



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA

Osmo Lilja

Ennakoiva sopiminen factoringyhteistyön välineenä

Riskien vähentäminen sopimusosapuolten välillä – tarkastelussa erityisesti
panttaus

Laskentatoimen ja rahoituksen
akateeminen yksikkö
Pro gradu -tutkielma
Talousoikeus

Vaasa 2024

VAASAN YLIOPISTO**Laskentatoimen ja rahoituksen akateeminen yksikkö**

Tekijä:	Osmo Lilja		
Tutkielman nimi:	Ennakoiva sopiminen factoringyhteistyön välineenä : Riskien vähentäminen sopimusosapuolten välillä – tarkastelussa erityisesti panttaus		
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri		
Oppiaine:	Talousoikeus		
Työn ohjaaja:	KTT, Olli Välimäki		
Valmistumisvuosi:	2024	Sivumäärä:	78

TIIVISTELMÄ:

Factoringrahoitus ja sen eri muodot ovat lisääntyneet viime vuosien aikana merkittävästi. Factoringrahoituksesta puhuttaessa voidaan tarkoittaa toisistaan poikkeavia rahoituksen muotoja, joilla kuitenkin on sama päämäärä eli luotonhallinta. Factoringrahoituksen muotoja ovat perinteinen myyntisaatavien panttaaminen sekä myyntisaatavien myynti. Tässä tutkimuksessa syvennyttään myyntisaatavien panttaamiseen factoringrahoituksen muotona.

Liiketoiminta tarkoittaa riskinottoa ja siihen sisältyy riskien tunnistaminen ja niiden hallinta. Tämän tutkimuksen keskeinen tavoite on selvittää ennakoivan sopimisen mahdollisuuksia vaikuttaa factoringisopimuksesta johtuvaan riskiin. Tutkimuksessa tunnistetaan myös factoringrahoitukseen liittyviä riskejä ja tunnistamista tehdään niin rahoitusta hyödyntävän myyjäryityksen kuin rahoittajankin kannalta. Ennakoivan sopimisen mahdollisuutta riskin hallintaan tarkastellaan sekä myyjäryityksen että rahoittajan osalta.

Factoringrahoituksen keskiössä on osapuolten välillä solmittu rahoitussopimus, jota ohjaa yleiset normit ja sopimusoikeudelliset periaatteet. Rahoitussopimus perustuu rahoittajan laatimiin vakioehtoihin, joilla on tietyt ominaisuutensa. Tutkimuksen keskeiseksi kysymykseksi muodostuu se, miten vakioehdot ja ennakoiva sopiminen sopivat yhteen.

Tutkimusongelmaa ja -kysymyksiä lähestytään ennakoivan sopimisen näkökulmasta. Tämän lisäksi tutkimuksen metodina on pyritty käyttämään lainopin metodia. Lainopin avulla oikeudelliset normit ja periaatteet huomioon ottamalla pyritään hahmottamaan factoringrahoituksen sopimusosapuolien liiketoiminnallisia ja oikeudellisia riskejä. Ennakoiva sopiminen pyrkii riskien hallintaan, luovaan ongelmien ratkaisuun ja ennakointiin sekä tuomioistuinten välttämiseen. Tutkimuksen keskeisin lähdeaineisto muodostuu oikeuskirjallisuudesta, suomalaisesta lainsäädännöstä ja relevantista oikeuskäytännöstä.

Myyjäryityksen keskeiset riskit liittyvät sopimukseen ja luottoriskiin. Rahoittajan riskit liittyvät erityisesti pätemättömiin oikeustoimiin, joita ovat esimerkiksi pätemätön panttaus ja pätemätön laskusaatava. Yksi rahoittajan tunnistetuista riskeistä on myös sopimuskumppanin eli myyjäryityksen konkurssiin asettaminen. Tutkimuksen mukaan ennakoivaa sopimista ei voida suoraan yhdistää vakioehtoihin perustuvaan factoringiin. Ennakoivan sopimisen yhdistäminen vakiosopimukselliseen factoringiin edellyttäisi koko aiemman sopimuskäsityksen ja -prosessien muuttamista. Mahdollisena ennakoivan sopimisen ratkaisuna voisi toimia factoringrahoituksen ja sen vakiosopimuksen ohjaaminen yksilöllisellä rahoitussopimuksella ja kovenanteilla. Tämän mahdollisuuden arviointi vaatii kuitenkin lisätutkimusta.

AVAINSANAT: factoring, ennakoiva sopiminen, panttaus, riski, luottoriski, rahoitus

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tutkimuksen taustaa	6
1.2	Tutkimusongelma ja aiheen rajaaminen	9
1.3	Tutkimusmetodi ja tutkimuksen lähteet	12
1.4	Tutkimuksen rakenne	14
2	Sopimusriskien tunnistamisesta, arvioinnista ja saatavarahtuksesta	16
2.1	Sopimusriskien tunnistaminen ja arviointi	16
2.2	Factoringin historia lyhyesti	19
2.3	Saatavien panttaus	20
2.4	Saatavien myynti	23
2.5	Saatavarahtuksesta etua liiketoimintaan	24
2.6	Saatavarahtuksen kustannukset	26
3	Sopimusoikeudelliset periaatteet ja ennakoiva sopimustoiminta	28
3.1	Sopimusvapaus, sopimuksen sitovuus, lojaliteettiperiaate	28
3.2	Ennakoiva sopiminen	31
3.2.1	Ennakoiva oikeusajattelu ja sopimustoiminta	31
3.2.2	Vakiosopimuksesta	34
3.2.3	Ennakoiva sopiminen ja vakiosopimus	37
4	Myyjän riskit panttauksessa	41
4.1	Sopimus ja sopimusehdot	41
4.2	Sopimusehtojen tunteminen ja tulkinta	42
4.3	Sopimusrikkomus ja seuraukset	46
4.4	Myyjäryityksen luottoriski saatavan panttauksessa	47
4.5	Liiketoiminnan arvonalisäverokäsittely	49
5	Rahoittajan riskit panttauksessa	55
5.1	Panttauksen pätevyys	55
5.1.1	Panttaussopimus	56
5.1.2	Saamissuhde ja myyjäryityksen oikeus panttaukseseen	57

5.1.3	Julkivarmistuksen merkitys	58
5.2	Laskusaatavan pätevyys	60
5.3	Myyjäryityksen konkurssi	62
5.3.1	Saatavan siirron sitovuus	63
5.3.2	Takaisinsaanti	64
5.3.3	Väitteet	67
6	Yhteenveto ja johtopäätökset	70
	Lähteet	74
	Oikeustapausluettelo	78

Lyhenteet

KK	Kauppakaari 21.12.1734/3
KSL	Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38
KonkL	Konkurssilaki 20.2.2004/120
TakSL	Laki takaisinsaannista konkurssipesään 26.4.1991/758
OikTL	Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228
VKL	Velkakirjalaki 31.7.1947/622

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen taustaa

Suomessa oli vuoden 2023 tammikuussa 274 965 osakeyhtiömuotoista yritystä¹. Jokaisella yrityksellä on omanlaiset tarpeensa rahoitukselle ja rahoituksen eri muodoille. Syitä tietyn rahoitusvaihtoehdon valitsemiselle on monia. Esimerkiksi toimiala ja se missä vaiheessa liiketoiminta on, vaikuttavat paljon rahoituksen tarpeeseen. Toiset tarvitsevat alkupääomarahoitusta yrityksen perustamisvaiheessa, kun taas toiset hankkivat rahoitusta uusien investointien edessä, kun yritystoimintaa on harjoitettu jo vuosikymmeniä. Joidenkin yritysten tarvitsee rahoittaa myyntisaamisensa esimerkiksi asiakkaille myönnettyjen pitkien maksuaikojen vuoksi. Yritysten erilaisten rahoitustarpeiden myötä on syntynyt paljon erilaisia rahoitusmuotoja, joita yritykset voivat käyttää oman liiketoimintansa mahdollistamiseksi, edistämiseksi tai tehostamiseksi.

Yrityksellä on valittavissa monista eri rahoitus- ja vakuusjärjestelyistä kuhunkin tilanteeseen sopivin. Eri hankkeisiin ja rahoitustarpeisiin on kannattavaa valita optimaalisin rahoituksen muoto. Rahoitusmuotoa valittaessa tulisi yrityksen arvioida rahoituksen kokonaiskuvaa niin taloudellisesta, verotuksellisesta kuin juridisestakin näkökulmasta. Rahoitus- ja vakuusjärjestelyt voidaan jakaa niiden käyttötarpeiden mukaan erilaisiin rahoitus- ja vakuuskeinoihin. Näitä ovat esimerkiksi yrityksen myyntitoimintaa edistävät rahoituskeinot, yrityksen käyttöpääoman sekä investointien rahoituskeinot.²

Monilla yrityksillä on haasteita muuttaa saatavansa rahaksi nopeassa tai edes kohtuullisessa ajassa samalla, kun asiakkaat haluavat pidempiä maksuaikoja. Tällaiset ongelmat liittyvät usein esimerkiksi valmistustoimintaa tai tukkukauppaa harjoittavien yritysten toimintaan. Asiakkaat vaativat pitkiä maksuaikoja, myyntisaamisten kiertoaika

¹ Patentti- ja rekisterihallitus 2023

² Tepora 2022: s. 58

on pitkä ja liikevaihdon realisoituminen kassaan kestää kauan. Samaan aikaan olisi tärkeää saada rahat nopeasti yrityksen käyttöön. Rahalla voitaisiin maksaa palkkoja, hankkia raaka-aineita, maksaa laskuja ja pitää liiketoimintaa pyörimässä.

Myyntisaamisten kiertoaika on tunnusluku, jonka tarkoitus on kertoa kuinka monta päivää keskimäärin kestää, kunnes liikevaihto muuttuu myyntisaamisten muodosta rahaksi kassaan. Tunnusluku kuvaa perinnän tehokkuutta ja yrityksen asiakkailleen myöntämiä maksuaikoja. Mitä suuremman arvon tunnusluku saa, sitä enemmän yrityksen pääomat sitoutuvat myyntisaamisiin ja likviditeetti sekä tulorahoitus heikkenevät.³ Myyntisaamisten kiertoaikaa on mahdollista nopeuttaa rahoittamalla saamisensa. Tätä on factoringrahoitus.

Factoring on yleisnimitys erityisrahoitusmuodolle, jolla voidaan ratkaista myyntisaamisiin ja niihin sitoutuvan pääoman ongelmat. Factoringin eli saatavien rahoituksen avulla yritys kykenee ennen kaikkea parantamaan käyttöpääoman hallintaa sekä maksuvalmiutta. Factoringissa on myös sovittavissa reskontran hoidon ulkoistaminen rahoittajalle. Factoringin avulla valmistustoimintaa tai tukkukauppaa harjoittavat yritykset pystyvät tarjoamaan asiakkailleen pidempiä maksuaikoja heikentämättä omaa pääoman kiertoa.⁴ Factoringrahoituksesta on kehitetty ajan saatossa monia erilaisia variaatioita yritysten erilaisia tarpeita varten⁵.

Myyntisaatavat on käsite, joka liittyy keskeisesti factoringrahoitukseen. Myyntisaatava syntyy, kun yritys myy luotolla tavaroitaan tai palveluitaan asiakkaalle. Asiakkaalle myönnetään tietty maksuaika, jonka puitteissa asiakkaan on maksettava myyty tavara tai palvelu. Myyntisaatava on rahoitettava joko vieraalla tai omalla pääomalla. Myyntisaatavat ovat siis käytännössä luotonantoa asiakkaalle. Myyntisaataviin liittyy

³ Alma Talent 2023

⁴ Osuuspankki 2023

⁵ Tepora 2022: s. 45

olennaisena osana luottoriskin tunnistaminen ja hallitseminen.⁶ Luottoriskiä käsitellään lisää tarkemmin luvussa neljä.

Factoringrahoituksen määrä on ollut kasvussa Suomessa ja yhä useampi yritys on ottanut sen käyttöönsä. Vuonna 2021 factoringrahoituksen volyymi oli 28 miljardia euroa, kun vuonna 2015 se oli 23,1 miljardia euroa. Myös muualla Euroopassa factoringrahoituksen määrä on ollut kasvussa. Esimerkiksi Norjassa rahoitusmuodon volyymi oli vuonna 2021 28,1 miljardia euroa, kun vuonna 2015 rahoitusmuodon volyymi oli 18,5 miljardia euroa. Tämän mukaan Norjassa rahoitusmuodon käyttö on yleistynyt reilusti. Saksassa kyseisen rahoitusmuodon volyymi oli 275 miljardia euroa vuonna 2021.⁷ Factoringrahoitusta tarjoavia toimijoita on markkinoilla paljon, kuten Nordea Finance Oy ja Danske Finance Oy. Rahoitusmuodolla on siis sekä kysyntää että tarjontaa.

Sopimuskäsitys on ollut muutoksessa ja muutos on tapahtunut kohti joustavampaa sopimista. Joustavuuden avulla sopimussuhteella on esimerkiksi mahdollisuus kehittyä sopimuksen voimassaoloaikana, jos olosuhteet muuttuvat. Muutos on tapahtunut niin lainsäädännössä, oikeuskäytännössä kuin sopimustoiminnassakin. Keskeistä sopimuskäsityksen avauduttua on myös se, että sopimussisältöä on mahdollista muodostaa sopimusehtojen avulla uudella tavalla.⁸ Ennakoiva sopiminen on sopimuskäsityksen muutoksen myötä syntynyt sopimuksellinen suuntaus, jolla pyritään vähentämään riskiä ja luomaan puitteet menestyksekkäälle sopimussuhteelle.

Factoringilla on rahoitusmuotona vahvuutensa käyttöpääoman hallinnassa ja maksuvalmiuden ylläpitämisessä. Rahoitusmuodolle on myös kysyntää, kuten edellä on todettu. Eri rahoitusjärjestelyihin liittyy kuitenkin aina riskejä. Riskit vaikuttavat eri sopimusosapuoliin eri tavoilla perustuen siihen, minkä tyyppistä factoringrahoitusta käytetään. Riskien tunnistaminen ja myös ymmärtäminen ovat keskeisessä osassa, kun

⁶ Talponen 2002: s. 14

⁷ FCI 2020: s. 31

⁸ Annola 2007: s. 52-56

arvioidaan rahoitusmuodon toimivuutta. Tämän tutkimuksen tarkoitus saada selvyys siihen, voidaanko ennakoivalla sopimisella vaikuttaa sopimusosapuolten riskeihin factoringissa. Tarkoitus on myös löytää ja tunnistaa niitä riskejä, joita factoringrahoitus eri osapuolille aiheuttaa. Sekä oikeudellisia että liiketaloudellisia riskejä tunnistetaan niin rahoittajan kuin rahoitusmuotoa liiketoiminnassaan käyttävän myyjäyrityksenkin näkökulmasta.

1.2 Tutkimusongelma ja aiheen rajaaminen

Liiketoiminta tarkoittaa riskinottoa⁹. Yrityksen toimintaan liittyy monenlaisia riskejä, kuten taloudellisia ja oikeudellisia riskejä. Rahoituspäätöksiensä edessä yrityksen tulee punnita riskejä ja toteuttaa riskienhallintaa. Keskeinen osa kokonaisvaltaista riskienhallintaa on riskien tunnistaminen. Riskien tunnistamisen tavoite on selvittää, mitä tietyissä tilanteissa voi tapahtua tai mitä erilaisia tilanteita voi tulla eteen, millä voi olla vaikutusta yrityksen tavoitteiden saavuttamiseen.¹⁰

Riski tarkoittaa yleiskielessä vaaraa tai uhkaa ja sille on ominaista, että jotain huonoa ja epäsuotuisaa voi tapahtua esimerkiksi henkilölle, omaisuudelle tai yritykselle. Riskille on olemassa synonyymeja ja se voidaan mieltää niin vahingonvaaraksi, vahingonuhaksi tai tappionuhaksi. Riskiin liittyy eri tekijöitä, joita ovat tulevaan tapahtumaan liittyvä epävarmuus, tapahtumaan liittyvät odotukset sekä sen laajuus ja vakavuus. Edellä mainitut tekijät vaikuttavat keskeisesti siihen, miten me riskin koemme.¹¹ Myös tässä tutkimuksessa riski tarkoittaa jonkin epäedullisen ja ikävän lopputuloksen mahdollisuutta.

Factoringrahoitukseen liittyy riskejä ja tämän tutkimuksen tarkoitus on tunnistaa niitä. Factoringrahoitukseen liittyvää erityislainsäädäntöä ei Suomessa ole, minkä vuoksi

⁹ Sihvonen ja Uusi-Hautamaa 2019: s. 102

¹⁰ Jylhä ja Viitala 2013: s. 559-562

¹¹ Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanen, Ojala, Pentti, Porvari ja Talala 2014: s. 8

saatavan panttausta ja luovutusta tarkastellaan yleisten normien avulla sekä sopimusoikeudellisten periaatteiden mukaan. Yleiset normit, joiden mukaan tarkastelua tehdään ovat usein irtainta varallisuutta koskevia normeja. Tarkastelun kohteena on velkakirjalaki (1947/622) esimerkiksi saatavien sivullissuoja-asioissa sekä panttauksen tai myynnin pätevyyttä arvioitaessa. Oikeistoimilain (1929/228) säännöksiä sovelletaan tietyissä factoringjärjestelyyn liittyvissä oikeustoimissa, kuten factoringjärjestelyn syntymekanismissa ja järjestelyn pätevydessä. Kauppakaaren (1734/3) ja kauppalain (1987/355) säännöksiä voidaan soveltaa. Näiden lisäksi erityisesti sivullissuojakysymyksissä voidaan soveltaa ulosottokaaren (2007/705), konkurssilain (2004/120) ja takaisinsaantilain (1991/758) määräyksiä.¹²

Factoringluoton edellytys on se, että myyjäyrytyksen ja rahoittavan osapuolen välillä on rahoitussopimus¹³. Tämän myötä on siis selvää, että factoringrahoituksessa kansallisen erityislainsäädännön puuttuessa rahoitussopimuksella on merkittävä vaikutus sopimuksen osapuolille. Mitä tämä merkitsee riskin kannalta? Rahoitusjärjestelyyn liittyvä erityislainsäädäntö puuttuu, järjestelyä tarkastellaan useiden yleisten irtainta varallisuutta koskevien normien avulla sekä toimijoiden välillä olevalla sopimuksella on suuri merkitys. On todettava, että factoringrahoitus perustuu pitkälti myyjäyrytyksen ja rahoittajan väliselle vankalle luottamukselle. Tämä siksi, että erilaiset väärinkäytökset ja niiden huomiointi ei aina ole täysin mahdollista laskusaatavien suurten massojen ja kappalemäärien vuoksi¹⁴.

Luottamus ja hyvät suhteet sopimusosapuolten välillä ovat factoringosopimussuhteen kaltaisessa pitkässä suhteessa tärkeitä. Hyvien suhteiden ylläpitäminen on olennainen osa liiketoimintaa ja pitkänäköisyyttä, mitä on tärkeä ajatella myös riskin näkökulmasta. Kun osapuolten tavoitteet sopivat hyvin yhteen, mahdollisiin ongelmiinkin löytyy usein

¹² Tepora 2022: s. 293-295

¹³ Tepora 2022: s. 44

¹⁴ Tepora 2022: s. 297

ratkaisut ja riidat voidaan välttää. Tämä myös silloin, vaikka sopimukset olisivat heikosti suunniteltu.¹⁵

Factoringrahoituksella on paikkansa osana yritysten rahoitusmahdollisuuksia. Tämän tutkimuksen tarkoitus on selvittää sitä, voidaanko ennakoivalla sopimisella vähentää factoringista eri sopimusosapuolille aiheutuvia riskejä. Tutkimuksessa tunnistetaan myös rahoitusjärjestelystä aiheutuvia riskejä eri osapuolien näkökulmasta. Factoringilla tarkoitetaan tässä tutkimuksessa saatavien panttaamista. Factoringilla voidaan tarkoittaa myös saatavien myyntiä, mutta sitä kuvataan tutkimuksessa vain lyhyesti. Tutkimuksessa pyritään vastaamaan seuraaviin kysymyksiin sekä myyjäyrityksen että velkojan näkökulmasta:

- Voidaanko ennakoivalla sopimisella vaikuttaa riskeihin?
- Mitä liiketaloudellisia ja sopimusoikeudellisia riskejä liittyy saatavien panttaamiseen?

Tutkimuksen tarkoitus on tunnistaa factoringrahoitukseen liittyviä riskejä kotimaassa Suomessa, eikä näin ollen oteta tarkasteluun kansainväliseen factoringrahoitukseen liittyviä riskejä. Riskit ovat osaltaan samankaltaisia, mutta tässä rajataan pois esimerkiksi valuuttariskit ja poliittiset riskit, jotka johtuvat kansainvälisestä factoringista.

Tutkimuksessa tarkastellaan myös rinnakkaisilmiöitä, joista factoringrahoitukseen liittyvä saatavan siirto tulee erottaa. Tämä on tarkoituksenmukaista kokonaiskuvan hahmottamiseksi ja siksi, että aiheesta on jonkin verran kotimaista oikeuskäytäntöä. On tapauksia, joissa yritys on tulkinnut toimintansa factoringrahoitukseksi, vaikka tosiasiassa kyseessä on ollut jotain muuta. Näissä tapauksissa on kyse ollut esimerkiksi perinnästä. Näitä on tarpeellista käsitellä, jotta saadaan muodostettua kokonaiskuvaa riskeistä.

¹⁵ Haapio 2002: s. 74

Vaikka nykyään factoringrahoituksesta on paljon eri variaatioita ja sopimusehdoilla muokataan erilaisia sopimuksia ja käytäntöjä, on tärkeää rajata tutkimuksen käsitteet. Rajaus on hyvä tehdä siltä pohjalta, miten riski asiakkaan maksukyvyttömyydestä vaikuttaa sopimuksen osapuoliin. Saatavien panttaamisella tarkoitetaan perinteistä factoringrahoituksen muotoa, jossa riski asiakkaan maksamattomuudesta säilyy myyjäyrittäjällä, joka saatavat panttaa. Saatavien myynnissä taas riski asiakkaan maksamattomuudesta siirtyy saatavien ostajalle eli rahoittajalle.

1.3 Tutkimusmetodi ja tutkimuksen lähteet

Tutkimus on talousoikeudellinen tutkimus, joten siinä on niin taloudellista kuin oikeudellistakin näkökulmaa. Tutkimuksessa tunnistetaan factoringrahoituksen riskejä, joten se sopii talousoikeudelliseksi tutkimukseksi. Tämä johtuu siitä, että riskienhallinta osuu juuri taloudellisen ja oikeudellisen alan välimaastoon¹⁶. Tutkielman metodina on lainopin metodi.

Lainoppi tutkii voimassa olevaa oikeutta ja sillä on kaksi päätehtävää. Lainopin tehtävät ovat tulkinta ja systematisointi. Lainoppi tutkii lain ja muiden oikeuslähteiden merkitystä.¹⁷ Lainopin avulla ja oikeudelliset normit ja periaatteet huomioon ottamalla hahmotetaan tämän tutkielman kannalta factoringrahoituksen sopimusosapuolien liiketoiminnallisia ja oikeudellisia riskejä.

Lainopin tarkoitus on systematisoida vallitsevaa oikeutta. Systematisoinnin taustalla ovat oikeusnormit, joita lainoppi järjestää ja joiden pohjalta lainoppi rakentaa toimivaa oikeusjärjestelmää. Oleellisen tärkeää lainopissa on rakentaa systematisointia tutkimalla ja jäsentämällä oikeuden alojen eri käsitteitä, joista sopimus on näistä keskeinen. Lainopin systematisointiin kuuluu myös oikeusperiaatteiden ja teoreettisten rakennelmien jäsentäminen ja tulkinta. Tulkinta on saanut enemmänkin käytännön

¹⁶ Rudanko 2004: s. 1231

¹⁷ Hirvonen 2011: s. 21-24

merkityksen lainopissa ja tulkintalainoppia kutsutaankin käytännölliseksi lainopiksi. Tulkinnan lisäksi käytännölliseen lainoppiin kuuluu erityisesti oikeusperiaatteiden punninta ja tasapainottaminen.¹⁸ Näitä edellä mainittuja käytännön lainopin ulottuvuuksia on tarkoitus hyödyntää tässä tutkimuksessa.

Ennakoiva oikeusajattelu on käytännönläheinen näkökulma, joka pyrkii ensisijaisesti riskien hallintaan, luovaan ongelmien ratkaisuun ja ennakointiin sekä tuomioistuinten välttämiseen. Ennakoiva oikeusajattelu sopii erityisen hyvin sopimusoikeuteen, joka on lähtökohtaisesti oikeudenalana kehitettävissä ennakoivaan suuntaan. Ennakointi ennakoivassa oikeusajattelussa on sitä, että turvataan mahdollisuudet, säilytetään kilpailuetu ja suojataan oikeudet. Tämä ehkäisee ongelmien syntymistä.¹⁹ Ennakoivaa oikeusajattelua hyödynnetään tässä tutkimuksessa lainopin ohessa. Tässä tutkimuksessa on tarkoitus tunnistaa riskejä ja ennakoivan sopimisien avulla mahdollisesti löytää riskeihin ratkaisu. Erityisesti tähän ennakoiva oikeusajattelu antaa mahdollisuuksia.

Ennakoivan oikeusajattelun mukaisesti oikeudellisten ongelmien poistaminen tai ainakin minimointi on kannattavaa, koska oikeudelliset riidat maksavat sekä yrityksille että yhteiskunnalle paljon. Riitojen luonteeseen kuuluu se, että ne kuluttavat aikaa ja taloudellisia resursseja paljon, mikä vaikuttaa muuhun toimintaan negatiivisesti. Toisaalta taas laadukkaalla ennakoivalla oikeusajattelulla ja sopimisella saavutetaan säästöjä, joilla on suora yhteys yrityksen tulokseen.²⁰ Myös tämän vuoksi tutkimus sopii talousoikeudelliseksi tutkimukseksi.

Tutkimuksen lähdeaineisto muodostuu pääasiassa oikeuskirjallisuudesta, suomalaisesta lainsäädännöstä ja relevantista oikeuskäytännöstä. Factoringrahoitukseen liittyen on jonkin verran kotimaista oikeuskäytäntöä. Moni tapauksista on korkeimman oikeuden päätöksiä. Näiden oikeustapausten avulla saadaan parempi käsitys siitä, miten

¹⁸ Hirvonen 2011: s. 25

¹⁹ Nystén-Haarala 2002: s. 141-142

²⁰ Haapio 2002: s. 5

esimerkiksi konkurssit vaikuttavat factoringrahoituksessa ja millaisia vaikutuksia sillä on rahoittajaan ja rahoittajan riskeihin. Tutkimuksessa käytetään lähdeaineistona myös yhtä hallituksen esitystä ja useampia internetistä saatuja verkkoartikkeleita sekä yhtä keskustelua.

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus koostuu kuudesta pääluvusta. Tutkimus alkaa johdantoluvulla, jossa johdatetaan lukija aiheeseen ja esitetään tutkimusongelma ja -kysymykset, joihin pyritään vastaamaan. Samalla on tarkoitus tuoda ilmi se, miksi aihetta kannattaa tutkia ja miksi tutkimuskysymyksiin on syytä löytää vastaus. Tässä luvussa toteutetaan myös aiheen rajaus. Ensimmäisen luvun lopussa tuodaan esille tutkimuksen lähteet ja metodit, joita on tarkoitus käyttää.

Toinen luku aloitetaan sopimusriskin tunnistamisesta ja sen arvioinnista. Tämän jälkeen kuvataan lyhyesti factoringin historia ja factoringjärjestely yleisesti. Toisessa luvussa käydään läpi myös saatavien myyntiä ja tuodaan esille factoringista aiheutuvat edut ja toisaalta kustannukset. Factoringjärjestelyn etuja kuvataan sitä käyttävän yrityksen näkökulmasta, mikä selventää rahoitusmuodon käyttökelpoisuutta osana yrityksen liiketoimintaa.

Kolmannessa luvussa esitetään keskeiset sopimusoikeudelliset periaatteet, jotka liittyvät factoringrahoitukseen. Tästä siirrytään ennakoivaan oikeusajatteluun ja sopimustoimintaan. Samassa luvussa käsitellään vakiosopimusta ja verrataan vakiosopimusta ennakoivaan sopimiseen. Miten nämä sopivat yhteen vai sopivatko? Factoringrahoitus perustuu pitkälti vakiosopimukselliseen rahoitussopimukseen sopimusosapuolien välillä, minkä vuoksi vakiosopimusta ja ennakoivaa sopimista on luontevaa tarkastella tässä yhteydessä.

Neljäs ja viides pääluku käsittelevät sopimusosapuolten keskeisiä riskejä. Neljännessä luvussa tutkitaan factoringin riskejä rajoitusjärjestelyä käyttävän myyjäyriyksen puolelta. Viidennessä luvussa keskitytään rahoittajan mahdollisiin riskeihin. Näissä luvuissa korostuu suomalainen oikeuskäytäntö, jolla tuodaan konkretiaa riskeihin. Kuudennessa luvussa tehdään yhteenveto ja esitetään johtopäätökset.

2 Sopimusriskien tunnistamisesta, arvioinnista ja saatavaraohoituksesta

2.1 Sopimusriskien tunnistaminen ja arviointi

Liiketoiminta tarkoittaa riskinottoa. Sopimukset taas ovat tehokas keino jakaa ja hallinnoida riskiä²¹. Factoringrahoitus perustuu rahoitussopimukselle, joten on hyvä tarkastella sopimusriskiä ja sitä, miten sopimusriskin voi tunnistaa ja miten sitä voi arvioida. Sopimusriski on seurausta sopimuksen puuttumisesta tai sopimuksen puutteellisuudesta²². Sopimusriski voi aiheutua myös esimerkiksi toisen sopimusosapuolen tekemisestä ja tekemättä jättämisestä. Haluttomuus ja kyvyttömyys maksaa sopimuksenmukaisia suorituksia tai muuten jättää täyttämättä sopimusvelvollisuudet ovat selkeitä esimerkkejä sopimusriskeistä. Sopimusriskit voivat toteutuessaan uhata liiketoimintaa ja -kumppanuuksia. Ne voivat myös aiheuttaa ylimääräisiä kustannuksia ja pienentää voitontuottamisen mahdollisuuksia. Sopimusriskit voivat johtaa epäedulliseen lopputulemaan ja näin estää sopimusosapuolia pääsemästä tavoitteeseen.²³ Sopimusten kanssa yrityksissä työskentelee monet eri toimijat, joista kaikilla ei ole syvällistä juridiikan koulutusta tai osaamista. Tällöin pitää pystyä varmistamaan se, että sopimusten kanssa töitä tekevillä on tarvittava osaaminen. Yrityksen tavoitteita palvelevat sopimukset syntyvät eri alojen osaajien yhteistyössä. Tärkeässä roolissa on usein niin kaupallinen, tekninen ja oikeudellinen osaaminen²⁴.

Kun puhutaan sopimusriskin tunnistamisesta ja arvioinnista, sopimuslukutaito on tärkeässä osassa. Sopimuslukutaidossa pelkkä sopimuksen lukeminen ei riitä vaan on pystyttävä ymmärtämään sopimuksen sisältö. Sopimuslukutaitoon liittyy olennaisesti sopimusten liiketoiminnallisten ja oikeudellisten seikkojen ymmärtäminen, mutta yhtä

²¹ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 7

²² Määttä 2005: s. 174

²³ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 18-20

²⁴ Haapio 2005: s. 360

lailla siihen liittyy sopimusten vaikutuksen ymmärtäminen. Se millainen mahdollinen positiivinen vaikutus sopimuksella on liiketoimintaan tai toisaalta millaista riskiä siitä voi seurata, on tärkeä ymmärtää. Jotta sopimusriski voidaan löytää tietystä sopimuksesta, pitää keskittyä kahteen asiaan: mitä sopimuksessa sanotaan, ja toisaalta mitä siinä jätetään mainitsematta. Sopimuslukutaito edellyttää sellaisen lainsäädännön ymmärtämistä, joka olennaisesti liittyy yrityksen solmimiin sopimuksiin ja kauppoihin sekä kumppanuuksiin. Samalla sopimuslukutaito mahdollistaa sopimusten parissa toimivien henkilöiden tehdä liiketoimintaan ja sopimuksiin liittyviä päätöksiä ja toisaalta tiedostaa se, milloin mukaan tarvitaan syvempää juridiikan osaamista.²⁵

Sopimusriskin tunnistaminen tarkoittaa sitä, että tunnistetaan mahdollinen uhka, sen syyt ja seuraukset. Sopimusriskin arviointi taas tarkoittaa riskin arviointia ja priorisointia perustuen arvioituun vaikutukseen ja todennäköisyyteen.²⁶ Sopimusriskin tunnistaminen ja arviointi ovat osa kokonaisvaltaisempaa riskienhallintaa, ja ne voidaan rakentaa osaksi prosesseihin. Riskien tunnistamista ja arviointia tulisi tehdä jatkuvasti jo ennen varsinaisen sopimuksen solmimista sopimuksen päättymisen jälkeiseen aikaan. Riskien tunnistamisen ja arvioinnin apuvälineenä voidaan käyttää erilaisia ohjeita, tarkistuslistoja, ennalta määriteltyjä kysymyksiä ja ohjelmistoja.²⁷

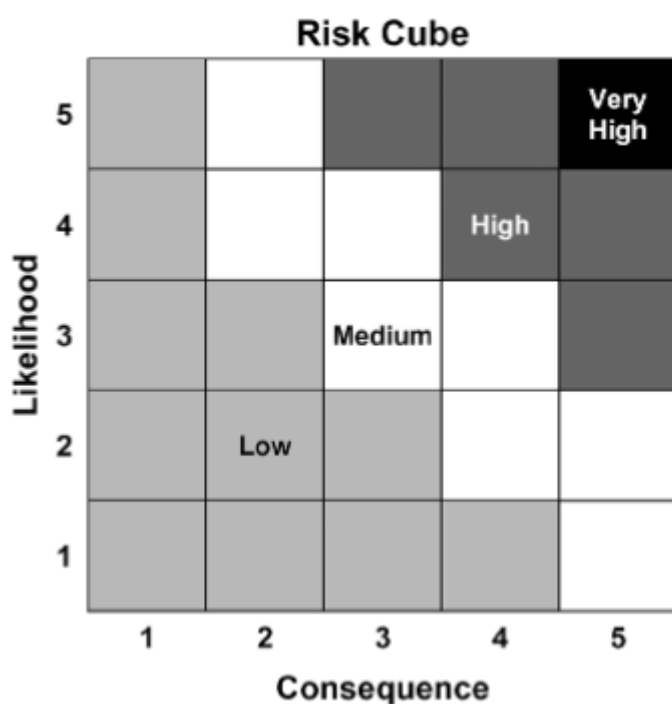
Sopimusriskin tunnistaminen lähtee liikkeelle siitä, että määritellään sopimuksen liiketoiminnalliset ja juridiset tavoitteet. Kun nämä seikat on määritelty, voidaan keskittyä tunnistamaan riskiä ja toisaalta mahdollisuuksia sekä niiden aiheuttajia. Kun riskin aiheuttaja on tunnistettu, voidaan keskittyä mahdollisiin lopputulemiin. Tässä auttaa mahdollisten muistiinpanojen tai tarkistuslistojen avulla esitetyt kysymykset. Kun tiedostetaan riskin aiheuttaja, tarkistuslistojen avulla esitetyt kysymykset auttavat hahmottamaan mahdollisia vaikutuksia. Kun riskien aiheuttajat on saatu selville ja on pohdittu mahdollisia lopputulemia, voidaan keskittyä analysoimaan ja arvioimaan riskejä ja ymmärtämään riskien luonnetta. Tässä vaiheessa voidaan pyrkiä laittamaan

²⁵ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 29-30

²⁶ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 128

²⁷ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 128-130

riskejä järjestykseen ja priorisoimaan niitä. Arvioinnin ja priorisoinnin kohteena on riskin suuruus tai merkitys. Tähän vaikuttaa tietyn tapahtuman seuraukset ja vaikutukset yhdistettynä tämän tapahtuman todennäköisyyteen. Apuna näiden järjestykseen laittamisessa voidaan käyttää kuutiota, jossa selvitetään riskin todennäköisyyttä ja seurauksia.²⁸ Alla olevassa matriisissa y-akselilla mitataan riskin todennäköisyyttä ja x-akselilla mitataan sen seurausta.



Kuva 2. Riskin arviointikuutio (Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 138).

Sopimusriskien tunnistaminen ja arviointi ovat tärkeä osa liiketoimintaa. Näillä toimilla mahdollistetaan tuottava liiketoiminta ja minimoidaan riskit ja mahdolliset riskien realisoitumisesta aiheutuvat kustannukset ja muut haitat.

²⁸ Haapio, Siedel ja Siedel 2013: s. 132-138

2.2 Factoringin historia lyhyesti

Käsite ”factor” tulee Yhdysvalloista ja se tarkoittaa agenttia tai komissionääriä, jonka tarkoitus on toimia jonkin yleensä kaukana eri paikassa toimivan yrityksen edun mukaan. Koko factoringtoiminta on perustunut rahoitusmuodon alkuaikoina sille, että agentti tai komissionääri otti kantaakseen luottoriskin asiakkaalle luotolla myydyistä tavaroista. Modernin factoringrahoituksen historia ulottuu 1800-luvun loppuun ja 1900-luvun alkuun ja Yhdysvaltoihin, jossa kyseistä rahoitusmuotoa käytettiin lähinnä tekstiiliteollisuudessa 1890–1930 lukujen välillä. Rahoitusmuodon merkitys kasvoi, kun eurooppalaiset tavarantuottajat halusivat viedä tuotteitaan Yhdysvaltojen markkinoille, mutta heiltä puuttuivat agentit, joiden tuntemus Yhdysvaltojen markkinoista olisivat olleet hyvät.²⁹

Rahoitusmuodon syntyessä sen harjoittaja toimi sekä kauppiana että pankkiirina. Factoringin harjoittaja eli factor kantoi luottoriskiä sen jälkeen, kun oli saanut päämieheltä oikeuden myydä hyödykkeen luotolla. Kun eurooppalaisten kauppiaiden tavarakauppa Yhdysvalloissa kasvoi, alkoivat amerikkalaiset agentit suorittamaan maksuja eurooppalaisille tavarakauppiaille jo ennen kauppahinnan saamista ostajilta. Factorin toiminta rahoittajana alkoi näin vankistua, jolloin samalla kauppiaan rooli hävisi ja factorista kehittyi oma toimintamuotonsa.³⁰

Pikkuhiljaa entisistä tavarakauppiaista ja rahoituksen välittäjistä kasvoi rahoituslaitoksia. Tämä muutos sai vahvistuksen, kun lakiin kirjattiin vuonna 1911 Factor’s Lien act. Se säätelee modernia factoringrahoitusta siinä määrin kuin me sen nykypäivänä tunnemme. Länsi-Eurooppaan ja sen teollisuusvaltioihin Yhdysvalloissa alkanut factoringrahoitustoiminta tuli vasta 1950-luvulla. Saksassa perustettiin ensimmäinen factoringpankki vuonna 1958. Skandinaviassa rahoitusmuotoa otettiin käyttöön sitä varten perustetuissa yhtiöissä 1960-luvulla ja Suomessa toiminta alkoi vuonna 1965.

²⁹ Tepora ja Takki 1994: s.13

³⁰ Tepora ja Takki 1994: s.14

Suomen ensimmäisiä factoringrahoitusta tarjonneita pankkeja olivat Suomen Interfactoring Oy ja Factoring-rahoitus Oy.³¹

Nykyään factoringrahoituksen perusmuodosta eli saatavien panttaamisesta on kehitetty paljon uusia versioita kuhunkin tarpeeseen sopivaksi. Aikaisempaa enemmän yrityksissä on siirrytty käyttämään laskusaatavien myyntiä rahoitusyhtiölle panttaamisen sijasta. Tämän myötä luottoriskiä siirretään rahoittajalle, kun saatavien panttaamisessa luottoriski pääsääntöisesti säilyy laskuja panttaavalla myyjäosapuolella.³²

2.3 Saatavien panttaus

Factoringrahoitus tarkoittaa käytännössä sitä, että yritys saa nopeammin myyntisaatavansa muutettua rahaksi. Järjestelyssä myyjäyritys muuttaa tavaroiden tai palvelujen myynnistä johtuvat laskusaatavat rahaksi välittömästi. Tämä laskusaatavien rahaksi muuttaminen tapahtuu erityisen rahoitusyhtiön avulla. Rahoitusmuodon käyttö edellyttää yrityksen sekä rahoitusta tarjoavan rahoitusyhtiön välistä rahoitussopimusta, joka sisältää rahoitusta koskevat vakioehdot.³³

Käytännössä factoringjärjestely on kolmen osapuolen erityinen järjestely. Osapuolet ovat rahoituksen asiakasyritys eli myyjä, rahoitusyhtiö eli rahoittaja ja myyjäyrityksen asiakas eli ostaja³⁴. Järjestelystä muotoutuu niin sanottu kolmikantasuhde. Sopimussuhde syntyy aluksi asiakasyrityksen ja rahoittajan välille, kun he tekevät rahoitussopimuksen. Rahoitussopimuksessa sovitaan sopimusoikeudellisista asioista, kuten luoton enimmäismäärästä, sille laskettavasta korosta ja factoringpalkkion suuruudesta.³⁵

³¹ Tepora ja Takki 1994: s. 15-16

³² Tepora 2022: s. 45

³³ Tepora ja Takki 1994: s. 4

³⁴ Tepora ja Takki 1994: s. 25

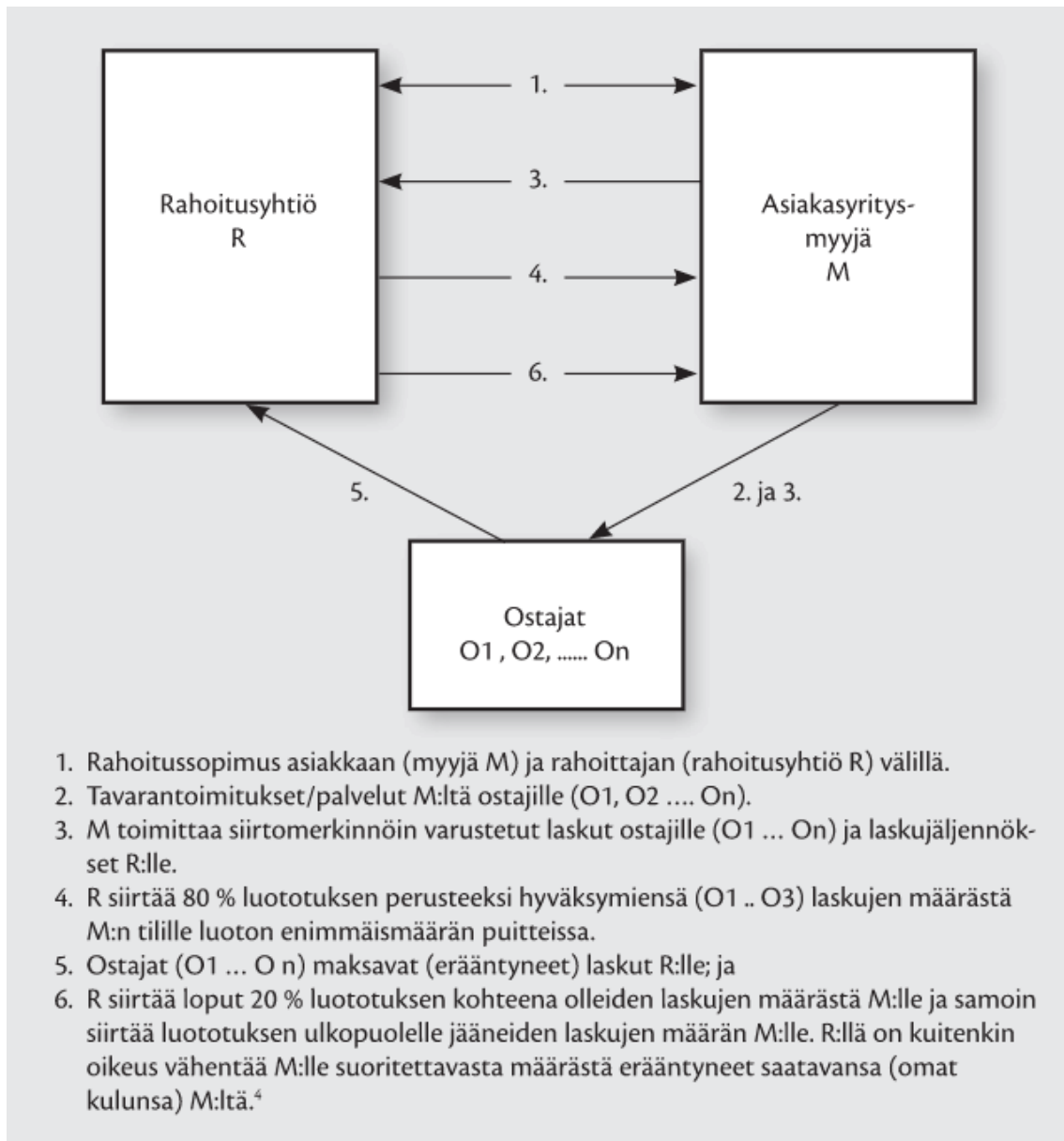
³⁵ Tepora ja Takki 1994: s. 4-5

Rahoitussopimuksen solmimisen jälkeen asiakasyritys ja rahoittaja ovat sopimussuhteessa. Seuraavaksi tarvitaan ostaja, joka ostaa hyödykkeen myyjäyritykseltä. Yrityksen saadessa tilaus ostajalta, toimittaa yritys ostetut tavarat ostajalle. Samalla myyjäyritys toimittaa ostajalle laskun myydyistä tuotteista. Laskut on varustettu siirtomerkinnoin eli käytännössä leimalla, joka osoittaa laskut maksettavaksi rahoitusyhtiölle. Samalla yritys toimittaa laskuista jäljennökset rahoittajalle, joka hyväksyy ne osaksi factoringluototusta.³⁶

Kun factoringrahoitusta tarjoava rahoittaja on saanut laskujäljennökset ja hyväksynyt ne osaksi vakuusmassaa, maksaa tämä välittömästi tietyn osuuden laskun suuruudesta asiakasyrityksen tilille. Heti maksettava osuus vaihtelee sopimuksen mukaan. Sen jälkeen rahoittaja ja asiakasyritys odottavat ostajan eli laskunsaaja-asiakkaan maksua erääntyneistä laskuista. Ostajan maksettua laskunsa, saa rahoittaja näin saatavansa. Rahoittajan saatua maksun, siirtää tämä laskusta jääneen loppuosan asiakasyritykselle, jolloin saatavia ei jää. Loppusumma ei vastaa asiakasyrityksen alkuperäistä laskua, sillä siitä on vähennetty factoringjärjestelyn kustannukset.³⁷ Seuraavaksi esitettyssä kuvassa havainnollistetaan factoringrahoitusta ja siihen liittyvää järjestelyä. Kuvasta käy ilmi numerojärjestyksessä se, missä järjestyksessä järjestelyn eri vaiheet tapahtuvat.

³⁶ Tepora ja Takki 1994: s. 5

³⁷ Tepora ja Takki 1994: s. 4-5



Kuva 1. Factoringrahoitus ja siihen liittyvät järjestelyt vaiheittain (Tepora 2022: s. 287).

Keskeisintä factoringrahoituksessa ja erityisesti saatavien panttaamisessa on se, että rahoittaja luotottaa asiakkaan laskusaatavat tietyn sovitun limiitin puitteissa. Asiakas on velvollinen siirtämään laskusaatavien vakuudeksi kaikki saatavansa riippumatta siitä, kuuluvatko ne lopulta luoton piiriin vai eivät. Luottoriski säilyy saatavien panttauksessa myyjällä.³⁸

³⁸ Tepora 2022: s. 288

Viime aikoina yritysten luottotarpeet ovat erilaistuneet ja näiden tarpeiden pohjalta erityisrahoitussopimusten sisältö on kehittynyt valtavasti. Myös lainsäädäntö ja oikeuskäytäntö ovat vaikuttaneet sopimusten sisällön kehittymiseen. Tämän takia myös factoringrahoitusta koskevia sopimusehtoja laadittaessa on huomioitava esimerkiksi sopimus-, esine- ja prosessioikeudelliset säännökset.³⁹

2.4 Saatavien myynti

Saatavien myynti on toinen factoringrahoituksen muoto saatavien panttauksen rinnalla. Saatavien myynti perustuu myös rahoitussopimukseen ja niin sanottuun kolmikantasuhteeseen rahoittajan, myyjän ja ostajan välillä. Tällöin rahoittaja ostaa saatavat asiakasyritykseltään sovitun limiitin puitteissa. Saatavien myynti on perinteisesti liittynyt enemmän kansainväliseen factoringiin, mutta on Suomessakin kasvattanut suosiotaan. Nykyään on yleistynyt rahoitusmuoto, jossa perinteisen saatavien panttaamisen sijaan saatavat myydään rahoittajalle. Tämän rahoitusmuodon yleistymiselle on muutamia syitä. Ensinnäkin saatavan kaupan syynä voi olla asiakasyrityksen eli myyjäyrityksen tasejärjestelyt. Toiseksi on mahdollista, että rahoitusmuodon yleistymiseen vaikuttaa takaisinsaaniriski, jota on saatavien panttaus -osiossa käsitelty. Ehkä kuitenkin kaikkein keskeisin syy laskusaatavien myymiselle on se, että riski asiakkaan maksukyvyistä siirtyy saatavakannan ostajalle.⁴⁰

Saatavien myynnin suurimpia eroja saatavien panttaamiseen on riski. Riski siirtyy saatavien ostajalle saatavakaupan yhteydessä. Toki on myös sellaisia rahoitusmuotoja, joissa saatavat myydään, mutta riski säilyy edelleen myyjällä. Nämä ovat rahoitussopimuksessa sovittuja ja kirjattuja asioita. Pääsääntöisesti kuitenkin on niin, että saatavien kaupassa luottoriski siirtyy saatavien ostajalle.

³⁹ Tepora 2022: s. 285

⁴⁰ Tepora 2022: s. 290

2.5 Saatavarahtuksesta etua liiketoimintaan

Factoringjärjestelyn valitsemisella osaksi myyjäyhtyksen liiketoimintaa on monia etuja. Maksuvalmiuden eli likviditeetin säilyttäminen on näistä yksi. Kun laskusaamisiin sidottu pääoma saadaan nopeasti rahana yrityksen käyttöön, mahdollistaa se yritystoiminnan tehokkuuden. Yhtyys saa suuren liiketoiminnallisen edun, kun se voi myydä asiakkaille usean kuukaudenkin maksuajalla hyödykkeitä, joista se saa factoringjärjestelyn avulla rahan heti käyttöön. Tämä vapautuva raha parantaa yrityksen maksuvalmiutta ja mahdollistaa nopeamman saamisten kiertonopeuden.⁴¹

Saatavien panttauksessa laskusaamiset toimivat vakuutena factoringissa. Se on factoringjärjestelyn toinen etu, josta on hyötyä myyjäyhtyksen liiketoiminnassa. Monilla yrityksillä on vaikeuksia saada lisäpääoman rahoitusta pankeilta, koska niiltä puuttuvat vakuudet. Factoringjärjestelyssä ainoastaan laskusaamiset toimivat vakuutena, joten yhtyys ei tarvitse muita vakuuksia rahoituksen saamiseen. Toisaalta taas, jos yhtyksellä on paljon mahdollisia vakuuksia, jäävät ne vapaaksi muita mahdollisia luottoja varten.

Kolmas kyseisen rahoitusjärjestelmän eduista on se, että myyjäyhtyksellä on mahdollisuus ulkoistaa reskontran hoito rahoitusyhtiölle, mikäli se näin haluaa. Tällöin yrityksen vastuu kirjanpidollisista seikoista vähenee. Factoringisopimuksessa sovitaan usein reskontran hoidon siirtymisestä. Tämä luo yhtykselle paremmat edellytykset keskittyä liiketoiminnan ydinosa-alueisiin, eikä yrityksen tarvitse palkata esimerkiksi uutta henkilökuntaa hoitamaan reskontraa. Rahoitusyhtiö toimittaa asiakasyhtykselle tietyin määräajoin tiliotteen ylläpitämästään järjestelmästä, josta yhtyys saa luvut kirjanpitoonsa.⁴²

⁴¹ Tepora ja Takki 1994: s. 8

⁴² Tepora ja Takki 1994: s. 9

Yleensä rahoitusyhtiö hoitaa myös laskusaatavien ensivaiheen perinnän, mikä vähentää myyjäyrityksen tarvetta järjestää perintää. Käytännössä siis rahoitusyhtiö antaa yrityksen asiakasostajalle kaksi tai kolme kirjallista maksukehotusta, mikäli laskua ei makseta sen erääntyessä. Tämän jälkeen, jos maksua ei vielääkään kuulu, voi rahoitusyhtiö poistaa laskusaamisen factoringjärjestelyn piiristä. Tämän toteutuessa rahoitusyhtiö veloittaa asiakasyrityksen tililtä tämän saaman ennakon ja laskusaaminen palautuu yritykselle. Tämän jälkeen on asiakasyrityksen omalla vastuulla hoitaa mahdolliset ulosottooperusteiden hankkimiset ja pakkoperintätoimet. Edellä mainittu toki on toimintatapa vain siinä tapauksessa, kun saatavat pantataan. Toisaalta factoring sopimuksessa voidaan sopia, että sen järjestelyn piiriin kuuluu pakkoperinnän hoitaminen rahoitusyhtiön toimesta, joka käyttää siihen erikoistunutta perintätoimistoa. Perintätoimisto voi usein kuulua samaan konserniin rahoitusyhtiön kanssa.⁴³

Yhtenä factoringrahoituksen eduista voidaan pitää sitä, että yrityksen ja rahoitusyhtiön välille muodostuu sopimussuhde ja se voi hyödyttää yritystä. On esimerkiksi tavallista, että ulkomaankaupan yhteydessä rahoitusyhtiö selvittää yritykselle erilaisia poliittisia ja taloudellisia seikkoja, joita tulee ottaa huomioon. Rahoitusyhtiö voi myös tehdä selkoa eri maiden valuuttamarkkinoista ja antaa tietoa asiakkaista. Tällainen kommunikointi ja toisiaan palveleva toiminta pyrkii siihen, että luottotappioita ei tulisi.⁴⁴

Factoringrahoituksen avulla yrityksellä on mahdollista saavuttaa monia etuja. Monet rahoitusyhtiöt ja pankit ovat ottaneet factoringrahoituksen osaksi liiketoimintaa. Heidän nettisivuillaan kerrotaan factoringrahoituksen hyvistä puolista laajasti. Osuuspankki kiteyttää yritysrahoitussivuillaan (2023) etuja seuraavasti:

Laskusaatavarahoitus on monipuolinen kokonaisuus käyttöpääoman ja luottoriskien hallintaan. Se tarjoaa yrityksellesi sekä rahoitusta että palveluita. Laskusaatavarahoituksen palvelukokonaisuus sisältää muun muassa

⁴³ Tepora ja Takki 1994: s. 10

⁴⁴ Tepora ja Takki 1994: s. 10

luotonvalvonnan, reskontranhoidon, raportoinnin ja perinnän. Palvelut parantavat yrityksesi maksuvalmiutta ja mahdollistavat kotimaan ja/tai ulkomaan laskutuksen samassa limiitissä. Voit myös vakuuttaa yrityksesi saatavakannan sekä kotimaassa että ulkomailla. Pystyt lisäksi räätälöimään ostajillesi yksilölliset maksuajat ja seuraamaan heidän taloudellista tilannettaan.

2.6 Saatavarahoituksen kustannukset

Factoringrahoitus aiheuttaa sitä hyödyntävälle myyjäyritykselle lisäkustannuksia. Myyjäyrityksen on ensinnäkin maksettava sille myönnetystä luotosta vuotuista korkoa. Toiseksi myyjäyrityksen on maksettava kaikista käytännön toimista rahoitusyhtiölle hoitopalkkiota, jonka suuruus vaihtelee 0,5–2,5 % välillä myynnin määrästä. Hoitopalkkion suuruuteen vaikuttaa ennen kaikkea käsiteltävien laskujen määrä. Myös asiakkaiden määrä, laskujen maksuehdot ja kokonaislaskutuksen määrä vaikuttavat palkkion suuruuteen. Näiden lisäksi hintaan voi vaikuttaa kiinteä rahamääräinen järjestelypalkkio, joka tulee kyseeseen luottolimiittiä myönnettäessä tai sitä muutettaessa.⁴⁵

Rahoitusjärjestelyn haasteena voidaan pitää sitä, että asiakasyrityksen täytyy seurata rahoitusyhtiön toimittamista myyntireskontratiedostoista sitä seikkaa, että miten yrityksen oman asiakaskunnan maksukyky kehittyy. Tämä johtuu siitä, että loppujen lopuksi vastuu asiakkaiden maksukykyä on yrityksellä itsellään. Mikäli asiakkaat ovat maksukyvyttömiä eivätkä pysty maksamaan laskuja, vastaa loppujen lopuksi yritys luottotappioista. Asiakkaiden maksukykyä on kannattavaa seurata sen vuoksi, ettei yritys itse joudu asiakkaiden maksukyvyttömyyden seurauksena likviditeettiongelmiin ja pahimmassa tapauksessa konkurssiin. Se voisi tapahtua niin, että yritys ei pystyisi vastaamaan luotonuksen piiriin jo hyväksytyjen ja sittemmin asiakkaiden

⁴⁵ Tepora ja Takki 1994: s. 11-12

maksukyvyttömyyden seurauksena luotonuksen piiristä poistettujen laskujen maksusta rahoitusyhtiölle.⁴⁶

Toisaalta rahoituksen hinnoittelu voi poiketa huomattavasti edeltävästä. Nykyään on tavallista, että yhtiö maksaa vain kertakorvauksen laskusta. Esimerkiksi Fellow Pankki Oyj, joka on joukkorahoitus- ja vertaislainapalvelu, mainostaa mahdollistamansa factoringrahoituksen hintaa verkkosivuillaan (2023) näin:

Laskurahoituksemme hinta muodostuu pelkästä edullisesta kertapalkkiosta per rahoitettu lasku. Kertapalkkion suuruus on yrityskohtainen ja riippuu yrityksesi luottoriskiarviosta. Emme peri avaus-, kuukausi, tai vuosimaksuja. Kiinteiden kulujen puuttuessa voit avata palvelumme ja käyttää sitä joustavasti tarpeen tullen. Täälläpäin maksat vain käytöstä ja mielestämme se on reilua.

Edellä mainittiin factoringrahoituksen eduiksi se, että yrityksen ja rahoitusyhtiön välille muodostuu sopimussuhde, joka palvelee yritystä eri tavoin. Toisaalta sopimus voi kuitenkin myös rasittaa yrityksen normaalin arjen pyörittämistä. Se sitoo resursseja ja samalla rahoitusyhtiö tulee yhdeksi osaksi yhtiön liiketoimintaa.

⁴⁶ Tepora ja Takki 1994: s. 11

3 Sopimusoikeudelliset periaatteet ja ennakoiva sopimustoiminta

3.1 Sopimusvapaus, sopimuksen sitovuus, lojaliteettiperiaate

Oikeusperiaatteiden syntyminen ja kehittyminen tapahtuu hitaasti yhteiskunnan mukana arvojen pohjalta. Oikeusperiaatteilla ei ole yksiselitteistä ja tunnistettavaa auktoriteettia, lähdeä tai tunnistamiskriteeriä, toisin kuin lainsäädännöllä yleisesti. Oikeusperiaatteisiin liittyy keskeisesti tuki eri oikeuslähteissä, oikeuskirjallisuudessa, lakien esitöissä, tapaoikeudessa ja esimerkiksi korkeimman oikeuden ennakkoratkaisuissa.⁴⁷

Oikeusperiaatteilla on keskeinen merkitys nykyajan sopimusoikeudessa etenkin sellaisella alalla, jossa ei ole paljon sääntelyä. Oikeusperiaatteiden tärkeys johtuu monimuotoisten sopimustyyppien, sopimusosapuolten ja taloudellisten olosuhteiden asettamasta haasteesta luoda yksityiskohtaista sääntelyä.⁴⁸ Oikeusperiaatteet edustavat merkittävästi erilaista toimintatapaa verrattuna sääntöihin ja lakiin, mitä tulee esimerkiksi niiden voimassaoloon, soveltamiseen ja ristiriitatilanteisiin. Yksiselitteiset säännöt kertovat tarkkaan voimassa olevan lain tarkoituksen. Oikeusperiaatteet sen sijaan voivat olla esimerkiksi ristiriidassa tietyssä oikeustapauksessa. Tällöin periaatteita tulee punnita tapauskohtaisesti ja asettaa nämä järjestykseen⁴⁹. Sopimusoikeudessa on silti monia myös sääntöluonteisia normeja, jotka ovat tärkeä tunnistaa. Näitä ovat esimerkiksi tarjousta ja vastausta koskeva sääntely⁵⁰.

Sopimusoikeus on periaateohjautunut oikeuden alue ja tämän vuoksi periaatteet ovat merkittävässä roolissa. Sopimusvapaus on yksittäinen ja tärkein periaate

⁴⁷ Tolonen 2003: s. 45

⁴⁸ Tolonen 2003: s. 41

⁴⁹ Tolonen 2003: s. 132-133

⁵⁰ Tolonen 2003: s. 44

sopimusoikeuden alalla. Sen tärkeimpään sisältöön kuuluu se, että sopimuksen osapuolilla on mahdollisuus sitoa tahtonsa. Tämän puitteissa sopimuksen osapuolet voivat tarpeensa, halunsa ja esimerkiksi riskitasonsa huomioiden solmia intresseilleen sopivia sopimuksia.⁵¹

Sopimusvapauden elementteinä on esitetty päätäntävapautta, sopimuskumppanin valitsemisvapautta, tyyppivapautta, muuta sisältövapautta kuin tyyppivapautta, muotovapautta ja purkuvapautta⁵². Factoringrahoitusosapuolet voivat näiden elementtien puitteissa solmia sopimuksen. Myyjäryityksellä on sopimusvapaus esimerkiksi valita sopiva rahoittaja sopimuskumppanikseen ja sopia tämän kanssa sopimuksen sisällöstä. Rahoittajalla on sama sopimusvapaus valita sopimuskumppaninsa ja solmia myyjäryityksen kanssa sopimus käyttäen esimerkiksi vakiosopimusehtoja. Purkuvapautteen on myös sopimuksen osapuolilla oikeus, mikäli vastapuoli tekee sopimusrikkomuksen.

Sopimusvapauden liitännäisenä tulee sopimussitovuus, jonka mukaan sopimuksen osapuolet ovat sitoutuneita saattamaan sopimuksen mukaiset veloitteet voimaan⁵³. Sopimussitovuuden periaate liittyy vahvemmin liikesopimukseen, joten factoringsopimuksen on katsottava olevan erityisen sitova. Sekä sopimusvapauden että sopimussitovuuden merkitys on kuitenkin vähentynyt viime aikoina lisääntyvien rajoitusten ja poikkeusten vuoksi. Tämän vuoksi nämä sopimusoikeuden keskeisimmät periaatteet eivät ole ehdottomia. Sopimusvapauden rajoituksia on tehty toimivampien ja tehokkaampien markkinoiden nimissä ja niiden turvaamiseksi.⁵⁴

Lojaliteettiperiaate, kohtuusperiaate ja heikomman suoja ovat sellaisia periaatteita, jotka ovat rajoittaneet sopimusvapauden ja sopimussitovuuden periaatteita sopimusoikeudessa. Näiden periaatteiden taustalla on yhdenvertaisuuden,

⁵¹ Tolonen 2003: s. 42

⁵² Hemmo 2008: s. 65

⁵³ Hemmo 2008: s. 27

⁵⁴ Annola, Saarnilehto 2018: s. 18-19

yhteistoiminnan ja vastavuoroisuuden arvot, jotka pätevät muutenkin eri oikeudenalioilla. Näiden rajoittavien periaatteiden sovittaminen ja punninta tapahtuu konkreettisten tapausten mukaisesti oikeuskäytännössä.⁵⁵

Kohtuusperiaatteella on erityisesti merkitystä ohjaavana periaatteena sopimuskäytännön eri vaiheissa esimerkiksi sopimussuunnittelun aikana. Sopimusten tulee olla kohtuullisia eri osapuolille, sillä sisällöltään kohtuuttomia sopimuksia voidaan joutua muuttamaan kohtuullisemmaksi. Sopimusten tulee olla osapuolten kesken tasapainossa ja juuri tähän seikkaan kohtuullisuuden arviointi perustuu.⁵⁶

Lojaliteettiperiaate velvoittaa sopimusosapuolta toimimaan ennakoivasti ja positiivisesti sopimuksen toista osapuolta kohtaan. Tähän liittyy keskeisesti tiedonantovelvollisuus, eli sopimusosapuolen on annettava tarpeellinen informaatio sopimuksen erinäisistä seikoista. Periaatteen taustalla on ajatus yhteistoiminnasta. Lojaliteettiperiaate korostuu pitkään jatkuvissa liikesopimussuhteissa.⁵⁷ Factoringrahoitus on pitkäkestoinen sopimussuhde, jossa esimerkiksi pantattavien laskusaatavien määrä vaihtelee jatkuvasti. Tällainen sopimussuhde edellyttää vankkaa luottamusta sopimusosapuolien välillä ja lojaliteettia yhteistoiminnallisessa suhteessa.

Lojaliteettiperiaate voidaan nähdä modernina oikeutena, jossa sopimusta pidetään yhteistyön välineenä. Lojaliteettiperiaatetta punnittaessa merkitystä voi saada sopimusosapuolen mahdollinen alan asiantuntijuus verrattuna toiseen sopimuskumppaniin. Asiantuntijan tulee ottaa vastapuolen intressit merkittävästi paremmin huomioon sopimuskäytännössä.⁵⁸

⁵⁵ Tolonen 2003: s. 138

⁵⁶ Annola, Saarnilehto 2018: s. 22

⁵⁷ Tolonen, 2003: s. 141

⁵⁸ Annola, Saarnilehto 2018: s. 24-25

3.2 Ennakoiva sopiminen

3.2.1 Ennakoiva oikeusajattelu ja sopimustoiminta

Klassisen sopimuskäsityksen mukaan sopimuksen tavoite oli kiinnittää sopimusosapuolten tahto niin, että ajan kuluminen ja muut olosuhteiden muutokset jäivät huomiotta. Tahtotilojen mahdolliset muutokset ajan kuluessa ja siihen liittyvät epävarmuudet poistettiin sopimuksen avulla niin, että sopimus luotiin joustamattomaksi. Sopimuksen joustavuus nähtiin ennen kaikkea epävarmuutena ja tämä haluttiin sulkea pois. Sopimuskäsitys on klassisesta sopimuskäsityksestä ollut muutoksessa ja nykyään sopimuksen joustavuus nähdään eri tavalla. Joustavuus nähdään mahdollistavana tekijänä ja sen avulla sopimussuhteella on mahdollisuus kehittyä sopimuksen voimassaoloaikana, jos olosuhteet muuttuvat.⁵⁹

Sopimuskäsityksen muutos on tapahtunut niin lainsäädännössä, oikeuskäytännössä kuin sopimustoiminnassakin. Sopimustoiminnassa esimerkiksi sopimuksen muodolliset rajat sopimusta edeltävässä toiminnassa ovat olleet muutoksessa. Sopimusehtojen tarkoitus ei myöskään nykyään ole vain ja yksinkertaisesti lukita osapuolia sellaiseen suhteeseen sellaisin ehdoin, että siinä ei ole huomioitu mahdollisia olosuhteiden muutoksia.⁶⁰

Sopimuskäsityksen avauduttua sopimussisältöä on mahdollista muodostaa sopimusehtojen avulla erilaisesti kuin klassisessa sopimustoiminnassa. Sopimusehdot eivät nykyisessä sopimuskäsityksessä suoraan määrittele sopimuksen sisältöä, vaan voivat pikemminkin viedä sopimussisällön äärelle ja ohjata, miten kyseistä sopimusmateriaalia on käytettävä. Tämä lisää sopimuksen joustavuutta ja ennakoitavuutta.⁶¹ Kun sopimukset ovat joustavia ja ennakoitavia, se mahdollistaa

⁵⁹ Annola 2007: s. 52

⁶⁰ Annola 2007: s. 55-56

⁶¹ Toisaalta sopimuskäsityksen avautuminen luo myös haasteita sopimusvarmuudelle, ennakoitavuudelle ja joustavuudelle. Ks. Kaave 2019: s. 14

toiminnan huomion kiinnittämisen tulevaisuuteen.⁶² Yksi sopimusoikeuden muutoksen ja avautumisen ilmentymistä voidaan katsoa olevan ennakoiva oikeus.

Ennakoiva oikeusajattelu tai preventiivinen juridiikka katsotaan saaneen alkunsa 1940-luvun Yhdysvalloissa ja sen alullepanijana ja kehittäjänä nähdään Louis M. Brown. Ennakoiva oikeusajattelu fokusoituu oikeussuhteiden suunnitteluun, tulevien tilanteiden ja ongelmien ennakoimiseen ja ennaltaehkäisyyn. Ennakoiva oikeusajattelu voidaan katsoa olevan vastalause perinteiseen tuomioistuinkeskeiseen oikeuteen, jossa on totuttu oikeudellisten kiistojen ja ongelmien jälkikäteiseen ratkaisuun.⁶³

Ennakoiva oikeus on osa laajempaa yhteiskunnallista ilmiötä, jossa keskitytään asioiden huomioimiseen etukäteen. Yrityksissä ei nykyään hyväksytä ongelmien ja virheiden oikaisua, vaan tarve on pyrkiä kiinnittämään huomio mahdollisten ongelmien ja etenkin niiden syiden poistamiseen. Ennakoiva lähestymistapa on keino torjua liiketoimintaa uhkaavat uhkakuvat. Samalla tämä mahdollistaa hyvien liikesuhteiden luonnin ja organisaation toimimisen turvallisessa ympäristössä, jossa riskit on poistettu tai ainakin minimoitu. Organisaatiossa kehitetyt selkeät sopimusehdot ja mallit ovat ensisijaisen tärkeitä tässä lähestymistavassa.⁶⁴

Ennakoivaa sopimista ja oikeutta on kehitetty Suomessa ja se on suuntaus, joka on syntynyt tutkijoiden ja käytännön sopimusjuristien poikkitieteellisessä yhteistyössä⁶⁵. Ennakoivalla sopimisella ja eri toimijoiden yhteistyöllä mahdollistetaan menestyksekkään ja onnistuneen sopimussuhteen luominen. Ennakoivan sopimisen työkaluilla kuten asianmukaisilla sopimuksilla, menettelytapojen ja työkalujen oikealla valitsemisella ja sääntöjä luomalla on mahdollista saavuttaa liiketoiminnalliset tavoitteet. Ennakoivan sopimisen avulla voidaan myös kiertää sopimussuhteen pahimmat riidat ja ongelmatilanteet, kun mahdolliset ongelmat tulevat esiin aikaisessa

⁶² Annola 2007: s. 58 ja 61

⁶³ Rudanko 2002: s. 189

⁶⁴ Haapio 2000: s. 18-19

⁶⁵ Pohjonen 2005: s. 317

vaiheessa. Tällöin niistä voidaan sopia jo ennen sopimussuhteen alkamista. Ennakoiva sopiminen näkee sopimukset keskeisenä ja olennaisena osana koko yhtiön liiketoiminnan johtamista ja strategista suunnittelua. Ennakoiva sopiminen on enimmäkseen tulevaisuuteen katsomista.⁶⁶

Ennakoivaan sopimiseen kuuluu osapuolten välillä käydyt sopimusneuvottelut. Neuvotteluiden päämääränä on selvittää se, onko osapuolilla mahdollisuus päätyä sopimussuhteeseen. Toisaalta neuvotteluissa käydään läpi sopimuksen sisältöä ja ehtoja. Neuvottelut ovat molemminpuolista taktikointia ja sillä pyritään hyvään sopimukselliseen lopputulemaan.⁶⁷

Ennakoivan sopimisen voidaan katsoa olevan sopimuksen laadunvarmistusta ja siihen kuuluu esimerkiksi toistettavat ja dokumentoidut prosessit, jotka varmistavat laadukkaiden asiakirjojen syntymisen. Näitä prosesseja myös seurataan systemaattisesti laadukkaassa sopimustoiminnassa. Ennakoivan sopimustoiminnan tavoite on saattaa halutut toimintatavat ja asiakirjat kiinteästi osaksi yrityksen jatkuvaa toimintaa. Jokapäiväiseen toimintaan saattamisessa auttaa esimerkiksi suunnittelu- ja sopimuskatselmukset sekä menettely- ja työohjeet.⁶⁸

Sopimuksia suunniteltaessa ja laadittaessa oleellisen tärkeää on ottaa sopimukseen tarkoituksenmukaiset asiat ja sanoittaa ne oikein. Samalla kun toimitaan suunniteltujen prosessien mukaan, pitää pyrkiä kehittämään toimintatapoja sekä siirtämään tarpeellista tietoa ja osaamista organisaatiossa muille prosessiin osallistuville. Tässä myös säännöllinen koulutus organisaation sisällä on avainasemassa. Ennalta kehitetyt prosessit ja organisaation sisäiset sopimustoimintaan liittyvät periaatteet nopeuttavat sopimusprosessia ja pienentävät siitä aiheutuvia kustannuksia. Nopeampi ja edullisempi prosessi ei kuitenkaan vaikuta negatiivisesti sopimuksen laatuun ja

⁶⁶ Pohjonen 2009: s. 477

⁶⁷ Hemmo 2008: s. 611

⁶⁸ Haapio 2000: s. 19-20

riskienhallintaan, kun taustalla on toimivat prosessit ja periaatteet.⁶⁹ Toisaalta neuvotteluprosessit ovat yksilöllisiä ja esimerkiksi prosessiin käytettävää aikaa, henkilöstön määrää ja muuta panosta on tietyissä tilanteissa kasvatettava. Tilanteissa, joissa sopimuksen taloudellinen arvo on suuri tai sopimuksen sisältö on monimutkainen, on kannattavaa lisätä neuvotteluprosessiin käytettäviä panoksia.⁷⁰

Ennakoiva sopimustoiminta mahdollistaa yritysten tuloksen ja kilpailukyvyn parantamisen ottamalla käyttöön kaiken sopimustoimintaan liittyvän potentiaalin. Täyden potentiaalinen ottaminen käyttöön edellyttää yhteistyötä sopimustoiminnassa organisaation sisällä. Yhteistyötaidot ja vuorovaikutustaidot sekä halua toimia yhteistyössä ovat näin ollen myös tärkeitä tekijöitä ennakoivassa sopimisessa.⁷¹

3.2.2 Vakiosopimuksesta

Ennakoivan sopimustoiminnan tavoitteena on nopea, edullinen ja kilpailukykyä parantava prosessi. Voidaan siis sanoa, että ennakoivalla sopimustoiminnalla pyritään kustannustehokkuuteen. Kustannustehokkuuteen sopimustoiminnassa pyritään myös vakioehtoisin sopimuksin⁷². Vakiosopimus tarkoittaa sellaista sopimusta, joka solmitaan käyttämällä yleisiä sopimusehtoja eli vakioehtoja. Vakioehdot voivat kattaa sopimuksen ehdot joko kokonaan tai osin. Vakioehtoisessa vakiosopimuksessa yksilöllisiä sopimusehtoja ei juurikaan ole, kun taas yksilöllisessä sopimuksessa on paljon yksilöllisiä ehtoja eikä juurikaan vakioehtoja.⁷³

Factoringrahoitus perustuu vakiosopimukselle. Vakiosopimuksessa käytettävillä vakioehdoilla on tiettyjä ominaisuuksia. Vakioehtoja on tarkoitus käyttää monissa sopimuksissa eri sopimuskumppanien kanssa. Tämän vuoksi on tärkeää, että

⁶⁹ Haapio 2000: s. 20

⁷⁰ Hemmo 2008: s. 611

⁷¹ Haapio 2000 s: 20.21

⁷² Kaave 2019: s. 14

⁷³ Wilhelmsson 2008: s. 35

vakioehdot ovat muotoiltu niin, että niitä voidaan käyttää useissa eri sopimussuhteissa tulevaisuudessa. Tällöin vakioehdoissa ei voida keskittyä yksittäisten sopimusten tarpeisiin ja yksilölliset ehdot jäävät pois.⁷⁴

Vakioehdot sopimussuhteessa voidaan laatia eri tavoilla. Vakioehdot voidaan laatia yksipuolisesti, jolloin sopimuksen toinen osapuoli on valmistellut ja laatinut sopimusehdot kokonaisuudessaan. Tällöin toisella osapuolella ei ole mahdollista vaikuttaa vakioehtoihin. Yhteisesti laaditut vakioehdot ovat taas sopimusehdot, joihin molemmat osapuolet ovat päässeet vaikuttamaan neuvotteluissa. Vakioehtoja voi laatia yksittäinen yritys oman liiketoiminnan edistämiseksi tai toisaalta jokin järjestö voi laatia vakioehtoja monien yritysten käyttöön. Myös julkiset elimet voivat laatia vakioehtoja.⁷⁵ Factoringrahoitussopimus solmitaan usein rahoittajan laatimilla vakioehdoilla. Ottamalla mukaan yksilöllisiä ehtoja sopimuksia voidaan räätälöidä asiakasta palvelevaksi.

Vakiosopimukset mahdollistavat tehokkaamman toiminnan, koska samoja vakioehtoja voidaan käyttää yhä uudestaan eri asiakkaiden kanssa. Mitä useammin samoja laadittuja vakioehtoja voidaan käyttää, sitä vähemmän tarvitsee käyttää resursseja tietyn sopimuksen luomiseen. Silloin yksittäisten sopimusten luominen tulee edullisemmaksi ja mahdollistaa transaktiokustannusten pienenemisen.⁷⁶ Factoringissa rahoittajan laatimat vakioehdot tarkoittavat rahoittajalle säästöjä ja tehokkuutta.

Vakioehdot tarjoavat rahoittajalle etua myös riskienhallinnan näkökulmasta. Riskienhallinnan kannalta on rahoittajalle edullista se, että rahoittajan laatimat ehdot tulevat automaattisesti osaksi heidän kaikkia samankaltaisia sopimussuhteitaan. Tällöin on kätevää suunnata kaikkia samantyyppisiä sopimuksia tietyillä ehdoilla ja samalla ottaa huomioon oman toimialan erityisvaatimukset.⁷⁷

⁷⁴ Wilhelmsson 2008: s. 36

⁷⁵ Wilhelmsson 2008: s. 37

⁷⁶ Määttä 2005: s. 176

⁷⁷ Kaave 2019: s. 17

Toisaalta pitkälle kehitetyt ja yksityiskohtaiset vakioehdot voivat myös aiheuttaa riskiä. Jos vakioehdoissa ilmenee jonkinlainen virhe, on se silloin kaikissa sopimuksissa, jotka on solmittu mainituilla vakioehdoilla. Tämän vuoksi vakioehdot tulee laatia erityisellä huolellisuudella. Ongelmallinen seikka on myös vastapuolen tosiasiallinen mahdollisuus vaikuttaa sopimuksen sisältöön, kun vakioehdot on laadittu yksipuolisesti. Sopimuksesta ja vakioehdoista ei juurikaan neuvotella, jolloin vaikutusvaltaa sopimuksen sisältöön ei ole. Tällöin vastapuolen tulee hyväksyä yksipuolisesti laaditut vakioehdot, mikäli haluaa tehdä sopimuksen.⁷⁸

Vakioehtoja laativa osapuoli pyrkii laatimaan ehdot monipuolisesti ja niin, että niiden avulla voidaan vaikuttaa esimerkiksi sopimussuhteen aikana tapahtuviin muutoksiin. Vaatimus siitä, että vakioehdot kattavat eriluonteiset tilanteet, mutta samalla huomioivat oman liiketoiminnan edun parhaalla mahdollisella tavalla, vaikuttaa sopimusehtojen määrän kasvuun.⁷⁹

Vakiosopimukset ovat usein pitkiä ja yksittäiset ehdot vaikeaselkoisia ja teksti pientä, jolloin myös sopimuskokonaisuuden hahmottaminen voi olla vaikeaa⁸⁰. Tämä edellä mainittu seikka vastapuolen todellisesta mahdollisuudesta ymmärtää pitkiä ja vaikeaselkoisia vakioehtoja on omiaan vaikuttamaan sopimuksen sitovuuteen.⁸¹ Keskeinen ongelma on myös todellinen sopimusvapaus vakioehdoin solmitussa sopimuksessa ja se mikä vaikutus sillä on sopimuksen sitovuuteen ja mahdollisiin sopimusvastuisiin.⁸² Tällöin oikeusperiaatteista sopimuksen vapaus ja sopimuksen sitovuus on vakiosopimuksellisessa sopimussuhteessa ristiriidassa. Seuraavassa kuvassa esitetään vakioehtoisen liikesopimuksen sopimusprosessia ja sen etenemistä.

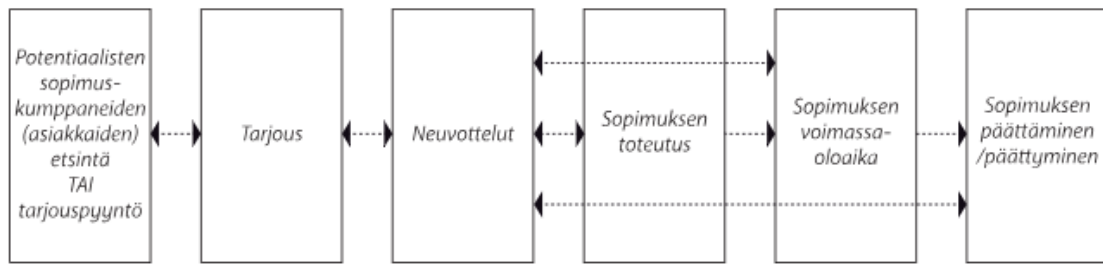
⁷⁸ Hoppu ja Hoppu 2020: s. 74-75

⁷⁹ Kaave 2019: s. 19

⁸⁰ Kaave 2019: s. 19

⁸¹ Wilhelmsson 2008: s. 73

⁸² Wilhelmsson 2008: s. 50



Kuva 3. Vakioehtoisen liikesopimuksen sopimusprosessi (Kaave 2019: s. 15).

3.2.3 Ennakoiva sopiminen ja vakiosopimus

Ennakoiva sopiminen ja vakiosopimus vaikuttavat lähtökohtaisesti olevan suhteellisen kaukana toisistaan. Miten ennakoiva sopiminen ja vakioehdoin solmittu sopimus voisivat sopia yhteen? Ennakoivassa sopimisessa avainasemassa on toistettavat ja dokumentoidut prosessit, jotka varmistavat laadukkaiden asiakirjojen syntymisen. Sopimusneuvottelut ovat tärkeä osa ennakoivaa sopimista, ja neuvotteluissa on tarkoitus sopia sopimuksen sisällöstä ja ehdoista. Ennakoiva sopiminen tavoittelee joustavaa, ennakoitavaa ja hedelmällistä sopimussuhdetta. Lojaliteettivelvollisuudella on korostunut merkitys pitkissä joustavuutta vaativissa sopimussuhteissa⁸³. Joustavuuteen perustuvissa sopimussuhteissa myös molemmat osapuolet ovat usein tarkasti tietoisia sopimuksen sisällöstä, kun neuvotteluihin on käytetty aikaa riittävästi.

Vakioehdoin solmitussa sopimuksessa ei ole juurikaan yksilöllisiä sopimusehtoja, vaan sopimukset solmitaan vakioehdoin, joita on tarkoitus käyttää monissa samankaltaisissa sopimussuhteissa. Tämä on myös syy, miksi sopimusneuvotteluille ei ole tarvetta vakioehdoin solmitussa sopimuksessa, kun yksipuolisesti laaditut vakioehdot otetaan osaksi sopimusta. Vakiosopimukselle on ominaista suuret määrät vaikeaselkoisia ehtoja ja ne kirjataan sopimukseen pienellä fontilla. Tämä vaikeuttaa sen osapuolen kykyä tosiasiallisesti ymmärtää ja sisäistää ehtoja, joka ei ole osallistunut vakioehto- ja ehtojen laatimiseen.

⁸³ Tieva 2006: s. 248

Vakiosopimustoiminnassa voisi olla mahdollista saavuttaa parempaa liiketoiminnallista arvoa, jos siihen otetaan mukaan ennakoiva sopimustoiminta. Tämä johtuu siitä, että usein vakioehtoja hyödyntävillä aloilla eri toimijoiden tuotteet ja palvelut ovat samankaltaisia, jolloin kilpailua ohjaa enimmäkseen hinnoittelu. Uudenlainen sopimustoiminnallinen ote voisi mahdollistaa kilpailuetua. Ennakoivan sopimustoiminnan yhdistäminen vakiosopimukselliseen toimintaan vaatii yrityksiltä kuitenkin uutta näkemystä ja uusia kyvykkyyksiä sopimusten saralla ja sopimustoiminnan kehittämisessä.⁸⁴

Dynaamiset kyvykkyydet ja niiden kehittäminen ovat avainasemassa, kun yritys pyrkii luomaan kilpailuetua uudenlaisesta sopimuskulttuurista. Dynaamiset kyvykkyydet voidaan nähdä olevan organisaation toimintakykyyn liittyviä tekijöitä. Dynaaminen kyvykkyys voi olla yrityksen tai organisaation kyky huomata ja hahmottaa liiketoimintaan liittyviä uhkia ja mahdollisuuksia. Toisaalta dynaamista kyvykkyyttä on myös valmius tarttua mahdollisuuksiin sekä kyky ylläpitää ja parantaa yrityksen kilpailukykyä.⁸⁵ Dynaamiset kyvykkyydet ovat siis liiketoimintaympäristön havainnointia ja havaintojen pohjalta toimenpiteiden tekemistä. Näitä kyvykkyyksiä tarvitaan, jos halutaan toteuttaa arvoa luovia muutoksia. Ennakoivan sopimisen ottaminen mukaan factoringrahoitukseen vaatii näitä kyvykkyyksiä.

Sopimustoiminnan muutoksessa siirryttäessä stabiilista kohti joustavampaa sopimista, dynaamisen sopimuskyvykkyyden tarkastelu ja kehittäminen nousee erityiseen asemaan. Kun ennakoivaa sopimustoimintaa otetaan yrityksessä käyttöön, dynaamiselle sopimuskyvykkyydelle on tarve. Taustalla on vaatimus muuttaa yrityksen aiempaa sopimuskäyttäytymistä. Sopimuskäsitystä on laajennettava yksittäisistä sopimusdokumenteista koko yrityksen sopimushallintaan ja siihen liittyvään prosessiin.

⁸⁴ Ks. Kaave 2019: s. 28-32. Kaave esittää tekstissään, että vakiosopimustoiminnassa ennakoivalla sopimisella voisi olla mahdollista saada kilpailuetua. Kilpailuedun saaminen vaatisi sopimustoiminnan kehittämistä. Tämä taas edellyttää yrityksessä dynaamista kyvykkyyttä ja sopimustoiminnan osalta dynaamista sopimuskyvykkyyttä.

⁸⁵ Teece 2009: s. 4

Tämä edellyttää muun muassa koulutuksen tarpeen lisäämistä. Sopimuksen laatijoilla tulee olla selvä kuva yrityksen liiketoiminnallisista tavoitteista. Toisaalta kaikille sopimuksien parissa työskenteleville henkilöille tulee mahdollistaa tarvittava juridinen kyvykkyys.⁸⁶ Ennakoivassa sopimisessa juridisen osaamisen tarve on suurempi ja se jakautuu useammalle henkilölle.

Sopimuskyvykkyyteen liittyy siis se, että sopimus sekä sopimusprosessi ymmärretään laajemmin. Sopimuksen tulee olla juridisesti oikein laadittu ja täyttää juridiset vaatimukset, mutta tämän lisäksi sopimuksen täytyy tukea liiketoiminnan tavoitetta. Liiketoiminnan tavoitteisiin lukeutuu paitsi kannattava liiketoiminta, mutta myös esimerkiksi hyvät asiakassuhteet. Sopimusprosessissa tulee olla mukana käytännössä sopimuksia solmivat henkilöt, eikä vain juridiikan asiantuntijat. Sopimuskyvykkyyden kehitystä ja koulutusta on näin osoitettava asiakaspinnassa toimiviin henkilöihin. Myös organisaation vuorovaikutustaitoihin ja yhteistyökyvykkyyteen on panostettava, jotta ennakoiva sopimustoiminta voisi toimia.⁸⁷

Jotta vakioehtoista sopimista voitaisiin viedä kohti ennakoivaa sopimista, tulisi monen asian muuttua. Sopimusta ja koko sopimusprosessia tulisi katsoa uusin silmin. Yrityksen käytössä olevat toimintamallit, sisäinen kommunikointi ja yhteistyö sekä asiantuntijuuden kehitys olisivat muutoksen kohteena. Toisaalta myös juridiikka ja sääntely on muutoksen kohteena yrityksessä, kun ennakoivaa sopimustoimintaa otetaan käyttöön. Tällöin pitää varmistaa oikeusvarmuus ja sopimusten ja sopimusprosessin oikeudellinen asema.⁸⁸

Jos ajatellaan vakiosopimuksen heikkouksia ja riskejä, voidaan todeta ennakoivalla sopimisella olevan mahdollisuus vähentää riskejä. Todellinen sopimusvapaus ja sen myötä sopimussitovuus vakiosopimuksellisessa sopimussuhteessa on keskeinen ongelma. Kun sopimusehdot laaditaan yksipuolisesti, tullaan ongelman äärelle, onko

⁸⁶ Kaave 2019: s. 31

⁸⁷ Kaave 2019: s. 32-33

⁸⁸ Kaave 2019: s. 33-34

sopimus sitova. Ennakoivalla sopimisella on mahdollisuus vaikuttaa tähän riskiin ja sulkea se pois. Vakiosopimukselle ominainen piirre on ehtojen suuri määrä ja toisaalta niiden vaikeaselkoisuus. Ennakoivalla sopimisella voitaisiin vaikuttaa tähän riskiä vähentävästi.

4 Myyjän riskit panttauksessa

4.1 Sopimus ja sopimusehdot

Kuten aiemmin on todettu, sopimus on keskeisessä osassa factoringrahoituskuviassa. Sopimusta ohjaa sopimusoikeudessa suurelta osin oikeusperiaatteet, etenkin sellaisilla aloilla, joilla ei ole paljoa lainsäädäntöä. Oikeusperiaatteita ja keskeisiä sellaisia on aiemmin käsitelty tässä tutkimuksessa. Sopimuksen keskeisin tehtävä on sitoa sopimuksen osapuolet sopimussuhteeseen. Sopimuksen osapuolista tulee osa oikeussuhdetta, joka voidaan sopimustyyppin mukaan nimetä esimerkiksi työsuhteeksi tai luottosuhteeksi. Sopimus on monesti osapuolien muodostaman oikeussuhteen tärkein perusta, ja usein myös oikeussuhteen ainoa perusta.⁸⁹ Perustavanlaatuisen factoringrahoitusta koskevan lainsäädännön puuttuessa, factoringisopimuksella on suuri merkitys osapuolien välisessä oikeussuhteessa. Kun sopimus on rahoituskuvion osapuolten oikeudellisen suhteen keskiössä, on se myös mahdollisen riskin lähde.

Sopimus tarkoittaa yhteisnimitystä erilaisille oikeuksille ja velvoitteille, jotka on luotu yksityisoikeudellisin määräämistoimin kahden osapuolen välille. Velvoitteet voivat olla päävelvoitteita tai sivuvelvoitteita. Päävelvoitteet voivat olla esimerkiksi velvollisuus irtaimen esineen luovutukseen tai rahamaksu. Sivuelvoitteet ovat päävelvoitetta tukevia velvoitteita kuten salassapitovelvollisuus tai neuvontavelvollisuus. Sopimuksen luonteeseen kuuluu myös se, että sopimussuhteessa olevien osapuolten vastuusuhteet toisilleen määräytyvät sopimusvastuuta koskevien normien mukaan.⁹⁰

Sopimusvapauden periaatetta on jo aiemmin käsitelty. Sopimusvapaudesta on korostettava sitä, että se on periaate, johon Suomen oikeus perustuu. Sopimusvapaus tarkoittaa sitä, että sopimuksen osapuolet voivat tehdä haluamansa sisältöisiä sopimuksia. Sopimusvapauden lisäksi keskeisessä osassa on sopimussitovuus, kun puhutaan sopimusoikeudesta. Nämä kaksi käsitettä kietoutuvat toisiinsa yhteen.

⁸⁹ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 6

⁹⁰ Hemmo 2008: s. 27

Sopimusvapauden periaatteen mukaan solmittu sopimus on sitova. Sopimusvapauden periaatteen mukaan laadittujen sopimusten ei tarvitse olla joidenkin tiettyjen ja lakikirjoissa mainittujen sopimustyyppien mukaisia.⁹¹ Osapuolten sopimat ehdot sitovat sopimuskumppaneita samankaltaisesti kuin laki⁹².

Factoringrahoitukseen liittyvä olennaisesti rahoitusta ja vakuutta koskeva vakiosopimus, jota on käsitelty luvussa kolme. Sopimus tehdään usein rahoittajan laatimilla ja käyttämällä vakioehdoilla.⁹³ Vakiosopimus määritellään sopimukseksi, joka joltain osalta tehdään hyväksikäyttämällä vakioehtoja eli yleisiä sopimusehtoja. Vakioehdoilla on tietynlaisia vaatimuksia ja tunnusmerkkejä. Näitä ovat esimerkiksi se, että ne laaditaan käytettäväksi useissa yksittäisissä sopimuksissa. Ne laaditaan myös tulevaisuuden sopimussuhteita varten eli niitä ei ole tarpeen tehdä yksittäisen sopimuksen tiettyihin tarpeisiin. Vakioehdoissa ei myöskään voida ottaa kaikkien osapuolien tarpeita huomioon. Käytännössä vakioehdot voivat olla vaikka täytetty kaavake, jota pidetään sopimusasiakirjana. Toisaalta vakioehdot voi olla erillinen paperi, joka otetaan liitteenä sopimukseen.⁹⁴

4.2 Sopimusehtojen tunteminen ja tulkinta

Factoringrahoitusta käyttävän myyjäyrittäjän ja rahoitusyrittäjän välinen rahoitussopimus on sitova. Tämän vuoksi on tärkeää, että myyjäyrittäjä tuntee sopimusehdot. Sopimuksen sitovuudesta on pitkään vallinnut pääsääntö, jonka mukaan sopimus on pidettävä. Sopimuksen sitovuuden edellytyksenä on tietenkin se seikka, että kyseinen sopimus on solmittu sitä koskevia sääntöjä noudattaen.⁹⁵

⁹¹ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 17

⁹² Norri 2014: s. 91

⁹³ Tepora, Kaisto ja Hakkola 2016: s. 532

⁹⁴ Wilhelmsson 2008: s. 35-36

⁹⁵ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 164

Sopimuksen sitovuus tarkoittaa myös sitä, että molemmat sopimuksen osapuolet ovat velvollisia noudattamaan tehtyä sopimusta ja siinä sovittuja yksityiskohtia. Kumpikaan sopimuksen osapuolista ei myöskään yksipuolisesti voi vetäytyä sopimuksesta.⁹⁶ Tämän vuoksi myyjäyrityksen on tiedettävä tarkkaan, mitä rahoitussopimus rahoittajan kanssa sisältää ja tarkoittaa.

Factoringsopimus tehdään jokaiselle myyjäyritykselle yksilöllisesti arvioiden niiden tarpeita ja luotettavuutta, mutta sopimuksen osana on jo aiemmin mainitut vakioehdot. Vakiosopimusehtojen käyttäminen rahoitussopimuksessa myyjäyrityksen ja rahoittajan välillä ei lähtökohtaisesti vaikuta osapuolien sidonnaisuuteen täyttää sopimusvelvollisuutensa, vaikka rahoittaja on usein laatinut vakioehdot yksipuolisesti. Vakioehdoissa on usein sovittu yksipuolisesti esimerkiksi rahoittajan oikeudesta poistaa jokin laskusaatava hyväksytyjen laskusaatavien kokonaisuudesta.⁹⁷ Tämän vuoksi myyjäyrityksen on vakuutettava toinen sopimusosapuoli siitä, että se on perehtynyt sopimusehtoihin tarkasti ja hyväksyy ne.⁹⁸ Myyjäosapuolella on vastuu ottaa selko sopimuksen ehdoista.

Miten sopimus, sopimusehdot, sopimusehtojen tunteminen ja niiden tulkinta aiheuttavat riskiä myyjäyritykselle factoringrahoituksessa? Edellä mainittujen elementtien tärkeydestä on jo kerrottu paljon, mutta tämän lisäksi on asiaan liittyvää oikeuskäytäntöä. Oikeuskäytännön perusteella voi tulkita niin, että esimerkiksi sopimusehtojen tunteminen on suuressa roolissa, kun arvioidaan yrityksen riskiä. Tapauksessa KKO 1998:89 on kyse takaisinsaannista konkurssipesään. Takaisinsaantia käsitellään enemmän luvussa viisi, kun käsitellään rahoittajan riskiä. Laki takaisinsaannista konkurssipesään (1991/758) säätelee konkurssitapauksista ja siitä, miten konkurssiin asetetun velallisen suorittama oikeustoimi voidaan peräyttää konkurssipesään⁹⁹. Asianosaisen konkurssipesän kanteen perusteella yritys ei tuntenut

⁹⁶ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 165

⁹⁷ Tepora ja Takki 1994: s. 64

⁹⁸ Tepora ja Takki 1994: s. 65

⁹⁹ Ks. TakSL

factoringrahoitussopimuksen sopimusehtoja, mikä johti maksukyvyttömyyteen ja lopulta yrityksen konkurssiin.

KKO 1998:89. "Factoringsopimukseen perustuen rahoitusyhtiölle siirretyt laskusaatavat olivat vakuutena kaikista rahoitusyhtiön saatavista asiakasyritykseltä. Ennen kuin yritys oli mennyt konkurssiin, rahoitusyhtiö oli muutaman kuukauden aikana käyttänyt laskusaatavista noin 500 000 markkaa sellaisten investointiluottojen lyhennyksiin, jotka oli solmittu ennen factoringsopimusta. Vakuutena olleiden laskusaatavien käyttämisestä saatavien maksuun ei pidetty takaisinsaannista konkurssipesään annetun lain 5 §:ssä tarkoitetulla tavalla sopimattomana."

Asiakkaalla (Sinimetalli Oy) oli aikaisemmin rahoittajan (OPR) kanssa solmitut investointirahoitussopimukset ja jäljempänä asiakas teki rahoittajan kanssa factoringsopimuksen, jossa sovittiin laskusaatavien siirtämisestä ja panttaamisesta rahoittajalle yleisvakuudeksi kaikista olevista ja tulevista sitoumuksista. Kanteessaan konkurssipesä vaati, että noin 500 000 markan laskusaatavat, jotka rahoittaja oli käyttänyt investointirahoituksiin, tuli peräyttää takaisin konkurssipesään. Konkurssipesän tulkinnan mukaan rahat oli siis käytetty väärin.

Konkurssipesä perusteli lausunnossaan, ettei OPR ollut tilittänyt varoja factoringsopimuksen mukaisesti Sinimetalli Oy:lle. Sen sijaan OPR oli käyttänyt varat yhtiöiden välisten investointirahoitussopimusten mukaisten osamaksusaataviensa suorituksiksi. Tämä tapahtui kuittaamalla factoringsopimuksen myötä OPR:lle kertyneillä varoilla osamaksusaataviaan Sinimetalli Oy:ltä. Samalla OPR kasvatti Sinimetalli Oy:n rahoitussopimuksen mukaista velkaa OPR:lle.

Kuittauksella oli Sinimetalli Oy:tä heikentävä vaikutus. Sinimetalli Oy:n maksuvalmius heikkeni ja siten myös sen kyky suorittaa maksuja vakuutta vailla

oleville velkojille sekä vakuuden omaaville rahalaitoksille olivat olennaisesti heikentyneet.

OPR oli lopettanut factoringsopimuksessa sovitut tilitykset Sinimetalli Oy:lle ilman, että olisi kertonut siitä. Tämä tapahtui siitäkkin huolimatta, että sopimukseen perustuva saldo oli ollut positiivinen. OPR ja ryhtynyt soveltamaan yleisiä sopimusehtoja yleisvakuudesta sekä suorittanut kuittauksen saataviin, joille ei alunperin ollut ollut tällaista vakuutta.

Riidatonta oli, että factoringsopimuksen perusteella kertyneillä rahavaroilla lyhennettiin investointirahoitussopimusten mukaisia OPR:n saatavia, sillä rahoittaja lausui näin vastauksessaan. Vastauksessaan OPR myös painotti sitä asiaa, että hyväksymällä factoringrahoituksen yleiset sopimusehdot Sinimetalli Oy hyväksyi laskusaatavansa siirron ja panttauksen yleisvakuudeksi kaikista Sinimetalli Oy:n olevista ja tulevista sitoumuksista.

Korkein oikeus ei hyväksynyt konkurssipesän kannetta, eikä laskusaatavia pitänyt peräyttää konkurssipesään. Korkein oikeus lausui päätöksessään, että factoringsopimusta on sovellettava sellaisenaan. Factoringsopimuksen yleisissä sopimusehdoissa määrättiin kahdesta keskeisestä seikasta:

5. Laskusaatavien siirtäminen rahoittajalle

Myyjä on sitoutunut tämän sopimuksen ehtojen mukaisesti siirtämään kaikki laskusaatavansa rahoittajalle. Laskusaatavat toimivat yleisvakuutena rahoittajalle kaikista myyjän rahoittajalle olevista tai myöhemmin tulevista sitoumuksista

10. Laskusaatavan palauttaminen myyjälle

Rahoittajalla ei ole velvoitetta palauttaa yleisvakuutena olevia laskusaatavia ennen kuin rahoittajan tähän kyseiseen factoringsopimukseen ja mahdollisiin

muihin rahoitussopimukseen perustuvat saatavat myyjältä on kokonaisuudessaan maksettu

Loppupäätelmänä tästä korkeimman oikeuden tapauksesta voidaan todeta, että factoringsopimuksen ja sopimusehtojen tunteminen on avainasemassa, kun arvioidaan rahoitusmuodon riskiä. Kanteessa konkurssipesä oli sitä mieltä, että laskusaatavat oli virheellisesti käytetty investointirahoitussopimusten suorituksiksi. Tämä siltikin, vaikka Sinimetalli Oy oli hyväksynyt sopimusehdot, joiden mukaan saatavat on yleisvakuutena olevista ja tulevista sitoumuksista. Sinimetalli Oy ei siten ollut kenties ymmärtänyt yleispanntauksen oikeusseuraamuksia sopimusta tehdessään. Kun OPR sitten jätti tilittämättä laskusaatavista tulleet suoritukset Sinimetalli Oy:lle, aiheutti tämä yrityksen maksuvalmiuden huonontumisen ja lopulta maksukyvyttömyyden ja konkurssin.

4.3 Sopimusrikkomus ja seuraukset

Osa sopimussitovuutta on se, että sopimuksen osapuolien on toimittava sopimuksen mukaisesti eli täytettävä velvollisuutensa. Sopimusosapuolen velvollisuuksiin kuuluu esimerkiksi sopimuksessa sovitun suorituksen tekeminen sovittuna aikana ja sovitussa paikassa. Mikäli sopimusosapuoli ei täytä velvollisuuttaan, häneen voi kohdistua negatiivisia seurauksia.¹⁰⁰ Sopimusrikkomus tarkoittaa sitä, että sopimuksen tarkoittama suoritus ja tavoite ei toteudu. Se ilmenee verratessa sopimuksenmukaista suoritusta tehtyyn suoritukseen. Suoritus on siinä tapauksessa virheellinen, kun se poikkeaa epäedullisesti siitä, mihin suorittaja oli alun perin sitoutunut.¹⁰¹

Sopimusrikkomus ja siitä johtuvat seuraukset ovat oikeudellinen riski myyjäyrittäjälle. Sopimusrikkomuksen takia sopimusta rikkoneen vastapuoli voi esimerkiksi purkaa sopimuksen. Purkaminen kuitenkin edellyttää sopimuksen olennaista rikkomista. Purkaminen on luonteeltaan yksipuolinen oikeustoimi, jonka myötä sopimuksen

¹⁰⁰ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 187

¹⁰¹ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 187

sitovuus lakkaa molemmilta osapuolilta. Purkamisen jälkeen osapuolilla ei ole velvollisuuksia suorituksiin.¹⁰²

Sopimusrikkomuksesta voi johtua rikkoneen osapuolen velvollisuus vahingonkorvauksiin. Vastapuolelle tulee korvata tälle aiheutunut vahinko. Korvaus on suuruusluokaltaan tavallisesti sellainen, että rikottu vastapuoli päätyy sellaiseen asemaan, jossa tämä olisi sopimuksen tultua asianmukaisesti täytetyksi.¹⁰³

Factoringrahoituksessa sopimusrikkomus voi tapahtua, kuten missä tahansa sopimuksessa. Myyjäyritys voi esimerkiksi luovuttaa tai pantata laskusaataviaan edelleen, vaikka ne jo kuuluvat rahoitussopimuksen piiriin. Kyse on tällöin kaksoisdisponoinnista. Vakioehdoissa rahoittaja yleensä erikseen edellyttää, että myyjäyrityksellä ei ole oikeutta antaa vakuudeksi laskusaatavaa, joka on jo rahoittajalla vakuutena. Mikäli saatava kuitenkin kaksoisdisponoidaan, johtaa se sopimusrikkomukseen. Tällainen myyjäyrityksen sopimusrikkomus johtaa yleensä ennen pitkää rahoitussopimuksen irtisanomiseen.¹⁰⁴

4.4 Myyjäyrityksen luottoriski saatavan panttauksessa

Factoringrahoituksen keskeisimpiin liiketaloudellisiin riskeihin myyjäyrityksen kannalta kuuluu luottoriski. Perinteisemmässä factoringrahoituksen muodossa ja kotimaisessa factoringissa, jossa on kyse myyntisaatavien panttaamisesta, luottoriski ostajien maksukyvyttömyydestä säilyy myyjäyrityksellä¹⁰⁵. Tämä tarkoittaa sitä, että rahoittaja ei ole vastuussa ostajien maksukyvyttömyydestä. Mahdollisissa luottotappioissa tappiot jäävät myyjäyrityksen kannettavaksi.

¹⁰² Annola ja Saarnilehto 2018: s. 192

¹⁰³ Annola ja Saarnilehto 2018: s. 193

¹⁰⁴ Tepora ja Takki 1994: s. 139-140

¹⁰⁵ Tepora 2022: s. 288

Luottoriski syntyy, kun yritysten välisessä kaupassa tuotteiden toimitusaika eroaa maksuhetkestä. Tällöin myyjän ja ostajan välille kehittyy toimituksen ja maksun väliseksi ajaksi velkasuhde. Vakuuksia ei tällaisessa velkasuhteessa käytetä, joten myyjälle syntyy luottoriski.¹⁰⁶

Luottoriski ei ole yksiselitteinen ja se voidaan jakaa kahteen osaan. Poliittinen ja kaupallinen riski muodostavat omat luottoriskinsä eivätkä ne ole riippuvaisia toisistaan. Kaupallinen riski tarkoittaa yksinkertaisesti asiakkaan mahdollisuutta selviytyä maksuvelvoitteistaan. Poliittinen riski liittyy vientikauppaan ja varsinkin kaupallisesti kehittymättömimpien maiden osalta. Niissä riskit juontavat juurensa ostajamaan valuuttapulaan tai poliittisten tekijöiden aiheuttamiin riskeihin. Kotimaan kaupassa on vain kaupallista riskiä.¹⁰⁷ Kotimaisessa factoringissa kaupallinen riski asiakkaan maksukyvyistä on suuremmassa osassa.

Luottoriskien hallinta kuuluu osaksi yritysten riskienhallintaa ja factoringrahoitusta käyttävän yrityksen osalta on tärkeää arvioida asiakkaisiin liittyviä luottoriskejä. Myyjäyrityksen etu on tuntea asiakkaansa perinpohjaisesti, jotta on mahdollista arvioida riskit. Luottoriskin realisoituessa myyntisaatavan panttauksessa riski on myyjäyrityksen. Luottoriskin arvioinnissa on laskettava kokonaisvaltaiset luottokaupan tappiot, mikäli luottoriski toteutuu. Niitä laskemalla voidaan todeta yrityksen kyky kestää luottotappioita.¹⁰⁸

Monet pörssiyritykset kertovat luottoriskistä varsin selkeästi myös sijoittajilleen. Pörssiyritykset luonnehtivat myös sitä, miten ne käsittelevät luottoriskiä omissa liiketoimintaympäristöissään. Esimerkkinä pörssiyritys Valmet Oyj kertoo sijoittajasivuillaan (2023) luottoriskistä näin:

¹⁰⁶ Talponen 2002: s. 14

¹⁰⁷ Talponen 2002: s. 14-15

¹⁰⁸ Talponen 2002: s. 15

Luotto- tai vastapuoliriskillä tarkoitetaan mahdollisuutta, että asiakas, alihankkija tai rahoitusvastapuoli ei pysty täyttämään sitoumuksiaan Valmetille. Myyntiin ja ostoihin liittyvät luottoriskit ovat ensisijaisesti tytäryhtiöiden vastuulla. Tytäryhtiöt arvioivat asiakkaidensa luottokelpoisuuden näiden taloudellisen tilanteen, aiempien kokemusten ja muiden asiaan vaikuttavien seikkojen perusteella. Lisäksi luottoriskin määrää rajataan käyttämällä ennakkomaksuja, rembursseja ja kolmannen osapuolen antamia takauksia. Luottoriskin enimmäismäärä koostuu myynti- ja muiden saamisten, sekä ajan kuluessa tulouttamiseen liittyvien sopimukseen perustuvien omaisuuserien kirjanpitoarvosta. Luottoriskiä arvioidaan sekä myyntisaamisten ikäjakauman että asiakaskohtaisten analyysien perusteella.

4.5 Liiketoiminnan arvonlisäverokäsittely

Lain ja säädösten tunteminen on liiketoiminnassa tärkeää ja juridinen osaaminen yrityksissä korostuu. On tärkeää, että liiketoimintaa harjoittavat yritykset ovat kykeneväisiä tulkitsemaan lakia oikein ja siten, että he pystyvät toimimaan lain sallimissa puitteissa ja sen edellyttämällä tavalla. Mikäli lakia ei tunneta oikein tai se tulkitaan väärin, liiketoiminnalliset edellytykset toimia ovat vajavaiset. Tällöin voidaan päätyä tilanteisiin, jotka ovat epäedullisia yritykselle.

Nykyinen arvonlisäverolaki on tullut voimaan joulukuussa 1993. Arvonlisäverolain (1993/1501) mukaan verovelvollinen on velvollinen suorittamaan veroa tavaran tai palvelun myynnistä. Arvonlisäverolain neljännessä luvussa käsitellään poikkeuksia myynnin verollisuudesta ja 41 momentissa selvitetään rahoituspalvelujen verovelvollisuutta: rahoituspalvelun myynnistä ei suoriteta veroa. Arvonlisäverolain valmisteluissa mainitaan verottomuuden ulottuvan myös laskusaatavien

rahoittamiseen liittyvään liiketoimintaan. Verottomuutta perustellaan eri rahoitusmuotojen neutraaliuden varmistamisella¹⁰⁹.

Sittemmin Suomi on liittynyt Euroopan unioniin, jonka myötä on tullut eurooppalaista sääntelyä. Eurooppalaista sääntelyä on tämän myötä tullut niin rahoitusmarkkinoille kuin myös juuri factoringrahoitukseen liittyen. Euroopan unionin tuomioistuin onkin (EUT) on MKG¹¹⁰-ratkaisussaan vuonna 2003 todennut, että saatavia ostava toimija, joka asiakkaaltaan veloittaa vastikkeena palkkion, on pidettävä arvonlisäverovelvollisena toimijana harjoittamastaan perintäpalvelusta. Ratkaisussa EUT on arvioinut toiminnan olevan arvonlisäverottoman rahoituspalvelun sijasta arvonlisäverollisena perintäpalveluna ja siten ratkaisu myös eroaa aikaisemmasta suomalaisesta oikeuskäytännöstä.

MKG-ratkaisun jälkeen Suomessa jatkettiin vielä factoringin mieltämistä verovapaaksi rahoituspalveluksi vuoteen 2010 asti, jolloin Helsingin hallinto-oikeus viittasi MKG-ratkaisuun ja katsoi saatavia ostaneen yhtiön toiminnan olevan verollista perintäpalvelua. Tähän tuli lainvoimainen ratkaisu, kun korkein hallinto-oikeus katsoi päätöksessään¹¹¹, että kyseinen factoringtoiminta tulee mieltää jatkossa Suomessa veronalaiseksi perintäpalveluksi. KHO perusteli päätöstään EUT:n oikeuskäytännöllä.¹¹²

Tämän KHO 2013:129 ratkaisun jälkeen asiasta on tullut jonkin verran suomalaista sekä eurooppalaista oikeuskäytäntöä. Näissä oikeustapauksissa käsitellään juuri keskeistä ongelmaa: onko liiketoiminta arvonlisäveronalaista vastikkeellista toimintaa vai kuitenkin arvonlisäverotonta vastikkeetonta toimintaa. Ongelma liittyy keskeisesti lain ja asetusten tuntemiseen ja siihen, ymmärretäänkö yrityksissä lain pykälää oikein. Monissa tapauksissa yrityksen käsitys ja tulkinta asiasta eroaa huomattavasti tuomioistuinten ratkaisuista.

¹⁰⁹ Hallituksen esitys HE 88/1993: s. 66-67

¹¹⁰ C-305/01 Finanzamt Groß-Gerau v MKG-Kraftfahrzeuge-Factory GmbH

¹¹¹ Ks. KHO 2013:129

¹¹² Factoringtoiminnan arvonlisäverotus – oikeuskäytäntö linjaa tulkintoja 2016

Laintulkinnasta ja toisaalta myös aiemmasta oikeuskäytännön tulkinnasta on kyse korkeimman hallinto-oikeuden tapauksessa 2014:191. Tapauksessa oli kysymys siitä, onko yhtiön harjoittama liiketoiminta arvonlisäverollista vai arvonlisäverotonta. Yhtiön mukaan tämä liiketoiminnan osa, josta riitaa käydään, on katsottava olevan saatavan myyntiä ja sen myötä arvonlisäverotonta liiketoimintaa. Riidatonta oli, että osa yhtiön tarjoamista palveluista oli arvonlisäveronalaista perintätoimintaa.

KHO 2014 :191. ”A Oy:n liiketoimintaan kuului saatavien perintätoiminta ja A Oy oli tästä toiminnastaan arvonlisäverovelvollinen. Perintätoiminnan lisäksi A Oy tarjosi asiakkailleen palvelua, jossa asiakas siirsi laskusaatavansa kaikkine oikeuksineen A Oy:lle. Tämän myötä saatavien perintä tapahtui A Oy:n toimesta ja A Oy otti vastatakseen perinnästä aiheutuvat kulut. Jos perintätoimet onnistuivat, A Oy maksoi velalliselta perityksi saadusta määrästä asiakkaalle osuuden, joka oli sopimuksessa sovittu. Maksettu summa oli esimerkiksi 60 prosenttia velan kertyneestä pääomasta. Tapauksessa oli kysymys siitä, oliko A Oy:n suoritettava mainitusta toiminnasta arvonlisäveroa.

Tapauksessa ei ollut kysymys Euroopan unionin tuomioistuimen asiassa C-93/10, GFKL Financial Services¹¹³, antamassa tuomiossa tarkoitettusta tilanteesta, jossa yritys osti maksamatta jääneitä saamisia omalla riskillään niiden käyväksi arvoksi katsottuun nimellisarvoa alempaan hintaan. Tämän sijaan oli kysymys erityisen saatavien perintäpalvelun muodosta. Palvelun tarkoitus oli vapauttaa asiakas saatavien perimisestä ja siitä aiheutuvista kuluista siten kuin unionin tuomioistuimen tuomiossa C- 305/01, MKG-Kraftfahrzeuge-Factoring, tarkoitettiin. A Oy:n piti suorittaa arvonlisäveroa palvelun myynnistä saamastaan vastikkeesta.”

¹¹³ C-93/10, GFKL Financial Services on EUT oikeuskäytäntöä ja siinä on kyse eräänntyneiden saatavien ostamisesta niin, että luottoriski siirtyy ostajalle ja saatavat ostetaan selvästi alle niiden nimellisarvon. Tapauksessa saamisista maksettiin kiinteä kauppahinta ennen perintätoimien aloitusta. Kauppahinta kustakin saamisesta perustui mahdollisen luottoriskin suuruuteen.

Erityisen oleellista arvioitaessa edellä mainittua KHO 2014 :191 tapausta on se, että saamisten siirtohetkellä asiakkaalle ei makseta vastiketta saamisista eikä sen myötä ole kyse rahoituksesta vaan perintätoimista. Yhtiö ei kanna riskiä velallisen maksamattomista laskuista vaan kantaa vain riskin mahdollisista perintä- ja oikeudenkäyntikuluista. Verohallinto on todennut antamassaan ennakkoratkaisussa seuraavaa:

”Kyseessä ei katsota olevan lainan vakuudeksi tapahtuva saamisten siirto tai laskusaamisten rahoitus. Tämä siksi, koska yhtiö ei myönnä asiakkaalle luottoa tai muutakaan rahoitusta. Yhtiölle ei näin ollen siirry riskiä itse pääoman osalta, vaan riski on koko ajan asiakkaalla, sillä asiakkaalle ei kerry lainkaan suoritusta, mikäli perintä ei tuota tulosta. ”

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa ja johtopäätöksissä verrataan tapausta EUT oikeuskäytäntöön C- 305/01, MKG-Kraftfahrzeuge-Factoring. Oikeustapausten todetaan olevan samankaltaisia ja ratkaisun mukaan yhtiön toiminta on arvonlisäveronalaista saatavien perintää. KHO:n tulkinnan voidaan sanoa olevan hyvin linjassa eurooppalaisen oikeuskäytännön kanssa.

Uusinta ja tuoreinta oikeuskäytäntöä Suomessa on saatu vuonna 2022 korkeimman hallinto-oikeuden tapauksessa. Tässä tapauksessa KHO 2022:17 oli kyse yhtiön harjoittamasta epäaidosta factoringtoiminnasta,¹¹⁴ jossa tuli arvioida yhtiön toiminnan arvonlisäverollisuutta ja onko toiminta kokonaan vai osittain arvonlisäverollista. Yhtiön mukaan toiminnasta tuli suorittaa arvonlisäveroa kokonaisuudessaan. KHO 2022:17 päätöksessä havainnollistuu tulkinnan merkitys.

¹¹⁴ Epäaito factoring tarkoittaa verollista saamisten perintää

KHO 2022:17. "A Oy:n harjoittama liiketoiminta oli niin sanottua epäaitoa factoringtoimintaa. Epäaidossa factoringtoiminnassa yhtiön asiakas siirsi yhtiölle myyntisaamisensa, jolloin yhtiö maksoi asiakkaalleen siirrettyä myyntisaamista vastaavan summan, josta oli kuitenkin vähennetty palvelusta peritty vastike. Myyntisaamiset olivat vakuutena yhtiön asiakkaalleen maksamasta määrästä. Asiakkaan A Oy:lle siirretyt laskut maksettiin yhtiön tilille ja yhtiö hoiti myös viivästyneiden saamisten huomauttamisen ja perinnän. Luottotappioriski säilyi yhtiön asiakkaalla. Tällöin jos siirrettyä myyntisaamista ei ollut maksettu sopimuksesta riippuen 14–30 päivän kuluessa saamisen erääntymisestä, yhtiöllä oli oikeus periä saaminen asiakkaaltaan. Yhtiö peri asiakkaaltaan vastikkeena palvelusta saamisten määrään perustuvan prosentuaalisen korvauksen eli provision sekä mahdollisen laskukohtaisen hallinnointimaksun.

Asiassa piti tarkastella sitä, oliko A Oy:n asiakkaaltaan veloittamaa provisiota pidettävä kokonaisuudessaan vastikkeena verollisen perintäpalvelun myynnistä vai oliko sen katsottava sisältävän korvausta verosta vapautetusta rahoituspalvelun myynnistä.

A Oy:n asiakas sai yhtiön mahdollistaman palvelun myötä myyntisaamisiensa määrään perustuvan pääoman käyttöönsä, vaikka sen oma asiakas ei ollut suorittanut vielä maksua. Yhtiön toiminta oli tältä osin luonteeltaan arvonlisäverolain 42 §:n 1 momentin 2 kohdassa tarkoitettua luotonantoa ja arvonlisäverodirektiivin 135 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettua luoton myöntämistä asiakkaalle. Yhtiön myymää luotonantopalvelua ei voitu pitää saamisten perimistä koskevan palvelun liitännäisenä palveluna, eikä luotonantoa ja saamisten perintää sisältävää epäaitoa factoringpalvelua voitu käsitellä arvonlisäverotuksessa yhtenä jakamattomana taloudellisena suorituksena. Mainittujen palvelujen verokohtelu oli määräytyvä erikseen sekä itsenäisesti. Tämän myötä yhtiön ei tullut suorittaa arvonlisäveroa asiakkaalta perimästään provisiosta siltä osin kuin se oli vastiketta luoton antamisesta. "

Tapauksessa oli tutkittava sitä seikkaa, oliko asiakkaan maksama provisio yhtiölle kokonaisuudessaan vastiketta verollisen perintäpalvelun myynnistä vai sisälsikö provisio korvausta vastikkeettomasta ja verottomasta rahoituspalvelusta. Yhtiön näkemyksen ja tulkinnan mukaan yhtiön harjoittama epäaito factoringtoiminta on kokonaisuudessaan arvonlisäveronalaista toimintaa. Yhtiön mukaan epäaidon ja aidon factoringin verokohtelun tulee olla yhtenäistä, eikä niitä voida asettaa verotuksellisesti eriarvoiseen asemaan. Yhtiön mukaan toimintaan ei siis ole syytä soveltaa ALVL 41§ tarkoitettua rahoituspalvelujen verovapautta.

Korkeimman hallinto-oikeuden mukaan aikaisemmasta oikeuskäytännöstä tai muusta ei voida tehdä johtopäätöstä, että kaikki factoringtoiminta tulisi olla arvonlisäverollista, vaan tapauskohtaisesti on ratkaistava factoringtoiminnan luonne ja sen myötä se, onko kyse arvonlisäveronalaisesta vai arvonlisäverottomasta palvelusta ja miltä osin. Keskeistä on, onko arvonlisäverotuksen kannalta kyse yhdestä ainoasta suorituksesta vai useammasta erillisestä suorituksesta.

Korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisussa on katsottava luotonantopalvelua erillisenä palveluna ja toisaalta saamisten perintää omana palvelunaan. Tämän mukaan näitä palveluita ei voida käsitellä arvonlisäverotuksellisesti yhtenä suorituksena vaan perinnän ja luotonannon verokohtelu määräytyy erikseen ja itsenäisesti.

5 Rahoittajan riskit panttauksessa

5.1 Panttauksen pätevyys

Panttaus on oikeustoimi, jossa velallinen tai jokin muu henkilö antaa omaisuuttaan lainan vakuudeksi. Jos velallinen ei jostain syystä maksa lainaa, saa velkoja myydä lainan vakuudeksi annetun omaisuuden eli pantin ja käyttää myynnistä saadut rahat lainan maksuun.¹¹⁵ Panttaus on liitännäinen sopimus. Se ei voi olla voimassa sen laajemmin kuin pääsitoumus. Pantti on myös voimassa vain sen kyseisen velkasitoumuksen vakuutena, josta se on annettu, eikä näin ollen velkojalla tai tässä tilanteessa rahoittajalla ole yleistä oikeutta käyttää panttia velallisen muiden velkojen vakuutena. Tällaiseen oikeuteen, jota yleispanttaukseksikin kutsutaan, on mahdollista vain silloin, kun siitä on nimenomaisesti panttia annettaessa sovittu.¹¹⁶

Panttauksen pätevyys perustuu saatavien panttauskelpoisuuteen. Saatavien panttauskelpoisuuden edellytyksenä on tavallisesti luovutuskelpoisuus ja osaltaan myös ulosmittauskelpoisuus. Luovutuskelpoisuus ja ulosmittauskelpoisuus ovat tärkeitä siksi, että panttisaatavan periminen pantin arvosta edellyttää pantin myyntiä joko pantti- tai ulosottorealisaatiossa.¹¹⁷ Factoringrahoituksessa panttina toimii, kuten aiemminkin jo todettu, asiakasyrityksen koko laskukanta. Laskukannan muodostaa kaikki asiakasyrityksen laskusaatavat omilta asiakkailtaan. Toisaalta kuitenkin factoringjärjestelyn osapuolet voivat sopia järjestelyn rajoittamisesta alueellisesti, toiminnollisesti tai laadullisesti.¹¹⁸

Rahoittajan etu ja intressi on pätevä panttaus, ja se parantaa rahoittajan asemaa esimerkiksi myyjäyrityksen konkurssitilanteessa. Mikäli panttaus ei ole pätevä, aiheuttaa se riskiä rahoittajalle. Pätevällä panttauksella on tiettyjä perusedellytyksiä. Aiemmin mainitun saatavan panttauskelpoisuuden lisäksi panttauksen kuuluu

¹¹⁵ Finanssivalvonta 2023

¹¹⁶ Hoppu, Hoppu ja Hoppu 2020: s. 256

¹¹⁷ Tuomisto 2015: s. 7

¹¹⁸ Tepora 2022: s. 295

esimerkiksi panttaussopimus ja julkivarmistus. Nämä ovat kaikki pätevän panttauksen ehdottomia edellytyksiä.¹¹⁹

5.1.1 Panttaussopimus

Saatavan panttauksen muotoisessa factoringrahoituksessa rahoitussopimuksen solmiminen sopimussuhteen alussa johtaa rahoittajan ja myyjäyriyksen väliseen panttaussuhteen perustamiseen. Rahoitussopimus sitoo molempia osapuolia ja velvoittaa sopimuksenmukaisiin suorituksiin.¹²⁰ Panttaussopimuksen solmimista sääntelee OikTL 1 luvun säännökset, jotka koskevat tarjousta ja vastausta. Panttaussopimus voidaan tehdä vapaamuotoisesti niin suullisesti kuin kirjallisestikin. Panttaussopimus voi olla myös sisällettynä toiseen sopimukseen, mikä tuleekin kyseeseen factoringrahoituksessa. Panttaussopimus liittyy factoringsopimukseen.¹²¹

Panttaussopimuksella sopijapuolten välille syntyy sitovuus. Sen perimmäinen tarkoitus on se, että pantinsaaja voi vaatia sopimuksen täyttämistä. Saatavan panttauksessa pantinsaaja eli rahoittaja voi itse pitää huolen panttaussopimuksen täyttämisestä eli julkivarmistuksen toteuttamisesta yhtä lailla kuin pantinantajakin. Tästä panttaussopimuksen täyttämistä koskevaa vaatimusta ei ole tarpeen kohdentaa pantinantajaan.¹²²

Panttaussopimuksen tekemistä edeltää tiedonantovelvollisuus, josta säädetään KK 10:14:1. Sen mukaan luotonantajan on ennen panttaussitoumuksen antamista selvitettävä pantin antajana olevalle henkilölle panttauksen liittyvät olennaiset seikat. Mikäli selvitys annetaan kirjallisena, tulee se antaa viimeistään panttaussitoumuksen antamista edeltävänä päivänä.¹²³

¹¹⁹ Tepora ja Takki 1994: s. 116

¹²⁰ Tepora 2022: s. 297

¹²¹ Tepora ja Takki 1994: s. 118

¹²² Tuomisto 2015: s. 47-48

¹²³ tarkemmin KK 10:14

Kuten edelläkin todettu, panttaussopimus voidaan tehdä pätevästi vapaamuotoisesti eli sen tekotapaa ei tiukasti ole määritelty pois lukien tietyt poikkeukset. Saatavapanttauksen osalta ei ole tehty poikkeussäännöksiä, joten sopimus voidaan tehdä vapaamuotoisesti. Panttaussopimuksen muodostavat määräykset panttikohteesta sekä niistä saatavista, joita pantilla turvataan. Panttaus voidaan tehdä vakuudeksi kaikista pantinsaajan silloisista sekä tulevaisuudessa tulevista saatavista pantinantajalta ilman tarkempia ajallisia tai määrällisiä rajoituksia. Tällaisessa yleispanttaussopimuksessa panttisaatavien yksilöimättömyys ei vaikuta negatiivisesti panttauksen pätevyYTEEN.¹²⁴

Factoringrahoituksessa panttauksen kohteena ovat paitsi ne laskusaamiset, jotka ovat olemassa rahoitussopimuksen tekohetkellä, mutta myös ne saamiset, jotka syntyvät vasta sopimuksen tekemisen jälkeen. Kotimaiselle factoringille on ominaista, että luoton vakuudeksi hyväksytään myyjän toimialaan liittyvät liiketoiminnan saatavat kotimaisilta ostajilta. Se ei kuitenkaan aina pidä paikkaansa. Factoringsopimuksessa pyritään rajaamaan sopimuksen ulkopuolelle esimerkiksi sellaiset kaupan muodot, jotka eivät sovi vakuudeksi. Tällaisia ovat esimerkiksi komissio-, osamaksu- tai jälkivaatimuskauppaan perustuvat saatavat.¹²⁵ Panttaussopimuksessa vakuuden kohde pitää yksilöidä täsmällisesti. Factoringrahoituksessa riittävä kuvaus pantista on yleisesti liiketoimintaan perustuvat laskusaatavat.

5.1.2 Saamissuhde ja myyjäyrittäjän oikeus panttaukseseen

Pätevään panttaukseseen kuuluu saamissuhde eli suorituksensaantioikeus. Saamissuhteen ei tarvitse olla jo lopullisesti määräytynyt vaade, vaan panttauksen peruste voi olla vielä ehdollinen ja syntyä vasta myöhemmässä vaiheessa. Tämän vuoksi on tärkeää, että panttaussopimuksesta ilmenee tilanteet, joiden seurauksena

¹²⁴ Tuomisto 2015: s. 33-37

¹²⁵ Tepora 2022: s. 296

rahoittajalle on mahdollista syntyä saaminen. Saamissuhteen määrittäminen panttaussopimuksessa voi olla väljä, jolloin se mahdollistaa sen, että saaminen voi syntyä tulevaisuudessa.¹²⁶

Factoringrahoituksessa on kyse luottosuhteesta, jossa luoton määrä vaihtelee jatkuvasti riippuen saamisten määrästä. Factoringrahoituksen panttaussopimus perustuu myös usein yleispanttaukseen. Tällöin rahoittajalle siirretyt laskusaatavat ovat vakuutena kaikista muistakin rahoittajan toimintaan perustuvista saatavista, joista myyjäyryitys on vastuussa. Yleispanttaus liittyy myyjäyrytyksen tietyn liiketoimialan laskusaatavien luotottamiseen ja on tältä osin sitova.¹²⁷

Jotta panttaus on pätevä, tulee myyjäyryyksellä olla panttauskompetenssi eli oikeudellinen valta pantata laskusaatavat rahoittajalle. Panttauskompetenssin myötä panttauksen tehdessään myyjäyryyksellä on jo ansaittu saatava ostajalta tai myyjäyryitys tulee ansaitsemaan vielä ansaitsemattoman saatavan tulevaisuudessa. Factoringsopimuksessa rahoittaja kuitenkin usein edellyttää sitä, että siirretty saatava on jo siirron hetkellä ansaittu. Tältä osin vielä ansaitsematon saatava suljetaan pois factoringrahoituksen piiristä.¹²⁸

5.1.3 Julkivarmistuksen merkitys

Pätevä panttaus saa sille ominaiset oikeusvaikutukset julkivarmistuksen toteuttamisen jälkeen. Julkivarmistus tarkoittaa julkisuutta tuottavia toimia, joiden perusteella panttaus saa sille ominaisen sitovuuden sivullisia kohtaan. Pätevän panttauksen edellytys on julkisuus, koska panttauksen oikeusvaikutuksiin liittyy se, että panttivelkoja asetetaan parempaan asemaan kuin pantinantajan muut velkojat.¹²⁹

¹²⁶ Tepora ja Takki 1994: s. 118-119

¹²⁷ Tepora ja Takki 1994: s. 119

¹²⁸ Tepora ja Takki 1994: s. 119

¹²⁹ Tammi-Salminen 2015: s. 269

Julkivarmistus voidaan tehdä eri tavoilla ja se riippuu siitä, millainen panttikohde on kyseessä. Factoringrahoituksessa julkivarmistus tehdään siirtoilmoituksella eli denuntiaatiolla. Kriteerit täyttävältä siirtoilmoitukselta vaaditaan tietynlaiset vähimmäisedellytykset. Sillä ei ole merkitystä, onko ilmoitus tehty suullisesti tai kirjallisesti, mutta yleisesti siirtoilmoitus tehdään aina kirjallisesti. Yksi syy kirjalliseen siirtoilmoitukseen on se, että se auttaa vastaisen todistelua. Velalliselta ei myöskään edellytetä siirtoilmoituksen vastaanottamisen vahvistusta. Siirtoilmoituksen voi tehdä joko pantinluovuttaja tai pantinottaja. Yleensä factoringrahoitus sopimuksessa sovitaan myyjäyriksen eli pantinluovuttajan toimittavan siirtoilmoituksen asiakkaalleen. Syy tälle on käytännöllinen, koska suuri määrä laskusaamisia on helpommin siirrettävissä myyjän toimesta.¹³⁰

Pätevän panttauksen ja sen vahvan sivullisittomuuden syntyminen on riippuvainen julkivarmistushetkestä, mikä tarkoittaa sitä, että julkivarmistuksen ajankohdalla on merkitystä. Sillä on etenkin merkitystä suojan saamiseksi pantinantajan muita velkojia vastaan konkurssitapauksissa. Julkivarmistuksen pitää olla tehtynä ennen konkurssia, jotta panttioikeus toteutuu oikealla tavalla. KonkL 4:1 määritetään konkurssin alkamisesta, minkä mukaan konkurssi alkaa, kun velallinen asetetaan konkurssiin tuomioistuimen päätöksellä. Mikäli julkivarmistusta ei ole suoritettu siihen mennessä, velkojalla ei ole sitovaa panttioikeutta, joka koskisi konkurssipesää. Tähän liittyy kuitenkin poikkeus, joka liittyy vilpittömän mielen suojaan. Vaikka julkivarmistus olisi tehty konkurssiin asettamisen jälkeen, vilpittömän mielen suojan perusteella on mahdollista saada panttioikeudelle sitovuutta.¹³¹ Vilpittömän mielen suojasta säädetään esimerkiksi oikeustoimilaisissa, konkurssilaisissa ja velkakirjalaisissa. Vilpittömän mielen suoja suojaa rahoittajan asemaa konkurssissa ja tämä on linjassa panttauksen liittyvän oikeuskäytännön kanssa. Korkeimman oikeuden ratkaisussa 2021:77 pankki sai vilpittömän mielen suojaa, kun se ei tiennyt asunto-osakkeiden ulosmittauksesta ennen niiden panttausta.

¹³⁰ Tepora 2022: s. 300-301

¹³¹ Tammi-Salminen 2015: s. 290-296

KKO 2021:77. A oli tehnyt pankille panttauksen ja pantannut asunto-osakeyhtiön osakkeita ja luovuttanut kyseiset osakekirjat pankille. Asunto-osakkeet oli juuri ennen panttausta ulosmitattu. Panttaushetkellä pankilla ei ollut uudempaa isännöitsijäntodistusta kuin yli vuoden vanha isännöitsijäntodistus. Korkeimman oikeuden mukaan pankki sai vilpittömän mielen suojaa, koska asunto-osakkeiden ulosmittaus ja niitä koskeva määräämiskielto eivät olisi ilmenneet sellaisesta uudemmassa isännöitsijäntodistuksesta, jota pankin olisi kohtuudella voitu edellyttää käyttävän tapauksen olosuhteet huomioon ottaen. Pankilla oli oikeus maksun saamiseen pantin arvosta.

Julkivarmistuksen toteuttaminen toimittamalla siirtoilmoitus oikealla tavalla velalliselle on rahoittajan intressi, koska se turvaa rahoittajan asemaa. Muussa tapauksessa on rahoittajalle merkittävä riski, mikäli julkivarmistusta ei tehdä oikein. Esimerkiksi myyjäyryksen syyllistyessä sopimusrikkomukseen, on rahoittajalla mahdollisuus oikeuskeinoin, kun julkivarmistus on tehty oikein. Rahoittajalla on oikeus pidäytyä vastasuorituksesta tai vaatia sopimusedun mukaista vahingonkorvausta. Oikein tehty julkivarmistus suojaa etenkin tilanteessa, jossa myyjäyryys asetetaan konkurssiin.¹³²

5.2 Laskusaatavan pätevyys

Laskusaatavan pätevyydellä ja riidattomuudella on merkitystä, kun puhutaan rahoittajan edusta. Pätemätön laskusaatava luo riskin rahoittajalle. Oikeustoimen pätemättömyydestä säädetään OikTL 3 luvussa. Sen lisäksi mitä kyseisessä OikTL 3 luvussa säädetään, pätemätön oikeustoimi ja laskusaatava voi johtua väärentämisestä, edustusvallan puuttumisesta tai esimerkiksi velkasuhteen lakkaamisesta¹³³.

¹³² Tepora ja Takki 1994: s. 73 ja 120

¹³³ Tepora ja Takki 1994: s. 61

Laskusaatavavan pätevydestä on vastuussa VKL 9 §:n mukaan saatavan luovuttaja eli myyjäyritys. Factoringrahoituksessa on mahdollista, että saatavan luovuttaja eli toisin sanoen myyjäyritys toimii epärehellisesti ja väärinkäyttää sopimusosapuolten välistä luottamussuhdetta. Factoringjärjestelyn keskeinen tukipilari onkin luottamussuhde, joka syntyy rahoittajan ja myyjäyrityksen välille. Rahoittajan on usein voitava luottaa myyjäyrityksen rehellisyyteen ja siihen, että saatavat ovat päteviä.¹³⁴ Tästä huolimatta on olemassa riski siitä, että laskusaatava on pätemätön.

Yksi laskusaatavien pätevyteen liittyvä riski on tekaistu myyntilasku. Se tarkoittaa täysin perusteetonta laskun toimittamista asiakkailleen. Tällaisella laskulla ei siis ole perustetta. Lasku siirretään rahoittajalle, jolta saadaan tämän toimenpiteen seurauksena rahaa. Tämän jälkeen myyjäyritys ilmoittaa omalle asiakkaalleen, ettei laskusta tarvitse välittää vaan se on aiheeton.¹³⁵ Tämänkaltaisen epärehellisen toiminnan tarkoitus on saada rahaa esimerkiksi kassavajeen korjausta varten.

Edellä mainitun tilanteen mahdollistaa se, että aina rahoittaja ei kykene todistamaan laskujen aitoutta ja perusteellisuutta. Riskin kannalta on kuitenkin selvää, että rahoittajalla on sopimussuhteessa vakuutena koko laskukanta. Tämä vakuus turvaa rahoittajaa myös epärehellisyydestä johtuvissa tilanteissa.¹³⁶

Ylilaskutus on toinen riski rahoittajan kannalta, mikä perustuu epärehellisyyteen. Siinä myyjäyritys siirtää rahoittajalle laskun, jonka kokonaissumma on todellista laskua suurempi. Kun myyjäyritys on saanut kyseisen rahasumman rahoittajalta, toimittaa myyjäyritys hyvityslaskun asiakkaalleen. Hyvityslasku muodostuu todellista summaa ylittävältä osuudelta. Ajankohdaltaan myöhemmin myyjä lähettää samaisen hyvityslaskun rahoittajalle. Tässäkin tapauksessa huomataan, että

¹³⁴ Tepora ja Takki 1994: s. 62 ja 195

¹³⁵ Tepora ja Takki 1994: s. 195

¹³⁶ Tepora ja Takki 1994: s. 195

factoringrahoituksessa on mahdollisuus toimia epärehellisesti. Rahoittajan kannalta tätä riskiä tulisi ennakoida ja pyrkiä estämään.¹³⁷

5.3 Myyjäyrytyksen konkurssi

Konkurssilaki on vuodelta 2004 ja siinä säädetään konkurssista. Konkursiin voidaan asettaa velallinen, joka ei kykene vastaamaan veloistaan. Konkursiin asettaminen voidaan tehdä tuomioistuimen päätöksellä velallisen tai velkojan hakemuksesta. Konkurssi on maksukyvyttömyysmenettely, joka koskee velallisen kaikkia velkoja ja siinä velallisen omaisuus käytetään konkurssisaatavien maksuun. Velallisen omaisuutta määrää pesänhoitaja, joka on tuomioistuimen määräämä.¹³⁸

Maksukyvyttömyys johtaa yrityksen konkurssiin ja se on osa markkinataloutta. On selvää, että yhtiöt, jotka eivät kykene suoriutumaan lakisääteisistä tai sopimuksiin perustuvista velvoitteista, asetetaan konkurssiin ja sen myötä ne poistuvat markkinoilta. Konkursiin kuuluvat velkaisen yhtiön kaikki ulosmitattava varallisuus sekä velat, kuitenkin tietyin rajoituksin. Konkurssi alkaa, kun tuomioistuin määrää velallisen konkurssiin.¹³⁹

Factoringrahoituksen riskeihin liittyen voidaan todeta, että myyjäyrytyksen mahdollinen konkurssi johtaa merkittävään riskiin rahoittajan näkökulmasta. Tilanteessa, jossa myyjäyrytyksessä menee konkurssiin, tulee arvioida rahoittajan oikeudellista asemaa. Rahoittajan tavoite on saada suojattu asema myyjäyrytyksen konkurssi- ja ulosmittausvelkoja vastaan. Rahoittaja nauttii tällöin velkojainsuojasta, jolloin sillä on parempi oikeus siirrettyyn saatavaan, kuin myyjäyrytyksen myöhemmällä

¹³⁷ Tepora ja Takki 1994: s. 196-197

¹³⁸ KonkL 1:1

¹³⁹ Linna 2019: s. 254

konkurssivelkojalla.¹⁴⁰ Rahoittajan oikeudellisen aseman arvioinnissa tulee kiinnittää huomiota saatavan siirron sitovuuteen sekä mahdolliseen takaisinsaantiin.

Factoringrahoitukseen ja konkurssiin liittyen on jonkin verran kotimaista oikeuskäytäntöä. Moni tapauksista on korkeimman oikeuden päätöksiä, ja niihin on kannattavaa paneutua tarkemmin. Näiden oikeustapausten avulla saadaan parempaa käsitystä siitä, miten konkurssit vaikuttavat factoringrahoituksessa ja millaisia vaikutuksia sillä on rahoittajaan ja rahoittajan riskeihin.

5.3.1 Saatavan siirron sitovuus

Saatavan panttauksessa myyjäyryitys panttaa saatavan rahoittajalle, mutta oikeudellisesti pantattu saatava kuuluu edelleen panttauksen jälkeenkin myyjäyryityksen varallisuuspiiriin. Rahoittajan turvattu asema myyjäyryityksen konkurssissa vaatii kolmen kehitysvaiheen täyttymistä. Näiden kehitysvaiheiden täytyminen vähentää myös rahoittajalle koituvaa riskiä. Ensimmäinen kehitysvaihe liittyy panttauksen pätevyyyteen eli saatavan panttaus on tehty myyjäyryityksen ja rahoittajan välillä pätevästi. Panttaussopimus on oikeustoimi, jossa on niin pantinantajan panttaussitoumus kuin pantinsaajan panttaushyväksyntä.¹⁴¹ Panttauksen pätevyyttä on tarkasteltu tarkemmin jo aiemmin.

Toinen kehitysvaihe on saatavan panttauksen sitovuus esineoikeudellisesti. Saatavan panttauksen tulee olla tehokas myyjäyryityksen konkurssivelkojia kohtaan. Rahoittaja saa tällöin dynaamista sivullissuojaa eli velkojainsuojaa myyjäyryityksen konkurssivelkojia vastaan. Panttauksen sitovuus edellyttää asianmukaista siirtoilmoitusta ennen myyjäyryityksen konkurssiin asettamista.¹⁴²

¹⁴⁰ Tepora ja Takki 1994: s. 114

¹⁴¹ Tepora 2022: s. 326

¹⁴² Tepora 2022: s. 326

Kolmas kehitysvaihe on se, että saatavan panttaus ei ole peräytettävissä myyjäyryksen konkurssipesään. Peräyttäminen olisi mahdollista jonkin takaisinsaantiperusteiden nojalla. Takaisinsaantiperusteita ei siis saa olla. Oikeustoimen peräyttämistä tulee arvioida vakuuden peräyttämistä koskevan erityisen takaisinsaantiperusteiden TakSL 14§ ja/tai yleisen takaisinsaantiperusteiden TakSL 5§ perusteella.¹⁴³

Mikäli edellisissä kolmessa kehitysvaiheessa on mitään puutteita, aiheuttaa se oikeudellista riskiä rahoittajalle. Tällöin konkurssipesä voi vedota näihin puutteisiin tai virheisiin. Yleensä ensimmäisenä vedotaan panttauksen pätemättömyyteen, jonka jälkeen konkurssipesä voi vedota panttauksen esineoikeudelliseen sitovuuteen. Viimeisenä konkurssipesä voi vedota johonkin takaisinsaantiperusteeseen.¹⁴⁴

5.3.2 Takaisinsaanti

Saatavan panttauksen täydellinen pätevyys ja sitovuus ei poista mahdollisuutta sen peräytymiseen konkurssipesään takaisinsaantiperusteiden nojalla. Tämän vuoksi pitää tutkia vakuussuhdetta ja sitä, että onko se perustettu sellaisella tavalla, että mitkään TakSL perusteet eivät ole sovellettavissa siihen.¹⁴⁵ Takaisinsaantilaki mahdollistaa laskusaatavien peräytymisen takaisin konkurssipesään, mikäli vakuuskannan arvo on kriittisenä aikana kasvanut.

Konkurssitakaisinsaannilla on kolme keskeistä tavoitetta. Ensimmäinen tavoite liittyy varallisuuden hankkimiseen takaisin konkurssipesään niin, ettei velkojien oikeuksia tulla loukatuksi. Toinen tavoite on palauttaa velkojien välinen tasa-arvo siten, että yksittäisille velkojille tehdyt suoritukset palautuvat pesään. Kolmas tavoite on estää velkojien intressien vastaisten saamisoikeuksien toteuttaminen konkurssimenettelyssä.

¹⁴³ Tepora 2022: s. 326-327

¹⁴⁴ Tepora 2022: s. 327

¹⁴⁵ Tepora ja Takki 1994: s. 121

Kun tavoitteet lyödään yhteen, saadaan keskeiseksi tavoitteeksi siis velkojakollektiivin suojaaminen ja velkojien välinen tasa-arvo.¹⁴⁶

TakSL mukaan, kun velallisen omaisuus on luovutettu konkurssiin, voidaan velallisen omaisuutta koskeva oikeustoimi tuomioistuimen päätöksellä määrätä peräytymään tämän lain mukaan. Tämän kaltaisen oikeustoimen peräyttämistä takaisin konkurssipesään tulee arvioida vakuuden peräyttämiseen liittyvän erityisen takaisinsaantiperusteen TakSL 14§ tai yleisen takaisinsaantiperusteen TakSL 5§ perusteella.¹⁴⁷

Oikeuskäytännössä KKO 2017:64 on ratkaistu takaisinsaannista konkurssipesään tapauksessa, jossa on kyse factoringrahoituksesta. Tapauksessa pankin ja yhtiön välillä on ollut factoring sopimus, ja sen mukaan pankille siirretyt laskusaatavat ovat toimineet vakuutena kaikista yhtiön veloista pankille. Yhtiö on asetettu konkurssiin ja sitä ennen vakuuden määrä on kasvanut kriittisenä aikana. Kriittisenä aikana pankki on antanut yhtiölle myös uuden lainan. Tässä korkeimman oikeuden tapauksessa ei ole kyse vain yksittäisestä oikeuskysymyksestä, vaan sillä on merkitystä laajemmin liittyen oikeustoimen peräyttämisen yleisiin oppeihin ja tietyssä erityisympäristössä¹⁴⁸.

KKO 2017:64. Yhtiö oli hakeutunut itse asetettavaksi konkurssiin 11.11.2009. Takaisinsaantilakiin perustuva kriittinen aika¹⁴⁹ on siten alkanut 11.8.2009. Yhtiöllä on ollut factoring sopimus pankin kanssa ja se on tullut voimaan 15.6.2005. Factoring sopimukseen liittyvien sopimusehtojen mukaan yhtiö on sitoutunut panttaamaan pankille kaikki rahoitettavaan liiketoimintaan kuuluvat saatavansa. Kriittisenä aikana pankille on pantattu saatavia 1 031 949 euron edestä.

¹⁴⁶ Tuomisto 2021: s. 1

¹⁴⁷ Tepora ja Takki 1994: s. 122

¹⁴⁸ Kaisto ja Tuomisto 2018: s. 273

¹⁴⁹ Kriittinen aika tarkoittaa ajanjaksoa, jonka aikana suoritetut oikeustoimet ovat takaisinsaannin kohteena. Kriittinen aika katsotaan lähtökohtaisesti alkavaksi 3 kuukautta ennen, kun konkurssihakemus on jätetty.

Kun yhtiön konkurssi alkoi, yhtiön factoringsopimukseen perustuvat velat olivat 422 156,41 euroa. Pankki taas piti hallussaan pantattuja saatavia 526 058,19 euron edestä. Pankki ilmoitti käyttävänsä ylijäävän osan saataviin liittyneistä varoista muiden yhtiöltä olevien saatavien kattamiseen. Konkursipesä vaati TakSL 14§ nojalla kriittisenä aikana tapahtuneiden panttausten määrän 103 901,78 euroa peräytymään konkurssipesään.

Korkein oikeus katsoi johtopäätöksessään niin, että konkurssipesään oli peräytyvä TakSL 14§:n mukaan 44 119,28 euroa. Määrä perustuu siihen, että kriittisenä aikana vakuusylijäämä on kasvanut 59 782,50 eurosta 103 901,78 euroon eli yhteensä 44 119,28 eurolla. Korkein oikeus katsoi, että kriittisenä aikana vakuusylijäämän kasvu oli vanhasta velasta annettu vakuus eikä uusi luotto näin tullut osaksi factoringrahoitusta.

Tapauksen johtopäätöksenä voidaan todeta riskin realisoituneen pankille siltä osin, että pankki on veloitettu palauttamaan konkurssipesään 44 119,28 euroa. Tapauksessa on vahvasti esillä myös sopimuksen ja toisaalta oikeustosisikkojen tulkintaa. Pankin näkökulmasta pankki oli oikeutettu käyttämään vakuusylijäämän muiden yhtiöltä olevien saatavien kattamiseen. Korkein oikeus kuitenkin totesi vakuusylijäämän kasvun kriittisenä aikana olleen vanhasta velasta annettu vakuus ja siksi se tuli peräyttää takaisin konkurssipesään. Vakuusylijäämän kasvu ei siis liittynyt factoringrahoitukseen.¹⁵⁰

Edellä mainittu korkeimman oikeuden ratkaisu herättää kysymyksen liittyen rahoittajan riskiin: onko laskusaatavia koskeva panttaussopimus riittävä suojatakseen rahoittajaa myyjäyrittäjän konkurssitilanteessa takaisinsaannilta TakSL 14§ ensimmäisen

¹⁵⁰ Kaiston ja Tuomiston mukaan 2018: s. 284-285 ratkaisua tulee tulkita kuitenkin niin, että kriittisenä aikana siirretyt saatavat peräytettiin nimenomaan julkivarmistuksen viivästymisen vuoksi. Heidän mukaansa TakSL 14§ ensimmäisenä mainitun perusteen ”vakuus vanhasta velasta” ei voida katsoa täyttyneen, vaikka otsikossa ja ratkaisun perusteluissa perusteena käytetään vanhasta velasta annettua vakuutta.

perusteen nojalla¹⁵¹? Factoringrahoituksessa kuitenkin saatavamassa on yleensä suuri ja se on pääasiassa vakuutena ja turvana factoringin yhteydessä syntyneisiin luottoihin sekä muihinkin luottoihin. KKO 2017:64 tapauksessa korkein oikeus teki eron factoringrahoitukseen perustuvien saatavien ja muiden saatavien välillä arvioidessaan julkivarmistuksen toimittamista. Tämä osoittautui rahoittajalle niin, että tämä ei voinut käyttää saatavia muiden erillisluottojen vakuutena.¹⁵²

5.3.3 Väitteet

VKL 27§:n mukaan tavallisen velkakirjan luovutus eli siirto ei tuota uudelle velkojalle velalliseen nähden parempaa oikeutta kuin luovuttajalla oli. Edellä mainittua pykälää voidaan verrata esimerkiksi oikeustieteessä vallitsevaan oikeusperiaatteeseen yhdenvertaisuusperiaate. Yhdenvertaisuuden periaatetta voidaan soveltaa kaikilla oikeuden aloilla,¹⁵³ mutta lähinnä yhdenvertaisuuden periaate tarkoittaa ihmisten yhdenvertaisuutta lain edessä. Se on kuitenkin johdettavissa koskemaan myös tavallisen velkakirjan saajan asemaa suhteessa velkakirjan luovuttajaan. Sekä luovuttajalla että uudella hallitsijalla on yhdenvertaiset oikeudet. VKL 27§:n on vedottu oikeuskäytännössä KKO 1996:128. Korkeimman oikeuden ratkaisemassa tapauksessa on kyse siitä, voiko factoringrahoituskuvion kolmantena osapuolena oleva asiakasyritys kohdistaa tekemiensä suoritusten palautusvaatimuksen suoritusten vastaanottajaa eli tässä tapauksessa rahoittajaa kohtaan, kun taustalla on laskusaatavansa rahoittavan osapuolen sopimusrikkomus. Rahoittaja on oikeuden päätöksen myötä joutunut palauttamaan saamiaan suorituksia.

KKO 1996:128. Huolintarengas Oy on solminut PSP-rahoitus Oy:n kanssa sopimuksen saataviensa rahoittamisesta. Sopimuksella Huolintarengas Oy on sitoutunut siirtämään PSP-rahoitus Oy:lle sopimukseen perustuvien saatavien

¹⁵¹ Ks. Kaisto ja Tuomisto 2018: s. 282

¹⁵² Ks. Kaisto ja Tuomisto 2018: s. 291

¹⁵³ Tolonen 2003: s. 39

vakuudeksi kaikki laskusaatavansa. Hellas-Piano Oy ja Huolintarengas Oy ovat keväällä 1992 tehneet huolintasopimuksen ensin mainitun yhtiön Ruotsista ostamien kolmen flyygelin huolitseminen Suomeen. Sopimuksen mukaan Huolintarengas Oy:n tehtävänä on ollut hoitaa tavaran huolitseminen ja tullaus. Flyygelit on tuotu Suomeen 26.4.1992. Huolintarengas Oy on 11.5.1992 siirtänyt huolintasopimusta koskevat laskusaatavansa rahoitussopimuksen mukaisesti PSP-rahoitus Oy:lle.

Hellas-Piano Oy on 24.6.1992 maksanut PSP-rahoitus Oy:lle siirronsaajana huolintalaskujen mukaiset määrät. Laskujen mukaan tullien ja verojen osuus on ollut yhteensä 35 021 markkaa. Tätä määrää 7.8.1992 konkurssiin asetettu Huolintarengas Oy ei kuitenkaan ole tilittänyt tullihallitukselle vaan Hellas-Piano Oy on joutunut suorittamaan sen uudelleen tullihallitukselle tuolloin voimassa olleen tullilain 44 §:n mukaisesti.

Korkein oikeus on päätöksessään velvoittanut PSP-rahoitus Oy:n maksamaan takaisin Hellas-Piano Oy:lle vastaanottamat suoritukset tulleja ja veroja vastaavalta osalta. Päätöstä on perusteltu VKL 27§:n ja KSL 7 luvun 13 §:n mukaan. VKL 27§ mukaan tavallisen velkakirjan luovutus eli siirto ei siis tuota uudelle velkojalle velalliseen nähden parempaa oikeutta kuin luovuttajalla oli. KSL 7 luvun 13 §:n 1 momentin kuluttajasuhteita kokevan erityissäännöksen mukaan "Kuluttajalla, jolla on oikeus pidättyä maksusta taikka saada hinnan palautusta, vahingonkorvausta tai muu rahasuoritus myyjältä tai palveluksen suorittajalta tämän sopimusrikkomuksen johdosta, on tämä oikeus myös sitä luotonantajaa kohtaan, joka on rahoittanut kaupan tai palveluksen. Luotonantaja ei ole kuitenkaan velvollinen maksamaan kuluttajalle enempää kuin on tältä saanut maksuina¹⁵⁴." Oikeustapauksessa rahoitussopimuksen osapuolen oleva myyjäyritys on jättänyt velvoitteensa hoitamatta, ja tämän myötä on

¹⁵⁴ Lainsäädäntöä on sittemmin muutettu niin, että ajantasaisessa lainsäädännössä kyseinen momentti sisältyy kuluttajansuojalain seitsemännen luvun 39 §:ään (27.8.2010/746)

rikkonut sopimusta. Tämä on realisoitunut rahoitusyhtiöllä negatiivisena lopputulemana.

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Factoringrahoitus on kasvava yritysrahoituksen muoto ja sen merkitys on nousussa. Factoringrahoitus mahdollistaa yrityksille myyntisaatavien muuttamisen rahaksi nopeasti, mikä parantaa esimerkiksi valmistustoimintaa ja tukkukauppaa harjoittavien yritysten edellytyksiä toimia markkinoilla tehokkaasti. Tämä johtuu siitä, että he voivat myöntää asiakkailleen muiden hyötyjen lisäksi pitkiäkin maksuaikoja. Factoringrahoitus nopeuttaa selkeästi myyntisaatavien kiertoaikaa. Lainsäädännön puolelta factoringia ei ole yksityiskohtaisesti säännelty ja tämä vaikuttaa siihen, että sopimuksella on korostunut merkitys. Factoringrahoitussopimuksia on tehty perinteisesti vakiosopimusehdoin.

Factoringrahoitus perustuu rahoitussopimukseen ja sen vuoksi luottamus on tärkeää. Luottamus ja hyvät suhteet ovat tärkeitä factoringisopimuksen myötä syntyvän pitkäaikaisen yhteistyön kannalta. Hyvien suhteiden ylläpitäminen on tärkeää myös riskin näkökulmasta. Kun osapuolten tavoitteet sopivat hyvin yhteen, mahdollisiin ongelmiinkin löytyy usein ratkaisut ja riidat voidaan välttää. Tämä myös silloin, vaikka sopimukset olisivat heikosti suunniteltu.

Sopimustoiminnassa ja myös ennakoivassa sopimustoiminnassa on kyettävä tunnistamaan olennaiset seikat, jotta tavoitteiden saavuttaminen on mahdollista ja todennäköistä. Pitää tiedostaa, että kaikkia riskejä on mahdoton sulkea pois ja torjua. Tämän vuoksi tärkeää on keskittyä olennaiseen ja pyrkiä poistamaan sellaiset riskit, joihin voidaan vaikuttaa.¹⁵⁵ Tässä tutkimuksessa on tutkittu sitä, voisiko ennakoivasta sopimisesta olla hyötyä factoringissa niin, että kyettäisiin hallitsemaan rahoitussopimuksesta aiheutuvia riskejä paremmin.

Ennakoivaa sopimista ei voida suoraan yhdistää vakioehtoihin perustuvaan factoringiin. Vakioehtojen mahdollistama tehokkuus on rahoittajan puolelta avainasemassa, kun

¹⁵⁵ Haapio 2000: s. 20

vakioehtoja voidaan käyttää jatkuvasti uusissa sopimussuhteissa. Tähän tehokkuuteen ja sen mukana tuomaan etuihin on haastava yhdistää ennakoiva sopiminen. Ennakoivan sopimisen yhdistäminen vakiosopimukselliseen factoringiin edellyttäisi koko aiemman sopimuskäsityksen ja -prosessien muuttamista. Mielenkiintoinen kysymys muodostuu siitä, voisiko vakioehtoista factoringsopimusta täydentää räätälöidyllä yksilöllisellä sopimuksella. Vastaava sopimustilanne syntyy silloin, kun pankki rahoittaa yritystä vakiovelkakirjalla ja edellyttää sen lisäksi räätälöityä rahoitussopimusta. Näissä tilanteissa molempien sopimusosapuolten ennakoitavuutta parannetaan ja erityyppisiä riskejä hallitaan yksilöllisen rahoitussopimuksen eritysehdoilla eli kovenanttiohjauksella.¹⁵⁶ Tästä voisi löytyä myös jatkotutkimuksen aihetta.

Jos haluttaisiin yhdistää ennakoiva sopiminen suoraan factoringiin, mitä koko aiemman sopimuskäsityksen ja -prosessien muuttaminen tarkoittaisi? Dynaamisten kyvykkyyksien ja -sopimuskyvykkyyksien rooli ja merkitys olisi tällöin kasvavassa asemassa. Muutos vaatisi yritykseltä laajaa juridista kyvykkyyttä ja edellytyksenä olisi koulutukset sopimuksien kanssa toimiville henkilöille. Ennakoivassa sopimisessa toistettavat ja dokumentoidut prosessit ovat avainasemassa, ja näihin tulisi muuttuvassa sopimusympäristössä panostaa. Sopimusneuvottelut tulisivat osaksi sopimusprosessia ja niissä olisi tarkoitus neuvotella sopimuksen sisällöstä ja ehdoista. Ennakoivan sopimisen tavoitteena on joustava ja ennakoitava sopimussuhde. Yrityksen käytössä olevat toimintamallit, sisäinen kommunikointi ja yhteistyö sekä asiantuntijuuden kehitys olisivat muutoksen kohteena.

Tunnistetut myyjäosapuolen riskit liittyvät pääosin sopimukseen ja luottoriskiin. Sopimukseen liittyviä riskejä ovat varsinkin sopimusehtojen ja siihen liittyvien vakioehtojen tunnistaminen ja tunteminen sekä mahdolliset sopimusrikkomuksesta aiheutuvat seuraukset. Ennakoivalla sopimisella olisi mahdollisuus vaikuttaa sopimusehtojen tuntemiseen. Kun mahdollisen sopimussuhteen osapuolet

¹⁵⁶ O. Välimäki, henkilökohtainen keskustelu 4.12.2023

neuvottelisivat ehdoista ja ehdot laadittaisiin enemmän yhteisymmärryksessä, myyjäosapuolen tulisi otettua paremmin selko sopimukseen sisällyvistä ehdoista. Toisaalta tämä myös ehkäisisi mahdollisten sopimusrikkomusten tapahtumista, kun sopimusehdot olisivat paremmin sisäistetyt. Luottoriski on riski myyjäyrittäjälle, sillä viime kädessä asiakkaan maksukyvyttömyys realisoituu tälle. Rahoittajan ja myyjäyrittäjän välinen ennakoiva sopiminen ei olisi ratkaisu luottoriskin vähentämiseen, joka aiheutuu ostaja-asiakkaan maksukyvyttömyydestä.

Tunnistetut rahoittajaosapuolen riskit painottuvat enimmäkseen pätemättömiin oikeustoimiin. Pätevä panttaus on yksi rahoittajan intresseistä ja se parantaa rahoittajan asemaa esimerkiksi myyjäyrittäjän konkurssitilanteessa. Pätevä panttaus edellyttää esimerkiksi oikein tehtyä julkivarmistusta, joka viimeistelee pätevän oikeustoimen. Pätemätön laskusaatava lukeutuu myös rahoittajaosapuolen riskeihin. Pätemättömiin laskusaataviin liittyy erottamattomasti epärehellisyys ja sopimussuhteen väärinkäyttö. Ennakoivalla sopimisella olisi mahdollista saada sopimussuhteesta hyvä ja luottamuksellinen. Kun sopimuksen ehdot laadittaisiin yhdessä käytyjen neuvottelujen pohjalta, voitaisiin luoda edellytykset tiiviille sopimussuhteelle.

Keskeisimpiin rahoittajan riskeihin kuuluu myyjäosapuolen konkurssi. Myyjäyrittäjän konkurssissa on syytä arvioida rahoittajan oikeudellista asemaa. Rahoittajan tavoite on saada velkojainsuoja, jolloin sillä on parempi oikeus siirrettyyn saatavaan kuin myyjäyrittäjän myöhemmällä konkurssivelkojalla. Turvattu asema vaatii asianmukaisia toimenpiteitä ja niiden puuttuminen aiheuttaa riskiä rahoittajalle. Ennakoivan sopimisen perimmäiseen ajatukseen kuuluu se, että oikeussuhteita suunnitellaan, tulevien tilanteiden ja ongelmien ennakoimiseen ja ennaltaehkäisyyn. Ennakoivalla sopimisella voidaan mahdollistaa hedelmällinen yhteistyö sopimusosapuolten välillä sopimussuhteen aikana, mutta ei juurikaan enää konkurssitilanteessa. Ennakoiva sopiminen ei ole tarkoitettu kiistojen ja ongelmien jälkikäteiseen ratkaisuun.

Yksi vakiosopimussuhteen ongelmista on tosiasiallinen sopimusvapaus. Factoringrahoituksessa solmitaan rahoitussopimus rahoittajan laatimilla sopimusehdoilla, jolloin myyjäryityksellä ei juurikaan ole kykyä vaikuttaa sopimuksen ehtoihin. Se voi vain joko hyväksyä sopimusehdot ja sitoutua sopimukseen, tai jättää sopimuksen hyväksymättä. Tällä voi olla vaikutusta sopimuksen sitovuuteen sitä heikentävästi. Ennakoivalla sopimisella voitaisiin varmistaa sopimusvapauden toteutuminen ja sopimuksen sitovuus.

Ennakoivaa sopimista on haastava yhdistää vakioituun factoringiin, mikäli ei ryhdytä koko aiemman sopimuskäsityksen ja -prosessien muuttamiseen. Jatkotutkimusta ajatellen esiin on noussut uusia kysymyksiä. Voisiko factoringrahoituksen ennakoitavuutta parantaa lisäämällä ennakoiva sopiminen osaksi yksilöllistä rahoitussopimusta ja kovenanttiohjausta. Olisiko factoringrahoitukseen liittyvistä erityisehdoista, kuten vastapuolirajoitteista ja projektirahoitukseen liittyvien myyntisaatavien panttaamisesta, yksilöllisesti sopien mahdollista tehokkaasti ennakoida ja näin myös hallita osapuolten riskejä? Mikäli näin olisi, minkälaisia riskejä voitaisiin hallita ja miten se tulisi tehdä?

Lähteet

- Alma Talent (2023). *Myyntisaamisten kiertoaika*. Noudettu 2023-02-08 osoitteesta:
<https://www.almatalent.fi/tunnuslukuopas/tehokkuus/myyntisaamisten-kiertoaika/>
- Annola, V. (2007). Sadan vuoden kaksinaisuus. Sopimuskäsityksen avautumisen arviointia. Teoksessa: Saarnilehto, Ari (Toim.), Maaliskuun 25 päivän rahasto 100 vuotta. Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja. A. Juhlajulkaisut N:o 18. 2007
- Annola, V., Saarnilehto, A. (2018). *Sopimusoikeuden perusteet*. Helsinki: Alma Talent.
- Asianajotoimisto Castrén & Snellman (2016). *Factoringtoiminnan arvonlisäverotus – oikeuskäytäntö linjaa tulkintoja*. Noudettu 2023-01-25 osoitteesta:
<https://www.castren.fi/fi/blogijauutiset/uutiset-2016/factoringtoiminnan-arvonlisaverotus--oikeuskaytanto-linjaa-tulkintoja/>
- Euroopan unionin tuomioistuin (2003). *Yhteisöjen tuomioistuimen tuomio, C-305/01*. Noudettu 2023-01-25 osoitteesta:
<https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-305/01>
- FCI (2023). *Annual Review*. Noudettu 2023-02-08 osoitteesta:
https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
- Fellow Pankki (2023). *Myyntilaskurahoitus*. Noudettu 2023-02-21 osoitteesta
<https://www.fellowpankki.fi/yritysassiakas/laskurahoitus>
- Finanssivalvonta (2023). *Takaus ja panttaus*. Noudettu 2023-02-25 osoitteesta
<https://www.finanssivalvonta.fi/kuluttajansuoja/pankkipalvelut/takaus-ja-panttaus/>
- Haapio, H. (2000). *Preventiivinen juridiikka ja ennakoiva sopimustoiminta: Liikesopimusriitojen ratkaisu tärkeää – yrityksille riitojen torjuminen tärkeämpää*. Oikeustieto 5/2000
- Haapio, H. (2002). *Jäikö jotain sopimatta?* Teoksessa: Pohjonen, Soile (Toim.), Ennakoiva sopiminen: Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Helsinki: WSOY Lakitieto

- Haapio, H. (2005). *Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: Sopimusten hallinta käytännössä*. Tietosanoma.
- Haapio, H., Siedel, G. J., & George J. Siedel. (2013). *A Short Guide to Contract Risk*. Routledge.
- Hallituksen esitys (1993). *Hallituksen esitys Eduskunnalle arvonlisäverolaiksi*. Noudettu 2023-01-25 osoitteesta:
https://www.eduskunta.fi/FI/vaski/HallituksenEsitys/Documents/he_88+1993.pdf
- Hemmo, M., Könkkölä, J., & Norros, O. (2008). *Sopimusoikeuden oppikirja* (2. p.). Talentum.
- Hirvonen, Ari. (2011). *Mitkä metodit?: Opas oikeustieteen metodologiaan*. Yleisen oikeustieteen julkaisuja 17.
- Hoppu, E., Hoppu, K., & Hoppu, K. (2020). *Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet* (17., uudistettu painos.). Alma Talent Oy.
- Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanen, L., Ojala, V., Pentti, A., Porvari, P., Talala, T. (2014). *Yrityksen riskienhallinta*. Helsinki: Hansaprint.
- Jylhä, E., Viitala, R. (2013). *Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta*. Porvoo: Edita Publishing Oy.
- Kaave, P. (2019). *Vakiosopimukset ennakoivassa sopimustoiminnassa*. Liikejuridiikka 2019/1
- Kaisto, J. ja Tuomisto, J. (2018). *Vakuuden peräyttämisestä erityisesti factoringin näkökulmasta*. Defensor Legis N:o 3/2018 s. 273-292
- Lehtinen, T. (2006). *Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi*. Suomalainen lakimiesyhdistys.
- Määttä, K. (2005). *Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa*. Edita Publishing Oy
- Linna, T. (2019). *Prosessioikeuden oppikirja* (2., uudistettu painos.). Alma Talent.
- Norri, M. (2014). *Laki ja miten sitä luetaan*. Helsingin kamari Oy.
- Nystén-Haarala, S. (2002). *Kaukoviisas ennakoiva oikeusajattelu ja jälkiviisas tuomioistuinjuridiikka*. Teoksessa: Pohjonen (toim.). Ennakoiva sopiminen.

- Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Vantaa: WSOY Lakitieto.
- Osuuspankki (2023). *Factoring eli saatavien rahoitus*. Noudettu 2023-02-08 osoitteesta: <https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/kayttopaaoma/factoring>
- Patentti- ja rekisterihallitus (2023). *Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä*. Noudettu 2023-02-08 osoitteesta: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>
- Pohjonen, S (2005). *Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu*. Teoksessa: Turunen (toim.). *Conflict Management – Riidanratkaisun uusi maailma* toim. Edita Publishing Oy
- Pohjonen, S (2009). *Law and Business – Successful Business Contracting, Corporate Social Responsibility and Legal Thinking*. JFT 3-4/2009 s. 470–484
- Rudanko, M (2002). *Kaukoviisas ennakoiva oikeusajattelu ja jälkiviisas tuomioistuinjuridiikka*. Teoksessa: Pohjonen (toim.). *Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. Vantaa: WSOY Lakitieto.
- Rudanko, M. (2004). *Yritysjuridiikka – kauppaoikeutta vai liiketaloutta?* Lakimies 7–8/2004 s. 1225–1243
- Sihvonen, J., & Uusi-Hautamaa, L. (2019). *Väärinkäytökset yrityksissä: Estä, havaitse, korjaa* (1. painos.). Alma Talent.
- Talponen, H. (2002). *Hallitse myyntisaamiset*. Vantaa: Tummavuoren kirjapaino Oy.
- Tammi-Salminen, E. (2015). *Esinevakuusoikeuden perusteet*. Helsinki: Talentum Pro.
- Teece, D. J. (2009). *Dynamic Capabilities and Strategic Management*. Oxford University Press, Incorporated.
- Tepora, J. (2022). *Rahoitusmuodot ja vakuudet* (2. [tarkistettu ja täydennetty] painos.). Kauppakamari.
- Tepora, J., Kaisto, J., Hakkola, E. (2016). *Esinevakuudet*. Helsinki: Helsingin Kamari Oy.
- Tepora, J., Takki, T. (1994). *Factoring*. Tampere: Tammer-Paino Oy.

- Tieva, A. (2006). *Luottamus, lojaliteettivelvollisuus ja liike-elämän pitkäkestoiset sopimukset*. Defensor Legis N:o 2/2006 s. 241–251
- Tolonen, H. (2003). *Oikeuslähdeoppi*. WSOY lakitieto.
- Tuomisto, J. (2015). *Saatavan panttaus*. Helsinki: Talentum.
- Valmet Oyj (2023). *Luotto- ja vastapuoliriskien hallinta*. Noudettu 2023-03-14 osoitteesta: <https://www.valmet.com/fi/sijoittajat/taloudellista-tietoa/rahoitusriskien-hallinta/luottoriski-ja-muu-vastapuoliriski/>
- Wilhelmsson, T. (2008). *Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Oikeustapausluettelo

Euroopan unionin tuomioistuin (EUT)

26.6.2003 C-305/01 s.6767-6768

Korkein hallinto-oikeus

19.8.2013 taltio 2530 KHO 2013:129

7.2.2022 taltio H313 KHO 2022:17

23.12.2014 taltio 4057 KHO 2014:191

Korkein oikeus

4.10.2017 taltio 1882 KKO 2017:64 30-31

18.8.1998 taltio 2595 KKO 1998:89

19.10.2021 taltio 1584 KKO 2021:77

23.10.1996 taltio 4060 KKO 1996:128