvotteluprosessin aikana tehtävät tarkastukset ja selvitykset, joihin sitoutuu käytetyn ajan lisäksi varoja. Normaalitylanteessa neuvotteluista vetäytyminen ei johda korvausvastuuseen vaan kumpikin osapuoli kantaa itse omat neuvotteluista aiheutuneet kulunsa. Tämä kuuluu neuvotteluriskiin ja on yksi yrityskauppaneuvottelujen pääperiaatteista. Vastuun arviointiin ei vaikuta edes se missä vaiheessa neuvotteluita neuvotteluista vetäydytään. Yrityskauppaneuvottelut kestävät tavallisesti pitkään ja jopa perääntyminen loppumetreillä on täysin sallittua eikä sitä tarvitse erikseen perustella. Oikeus neuvotteluista vetäytymiseen ilman vastuuta koskee kuitenkin ainoastaan tilanteita, joissa neuvotteluja on käyty asianmukaisesti eikä ole solmittu esimerkiksi esisopimusta, ei olla neuvoteltu ilman sopimuksentekotarkoitusta tai herätelty vastapuolella perusteltuja

⁴¹ Von Herten 1973: 10

odotusta sopimuksen päättämisestä. Näissä tilanteissa neuvotteluvastuuta on aina arvioitava erikseen. Moitittava neuvottelukäyttäytyminen tai neuvottelujen päättäminen omalta osalta siitä vastapuolta informoimatta ei kuulu vastapuolen neuvotteluriskiin. Voidaan sanoa, että neuvottelukumppanien välille syntyy sopimusneuvottelujen aloittamisen johdosta luottamussuhde, jonka seurauksena heillä on toisiaan kohtaan määrätty huolenpito- ja ilmoitusvelvollisuus. Tämän ilmoitusvelvollisuuden laiminlyönti saattaa aiheuttaa vahingonkorvausvelvollisuuden syntymisen⁴².

Mahdollisuus neuvotteluista vetäytymiseen mahdollistaa neuvottelujen käymisen ilman sopimuksentekopakkoa. Neuvottelujen käyminen perustuu aina neuvotteluvapauteen ja yrityskauppasopimuksen solmiminen sopimusvapauteen. Sopimusneuvottelujen tarkoituksenahan on selvittää, tahtovatko neuvottelukumppanit sitoutua neuvottelujen kohteena olevaan järjestelyyn⁴³. Ilman neuvotteluvapautta neuvottelujen käyminen ei olisi käytännössä mahdollista. Vapautta päättää siitä halutaanko sopimus tehdä ei voida rajoittaa pakottamalla osapuoli jostain neuvottelujen vaiheesta lähtien jatkamaan neuvotteluja loppuun tai vaatimalla häneltä vahingonkorvausta neuvottelujen katkaisemisen johdosta⁴⁴.

5.1.2. Neuvotteluriski

Neuvotteluvapauden luontaisena kääntöpuolena on sopimusneuvottelijoille kuuluva riski siitä, että neuvottelut eivät johdakaan sopimuksen tekemiseen⁴⁵. Tätä riskiä kutsutaan neuvotteluriskiksi ja se tarkoittaa neuvotteluiden käymiseen sisältyvää riskiä siitä, että neuvottelujen päättyessä tuloksettomina neuvotteluista aiheutuneet kulut täytyy kantaa itse. Pääsääntö neuvotteluriskin kohdalla on, että se kuuluu kunkin neuvotteluihin osallistuvan itsensä kannettavaksi ja vain poikkeustilanteessa vastapuolen neuvottelukulut tulee korvata.

⁴² Von Hertzen 1973: 6

⁴³ Von Hertzen 1983: 228

⁴⁴ Von Hertzen 1973: 16

⁴⁵ Von Hertzen 1983: 229

Vastapuolen neuvottelukulujen korvaaminen tulee kyseeseen esimerkiksi tilanteessa, jossa neuvottelut päättyvät vastapuolen tuottamuksellisen toiminnan johdosta. Tuottamuksellista toimintaa voi olla esimerkiksi neuvottelujen käyminen ilman sopimuksentekotarkoitusta. Tilanteeseen jossa vastapuolen neuvottelukulut määrätään toisen osapuolen korvattavaksi sovelletaan negatiivisen sopimusedun periaatetta. Negatiivisen sopimusedun mukaan vastapuolelle aiheutuneet kulut tulee korvata sen mukaisesti ikään kuin neuvotteluja ei oltaisi lainkaan aloitettu. Neuvotteluriskin mukaisten kulujen korvaamisesta voi vapautua vain sillä perusteella, että neuvottelut ovat keskeytyneet vastapuolen tuottamuksellisen toiminnan johdosta.

5.1.3. Neuvotteluvastuu

Vaikka yrityskauppaneuvottelujen käyminen perustuu neuvotteluvapauteen neuvotteluja ei kuitenkaan koskaan ole mahdollista käydä täysin ilman vastuun kehittymisen mahdollisuutta. Yrityskauppaneuvottelujen osapuolet ovat aina jossain määrin vastuussa neuvottelujen aikana tekemisistään vastapuolta kohtaan. Neuvotteluvastuu voidaan käytännössä määritellä yrityskauppaneuvottelujen aikana tilanteeksi, josta aiheutuu oikeudellista vastuuta toiselle osapuolelle. Käytännössä tämä ilmenee vahingonkorvausvastuuna tai vastapuolen neuvottelukulujen korvaamisena. Neuvotteluvastuun kohdalla ei siis pääsäännön mukainen neuvotteluriskin perusteinen omien neuvottelukulujen korvaaminen ei tule kyseeseen.

Yrityskauppaneuvottelujen aikana neuvotteluvastuu ilmenee käytännössä sopimuksentekotuottamuksen, tiedonantovelvoitteen rikkomisen, lojaliteettivelvoitteen laiminlyönnin, luottamuksen rikkomisen tai muun moitittavan menettelyn kautta. Yksi keino pienentää omaa neuvotteluvastuuta on oma neuvottelukäyttäytyminen ja muu sellainen toiminta neuvotteluaikana, joka saattaa antaa vastapuolelle aiheen korvausvaatimusten esittämiselle aiheutuneista kuluista. Koska vastapuolen toimintaan

neuvottelujen aikana ei voida juurikaan vaikuttaa osapuolten tulee erityisesti huolehtia omasta toiminnastaan neuvottelujen aikana. Oma neuvotteluvastuuta voi pienentää erityisesti kielletyn neuvottelumenettelyn kuten harhaanjohtavien tai väärin tietojen antamisen välttämällä ja vastapuolen väärin uskomusten oikaisemisella. Neuvotteluosapuolilla on yleensä aina mahdollisuus havaita, jos vastapuoli pitää sopimusta tehtynä ja neuvottelijalla on velvollisuus korjata tämä virheellinen uskomus, jotta vastapuolelle ei aiheudu tarpeettomiksi osoittautuvia kustannuksia siitä syystä, että hän pitää lopullisen sopimuksen päättämistä varmana. Neuvotteluvastuuta voidaan pienentää myös varmistamalla mihin neuvottelujen aikana sitoudutaan ja millainen toiminta voidaan tulkita sitoumukseksi.

Yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiseen varauduttaessa on tärkeä huomioida neuvotteluvastuun kehittymisen mahdollisuus. Neuvotteluista aiheutuvat kustannukset nousevat huomattavasti suuremmiksi, jos neuvottelujen päättyessä joudutaan tilanteeseen, jossa omien neuvottelukustannusten lisäksi joudutaan korvaamaan myös vastapuolelle aiheutuneita kuluja. Neuvotteluista aiheutuneet kulut ja korvausvaatimukset voivat olla hyvinkin suuret jos yrityskauppaneuvottelut ovat ennen niiden keskeytymistä ehtineet jatkua pitkään ja niiden aikana on ehditty tehdä paljon erilaisia selvityksiä ja tarkastuksia joihin on uponnut rahaa.

5.2. Tahdonilmaisun merkitys

Tahdonilmaisulla on aina sopimusneuvotteluissa oikeudellinen merkitys, jonka takia on aina harkittava tarkkaan, mitä toiselle osapuolelle kerrotaan. Neuvottelujen aikana vastapuolella on aina oikeus luottaa siihen mitä hänelle esitetään⁴⁶. Sopimusneuvottelut eivät ole koskaan vailla oikeudellista merkitystä vaikka niiden aikana tehdyt ehdotukset

⁴⁶ Hietala ym. 2016: 14

eivät yleensä olekaan sitovia. Esitetyt tahdonilmaisut monesti selvittävät, mihin sopimuksella on pyritty ja mitä on haluttu sopia⁴⁷.

Tahdonilmaisu voi olla nimenomainen tai hiljainen eli konkludenttinen⁴⁸. Mikäli erityisistä muotovaatimuksista ei olla sovittu, voidaan sopimus ja siten myös neuvotteluvastuu katsoa syntyneeksi myös toiminnan kautta. Vaara riitojen syntymiseen on erityisesti silloin, kun osapuolet eivät ole erikseen sopineet sopimuksen syntytavasta. Yrityskauppaneuvotteluissa, joissa osapuolilla harvemmin on ollut aiempaa yhteistoimintaa keskenään voidaan toisen toiminta tulkita helposti väärin ja tehdä siitä väärää johtopäätöksiä. Vaikka sopimusneuvottelut eivät pääsääntönsä mukaisesti sido, saattaa vastapuolen toiminta johtaa tietyissä tilanteissa osapuolen vastuuseen.

Neuvotteluihin osallistuvan voi olla aiheellista todisteellisesti korostaa, ettei lopullista sitoutumispäätöstä ole tehty, mikäli neuvottelukumppani on pitkälle edenneiden neuvottelujen yhteydessä ryhtymässä erityisiä kustannuksia aiheuttaviin toimiin⁴⁹. Tahdonilmaisu voidaan käsittää oikeustoimeksi. Kun sopimustilanteita käsitellään oikeustoimikeskeisesti, ne pyritään purkamaan osiinsa eli osapuolten antamiin tahdonilmaisuihin ja muihin mahdollisiin seikkoihin, joilla voi olla samankaltainen vaikutus kuin tahdonilmaisulla⁵⁰. Voidaan kuitenkin sanoa, että jos henkilö haluaa saada aikaan tietyt oikeusvaikutukset on hänen toimittava tavalla, joka voidaan tunnistaa tahdonilmaisuksi⁵¹. Yksi sopimuksen tunnusmerkeistä voidaan katsoa olevan osapuolten välinen yhteisymmärrys⁵².

Tahdonilmaisun tulkinnassa suuri merkitys on sillä, mikä on ollut osapuolen tarkoitus tahdonilmaisun antaessaan. Henkilön halutessa saavuttaa tietyt oikeusvaikutukset tahdonilmaisullaan, oikeusvaikutukset syntyvät yleensä hänen tarkoittamallaan tavalla⁵³.

⁴⁷ Saarnilehto 2009: 68

⁴⁸ Saarnilehto 2009: 16

⁴⁹ Hemmo 2005a: 43

⁵⁰ Kaisto & Lohi 2013: 26

⁵¹ Kaisto & Lohi 2013: 78

⁵² Telaranta 1990: 32

⁵³ Kaisto & Lohi 2013: 102

Sopimuksen tulkinnan tehtävänä on selvittää, mikä on ollut tahdonilmaisun antajan tarkoitus⁵⁴.

Sopimusneuvottelujen aikana tehtävien ehdotusten ja tahdonilmaisujen erottelu voi olla hankalaa OikTL:ssa tarkoitetuista sopimukseen tähtäävistä sitovista tarjouksista⁵⁵. Sopimus on kaksipuoleinen oikeustoimi, joka edellyttää kahta tahdonilmaisua, ensimmäiseksi annettua tahdonilmaisua kutsutaan tarjoukseksi ja toisena annettua hyväksymiseksi⁵⁶. Sopimusneuvottelujen aikana erottelu ehdotusten ja sitovien tarjousten välillä voidaan tehdä esimerkiksi syntyneen perustellun luottamuksen kautta tai sen perusteella, että tarjous katsotaan niin yksityiskohtaiseksi, että se edellyttää vain vastapuolen hyväksymistä.

Sopimuksen syntyminen edellyttää perinteisesti tarjoukseen annettua hyväksyvää vastausta. Sopimus saattaa tietyin edellytyksin syntyä, mikäli vastauksen antaja on pitänyt vastausta tarjousta vastaavana⁵⁷. Tarjouksen sitoessa perinteisesti antajaansa, neuvottelujen aikana tämän kaltainen tilanne aiheuttaa korvausvastuun vastapuolta kohtaan. Oikeustoimilakiin perustuvan sopimusmenettelyn edellytyksenä on kuitenkin se, että tarjous on laadittu niin täydelliseksi, että sopimuksen syntyminen edellyttää vain toisen osapuolen hyväksyvää vastausta. Neuvottelujen aikanahan osapuolilla on sopimuksesta neuvotellessaan vuorotellen tapana antaa tarjouksia ja vastauksia, kunnes päästään asiasta yhteisymmärrykseen⁵⁸. Osapuolten välinen saavutettu yksimielisyys tehtävästä sopimuksesta on sopimisen edellytys. Tahdonilmaisujen eli tarjouksen ja vastauksen on myös sisällöllisesti vastattava toisiaan⁵⁹.

Korkeimman oikeuden ratkaisun 1997:137 perustelujen mukaan näyttökynnystä voidaan nostaa, jos väitetty oikeustoimi on muuten toteutettu epätavallisesti⁶⁰. Esimerkiksi Hemmo on katsonut, että sopimuksen syntyä koskevat näyttövaatimukset kiristyvät, mikäli osapuoli vetoaa sopimuksen tapahtuneen suullisesti tilanteessa, jossa vastaavanlaiset sopimukset

⁵⁴ Telaranta 1990: 94

⁵⁵ Saarnilehto 2009: 67

⁵⁶ Telaranta 1990: 27

⁵⁷ Telaranta 1990: 31

⁵⁸ Telaranta 1990: 32

⁵⁹ Telaranta 1990: 62

⁶⁰ Kaisto 2015: 538; KKO 1997:137

tyyppinsä tai taloudellisen arvonsa puolesta tehdään käytännössä aina kirjallisesti⁶¹. Yrityskauppasopimusta voidaan pitää taloudelliselta arvoltaan merkittävänä sopimuksena, joka tehdään lähes aina kirjallisesti.

5.3. Luottamuksen kehittyminen

Vaikka sopimusneuvottelijan onkin neuvotteluriskin perusteella oltava selvillä sopimuksen syntymisen epävarmuudesta, ja siitä, että neuvotteluihin liittyvät kustannukset voivat osoittautua tarpeettomiksi, hänellä on kuitenkin oikeus luottaa tiettyihin vastapuolen neuvottelumenettelyä koskeviin oletuksiinsa⁶². Näitä oletuksia ovat vastapuolen tosiasiallinen aikomus sitoutua sopimukseen ja lainvastainen harhaanjohtaminen ym. sopimattoman menettelyn kieltö⁶³. Sopimusneuvotteluissa tulee huolehtia siitä, ettei vastapuolelle synny käsityksiä, jotka antaisivat perusteen luottamuksensuojalle⁶⁴. Luottamuksen kehittyminen sopimuksen päättämisen suhteen on toisinaan yrityskauppaneuvotteluissa ongelma, silloin kun todellisuudessa kyse on ainoastaan neuvottelemisesta. Sopimusosoikeuden tulee suojata luottamusta paitsi toisen sopijapuolen rationaaliseen toimintaan myös tämän johdonmukaiseen käyttäytymiseen⁶⁵. Rationaalinen käyttäytyminen on mahdollista vain, jos kunkin toiminnan seuraukset ovat ennalta nähtävissä⁶⁶. Yrityskauppaneuvotteluissa rationaalisella käyttäytymisellä on erityistä merkitystä luottamuksen heräämisen kannalta. Neuvotteluja tulisi käydä sekä vastapuolen etu huomioon ottaen että niin, ettei osapuoli ala uskoa sopimuksen päättämisen olevan varmaa. Luottamuksensuoja ja johdonmukaisen käyttäytymisen vaatimus voivat syrjäyttää

⁶¹ Kaisto 2015: 538; Hemmo 2005b: 53

⁶² Hemmo 1998: 209

⁶³ Hemmo 1998: 209-210

⁶⁴ Kaisto 2015: 207

⁶⁵ Kurkela 2003: 23

⁶⁶ Kurkela 2003: 22

sopimusten kirjalliset määräykset tai voidaan tulkita niistä luopumiseksi, konkludenttiseksi sopimukseksi tai uudeksi sopimukseksi⁶⁷.

Ostajalle saattaa tietyissä tilanteissa syntyä luottamus sopimuksen päättämiseen. Kyse voi olla myös muusta väärinkäsityksestä. Myyjän velvollisuus on aina lojaliteettivelvoitteen mukaisesti korjata ostajaehdokkaan väärät oletukset. Yrityskauppaneuvottelujen heikompi osapuoli on ostaja, jolla on vähemmän tietoa kaupan kohteesta kuin myyjällä. Ostajan perusteltujen odotusten kautta syntynyttä luottamusta on siten suojattava. Luottamuksen heräämisen arvioinnissa voidaan esimerkiksi huomioida se, että ollaan sovittu pääsopimuksen kannalta keskeisimmistä ja tärkeimmistä seikoista, joka synnyttää ostajassa luottamuksen pääsopimuksen päättämisestä.

Voidaan kuitenkin sanoa, että normaalia huolellisuutta noudattavalla osapuolella on aina tilaisuus havaita vastapuolen pitävän sopimusta tehtynä⁶⁸. Neuvotteluvastuuta on mahdollista kaventaa omalla toiminnalla neuvottelujen aikana, erityisesti korostamalla sopimuksen sitomattomuutta silloin kun vastapuoli pitää sopimusta tehtynä ja oikaisemalla vastapuolen väärinkäsityksiä. Vastuun edellytysten ollessa, että osapuolen on käyttäytymisellään täytynyt herättää vastapuolen luottamus ja toisaalta, että hänen on täytynyt käsittää vastapuolen pitävän sopimusta tehtynä, on selvää, että osapuolella on aina mahdollisuus estää vastuun syntyminen⁶⁹.

5.3.1. Neuvottelujen keston vaikutus luottamukseen

Yrityskauppaneuvottelut ovat tunnettuja niiden pitkäkestoisuudestaan. Neuvottelujen keston vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa yrityksen koko, rakenne ja monimutkaisuus. Siten yrityskauppaneuvottelujen kestolla ei voida yleisesti katsoa olevan

⁶⁷ Kurkela 2003: 23

⁶⁸ Von Hertzen 1983: 237

⁶⁹ Von Hertzen 1983: 237

vaikutusta sellaisenaan yrityskauppasopimuksen syntymisen arviointiin. Yrityskauppaneuvottelujen ollessa tyypillisesti pitkäkestoiset ei niiden pitkittymistä voi tulkita itsessään sopimuksen syntymisen perusteeksi. Ongelmaksi saattaa kuitenkin muodostua luottamuksen kehittyminen kaupan päättämisestä. Vaikka yrityskauppaneuvottelujen kestolla ei itsessään olekaan vaikutusta, voidaan vastuu kuitenkin katsoa syntyneeksi neuvottelujen pitkän jatkumisen vuoksi syntyneen luottamuksen perusteella. Pitkään jatkuneilla neuvotteluilla voidaan katsoa olevan itsessään luottamusta aikaansaava vaikutus. Tämä johtuu siitä, että neuvottelujen jatkuessa pitkään osapuolet ovat ehkä jo solmineet sopimuksia tulevan kaupan yksityiskohtiin liittyen ja vaihtaneet luottamuksellisia tietoja yrityksestä. Neuvottelukumppanin informoiminen vallitsevasta tilanteesta on kuitenkin hyvä keino kaventaa neuvotteluvastuun riskiä⁷⁰.

Voidaan sanoa, että osapuolten väliset lojaliteettivaatimukset syvenevät ja heidän sopimuksen syntymiseen kohdistuva luottamus vahvistuu sopimusneuvottelujen edetessä⁷¹. Neuvottelut on kuitenkin sallittua katkaista missä vaiheessa neuvotteluja tahansa, eikä syytä neuvottelujen päättämiseksi tarvitse erikseen perustella. Normaalitilanteessa, jopa pitkien neuvottelujen katkaisemisen jälkeen, neuvotteluista aiheutuneet kulut on neuvotteluriskin mukaisesti kannettava itse. Neuvottelujen pitkään jatkumisen seurauksena saattaa kuitenkin muodostua tilanne, jossa neuvotteluista aiheutuneet kustannukset saattavat jakautua hyvin epätasaisesti osapuolten kesken, mikäli ainoastaan toinen osapuoli joutuu laatimaan yritykseen liittyviä tarkastuksia ja selvityksiä. Tämä voisi puoltaa kustannusten jakamista tai ainakin osan kustannuksista käsittävää korvausvastuuta silloin, kun pitkälle viedyt neuvottelut katkaistaan ilman asiallista syytä⁷².

5.3.2. Perustellun käsityksen edellytys

⁷⁰ Hemmo 2005a: 43

⁷¹ Hemmo 2003a: 211

⁷² Hemmo 2003a: 211-212

Perustellulla käsityksellä tarkoitetaan perusteltua vilpittöntä mieltä (bona fide), jonka vastakohta on vilpillinen mieli (mala fide). Tahdonilmaisua tai muuta nimenomaista lupausta ei enää pidetä ainoana sopimusvelvoitteiden perustamiskeinona vaan painopiste on siirtynyt ilmaisijan subjektiivisesta tarkoituksesta ilmaisun saajan perusteltuun käsitykseen⁷³. Toisinaan vastuun syntymiseen riittää, että vastapuoli on saanut perustellun käsityksen osapuolen aikomuksesta sopimuksen päättämiseen.

Yrityskauppaneuvotteluissa luottamusta suojataan perustellun odotuksen osalta. Korvausvastuuseen johtaa usein perustellun odotuksen tuottaminen sopimuksen solmimisesta. On olennaista huomioida, että perusteltua käsitystä arvioitaessa tulee ottaa huomioon olosuhteet kokonaisuudessaan. Huomioon tulee ottaa niin osapuolten väliset edeltävät neuvottelut kuin muu aiempi kanssakäyminen ja sopimukset. Laajemmin voidaan huomioida myös toimialalla yleisesti vallitsevat tavat ja käytännöt.⁷⁴

5.4. Lojaliteettivelvoite

Lojaliteettivelvollisuudella tarkoitetaan sopimusoikeudessa velvollisuutta ottaa vastapuolen edut huomioon kohtuullisessa määrin, ilman että sopimuksesta aiheutuvat omat oikeudet kohtuuttomasti vaarantuvat⁷⁵. Lojaliteettiperiaatteen noudattaminen mielletään usein sopimussuhteeseen kuuluvaksi periaatteeksi vaikka sitä tulee noudattaa yhtäläillä myös neuvotteluissa. Jo sopimusneuvottelut synnyttävät velvoitteita neuvottelijoille, sillä lojaliteettiperiaatteen mukaisesti vastapuolelle on kerrottava tulevan sopimuksen kannalta merkityksellisistä seikoista⁷⁶. Sopimusneuvottelujen kohdalla lojaliteetista voidaan käyttää

⁷³ Hemmo 1998: 24

⁷⁴ Kaisto 2015: 206

⁷⁵ Saarnilehto 2000: 129

⁷⁶ Saarnilehto 2009: 161

nimeä neuvottelulojaliteetti⁷⁷. Neuvottelulojaliteetti tarkoittaa velvollisuutta käydä sopimusneuvotteluja rehellisesti ja hyvässä uskossa⁷⁸.

Lojaliteettivelvoitteen perustana on yleisesti pidetty sopimuksen yhteistoimintaluonnetta, jonka mukaan sopimusta ei ole sopijapuolten toisistaan eriävästä roolista huolimatta ymmärrettävä osapuolten erilliseen toimintaan perustuvana, vaan osapuolten välisenä määrättyyn päämäärään tähtäävänä yhteistoimintana⁷⁹. Yrityskauppaneuvottelujen aikana kyse ei ole vielä sopimussuhteeseen perustuvasta lojaliteettivelvoitteesta, mutta myös neuvottelujen tarkoituksena on yhteiseen päämäärään eli yrityskauppasopimuksen solmimiseen pyrkiminen. Lojaliteettivelvoitteen noudattaminen olisi tällöin tämän tarkoituksen edistämistä. Tällöin on hyvän neuvottelutavan mukaista ottaa myös neuvottelujen kestäessä vastapuolen etu huomioon. Yrityskauppaneuvottelujen aikana molempien osapuolten tavoitteena tulisi olla yrityskauppasopimuksen solmiminen, jolloin neuvotteluja ei tule käydä ilman tätä tarkoitusta. Yrityskauppaneuvotteluissa lojaliteettiperiaatteen noudattaminen tarkoittaa erityisesti neuvottelemista sopimuksentekotarkoituksessa ja sopimuksen tekoon tähtääviä neuvotteluja. Yrityskauppaneuvotteluissa lojaliteettiperiaatteen noudattaminen tarkoittaa osin myös tiedonantovelvoitteen noudattamista ja neuvottelemista hyvän neuvottelutavan mukaisesti. Hyvään neuvottelutapaan kuuluu sopimuksen syntymiseksi tarvittavien riittävien tietojen antaminen. Harhaanjohtavien tai valheellisten tietojen antaminen ei ole hyvän neuvottelutavan mukaista⁸⁰. Tuottamuksellista on toiminta, jonka syynä on lojaliteettivelvoitteen rikkominen oman edun tavoittelun vuoksi. Yrityskauppaneuvotteluissa myyjä voi esimerkiksi salata tietoja, jotta pääsee itselleen edullisempaan sopimukseen ja edistää sopimuksen syntymistä. Neuvottelulojaliteetin rikkominen on culpa in contrahendo –opin mukaisesti sopimusrikkomus, josta seuraa velvollisuus korvata vastapuolen negatiivinen sopimusetu⁸¹.

⁷⁷ Karttunen ym. 2009: 111

⁷⁸ Saarnilehto 2000: 135

⁷⁹ Saarnilehto 2000: 129; Ämmälä 1994: 3

⁸⁰ Karttunen ym. 2009: 131

⁸¹ Saarnilehto 2000: 141

Korkein oikeus ottaa ensimmäistä kertaa nimellä mainiten kantaa lojaliteettiperiaatteeseen ratkaisussaan 1993:130⁸². Tapauksessa korkein oikeus on ulottanut sopimusehdoissa olevan huomautuksentekovelvollisuuden koskemaan jo sopimuksen valmisteluvaihetta⁸³. Ratkaisun mukaan rakentaja ei siis saanut ajaa pelkästään omaa etuaan ja varmistaa sopimuksen syntymistä olemalla huomauttamatta halvemman fenderimateriaalin vaikutuksista. Tässä urakkasopimusta koskevassa tapauksessa sopimusosapuolen oli otettava huomioon myös vastapuolen etu ja noudatettava sopimusehtoja jo neuvotteluvaiheessa.⁸⁴

Korkeimman oikeuden ratkaisussa 2009:45 oli kyse perusteltujen odotusten herättämisestä sen suhteen, että vuokrasopimus tehtäisiin. Ratkaisua on perusteltu seuraavasti:

*“Neuvottelija ei kuitenkaan ole lupa käydä vilpillisesti eikä niin, että toinen osapuoli tulee harhaanjohdetuksi ja kärsii sen johdosta turhia kustannuksia tai vahinkoa. Varsinkin silloin, kun toinen osapuoli on tahallaan tai huolimattomuudesta synnyttänyt neuvottelukumppanissaan perustellun luottamuksen sopimuksen solmimiseen ja se on jo johtanut valmistelu- tai muihin toimiin, perusteeton vetäytyminen neuvotteluista voi johtaa korvausvastuuseen sopimuksentekorikkomusta koskevien periaatteiden mukaisesti. Tällaisessa tapauksessa lähtökohtana korvauksen määräämisessä on saattaa loukattu osapuoli sellaiseen asemaan kuin jos sopimusneuvotteluihin ei olisi ryhdytty”.*⁸⁵

5.5. Myyjän tiedonantovelvollisuus

⁸² Tolonen 1997: 126

⁸³ Tolonen 1997: 130

⁸⁴ Tolonen 1997:130; KKO 1993:130

⁸⁵ KKO 2009:45

Yrityskauppariidoissa on usein kyse myyjän tiedonantovelvollisuuden laiminlyönneistä, annetuista virheellisistä tiedoista ja niiden suhteesta ostajan selonottovelvollisuuteen kaupan kohteesta⁸⁶. Informointi- ja huolenpitovelvollisuudet aiheuttavat sopimusriitoja ensinnäkin siitä syystä, että näiden velvollisuuksien peruste ja täsmällinen oikeudellinen sisältö ovat tulkinnanvaraisia, koska kysymyksessä ovat paljolti oikeuskäytännössä kehittyneet vaatimukset⁸⁷.

Yrityskauppaneuvottelujen aikana tiedonantovelvollisuuden laiminlyönnit voivat paljastuttuaan horjuttaa osapuolten välistä luottamusta, kariuttaa neuvottelut tai aiheuttaa sopimusriitoja myöhemmässä vaiheessa, mikäli laiminlyönti paljastuu vasta yrityskaupan solmimisen jälkeen. Toisinaan on kuitenkin sopimusneuvotteluissa tulkinnanvaraista, mitkä seikat kuuluvat myyjän tiedonantovelvollisuuden piiriin ja mitkä ostajan omaan selonottovelvollisuuteen.

Yrityskauppaneuvottelujen aikana vallitsee tiedon epätasapaino ostajan ja myyjän välillä. Yleisesti voidaan katsoa, että myyjällä on aina lähtökohtaisesti enemmän tietoa yrityksestä kun ostajaehdokkaalla. Ristiriitoja aiheutuu käytännössä siinä, mitä tietoja myyjän kuuluu antaa ostajalle ja toisaalta, mikä kuuluu ostajan omaan selonottovelvollisuuteen. Yrityskauppaneuvotteluissa voidaan puhua tavarantoiminnan virheestä, mikäli myyjä on ennen kaupantekoa laiminlyönyt antaa tiedon sellaisesta tavarantoiminnan ominaisuuksista tai käytöstä koskevasta seikasta, josta hän oli tai hänen olisi pitänyt olla selvillä ja jolla hän ymmärsi tai hänen olisi pitänyt ymmärtää olevan merkitystä ostajalle ja tiedon antamisen laiminlyönnin voidaan olettaa olevan vaikuttaneen kauppaan⁸⁸. Myyjän ei siis tule pantata itsellään ostajalle tarpeellista tietoa. Myyjän omassa intressissä on, että ostajalla on kaikki mahdolliset tiedot, jotka voivat vaikuttaa ostopäätökseen ennen lopullisen kauppakirjan allekirjoittamista⁸⁹.

Myyjän on tarkoituksenmukaista antaa kaupan kohteesta ostajalle kaupan valmisteluvaiheessa mahdollisimman laajat ja oikeat ennakkotiedot, koska tämä siirtää

⁸⁶ Karpinen ym. 1986: 114

⁸⁷ Hemmo 2005a: 88

⁸⁸ Karpinen ym. 1986: 115

⁸⁹ Siikarla 2001: 481

vastuuta kaupan virheistä ostajalle⁹⁰. Tämä on myös kummankin osapuolen edun mukaista, sillä kaupantekoprosessi nopeutuu silloin kun ostajalla on mahdollisimmat laajat tiedot käytettävissään. Tiedonantovelvollisuutta voidaan perustella myös lojaliteettiperiaatteella. Myyjän tulisi lojaliteettiperiaatteen mukaisesti myötävaikuttaa kaupan onnistumiseen ja neuvottelujen sujuvuuteen eikä neuvottelujen käyntiä tule tahallisesti pitkittää. Mitä enemmän luotettavaa informaatiota osapuolilla on käytettävissään, sitä tehokkaammin prosessi etenee ja sitä nopeammin osapuolten näkemykset lähenevät toisiaan⁹¹. Tämä on kummankin osapuolen edun mukaista. Lisäksi riittävien tietojen antaminen pienentää ostajan mahdollisuutta vedota virheeseen jolloin myös myyjän virhevastuu liukenee⁹².

Tiedonantovelvoitteen noudattaminen on toisaalta kuitenkin myyjän kannalta ongelmallista, sillä myyjän ei oman liiketoimintansa suojaamiseksi ole hyvä paljastaa myöskään liikaa tietoja yrityksestä. Myyjä saattaa joissain tapauksissa pyrkiä rajoittamaan omaa tiedonantovelvoitettaan jotta ei tulisi paljastaneeksi yrityssalaisuuksia ostajalle. Tiedonantovelvoitteen laiminlyönnistä on olemassa useita eri oikeustapauksia, kuten ratkaisut 2001:128 ja 2007:72.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa 2001:128⁹³ on kyse tiedonantovelvollisuudesta sopimussuhteeseen perustuvana vastuuna. Tapauksessa tilitoimisto oli jättänyt ilmoittamatta asiakkaalleen yhtiöosuuden luovuttamisesta aiheutuvista veroseuraamuksista. Tilitoimistolla katsottiin kuitenkin olevan sopimukseen perustuva vastuu tiedonantovelvollisuuden nojalla ilmoittaa veroseuraamuksista, vaikka toimeksiantoon ei kuulunut verokonsultointia.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa 2007:72 puolestaan on kyse pankille kuuluvan tiedonantovelvoitteen ja lojaliteettivelvoitteen noudattamisesta sopimussuhteeseen perustuvana vastuuna. Pankki ei ollut tapauksen ratkaisun perustelujen mukaan ottanut vastapuolen etua huomioon ja laiminlyönyt lojaliteettivelvoitteensa. Korkeimman oikeuden mukaan pankin oli täytynyt ammattilaisena havaita toisen osapuolen tietämyksen

⁹⁰ Immonen 2014: 47

⁹¹ Katramo ym. 2011: 48

⁹² Immonen 2014: 47

⁹³ KKO 2001:128

puutteellisuus. Pankki oli velvollinen sopimusrikkomuksen perusteella korvaamaan toisen osapuolen vahingon.

“Korkein oikeus katsoo, että pankin on kerrotuissa olosuhteissa pitänyt huolehtia siitä, että osakekaupan rahoitusta koskeneen järjestelyn yhteydessä olisivat tulleet huomioon otetuiksi pankin omien etujen ohella myös järjestelyn toisen osapuolen keskeiset edut. Tämän lojaliteettivelvollisuutensa perusteella pankilla on ollut velvollisuus huolehtia siitä, että Mekhal Oy:n lukuun toiminut A olisi voinut saada tietoonsa ainakin sellaisia jo pankin tiedossa olleita seikkoja, joilla ilmeisesti olisi ollut ratkaisevaa merkitystä myös A:lle rahoitusjärjestelyn edullisuutta omalta kannaltaan arvioidessaan⁹⁴.”

Voidaan myös sanoa, että varsinkin asiantuntemuksen suhteen epätasapainoisessa sopimussuhteessa osapuolella on usein velvollisuus varmistautua siitä, että vastapuoli on ymmärtänyt sopimussuhteen kannalta olennaiset seikat ja antaa tarpeellisia tietoja sopimukseen liittyvistä riskeistä⁹⁵. Osapuolen tulee myös varmistaa vastapuolen ymmärtäneen mihin sopimuksella sitoudutaan ja korjata mahdolliset väärinkäsitykset.

Toisinaan yrityskauppasopimukseen johtavissa riidoissa on kyse tavaran virheestä ja siihen liittyvästä myyjän tiedonantovelvollisuudesta ja sen suhteesta ostajan selonottovelvollisuuteen⁹⁶. Tiedonantovelvollisuudesta tavaran virheeseen liittyen on säädetty kauppalaissa ja tähän kuuluu myös osakekauppa, joka on irtaimen kauppaa. Merkitystä näillä on siinä mielessä, että kauppalain 20.1§ mukaan ostaja ei saa vedota virheenä seikkaan, josta hänen täytyy olettaa tienneen kauppaa tehtäessä⁹⁷. Jos myyjä on antanut ostajalle jonkin ostokohdetta koskevan epäedullisen tiedon, ostaja ei yleensä voi vedota tällaiseen seikkaan esimerkiksi vaatimalla sen perusteella kauppahinnan alentamista⁹⁸.

⁹⁴ KKO 2007:72

⁹⁵ Hemmo 2005a: 87-88

⁹⁶ Karpinen ym. 1986: 115

⁹⁷ KL 4 luku 20.1§

⁹⁸ Immonen 2014: 48

5.6. Ostajan selonottovelvollisuus

Ostajalla on yrityskauppaneuvotteluissa laaja selonottovelvollisuus kaupan kohteesta. Ostaja vastaa pääsääntöisesti itse huolimattomasta perehtymisestään ostokohteeseen caveat emptor –periaatteen mukaisesti⁹⁹. Caveat emptor -periaate tarkoittaa suomennettuna ”ostaja varokoon” ja periaate korostaa erityisesti due diligence -tarkastuksen merkitystä. Ostajan kannalta due diligence –prosessi tarkoittaa huolellista, eri osa-alueisiin ulottuvaa ostokohteen kokonaisvaltaista arviointia sen varmistamiseksi, että kauppahinta ja muut ostajan oikeudelliseen ja taloudelliseen turvallisuuteen vaikuttavat tekijät voidaan tunnistaa ja niihin liittyvät riskit hallita¹⁰⁰. Due diligence –tarkastus on erityisesti ostajan kannalta hyödyllinen riskienhallintakeino. Due diligence –tarkastuksella on merkitystä yrityskauppaan liittyvien vastuiden kannalta, sillä ostaja ei yleensä voi esittää vaatimuksia sellaisten seikkojen perusteella, joista sen olisi pitänyt tulla tietoiseksi huolellisen tarkastamisen seurauksena¹⁰¹.

Due diligence –tarkastus on tyypillinen ostajan selonottotapa yrityskauppaneuvottelujen aikana. Due diligence -tarkastus on usein ostajan keino saada tietoa kaupan kohteesta. Due diligence -tarkastusta kutsutaan usein kaupan kohteen riskisyyden tarkastukseksi. Myyjän kannalta due diligence –prosessi merkitsee sitoutumista oikeiden ja riittävien tietojen antamiseen, mutta vastavuoroisesti myös riittävän kuvan saamista ostajan taloudellisesta ja muusta asemasta sen varmistamiseksi, että ostaja voi täyttää kaupan velvoitteet¹⁰². Suomessa due diligence –tarkastuksen sisältö ja laajuus riippuvat muun muassa osapuolten tavoitteista, halusta sitoutua kauppaan, näiden noudattamasta huolellisuudesta sekä

⁹⁹ Immonen 2014: 47

¹⁰⁰ Immonen 2014: 47

¹⁰¹ Hemmo 2005b: 210-211

¹⁰² Immonen 2014: 47

salassapito- ja vaitiolovelvollisuuden asettamista rajoista. Myyjäyhtymisen johdolla ja sen palveluksessa olevilla henkilöillä on laaja salassapitovelvollisuus¹⁰³.

Ostajan selonottovelvollisuudella on merkitystä myös kauppalaain soveltamisen kannalta. Ostajan ennakkotarkastusvelvollisuudesta on säädetty kauppalaain 20§:ssä¹⁰⁴. Kauppalaain 20.1 §:n mukaan ostaja ei saa virheenä vedota seikkaan, josta hänen täytyy olettaa tienneen kauppaa tehtäessä¹⁰⁵. Myyjän edun mukaista ei siis ole pantata itsellään ostajan kannalta epäedullista tietoa, johon ostajan on mahdollista myöhemmin vedota ja vaatia esimerkiksi kauppahinnan alentamista. Arkaluontoiset tietonsa myyjän tulee kuitenkin suojata ennen kuin ostaja pääsee tietoihin käsiksi kohteen tarkastuksen kautta. Hyvin laadittu esisopimus tai aiesopimus salassapitoehdoin antaa useimmiten riittävän suojan myyjälle etukäteistarkastuksessa¹⁰⁶.

5.7. Sopimuksentekotarkoitus

Yrityskauppaneuvotteluihin osallistuessaan ja neuvotteluja käydessään osapuolilla on oltava sopimuksentekotarkoitus. Tämä tarkoittaa neuvottelujen käymistä tosissaan ja sopimuksentekoon pyrkien. Neuvottelujen käyminen ilman sopimuksentekotarkoitusta on moitittavaa neuvottelukäyttäytymistä ja aiheuttaa korvausvastuun vastapuolta kohtaan. Sopimuksentekotuottamus on yksi tavallisimmista korvausvastuun perusteista.

Sopimuksentekotarkoituksen vastakohta on sopimuksentekotuottamus. Sopimuksentekotuottamuksella (*culpa in contrahendo*) tarkoitetaan tavallisimmin sopimusneuvottelujen keskeytymiseen tai sopimuksen pätemättömyyteen liittyvää vahingonkorvausvastuun perustetta¹⁰⁷. Sopimuksentekotuottamuksesta voidaan puhua myös hyvän tavan vastaisesta tai muuten sopimattomasta neuvottelumenettelystä, joka

¹⁰³ Immonen 2014: 48

¹⁰⁴ Jaakkola & Sorsa 2005: 135

¹⁰⁵ KL 4 luku 20 §

¹⁰⁶ Hietala ym. 2016: 432

¹⁰⁷ Hemmo 2009: 121

johtaa korvausvaatimukseen¹⁰⁸. Sopimusneuvotteluissa lähtökohtana on, että neuvotteluihin ei saa ryhtyä eikä niitä tule jatkaa ilman, että aikomuksena on solmia sopimus. Sopimuksentekotarkoitus on edellytys neuvotteluihin lähettäessä ja niitä jatkettaessa. Neuvotteluihin ei tule lähteä ilman aikomusta sopimuksen päättämiseen eikä niitä tule jatkaa ellei yrityskauppaa ole tarkoituskaan solmia.

Sopimuksentekotarkoituksen tarkoituksena on turvata, että osapuolet käyvät neuvotteluja tosissaan. Kiellettyä neuvottelumenettelyä on se, jos neuvottelujen käymisen ainoana päämääränä on esimerkiksi tietojen hankkiminen neuvottelukumppanina olevasta yrityksestä tai sen liiketoiminnasta ja saadun informaation hyödyntäminen tiedonhankkijan omassa liiketoiminnassa¹⁰⁹.

Motiivien selvittäminen mikäli selviää, että osapuoli ei ole neuvotellut sopimuksentekotarkoituksessa. Neuvottelujen käyminen aiheuttaa aina kuluja ja turhaan aiheutuneet kulut tulee korvata negatiivisen sopimusedun mukaisesti, mikäli neuvotteluja on käyty ilman sopimuksentekotarkoitusta. Vahingonkorvausta määrättäessä lähtökohtana on, että loukattu osapuoli saatetaan samanlaiseen asemaan, missä hän olisi ollut, jos sopimusneuvotteluihin ei olisi ryhdytty.

Korkeimman oikeuden ratkaisun 1999:48 perusteluina on todettu:

”Sopimusneuvotteluja ei ole lupa käydä niin, että toinen tulee harhaanjohtetuksi tai muuten kärsii vahinkoa. Osapuoli, jonka luottamusta ja sopimusneuvottelujen synnyttämiä perusteltuja odotuksia on loukattu, on oikeutettu korvaukseen sopimuksentekorikkomuksen johdosta. Korvaukseen vaikuttaa rikkomuksen laatu ja se seikka, miten pitkälle sopimuksenteossa oli edistytty¹¹⁰.”

¹⁰⁸ Hemmo 2005a: 42

¹⁰⁹ Karttunen ym. 2009: 131

¹¹⁰ Hemmo 2009: 123; KKO 1999:48

6. VASTUUN KEHITTYMINEN NEUVOTTELUAJAN SOPIMUSTEN KAUTTA

6.1 Yleistä

Jokainen yrityksen tekemä sopimus sisältää aina riskin. Sopimukseen liittyviä riskejä hallitessaan yrityksen tulee kiinnittää huomio aikaan ennen sopimuksen tekemistä. Tällöin yrityksellä on vielä mahdollisuus valita sopimuskumppaninsa, vaikuttaa neuvoteltavan sopimuksen sisältöön tai jättää sopimus kokonaan tekemättä, jollei neuvotteluissa päästä yrityksen edut turvaavaan lopputulokseen¹¹¹. Sopimukseen liittyvä riskienhallinta eroaa siinä muista riskienhallintakeinoista kuten neuvottelukäyttäytymisestä siinä, että sopimukset ovat aina vähintään kahden osapuolen välisiä. Tämä on haaste yrityskauppaneuvottelujen aikaisessa sopimusten solmimisessa, sillä sopimusehdoista ei voida päättää yksipuolisesti, mutta toisaalta osapuolilla on tarve sopimuksilla pyrkiä maksimoimaan omaa etuaan. Sopimus syntyy aina molempien osapuolten siihen antaman hyväksynnän kautta ja sopiminen yrityskauppaneuvotteluissa perustuu aina sopimusvapauteen. Sopimusvapauden puitteissa osapuolet saavat päättää itse sopimuksen teosta ja laatia sopimukset sen sisältöisinä kuin itse haluavat.

Yrityskauppaneuvottelujen aikaisena ongelmana sopimusten laadinnassa on se, että sekä ostaja että myyjä pyrkivät neuvottelujen avulla tutkimaan mahdollisuutta itselleen mahdollisemman edulliseen sopimukseen, joka näkyy usein oman edun tavoitteluna. Olemassa olevaan sopimussuhteeseen verrattuna neuvottelujen aikana osapuolilla ei ole olemassa olevaa sopimuksen asettamaa päämäärää.

Yrityskauppaneuvottelujen aikana tehtävät sopimukset eroavat toisistaan koska yrityskaupatkin ovat erilaisia. Yrityskauppaneuvottelujen aikana tehtävissä sopimuksissa ei siten ole kannattavaa käyttää samoja sopimus pohjia vaan sopimukset tulisi kohdistaa

¹¹¹ Hoppu & Hoppu 2016: 152

kohteena olevasta yritykseen. Tyypillisimpiä yrityskauppaneuvottelujen aikana solmittavia sopimuksia joita käytetään usein neuvotteluissa ovat esisopimus, aiesopimus, salassapitosopimus, eksklusiviteettisopimus eli neuvottelukieltosopimus ja neuvottelusopimus. Yrityskauppaneuvottelujen aikana solmittavien sopimusten sisällöstä päättävät neuvotteluihin osallistuvat osapuolet keskenään. Neuvottelujen aikana osapuolilla on sopimusoikeuden peruseriaatteiden mukaisesti sopimusvapaus, sopimustyyppivapaus ja sopimuksen sisältövapaus.

Yleisesti on kuitenkin suositeltavaa, että osapuolet laativat yrityskauppaneuvottelujen aikana ainakin salassapitosopimuksen. Salassapitosopimuksen avulla voidaan turvata luottamuksellinen arkaluontoisten tietojen vaihtaminen yrityskauppaneuvottelujen aikana. Yrityskauppaneuvottelujen aikana ja niiden keskeydyttyä on aina olemassa riski siitä, että salassapidonalaistiedot pääsevät leviämään ja pahimmassa tapauksessa päätyvät kilpailijan tietoon. Mikäli ostaja on kilpailija tai pyrkimässä kilpailijaksi, on syytä tehdä esisopimus tai ainakin aiesopimus tai salassapitosopimus ennen ostajaehdokkaan päästämistä tutustumaan aineistoon ja toimintaan¹¹². Näin voidaan suojautua tietojen leviämisen riskiltä, mikäli neuvottelut keskeytyvät.

Väärinkäsitysten ja riitojen välttämiseksi on suositeltavaa, että sopimukset laaditaan kirjallisesti. Vaikka yrityskauppaneuvotteluiden aikana myös suullinen sopiminen on mahdollista se ei ole suositeltavaa, koska sovittuja asioita on hankala näyttää myöhemmin toteen. Tärkeintä kaikissa neuvotteluvaiheen sopimuksissa on suojata myyjää, joka ”avaa” myytävän yhtiön tai liiketoiminnon ulkopuoliselle ostajalle¹¹³.

6.2 Neuvottelusopimus

¹¹² Hietala ym. 2016: 444

¹¹³ Hietala ym. 2016: 426

Neuvottelusopimus eli prekontraktuaalinen sopimus on usein ensimmäinen neuvottelujen aikana tehtävä sopimus. Nykyään on yhä yleisempää, että merkittävien neuvottelujen aluksi tehdään erillinen neuvottelusopimus, jolla sovitaan neuvottelumenettelystä¹¹⁴. Neuvottelusopimuksella voidaan sopia muun muassa neuvottelukustannusten jakamisesta ja neuvottelumenettelystä noudatettavista periaatteista¹¹⁵. Neuvottelusopimuksella voidaan sopia myös salassapidosta sisällyttämällä sopimukseen salassapitoehto. Neuvottelusopimukseen voidaan ottaa myös muotomääräys, jossa sovitaan sopimuksen syntyvän vasta silloin, kun kirjallinen sopimusasiakirja allekirjoitetaan¹¹⁶.

Neuvottelusopimuksella voidaan myös vaikuttaa neuvotteluvastuun kehittymiseen yrityskauppaneuvottelujen aikana sopimalla neuvotteluihin liittyvistä seikoista ja toisinaan myös kustannusten jakamisesta. On suositeltavaa, että osapuolet laativat neuvottelusopimuksen jo neuvottelujen alussa. Neuvottelusopimuksen tarkoituksena on varmistaa neuvottelujen käyminen osapuolten haluamalla tavalla. Neuvottelusopimus on sitova siihen saakka, kunnes pääsopimus eli varsinainen yrityskauppasopimus astuu voimaan. Neuvottelusopimuksen on tarkoitus olla voimassa vain neuvottelujen keston ajan, sillä sen tarkoituksena on turvata neuvottelujen käyminen osapuolten haluamalla tavalla.

6.3 Salassapitosopimus

Salassapitosopimus eli NDA-sopimus (confidentiality agreement, non-disclosure agreement) on yleisesti suositeltavaa laatia heti neuvottelujen alussa. Salassa pidettävistä tiedoista sopimista voidaan pitää yhtenä tärkeimmistä yrityskauppaneuvottelujen aikana tehtävistä sopimuksista myyjän liiketoiminnan suojaamiseksi neuvottelujen aikana, että sen jatkumisen turvaamiseksi neuvottelujen keskeytyessä. Yrityskauppaneuvottelujen aikana käsitellään tavallisesti valtava määrä arkaluontoista tietoa, joiden väärinkäyttö tai

¹¹⁴ Hoppu & Hoppu 2016: 166

¹¹⁵ Hemmo 2005b: 52

¹¹⁶ Hoppu & Hoppu 2016: 166

levittämien aiheuttaa usein taloudellista vahinkoa yritykselle. Salassapitosopimuksen perimmäisenä tarkoituksena on suojata tätä luottamuksellista tietoa. Sopimusvapauden vallitessa voivat osapuolet lähtökohtaisesti sopia keskenään siitä, mitä juuri heidän välisessä suhteessaan katsotaan luottamukselliseksi tiedoksi¹¹⁷. Salassapitosopimuksessa tulisi määritellä, mikä tarkalleen ottaen on salassapitovelvoitteen alaista luottamuksellista tietoa. Yrityskauppaneuvottelut ovat erittäin riskialttiita salassa pidettävän tiedon leviämisen kannalta. Neuvottelujen aikana käsitellään ja luovutetaan paljon yrityksen toimintaan liittyvää arkaluontoista tietoa, jonka leviäminen kilpailijoiden tietoon olisi haitallista yritykselle. Riski tietojen leviämiselle on erityisen suuri neuvottelujen keskeytyessä jolloin ostajaehdokas aloittaa usein uudet neuvottelut uuden yrityksen kanssa, joka saattaa olla myös yrityksen kilpailija. Yrityskauppaneuvotteluissa salassapitosopimuksen tarve selittyy sillä, että halutaan estää luottamuksellisten tietojen kuten yrityssalaisuuksien leviäminen kilpailijoiden tietoon. Erityisen ongelmallista yrityskauppaneuvottelujen kannalta on se, että neuvotteluja tulee käydä avoimesti eikä ostajaehdokkaalta voida pitää salassa tietoja, jotka hänen tulisi saada tietää yrityksestä ostopäätöksensä tekemiseksi.

Yksi tärkeimmistä salassapitosopimuksen ehdoista on luottamuksellisen tiedon määrittely osapuolten välisessä suhteessa. Sopimusvapauden vallitessa osapuolet voivat itse sopia keskenään, mikä heidän välisessä suhteessaan katsotaan luottamukselliseksi tiedoksi¹¹⁸. Yrityskaupassa olettamana on yleensä, että luottamuksellisella tiedolla tarkoitetaan tietoa, joka on luovuttavan osapuolen vastaanottavalle osapuolelle luovutettua tietoa¹¹⁹.

On hyvä myös huomata, että salassapitosopimus voi olla itsenäinen sopimus tai yksittäinen sopimuskohta osana suurempaa kokonaisuutta¹²⁰. Yrityskauppaneuvottelujen aikana ei ole välttämätöntä laatia erillistä salassapitosopimusta, vaan salassapidon ehdot voidaan sisällyttää muihin sopimuksiin.

¹¹⁷ Vapaavuori 2005: 194

¹¹⁸ Vapaavuori 2005: 194

¹¹⁹ Vapaavuori 2005: 203

¹²⁰ Karttunen ym. 2009: 497

Rikoslain yrityssalaisuuksien suoja kieltää oikeudettoman tiedon hankinnan, oikeudettoman tiedon paljastamisen ja tiedon väärinkäytön¹²¹. Rikoslain 30 luvun 5§:ssä on säädetty salassapidosta seuraavasti:

“Joka hankkiakseen itselleen tai toiselle taloudellista hyötyä tai toista vahingoittaakseen oikeudettomasti ilmaisee toiselle kuuluvan yrityssalaisuuden tai oikeudettomasti käyttää tällaista yrityssalaisuutta, jonka hän on saanut tietoonsa

1) ollessaan toisen palveluksessa,

2) toimiessaan yhteisön tai säätiön hallintoneuvoston tai hallituksen jäsenenä, toimitusjohtajana, tilintarkastajana tai selvitysmiehenä taikka niihin rinnastettavassa tehtävässä,

3) suorittaessaan tehtävää toisen puolesta tai muuten luottamuksellisessa liikesuhteessa tai

4) yrityksen saneerausmenettelyn yhteydessä,

on tuomittava, jollei teosta ole muualla laissa säädetty ankarampaa rangaistusta, yrityssalaisuuden rikkomisesta sakkoon tai vankeuteen enintään kahdeksi vuodeksi¹²².”

Yrityskauppaneuvotteluajan salassapitosopimusta tehtäessä on huomioitava ero yrityssalaisuuden ja salassa pidettävän tiedon välillä, sillä yrityssalaisuuksia suojataan lailla sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa¹²³ ja rikoslailta¹²⁴. Neuvotteluaikana salassa pidettäväksi haluttu tieto puolestaan tulee turvata erikseen salassapitosopimuksella.

Rikoslain 30 luvun 11§:ssä on määritelty yrityssalaisuus seuraavasti:

”Yrityssalaisuudella tarkoitetaan tässä luvussa liike- tai ammattisalaisuutta taikka muuta vastaavaa elinkeinotoimintaa koskevaa tietoa, jonka elinkeinonharjoittaja pitää salassa ja jonka ilmaiseminen olisi omiaan

¹²¹ Pesonen 2011: 218; RL 30 luku 5§

¹²² RL 30 luku 5§

¹²³ SopMenL 4§

¹²⁴ RL 30 luku 4-6§

aiheuttamaan taloudellista vahinkoa joko hänelle tai toiselle elinkeinonharjoittajalle, joka on uskonut tiedon hänelle¹²⁵.”

Yritystietojen suoja on tehostettu rikoslaissa sillä, että yritysvakoilu, yrityssalaisuuden rikkominen ja yrityssalaisuuden väärinkäyttö on säädetty rangaistavaksi¹²⁶. Sopimattomana menettelynä puolestaan pidetään oikeudettomasti tapahtuvaa liikesalaisuuksien hankkimista ja niiden käyttämistä tai ilmaisemista¹²⁷. Yrityssalaisuuden lakisääteinen määritelmä (RL 30:11 §) on kuitenkin epätäsmällinen, sillä sen soveltamisala on yleinen ja sen tulee soveltaa kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin¹²⁸. Tästä syystä neuvottelijoiden on syytä määritellä itse sopimuksella mikä heidän välillään on salassapidonalaista tietoa.

Epäselvyyksien ja mahdollisten riitojen välttämiseksi yrityskauppaneuvottelujen aikaisessa salassapitosopimuksessa tulisikin yksilöidä selkeästi, mikä on salassapidon alaista tietoa, joka ei sellaisenaan saa suojaa lainsäädännöstä. Jotta salassapitovelvollisuus ei rajoittuisi pelkästään yrityssalaisuuksiin, on salassapitosopimuksessa usein syytä käyttää esimerkiksi termiä ”luottamuksellinen tieto” termin yrityssalaisuus tai liikesalaisuus sijasta¹²⁹. Yleensä salassapitosopimusten lähtökohtana on se, että lähes kaikki kohdeyhtiötä tai myyjää koskeva tieto on luottamuksellista¹³⁰.

Salassapitosopimus on yleensä voimassa vain neuvottelujen ajan. Yrityskaupan toteutuessa siirtyvät yrityssalaisuudet osana kaupan kohdetta ostajalle ja salassapitosopimus menettää tällöin yleensä merkityksensä¹³¹. Salassapitosopimuksen rikkomiseksi on syytä määrätä riittävän suuri sopimussakko, joskaan ostajan ollessa vilpittömässä mielessä liikkeellä, hänellä ei ole mitään intressiä käyttää myyjältä saamia tietoja tämän vahingoksi¹³². Yrityksen suojaamiseksi salassapidosta määrääminen on tärkeää erityisesti neuvottelujen keskeytymisen kannalta, mutta myös ennen due diligence -tarkastusta. Yrityskaupoissa

¹²⁵ RL 30 luku 11§

¹²⁶ Pesonen 2011: 220; RL 30 luku 4-6§

¹²⁷ Hoppu & Hoppu 2016: 443

¹²⁸ Vapaavuori 2005: 194

¹²⁹ Vapaavuori 2005: 195

¹³⁰ Katramo ym. 2011: 347

¹³¹ Vapaavuori 2005: 141

¹³² Siikarla 2001: 481

ostajaehdokas on usein kilpailija, jolloin hankkeen kariutuessa on tärkeä varmistaa, että tällä on ehdoton salassapitovelvollisuus saamistaan tiedoista¹³³.

6.4 Eksklusiviteettisopimus

Eksklusiviteetti itsessään tarkoittaa yksinoikeutta. Eksklusiviteettisopimus puolestaan tarkoittaa neuvottelukieltosopimusta, jonka tarkoituksena on neuvotteluoikeuden muodostaminen. Yrityskauppaneuvotteluissa neuvottelukieltosopimusta suositellaan usein laadittavaksi heti neuvottelujen alussa. Tämä on tärkeää, sillä neuvottelujen käyminen ei sellaisenaan rajoita oikeutta käydä vastaavia neuvotteluja myös muiden kanssa¹³⁴. Oikeustila muuttuu, jos osapuolet sopivat eksklusiviteetista niin, että neuvottelujen jatkuessa ei ole sallittua neuvotella samasta sopimuksesta muiden ehdokkaiden kanssa. Tällaisen sopimusehdon vaikuttaessa kilpaileviin neuvotteluihin ryhtyminen saattaa johtaa korvausvastuuseen¹³⁵. Neuvottelukieltosopimusta voidaan pitää tehokkaana keinona estää vastapuolen samanaikaisten neuvottelujen käyminen. Neuvottelukiellon tarve johtuu siitä, että neuvottelujen käyminen tuo mukaan aina riskin siitä, että neuvottelukumppani perääntyykin neuvotteluista jolloin neuvotteluihin käytetyt resurssit ja aika ovat valuneet hukkaan. Neuvottelukieltosopimuksella halutaan siis varmistaa osapuolten sitoutuminen käytyihin neuvotteluihin. Neuvotteluihin sitoutuminen nopeuttaa lisäksi neuvotteluprosessia, koska samaan hankkeeseen kohdistuvia neuvotteluja ei ole tällöin lupa käydä muiden osapuolten kanssa. Neuvottelukieltosopimuksella on myös mahdollista varmistua vastapuolen motivaatiosta kyseistä yrityskauppaa kohtaan.

¹³³ Vapaavuori 2005: 140

¹³⁴ Hemmo 2005a: 44

¹³⁵ Hemmo 2005a: 44

Neuvotteluoikeuden olemassaolo ei kuitenkaan takaa yrityskauppasopimuksen päättämistä. Neuvotteluoikeutta koskeva ehto on luonnollisesti pätevä, mutta ei sinänsä mitenkään varmista sopimuksen syntymistä eikä rajoita oikeutta neuvottelujen katkaisemiseen¹³⁶. Neuvottelukiellolle on suositeltavaa sopia voimassaoloaika sekä ehdot, millä edellytyksin se päättyy. Mikäli ehdoista ei olla sovittu neuvottelukiello lakkaa silloin kun sopimusneuvottelujen on todettu yhdessä tai yksipuolisesti päättyneen tuloksettomina¹³⁷.

6.5 Esisopimus

Esisopimus voidaan määritellä sopimukseksi, joka perustaa täysimääräisen sopimussidonnaisuuden ja joka velvoittaa siinä tarkoitetun pääsopimuksen päättämiseen¹³⁸. Esisopimuksen tarkoituksena on myyjän kannalta sitoa potentiaalinen ostaja kauppaneuvottelujen loppuunsaattamiseen kirjaamalla esisopimukseen riittävän yksityiskohtaisesti ehdot, joiden vallitessa lopullinen kauppa tehdään¹³⁹. Esisopimus voi myös turvata osapuolen asemaa silloin, kun hänellä on tarvetta ryhtyä kustannuksia aiheuttaviin toimenpiteisiin, vaikka lopullisesta sopimuksesta ei olla vielä päätetty. Lopullisen kaupan teosta kieltäytyessään, joutuu ostaja yleensä hyvittämään kaupan raukeamisesta aiheutuneet kulut sekä korvaamaan vahingon¹⁴⁰. Esisopimus kuitenkin sitoo sopijapuolia vain, jos siinä on riittävän tarkasti määritelty tulevan sopimuksen sisältö. Yleensä valinta tehdään joko esisopimuksen tai aiesopimuksen välillä sen perusteella kuinka valmiita ollaan sitoutumaan pääsopimukseen. Laadittavan sopimuksen sisältäessä paljon avoimia kohtia on aiesopimus suositeltavampi. Esisopimus voidaan myös laatia riippuvaksi jonkin ehdon täyttymisestä, jonka mukaan esisopimus ei sido, ellei tämä ehto

¹³⁶ Hemmo 2009: 151

¹³⁷ Hemmo 2009: 151

¹³⁸ Hemmo 2005b: 69

¹³⁹ Karppinen ym. 1986: 118

¹⁴⁰ Karppinen ym. 1986: 118

täyty¹⁴¹. Esisopimusta tehtäessä voidaan siis sen sitovuutta tarvittaessa rajoittaa, jolloin neuvotteluvastuu pienenee.

Esisopimus tulee tehdä vasta kun ollaan varmoja siitä, että halutaan sitoutua. Useimmiten esisopimus kannattaa laatia vasta yrityskauppaneuvottelujen loppuvaiheessa tai silloin kun halutaan varmistaa niiden asioiden toteutuminen tulevassa yrityskaupassa joista ollaan toistaiseksi päästy yksimielisyyteen. Yrityskauppaneuvotteluissa esisopimuksen teon riskinä on se, että esisopimuksen teolla on itsessään luottamusta aiheuttava vaikutus yrityskaupan solmimiseen. Esisopimuksen aiheuttama luottamus yrityskauppasopimukseen johtuu sen sitovuudesta ja siitä, että se laaditaan usein vasta neuvottelujen loppuvaiheessa.

Esisopimuksen rikkominen ilmenee niin, että toinen osapuoli kieltäytyy pääsopimuksen tekemisestä ja sen mukaisten velvoitteiden täyttämisestä¹⁴². Esisopimuksen sitovuuden voidaan katsoa kuitenkin riippuvan sen avoimuudesta. Jos esisopimus on siinä määrin avoin ettei pääsopimuksen mukaisia velvoitteita voida sen perusteella määrittää riittävän tarkasti, esisopimuksen ei voida katsoa velvoittavan sen enempää pääsopimuksen päättämiseen kuin sen mukaiseen suoritukseenkaan¹⁴³.

Esisopimus voidaan tehdä jättämällä joitakin sopimuskohtia avoimeksi myöhemmän sopimisen varaan. Myöhemmät erimielisyydet näistä avoimista kohdista ei kuitenkaan välttämättä estä varsinaisen pääsopimuksen solmimista¹⁴⁴. Jotta esisopimus velvoittaisi lopullisen sopimuksen tekemiseen, on sen täsmennettävä pääsopimuksen sisältö riittävän tarkasti¹⁴⁵. Esisopimusta rikkonut osapuoli ei yleensä joudu suorittamaan vahingonkorvausta, jos esisopimus ei ole ollut sitova¹⁴⁶. Esisopimus ei sido esimerkiksi tilanteissa jossa varsinaisen sopimuksen tekeminen on jätetty riippuvaiseksi sopijapuolen myöhemmästä tahdonilmaisusta tai jonkin ehdon täyttymisestä¹⁴⁷.

¹⁴¹ Saarnilehto 2009: 72

¹⁴² Hemmo 2009: 144

¹⁴³ Hemmo 2009: 146

¹⁴⁴ Hemmo 2009: 144

¹⁴⁵ Hemmo 2009: 144

¹⁴⁶ Saarnilehto 2009: 73

¹⁴⁷ Saarnilehto 2009: 72

6.6. Aiesopimus

Pitkien sopimusneuvotteluiden kohdalla, saattaa jo neuvotteluprosessin aluksi olla syytä laatia aiesopimus, jossa tyypillisesti kuvataan sopimusneuvotteluiden tarkoitus, tavoitteet, aikataulu sekä sovitaan mahdollisesta yksinoikeudesta ja salassapitovelvollisuudesta¹⁴⁸. Yrityskaupoissa aiesopimusta käytetään lähes poikkeuksetta. Aiesopimus (letter of intent) ei ole toisin kuin esisopimus oikeudellisesti velvoita varsinaisen sopimuksen solmimiseen eikä pääsopimuksen mukaisten velvoitteiden täyttämiseen¹⁴⁹. Aiesopimus laaditaan tavallisesti melko alussa neuvotteluja. Syynä aiesopimuksen sitomattomuuteen on, että aiesopimus on tehty yleensä hyvin yleisellä tasolla. Riittävän yksityiskohtaisesti tehty aiesopimus saatetaan tulkita osapuolia sitovaksi esisopimukseksi¹⁵⁰. Yksityiskohtaiseksi tehdyn aiesopimuksen rikkomista voidaan pitää sopimusrikkomuksena sen aiheuttaman sitovuuden johdosta.

Yrityskauppaneuvotteluiden aikana aiesopimuksessa on tavallista sopia esimerkiksi salassapidosta tai neuvottelukiellosta. Aiesopimuksen sitomattomuudesta huolimatta näiden ehtojen rikkominen luokitellaan sopimusrikkomukseksi. Aiesopimuksen sitovuuden määrää siis käytännössä sopimuksen sisältö ja osapuolten tarkoitus eikä niinkään asiakirjan otsikko. Harvinaista ei ole, että samaan asiakirjaan sisällytetään sekä letter of intent –tasoisia lausumia, joita ei ole tarkoitettu lopullisesti sitoviksi, että velvoittaviksi tarkoitettuja määräyksiä¹⁵¹. Tässä tilanteessa osapuolten tulee kuitenkin tuoda sopimuksessa selkeästi julki mitkä kohdat on tarkoitettu sitoviksi.

Korkeimman oikeuden ratkaisussa 1996:7 aiesopimusta pidettiin sitovana esisopimuksena.¹⁵² Tapauksessa on kyse yhtiön osakekannan kaupasta, jossa aiesopimukseksi nimettyä asiakirjaa on pidettävä sitovana esisopimuksena. Valkealan

¹⁴⁸ Suomen asianajajaliitto

¹⁴⁹ Hemmo 2009: 150

¹⁵⁰ Hoppu & Hoppu 2016: 71

¹⁵¹ Hemmo 2005b: 66

¹⁵² KKO 1996:7

kihlakunnanoikeuden mukaan aiesopimuksen pitämiseen esisopimuksena vaikutti muun muassa se, että aiesopimus oli laadittu hyvin yksityiskohtaiseksi, sopimus sisälsi kaikki kaupan kannalta oleelliset tiedot, kaupan kohde oli yksilöity sekä kauppahinta ja kaupanteon ajankohta oli määritelty. Ratkaisevaa tässä ei ole ollut asiakirjan otsikko vaan sisältö. Myös falsa demonstratio non nocet -periaatteen mukaisesti voidaan sanoa asiakirjan sisällön tai osapuolen tarkoituksen määräävän asiakirjan luonteen vaikka otsikko olisi virheellinen.

Aiesopimuksella voidaan sanoa olevan niin sanottu moraalinen sitovuus¹⁵³. Tällä voidaan viitata lähinnä siihen, että aiesopimuksen solmimisella saattaa syntyä itsessään luottamus pääsopimuksen solmimiseen. Luottamuksen herättäminen johtaa usein vastuuseen silloin kun sopimukseen luottanut osapuoli on ryhtynyt toimiin sopimuksen päättämiseksi. Aiesopimuksen teon jälkeen ylimääräisten neuvottelukulujen korvaaminen voi olla puollettavissa, mikäli neuvottelut kariutuvat neuvottelukumppanin mielenmuutoksen vuoksi ja vastuuta arvioidaan myös sen mukaan mitkä syyt ovat estäneet lopullisen sopimuksen päättämisen ja kumman vastuulle tämä kuuluu¹⁵⁴.

6.7. Muotovarauma

Suomessa oikeustointen tekemisessä on voimassa muotovapaus, jonka mukaan oikeustoimi voidaan tehdä asianosaisten haluamalla tavalla¹⁵⁵. Muotovaatimuksen etuna on ollut sen todisteluvaikutus, kun muotovaatimus edellyttää sopimukselta kirjallista muotoa oikeustoimen syntyminen ja sisällön näyttäminen helpottuu¹⁵⁶. Irtaimen kaupassa, kuten osakekaupassa Suomen laki ei aseta sopimukselle muotomääräystä¹⁵⁷.

¹⁵³ Hemmo 2009: 150

¹⁵⁴ Hemmo 2009: 150-151

¹⁵⁵ Hoppu & Hoppu 2016: 71

¹⁵⁶ Hemmo 2009: 110

¹⁵⁷ Carlsson ym. 2014: 59

Yrityskauppaneuvotteluissa kuten muissakin neuvottelutilanteissa osapuolet voivat pääsääntöisesti keskenään sopia miten sitova sopimus tehdään. Yrityskauppaneuvotteluissa muotovaraumalla on käytännössä merkitystä silloin, kun osapuolten välillä vallitsee epäselvyys siitä, onko sitova sopimus syntynyt. Yrityskauppaneuvotteluissa on täysin mahdollista tehdä sitovia sopimuksia myös suullisesti vaikka se ei näyttövaikeuksien vuoksi olekaan suositeltavaa. Poikkeuksena tähän tilanne, jossa esimerkiksi aiesopimukseen on jo sopimusneuvottelujen alkuvaiheessa sisällytetty muotovarauma sitovan sopimuksen tekotavasta. Sopimista siitä, että sitova sopimus tehdään esimerkiksi kirjallisesti kutsutaan muotovaraumaksi. Muotovapaus puolestaan tarkoittaa vapautta valita sopimuksen syntymisen muoto. Yrityskauppaneuvottelujen kohdalla sopimuksen syntyvästä sopiminen on suositeltavaa tehdä jo heti neuvottelujen alkuvaiheessa väärinkäsitysten välttämiseksi. Sovittavissa on esimerkiksi se, että sopimus syntyy ainoastaan molempien osapuolen kirjallisen sopimuksen allekirjoituksella. Käytännössä sitova sopimus toteutuu esisopimuksella tai vasta varsinaisella yrityskauppasopimuksella. Sopimuksen syntyvästä voidaan sopia esimerkiksi neuvottelusopimuksella ennen kuin neuvotteluihin ryhdytään tai muutoin neuvottelujen alkuvaiheessa.

Muotovaatimuksilla on oikeussuhteiden selvyyttä ja varmuutta lisäävä merkitys¹⁵⁸. Muotovaatimuksesta sopiminen mahdollistaa neuvottelujen käymisen ilman epäselvyyttä siitä, että esimerkiksi aiesopimus tulkitaan virheellisesti sitovaksi sopimukseksi tai aikomukseksi varsinaisen sopimuksen solmimiseen. Tästä huolimatta osapuolten kannattaa kuitenkin korostaa sopimusten tekovaiheessa sopimuksen sitomattomuutta. Oikeuskirjallisuudessa on ollut havaittavissa yksimielisyyttä siitä, että epäselvissä tapauksissa muotovarauman olemassaolo ei estä sopimussidonnaisuuden alkamista, sillä muotovaatimus on saatettu tehdä vain myöhemmän todistelun helpottamiseksi¹⁵⁹. Yrityskauppaneuvottelujen aikana ei siis voida täysin luottaa siihen, että pelkästään kirjallisella muodolla tehdyt sopimuksen olisivat päteviä.

¹⁵⁸ Hoppu & Hoppu 2016: 71

¹⁵⁹ Von Hertzen 1983: 114-115

Kivimäki on todennut seuraavaa muotovaatimuksen vaikutuksesta sopimuksen pätevyteen:

”Mitä sovittuun muotoon tulee, on sitä yleensä pidettävä todistuksen helpottamiseksi valittuna; vain jos nimenomaisesti on suostuttu tai asianhaarat selvästi osoittavat, että muoto on oleva oikeustoimen pätevyyden edellytyksenä, on oikeustoimi, jota ei ole tehty sovituksessa muodossa, pätemätön¹⁶⁰.”

Sopimus voidaan katsoa syntyneen myös hiljaisesti. Konkludenttisella eli hiljaisella sopimuksella tarkoitetaan yleensä tilanteita, joissa sopimuksen olemassaolo voidaan päätellä toisen osapuolen toiminnasta¹⁶¹. Ongelma jos päätellään väärin eikä sopimusta olekaan aikomusta solmia. Yrityskauppaneuvotteluissa hiljainen sopimus on ongelmallinen silloin kun toinen osapuoli ryhtyy jo täyttämään sopimusvelvoitteitaan. Hiljainen sopimus voi syntyä esimerkiksi siten, että osapuolet ovat ryhtyneet toimimaan käymiensä sopimusneuvottelujen mukaisesti, vaikka lopullinen sopimus on jäänyt tekemättä¹⁶². Tavallisesti juurikin nämä hiljaisesti syntyvät sopimukset ovat ongelmallisimpia ja eniten sopimusriitoja aiheuttavia.

6.8. Sopimussitovuus

Sopimussitovuuden periaate (pacta sunt servanda) tarkoittaa, että tehdyt sopimukset on tarkoitettu pidettäväiksi. Yrityskauppaneuvottelujen kannalta ongelmallista on monesti neuvotteluvapauden suhde sopimussitovuuden kehittymiseen. Neuvotteluja käydään neuvotteluvapauteen luottaen, mutta toisinaan sitovuus kehittyy ja vastapuolella perusteltu oikeus luottaa toiseen osapuoleen neuvottelujen aikana. Sitä, onko sitova sopimus syntynyt

¹⁶⁰ Von Hertzen 1983: 114; Kivimäki 1946

¹⁶¹ Karttunen ym. 2009: 132

¹⁶² Karttunen ym. 2009: 132

säätelee oikeustoimilaki, yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet sopimuksen teosta sekä osapuolten yhteisen tarkoituksen periaate¹⁶³.

Sopimussitovuus alkaa hetkenä jolloin sopimussuhde alkaa. Sopimus katsotaan perinteisesti syntyneeksi joko kirjallisesti tai toiminnan ja siihen annetun hiljaisen hyväksynnän kautta. Oikeustoimilain 1 luku säätelee sopimuksen syntymistä. Oikeustoimilaissa sopimuksen syntyhetken määrittäminen on varsin oikeustoimikeskeistä ja sääntely rakentuu tarjouksen ja vastauksen varaan. Puuttuvaksi on todettava lainkohta, jossa todetaan se hetki, jolloin sopimus syntyy tai katsotaan tehdyksi tavanomaisessa tapauksessa¹⁶⁴.

Sopimussitovuuden kannalta tyypillisimmät ongelmatilanteet yrityskauppaneuvottelujen aikana ovat kun sopimussitovuus katsotaan alkaneeksi esimerkiksi kun aiesopimus on tulkittu esisopimukseksi tai sopimus on muuten laadittu riittävän yksityiskohtaiseksi, jotta se on tulkittavissa sitovaksi. Sopimussitovuus ei ole kiinni ainoastaan asiakirjan otsikosta vaan sen sisällöstä. Joidenkin sopimusten solmimisella voidaan jo itsessään katsoa olevan luottamusta aikaansaava vaikutus.

Sitovuus voidaan katsoa syntyneeksi myös luottamuksen herättämisen kautta. Yrityskauppaneuvottelujen aikana sopimuksen sitovuus voi olla kuitenkin hankala todistaa. Todistelu voi tapahtua esimerkiksi tehtyjen sopimusten kautta, jotka ovat riittävän yksityiskohtaisia, jotta ne voidaan tulkita sitoviksi. Yrityskauppaneuvotteluihin osallistuvien osapuolten kannalta ongelmallista on, jos sopimussitovuus katsotaan alkaneeksi ilman, että on aiottu sitoutua sopimukseen. Sopimussitovuus muodostaa velvollisuuden sopimuksen mukaisen suorituksen täytäntöönpanoon.

Sopimusoikeudellinen sidonnaisuus voi kuitenkin syntyä toisinaan myös ilman oikeustoimitahtoa tai tahdonilmaisua, tosiasiallisen toiminnan tai jopa toiminnan laiminlyönnin kautta¹⁶⁵. Sitovan lupauksen tunnistamisen ongelmana on usein sitovan lupauksen tunnistaminen ja erottaminen sellaisista lausumista, joilla on tahdonilmaisujen

¹⁶³ Routamo & Ramberg 1997: 31

¹⁶⁴ Kaisto 2015: 337; OikTL 1 luku

¹⁶⁵ Wilhelmsson 2008: 25

piirteitä. Tässä yhteydessä tärkeä merkitys on sanamuodolla¹⁶⁶. Täysimääräinen sopimusvastuu alkaa sitoutumistoimesta eikä sitä ennen tunneta vastuuta, erityisiä väärinkäytöstilanteita lukuun ottamatta¹⁶⁷.

6.9. Poikkeukset sitovuuteen

6.9.1. Kohtuuttomuus

Yrityskauppaneuvottelujen aikana eräs ongelma-alue on sopimusvapautta ja sopimussitovuutta koskevissa kysymyksissä ovat oikeustoimen kohtuuttomat ehdot ja niiden sovittelua koskevat säännökset¹⁶⁸. Sopijapuoli on yleensä velvollinen täyttämään sitoumuksensa eikä hän pääsääntöisesti voi vedota kohtuullistamissäännökseen, jos sopijapuolen velvollisuuksien järkkymiseen johtaneet seikat ja niiden seuraamukset voitiin sopimusta tehdessä ennakoida¹⁶⁹.

Yrityskauppaneuvotteluissa sopimuksen sovittelu saattaa tulla tarpeeseen esimerkiksi kilpailunrajoitusehtojen sovittelussa. Erityisenä kohtuuttomana yrityskauppaehtona saattaa tulla kysymykseen ns. kilpailunrajoituslauseke (OikTL 38§). Yrityskauppasopimuksessa näyttää olevan tapana kirjata ko. kilpailunrajoitusehtojen voimassaoloajat varsin pitkiksi, joiden takia on käyty kohtuuttomuusperusteisia oikeudenkäyntejä. Lainsäädännön tarkoituksena on varmistaa se, ettei kukaan tule sidotuksi kilpailunrajoituksin sellaisiin sopimuksiin, jotka kohtuuttomasti rajoittaisivat hänen toimintavapauttaan.¹⁷⁰

Kohtuuttomuutta arvioitaessa yrityskauppasopimusta on tarkasteltava kokonaisuutena. Sopimuksen yksittäisen ehdon tarkastelu ei ole riittävää, vaan ostajan ja myyjän

¹⁶⁶ Hemmo 1998: 23

¹⁶⁷ Hemmo 2003a: 210

¹⁶⁸ Karppinen ym. 1986: 116; OikTL 36§

¹⁶⁹ Karppinen ym. 1986: 116

¹⁷⁰ Karppinen ym. 1986: 116; OikTL 38§

velvollisuuksia tarkastellaan suhteessa sopimuskokonaisuuteen¹⁷¹. Yrityskauppaa tehtäessä on syytä miettiä oikeustoimilain kohtuullistamissäännöstö ja pyrkiä sopimustilanteessa välttämään sellaisia ehtoja, jotka liian yksipuolisesti suosivat toista osapuolta¹⁷².

Oikeustoimilain 36§ kohtuuttomia sopimusehtoja koskeva säädös:

“Jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovitella tai jättää se huomioon ottamatta. Kohtuuttomuutta arvosteltaessa on otettava huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, oikeustointa tehtäessä ja sen jälkeen vallinneet olosuhteet sekä muut seikat¹⁷³.”

Yrityskauppaneuvotteluissa osapuolten eriasteinen neuvotteluasema voi johtaa kohtuuttomaan sopimukseen. Saattaa myös olla, että sopimussuhteen toisella osapuolella on ollut ylivertainen neuvotteluasema tai tietotaito, ja tätä hyödyntäen hän on saattanut sisällyttää asiakirjoihin ansoja eli sopimuslausekkeita, jotka koituvat tietyissä tilanteissa toiselle osapuolelle erityisen epäedullisiksi¹⁷⁴.

6.9.2. Tulkinnanvaraisuus

Lähtökohtana sopimusten tulkinnassa on se, että sopimusta tulkitaan objektiivisesti. Sopimussuhteissa tulkinta suoritetaan lähtökohtaisesti objektiivisuusperiaatteen mukaisesti¹⁷⁵. Sopimuksen tekijän tulee varautua siihen, että hänen sanansa tulkitaan siten kuin ne tavallisen käsityksen mukaan ymmärretään¹⁷⁶.

¹⁷¹ Karppinen ym. 1986: 117

¹⁷² Karppinen ym. 1986: 117

¹⁷³ OikTL 3 luku 36§

¹⁷⁴ Pohjonen 2002: 91

¹⁷⁵ Carlsson ym. 2014: 59

¹⁷⁶ Jaakkola & Sorsa 2005: 62

Sopimusten objektiivisen tulkinnan lisäksi epäselvissä tilanteissa on mahdollista ottaa huomioon osapuolten tarkoitus. Näin voidaan tehdä, jos osapuolet ovat tarkoituksesta yksimielisiä tai toinen osapuoli kykenee selkeästi näyttämään, että sanamuoto ei vastaa tarkoitusta.¹⁷⁷ Sopimusten epäselvyyksiä tulkitaan lähtökohtaisesti vahingoksi sille osapuolelle, joka on laatinut ja muotoillut sopimustekstin¹⁷⁸. Tätä kutsutaan epäselvyyssäännöksi. Epäselvyyssäännön mukaan, se osapuoli, joka olisi voinut helpommin välttää tulkinnanvaaran, saa lähtökohtaisesti kantaa riskin epäselvästä ehdosta¹⁷⁹. Epäselvyyssäännön mukaisesti epäselvää sopimusta tai sen ehtoa on tulkittava laatijansa vahingoksi.

Yrityskauppaneuvottelujen aikana laadittavissa sopimuksissa epäselvillä tai tulkinnanvaraisilla ehdoilla voi olla merkittävä asema tulevassa yrityskauppasopimuksessa, sillä tuleva yrityskauppasopimus solmitaan neuvottelujen ja niiden aikaisten sopimuksen pohjalta. Tulkinnalla pyritään saamaan selville, mitä osapuolet ovat tarkoittaneet sopimusta tehdessään. Tulkintatilanteen lopputulos on aina epävarma; varmaa on vain se, että asian jälkikäteinen selvittäminen vie aikaa ja rahaa sekä todennäköisesti tuhoaa liikesuhteita¹⁸⁰.

Sopimusten epäselvyyksiä tulkitaan lähtökohtaisesti sen osapuolen vahingoksi, joka on laatinut ja muotoillut sopimustekstin. Katsotaan, että sopimuksen laatijalla olisi ollut mahdollisuus estää epäselvyyksien syntyminen¹⁸¹. Sopimuksen ovat usein tulkinnanvaraisia. Sopimuksen tulkinnassa otetaan tavallisesti huomioon osapuolten tarkoitus eli mitä osapuolet ovat tarkoittaneet solmiessaan sopimusta. Sopimuksia laadittaessa tulisi huomioida tulkintakysymykset. Sopimuksen tulkinnanvaraisuus on yrityskauppaneuvottelujen kohdalla riski jolla voi olla suuretkin vaikutukset. Yrityskauppa on suuri investointi.

Tulkinnanvaraisuus on omiaan lisäämään sopimuksista aiheutuvia ristiriitoja. Yrityskauppaneuvotteluissa tyypillinen riita koskee tulkinnanvaraisuutta sopimuksen

¹⁷⁷ Jaakkola & Sorsa 2005: 62-63

¹⁷⁸ Jaakkola & Sorsa 2005: 63

¹⁷⁹ Carlsson ym. 2014: 59

¹⁸⁰ Pohjonen 2002: 91

¹⁸¹ Jaakkola & Sorsa 2005: 63

sitovuudesta. Pahimmassa tapauksessa osapuoli olettaa kaupan syntyvän ja ryhtyy toimiin sen mukaisesti. Yrityskauppaneuvottelujen aikana osapuolilla ei tavallisesti ole aiempaa yhteistyökokemusta keskenään mikä on omiaan lisäämään värinkäsitysten riskiä. Tulkinnanvaraisuuden ongelmaan auttavat selkeät sopimusehdot. Sitovuutta tai sitomattomuutta on aina parempi korostaa liikaa kuin liian vähän. Olennaista neuvottelujen aikana on virheellisten uskomusten ja väärinkäsitysten oikaiseminen. Tämä on hyvän neuvottelutavan ja lojaliteettivelvoitteen mukaista. Paras tapa välttyä myöhemmiltä tulkintaerimielisyyksiltä onkin sopia asioista mahdollisimman yksiselitteisesti etukäteen ja dokumentoida yhteisesti saavutettu tahtotila kirjallisella sopimuksella¹⁸².

Korkeimman oikeuden ratkaisussa 1990:99 on käsitelty talopakettiin liittyvää riitaa, joka on johtunut esitteiden tulkinnanvaraisuudesta ja aiheuttanut siten erimielisyyden sopimuksen sisällöstä. Riidan kohteena on ollut se, kuuluuko sopimukseen ainoastaan talon toimittaminen vai myös sen pystyttäminen. Tapaus on ratkaistu yhtiön eduksi, sillä sopimusasiakirjojen ja -neuvottelujen perusteella ei voida pitää yhtiön olleen sopimusta tehdessään siinä käsityksessä tai pitänyt käsittää ostajan luulleen pystyttämisen kuuluvan hintaan.¹⁸³

6.9.3. Pätemättömyys

Yrityskauppaneuvottelujen aikana neuvottelijoilta odotetaan hyvän neuvottelutavan, tiedonantovelvollisuuden ja lojaliteettivelvoitteen noudattamista. Siitä huolimatta että osapuolet pyrkivät neuvottelujen aikana itselleen mahdollisimman edulliseen sopimukseen tulee osapuolten huolehtia, etteivät he syyllisty neuvottelujen aikana väärinkäytöksiin. Neuvottelukäyttäytyminen, joka saisi aikaan sopimuksen pätemättömyyden on selkeästi

¹⁸² Suomen asianajajaliitto

¹⁸³ KKO 1990:99

tuottamuksellista¹⁸⁴. Pätemättömyydestä voidaan puhua esimerkiksi silloin, kun oikeustoimi jää ilman sitovaa vaikutusta syntymisessään, muodossaan, sisällyksessään tai itsessään muutoin olevan virheen vuoksi¹⁸⁵. Pätemättömyysperusteet voidaan jakaa heikkoihin ja vahvoihin sen perusteella, ketä vastaan perusteeseen voidaan vedota. Vahvan pätemättömyysperusteen kohdalla vilpittömän mielen ei suojaa sopijapuolta ja heikko sellainen, johon ei voida vedota vilpittömässä mielessä olevaa sopimuskumppania vastaan¹⁸⁶. Sopimuksen sitovuus riippuu useissa tilanteissa siitä, onko sopimuksen pätevyyteen vetoava osapuoli ollut sopimusta päätettäessä vilpittömässä mielessä pätemättömyysperusteen suhteen¹⁸⁷.

Pätemättömyyteen voi johtaa sopimukseen pakottaminen sekä valheellisten tai harhaanjohtavien tietojen antaminen sopimukseen liittyvistä seikoista¹⁸⁸. Oikeustoimilain mukaisia väärinkäytökseen liittyviä pätemättömyysperusteita ovat pakko, petollinen viettely ja kiskominen.¹⁸⁹ Pätemättömyysperusteita ovat myös muotovirhe, sopimuksen lainvastaisuus, valeoikeustoimiluonne sekä sopimuskumppanin vajaavaltaisuus, silloin kun sopimuskumppani ei ole tästä tiennyt¹⁹⁰.

Yrityskauppaneuvotteluissa edellytetään osapuolilta tiedonantovelvoitteen noudattamista ja oikeiden tietojen antamista. OikTL 30§:ssä tarkoitettua vastapuolen petollista viettelyä voi olla sopimusneuvottelujen aikainen harhaanjohtavien tietojen esittäminen tai tietojen salaaminen¹⁹¹.

Oikeustoimilain 3 luvun 33§:n mukainen kunnianvastaisuus ja arvottomuus pätemättömyysperusteena ilmenee seuraavasti:

“Oikeustointa, jota muuten olisi pidettävä pätevänä, älköön saatettako voimaan, jos se on tehty sellaisissa olosuhteissa, että niistä tietoisesti olisi

¹⁸⁴ Hemmo 2009: 127-128

¹⁸⁵ Saarnilehto 2009: 106

¹⁸⁶ Saarnilehto 2009: 108

¹⁸⁷ Hemmo 2009: 181

¹⁸⁸ Karttunen ym. 2009: 139

¹⁸⁹ OikTL 3 luku

¹⁹⁰ Hemmo 2009: 180

¹⁹¹ Saarnilehto 2009: 70

kunnian vastaista ja arvotonta vedota oikeustoimeen, ja sen, johon oikeustoimi on kohdistettu, täytyy olettaa niistä tietäneen¹⁹².”

Oikeustoimilain 3 luvun 31§:n mukaan:

“Jos joku, käyttäen hyväkseen toisen pulaa, ymmärtämättömyyttä, kevytmielisyyttä tai hänestä riippuvaista asemaa, on ottanut tai edustanut itselleen aineellista etua, joka on ilmeisessä epäsuhteessa siihen, mitä hän on antanut tai myöntänyt, tahi josta mitään vastiketta ei ole suoritettava, ei täten syntynyt oikeustoimi sido sitä, jonka etua on loukattu¹⁹³.”

Pätemättömyys voi olla korjattavissa olevaa tai lopullista. Jos sopimuksen pätemättömyys on lopullista, se on itsessään vaikuttavaa ja korjauskelvotonta¹⁹⁴. Tavallisesti pätemättömän sopimuksen solminen kuitenkin johtaa luottamuksen horjumisen johdosta neuvottelujen katkeamiseen. Sopimattoman menettelyn kielto voidaan muotoilla pätemättömyysperusteiden tuella niin, että neuvotteluosapuoli saa lähteä siitä, ettei toinen toimi tavalla, joka jälkikäteen havaittuna johtaisi sopimuksen pätemättömyyteen¹⁹⁵. Sopimuksen pätevyyttä arvioitaessa voidaan ottaa huomioon sopimusneuvottelujen aikana tehdyt ilmoitukset ja niiden aikainen menettely muutoinkin¹⁹⁶. Sopimusneuvottelujen kohdalla väärinkäytöksen kohteeksi joutumisen voidaan olettaa keskeyttävän neuvottelut ellei vilppi jää esimerkiksi huomaamatta¹⁹⁷.

¹⁹² OikTL 3 luku 33§

¹⁹³ OikTL 3 luku 31§

¹⁹⁴ Karttunen ym. 2009: 138

¹⁹⁵ Hemmo 1998: 210

¹⁹⁶ Saarnilehto 2009: 70

¹⁹⁷ Hemmo 2009: 127

7. NEUVOTTELUAJAN VASTUUN MÄÄRÄYTYMINEN

7.1. Korvausvastuun edellytykset

Pääsääntönsä mukaisesti neuvottelijoilla on oikeus katkaista yrityskauppaneuvottelut missä vaiheessa neuvotteluja tahansa ilman tästä aiheutuvaa korvausvastuuta vastapuolta kohtaan. Neuvotteluja käydään lähtökohtaisesti omalla neuvotteluriskillä, jolloin jokaisen neuvotteluosapuolen tulee käydä neuvotteluita omalla vastuullaan ja kantaa niistä aiheutuneet kulut. Neuvotteluja käydään senkin uhalla etteivät neuvottelut aina välttämättä johda yrityskauppasopimuksen solmimiseen ja tämä on huomioitava jo ennen neuvotteluihin lähtemistä, jotta neuvotteluihin osataan varata riittävät resurssit.

Ainoastaan tästä pääsäännöstä poikkeavassa tilanteessa, joka perustuu osapuolen tuottamukselliseen toimintaan neuvottelujen aikana, vastapuolen neuvottelukulut voidaan määrätä korvattavaksi neuvotteluvastuun perusteella. Vahingonkorvausvelvollisuus syntyy, jos neuvottelukumppanin tarkoituksena on ollut tuottaa tavalla tai toisella vahinkoa toiselle osapuolelle, hän on syyllistynyt epärehelliseen neuvottelumenettelyyn tai hän on, päätettyään katkaista neuvottelut, laiminlyönyt ilmoittaa tästä vastapuolelleen ja näin aiheuttanut vahinkoa¹⁹⁸.

Neuvottelujen päättyessä tuloksettomina neuvottelukulujen korvaaminen riippuu siitä, mikä on alunperin johtanut neuvottelujen katkeamiseen. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi jos neuvotteluihin osallistuvalla osallistuu neuvotteluihin ilman aikomusta sopimuksen solmimiseen. Syynä voi olla myös kielletty neuvottelumenettely, kuten harhaanjohtavien tai totuudenvastaisten tietojen antaminen tai perustellun luottamuksen herättäminen päätettävästä sopimuksesta. Tällöin neuvottelujen käyntiä rikkonut osapuoli joutuu tavallisesti korvaamaan vastapuolen neuvottelukulut neuvottelujen keskeytyessä.

¹⁹⁸ Von Hertzen 1973: 11

Sopimussitovuuden rikkomisesta aiheutuva vahingonkorvausvastuu edellyttää kuitenkin sopimussuhteen olemassaoloa tai vähintään luottamusta sopimuksen päättämiseen. Jotta sopimuksen rikkojalle syntyisi vahingonkorvausvastuuta, on vahingonkärsijän näytettävä toteen sopimusrikkomus, se että rikkomuksesta on syntynyt vahinkoa, vahingon määrä ja että sopimusrikkomuksen ja vahingon syntymisen välillä on riittävä syy-yhteys¹⁹⁹.

7.2. Negatiivinen sopimusetu

Yrityskauppaneuvotteluissa korvausvastuu määräytyy lähtökohtaisesti negatiivisen sopimusedun mukaan. Negatiivinen sopimusetu tarkoittaa yrityskauppaneuvotteluissa käytännössä osapuolen saattamista siihen taloudelliseen asemaan, jossa hän olisi mikäli neuvotteluja ei oltaisi aloitettu lainkaan. Negatiivisen sopimusedun mukainen vahingonkorvaus liittyy lähinnä sopimuksen valmistelutoimiin²⁰⁰. Tavallisesti tämä tarkoittaa vastapuolen neuvottelukulujen korvaamista. Negatiivisen sopimusedun korvaaminen ei sisällä sopimuksen mukaista voittoa tai muuta sopimuksella tavoiteltua tulosta²⁰¹. Vahingonkorvausoikeudessa pääsääntönä on täyden korvauksen periaate, joka tarkoittaa osapuolen saattamista siihen taloudelliseen asemaan jossa hän olisi mikäli vahinkoa ei olisi tapahtunut.

Yrityskauppaneuvotteluissa kyse voi olla esimerkiksi siitä, että osapuoli on alkanut luottaa sopimuksen syntymiseen tai sen sitovuuteen ja ryhtynyt toimiin sopimuksen päättämiseksi. Tällöin mikäli vastapuoli huomaa toimet, mutta ei oikaise väärinkäsitystä, voi seurauksena olla neuvottelukulujen korvaaminen. Syynä voi olla myös sopimuksentekotuottamus (culpa in contrahendo), jolloin neuvotteluihin on lähdetty ilman sopimuksentekotarkoitusta on tyypillinen syy, joka johtaa neuvottelukulujen korvaamiseen negatiivisen sopimusedun mukaan. Negatiivinen sopimusetu voi olla myös seurausta sopimuksen pätemättömyydestä

¹⁹⁹ Carlsson 2014: 14

²⁰⁰ Karttunen ym. 2009: 135

²⁰¹ Hemmo 2003b: 261

tai sitovan esisopimuksen rikkomisesta. Tuottamuksellinen menettely neuvotteluvaiheessa voi johtaa vastapuolen tarpeettomien kulujen tai muun vahingon korvaamiseen, mutta pääsuoritusvelvollisuutta ei synny ennen kun neuvottelut päättyvät varsinaiseen sopimukseen²⁰².

Negatiivisen sopimusedun vaihtoehtona on usein positiivinen sopimusetu. Positiivinen sopimusetu tarkoittaa toisen osapuolen saattamista siihen tilanteeseen, jossa tämä olisi ollut, jos sopimus olisi täytetty²⁰³. Yrityskauppaneuvottelujen kohdalla positiivinen sopimusetu ei voisi käytännössä tulla kyseeseen, sillä se tarkoittaisi toisen osapuolen saattamista siihen taloudelliseen asemaan missä tämä olisi jos yrityskauppasopimus olisi tehty. Käytännössä tämä tarkoittaisi yrityskaupan toteuttamista. Negatiiviselle edulle tyypillisten vahinkojen korvaaminen tulee kyseeseen lähinnä sopimusneuvottelujen katkeamisen tai pätemättömään sopimukseen perustuvan vastuun yhteydessä²⁰⁴. Negatiivisen sopimusedun korvaus liittyy tilanteisiin, joissa sopimus jää toisen osapuolen moitittavan menettelyn vuoksi syntymättä²⁰⁵. Negatiivisen sopimusedun kohdalla kyseessä ei ole tavallaan sopimusrikkomus vaan korvaus siitä, ettei sopimusta syntynyt²⁰⁶.

²⁰² Hemmo 2003a: 129

²⁰³ Jaakkola & Sorsa 2005: 66

²⁰⁴ Hemmo 2003b: 261

²⁰⁵ Jaakkola & Sorsa 2005: 66

²⁰⁶ Jaakkola & Sorsa 2005: 66

8. YHTEENVETO

Yrityskauppaneuvotteluihin valmistautumisella ja neuvotteluajan toiminnalla on suuri merkitys neuvottelujen lopputuloksen kannalta. Neuvottelujen kohteena oleva yrityskauppa on taloudellisesti merkittävä hanke ja siitä neuvottelemisen aikaa vievä prosessi. Neuvottelut ovat tavallisesti pitkäkestoiset ja niihin osallistuu useita eri tahoja kaupanteosta neuvottelevien osapuolten lisäksi. Yrityskauppaneuvottelujen keskeytymiseen varautumisella voidaan paitsi parantaa omaa asemaa neuvottelujen keskeytyessä myös parantaa yrityksen toiminnan jatkamisen mahdollisuutta neuvottelujen jälkeen.

Pääsääntöisesti neuvotteluita käydään omalla neuvotteluriskillä. Neuvotteluihin osallistuvien tulee käydä neuvotteluita omalla vastuullaan ja kantaa neuvotteluista aiheutuneet kulut, mikäli neuvottelut keskeytyvät. Neuvotteluita saa neuvotteluvapauden mukaisesti käydä niin kauan kunnes osapuolet ovat päättäneet siitä haluavatko he sitoutua yrityskauppaan. Eikä neuvotteluista vetäytyminen aiheuta osapuolille vastuuta mikäli neuvotteluita on käyty asianmukaisesti. Neuvotteluvastuu kehittyy kuitenkin jos neuvottelujen aikana on johdettu vastapuolta harhaan, neuvoteltu ilman sopimuksentekotarkoitusta, rikottu tiedonanto- tai lojaliteettivelvoitetta tai toimittu muuten hyvän neuvottelutavan vastaisesti. Neuvottelujen käyminen edellyttää siis osapuolilta tiettyjen velvoitteiden noudattamista eikä neuvotteluvapaus tarkoita neuvottelemista ilman vastuuta. Neuvotteluajana tulee tiettyssä määrin ottaa huomioon myös vastapuolen etu vaikka se olisikin ristiriidassa oman edun kanssa. Neuvottelujen aikana eturistiriita on tavallista, sillä sopimuksesta vasta neuvotellaan ja kumpikin haluaa solmia itselleen mahdollisimman edullisen sopimuksen.

Neuvotteluajan haasteena on vastuun ja sopimussitovuuden kehittyminen, joka voi toisinaan tapahtua tahattomastikin. Sitova sopimus voidaan neuvottelujen aikana katsoa syntyneeksi monella tapaa joko kirjallisesti, suullisesti tai toiminnan kautta. Muotovaatimuksenkaan olemassaolo kirjallisesta sopimuksesta välttämättä ole este sille, ettei suullista sopimusta voitaisi katsoa sitovaksi. Sopimussitovuus voi kehittyä myös neuvottelujen aikana aikaansaadun luottamuksen herättämisen kautta. Vastapuolen

perustellun luottamuksen herättäminen neuvotteluajana on korvattava, sillä voidaan katsoa, että neuvottelijalla on yleensä ollut mahdollisuus havaita vastapuolen pitäneen sopimusta tehtynä jolloin neuvottelijalla on velvollisuus oikaista kyseinen väärinkäsitys. Neuvotteluajan sopimusten tarkoituksena on tavallisesti selkeyttää neuvottelutilaa ja varautua neuvottelujen tuomiin riskeihin. Sopimukset sisältävät kuitenkin itsessään myös riskin siitä, että ne aiheuttavatkin velvoitteita, joihin ei ole ollut sopimusta tehdessä tarkoitus sitoutua. Muita neuvotteluajan vastuun aiheuttajia ovat neuvottelemine ilman sopimuksentekotarkoitusta ja luottamuksellisten tietojen levittäminen ulkopuolisten henkilöiden tietoon.

Yrityskauppaneuvottelujen ongelmana on se, että niihin ei ole olemassa suoranaisesti sovellettavissa olevaa erityislainsäädäntöä. Oikeustoimilaissa säädetään ainoastaan tarjousvastaus tilanteesta, jota on käytännössä hankala soveltaa yrityskauppaneuvottelujen kaltaiseen monimutkaiseen kokonaisuuteen. Yrityskauppaneuvotteluihin sovelletaan lähinnä oikeusperiaatteita, joiden ongelmana on toisinaan niiden soveltamisen tulkinnanvaraisuus.

Neuvotteluihin valmistauduttaessa ja neuvottelujen keskeytymiseen varauduttaessa osapuolten kannattaa selvittää, mitkä ovat tyypillisimpiä syitä neuvottelujen keskeytymiseen. Syyt voivat liittyä yleisesti joko itse neuvotteluihin, neuvottelukumppaniin tai kaupan kohteena olevaan yritykseen. Syynä voi olla esimerkiksi neuvottelujen aikaisen due diligence- tarkastuksen aikana ilmenneet seikat kaupan kohteen riskisyydestä. Ostaja voi olla arvioinut kohteen ennakoita vähemmän riskiseksi eikä selvitysten jälkeen enää haluakaan sitoutua yrityskauppaan. Yritykseen liittyvinä syinä taustalla voi olla syynä yritykselle asetettu liian korkea hinta, jonka myyjä asettaa usein ostajaa korkeammaksi. Neuvottelukumppaniin liittyviä syitä ovat esimerkiksi osapuolten välisen luottamuksen horjumine, tiedonantovelvoitteen rikkominen tai lojaliteettivelvoitteen laiminlyönti. Neuvotteluihin liittyviä syitä voivat puolestaan olla tyytymättömyys neuvottelujen etenemiseen tai epävarmuus sopimuksen syntymisestä. Huolellisella neuvotteluihin valmistautumisella voidaan pienentää omaa neuvotteluvastuuta ja vaikuttaa omaan asemaan neuvottelujen keskeytyessä.

Neuvottelujen keskeydyttyä korvausvelvollisuus neuvotteluista aiheutuneista kustannuksista määräytyy sen perusteella, minkä vuoksi neuvottelut ovat päättyneet. Yksi suurimpia kysymyksiä neuvottelujen keskeytyessä on, että kuuluuko neuvottelukulut osapuolen itsensä korvattavaksi neuvotteluriskin perusteella vai onko vastapuoli korvausvastuussa. Vastapuoli voi joutua korvausvelvolliseksi, mikäli neuvottelut ovat päättyneet hänen moitittavan menettelyn johdosta. Neuvotteluissa kiellettyä on muun muassa moitittava neuvottelumenettely ja sopimuksentekotuottamus eli neuvottelemine ilman sopimuksentekotarkoitusta. Kiellettyä on myös perustellun luottamuksen herättäminen sopimuksesta, jota ei todellisuudessa aiotakaan tehdä. Yrityskauppaneuvottelujen kohdalla korvausvelvollisuus määräytyy lähtökohtaisesti negatiivisen sopimusedun mukaisesti, joka tarkoittaa osapuolen saattamista siihen taloudelliseen asemaan, jossa tämä olisi mikäli neuvotteluja ei olisi aloitettu ollenkaan. Positiivisen sopimusedun mukainen korvausvelvollisuus tulee harvemmin kyseeseen yrityskauppaneuvotteluissa, sillä tämä edellyttäisi valmiin pääsopimuksen olemassaoloa.

9. LÄHDELUETTELO

KIRJALLISLÄHTEET

Af Hällström, E., Ijäs, H., & Laasonen J. (2014). *Vastuuvakuutus*. 3. Uudistettu painos. Helsinki: Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy Finva.

Blummé N., Pitkänen T., Raunio M. & Äärilä L. (2001). *Yritystoiminnan uudelleenjärjestely*. Helsinki: KHT-Media Oy.

Carlsson, M., Fogelholm, C., Herler, C., Krook, Å., Lindqvist, A., Merikalla-Teir, H., Syrjänen, J., Tuominen, S. & Von Weissenberg, U. (2014). *Sopimusriskit*. 1. Painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Hemmo, Mika (1998). *Sopimus ja delikti. Tutkimus vahingonkorvausoikeuden vastuumuodoista*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Hemmo, Mika (2003 a). *Sopimusoikeus I*. 2. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hemmo, Mika (2003 b). *Sopimusoikeus II*. 2. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hemmo, Mika (2005 a). *Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita*. Helsinki: Helsingin yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisut.

Hemmo, Mika (2005 b). *Sopimusoikeus III*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hemmo, Mika (2005 c). *Vahingonkorvausoikeus*. 2. Painos. Helsinki: WSOY Pro Oy.

Hemmo, Mika (2009). *Sopimusoikeuden oppikirja*. 3. Painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hietala, H., Järvensivu, P., Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. (2016). *Yrityksen asiakirja- ja sopimusopas*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hoppu, Esko & Hoppu, Kari. (2016). *Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet*. 16. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Immonen, Raimo (2014). *Yritysjärjestelyt*. 6. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Jaakkola, Tapio & Sorsa, Kaisa. (2005). *Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kaisto, Janne & Lohi, Tapani. (2013). *Johdatus varallisuus oikeuteen*. 2. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kaisto, Janne (2015). *Oikeustoimiopin perusteet*. Helsinki: Helsingin kamari Oy.

Karppinen, T., Leppiniemi, J., Mattila, P. K. & Pipatti, M. (1986). *Yrityskauppa -opas*. 1. Painos. Helsinki: Kauppalehti Business Books.

Karttunen, T., Koivunen, K., Laasanen, H., Sippel, L., Uitto, T. & Valtonen, M. (2009). *Juridiikan perusteet*. 1. Painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K. & Wilkman, N. (2011). *Yrityskauppa*. 1. Painos. Helsinki: WSOY Pro Oy.

Kivimäki, Toivo M. (1946). *Siviilioikeuden yleiset opit pääpiirteittäin*. 3. painos. Porvoo: WSOY.

Kurkela, Matti S. (2003). *Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Pesonen, Pirkko (2011). *Viestintäoikeuden käsikirja*. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Pohjonen, Soile (2002). *Ennakoiva sopiminen: liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. Helsinki: WSOY lakitieto.

Routamo, Eero & Ramberg, Jan. (1997). *Kauppalaki kommentaari*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Routamo, E., Ståhlberg, P. & Karhu, J. (2006). *Suomen vahingonkorvausoikeus*. 5. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Saarnilehto, Ari (2000). *Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet*. Helsinki: Werner Söderström lakitieto Oy.

Saarnilehto, Ari (2009). *Sopimusoikeuden perusteet*. 7. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Siikarla, Pertti J. (2001). *Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos*. 1. Painos. Jyväskylä: Yrityskirjat Oy.

Telaranta, Kaarlo A. (1990). *Sopimusoikeus*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Tolonen, Hannu (1997). *Sopimusoikeudellisia kirjoituksia*. Turku: Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja. Yksityisoikeuden julkaisusarja A:87.

Vapaavuori, Tom (2005). *Yrityssalaisuudet ja salassapitosopimukset*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Von Herten, Hannu (1973). *Sopimusneuvotteluista ja niiden katkaisemisen oikeusvaikutuksista*. Siviilioikeuden lisensiaattitutkimus Helsingin yliopiston Oikeustieteellisessä tiedekunnassa 1973.

Von Herten, Hannu (1983). *Sopimusneuvottelut*. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Wilhelmsson, Thomas (2008). *Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot*. 3. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Ämmälä, Tuula (1994). Lojaliteettiperiaatteesta eräiden sopimustyyppien yhteydessä. Teoksessa Saarnilehto Ari (toim.): *Lojaliteettiperiaatteesta. Vastapuolen edun huomioon ottamisesta eri oikeuden aloilla*. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja, muut kokoomateokset n:o 3: Turku.

MUUT LÄHTEET

Asianajotoimisto Applex Oy. [online]. [siteerattu 21.9.2017]. Saatavilla internetistä:
<http://www.applex.fi/wp-content/uploads/Yrityskaupan-ABC.pdf>.

Asianajotoimisto Lukander Ruohola HTO Oy. [online]. [siteerattu 21.9.2017]. Saatavilla internetistä:
<http://www.lrhto.fi/artikkelit/yhtiooikeus/liikaa-yhtioita/>.

Borenus attorneys at law. [online]. [siteerattu 21.9.2017]. Saatavilla internetistä: http://www.pirkanmaanviestinvaihto.fi/ext/cms3/attachments/6.-jari-gadd-yrityskaupan_sopimukset_16_4_2013.pdf.

Suomen asianajajaliitto. [online]. [siteerattu 21.9.2017]. Saatavilla internetistä: https://www.asianajajaliitto.fi/asianajopalvelut/tarvitsetko_asianajajan/sopimusoikeus.

LAINSÄÄDÄNTÖ

Kauppalaki 27.3.1987/355

Kilpailulaki 12.8.2011/948

Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa 22.12.1978/1061

Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228

Maakaari 12.4.1995/540

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624

Rikoslaki 19.12.1889/39

Vahingonkorvauslaki 31.5.1974/412

OIKEUSTAPAUSSLUETTELO

Korkein oikeus	Sivu
KKO 1990:26	26
KKO 1990:99	65

KKO 1992:89	26
KKO 1993:130	41
KKO 1996:7	57 & 58
KKO 1997: 137	35
KKO 1999:48	47
KKO 2001:128	43
KKO 2007:72	43 & 44
KKO 2009:45	41