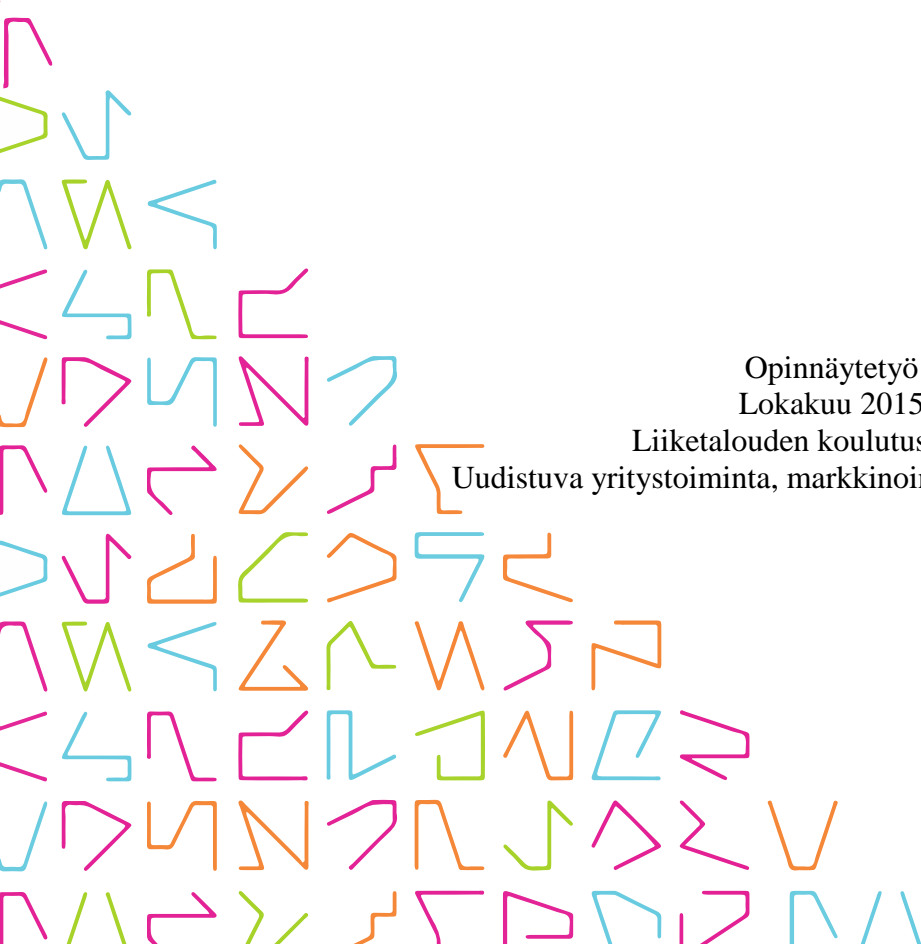




TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

FACTORINGRAHOITUS JA RAHOITTAJAN RISKIENHALLINTA

Tarja Roponen



Opinnäytetyö
Lokakuu 2015

Liiketalouden koulutusohjelma

Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen

ROPONEN, TARJA:
Factoringrahoitus ja rahoittajan riskienhallinta

Opinnäytetyö 56 sivua, joista liitteitä 1 sivua
Lokakuu 2015

Opinnäytetyön tavoitteena oli kuvata factoringrahoitusta, rahoitusmuodon tulevaisuudennäkymiä sekä koota tietoa rahoittajan riskienhallintaan vaikuttavista asioista. Tarkoituksena oli tutkimuskyselyn avulla muodostaa kokonaiskuva rahoitusmuodon piirteistä ja asiakkaan kustannusten muodostumiseen vaikuttavista asioista. Lisäksi haluttiin selvittää, miten factoringrahoitusta harjoittavat rahoittajat varautuvat factoringrahoituksen riskeihin, ja millaiset ovat rahoitusmuodon tulevaisuudennäkymät.

Teoriaosuudessa tarkasteltiin factoringia rahoitusmuotona sekä suosion kasvua ja tulevaisuuden näkymiä. Riskienhallintaan liittyviä asioita tarkasteltiin rahoittajan näkökulmasta.

Tutkimusaineisto kerättiin factoringrahoitusta tarjoaville yrityksille kohdistetun avoimen tutkimuskyselyn avulla. Viiteentoista sattumanvaraisesti valittuun factoringrahoitusta tarjoavaan yritykseen otettiin yhteys puhelinsoitolla, jonka jälkeen neljälletoista lähetettiin kysely sähköpostitse. Yhdessä yrityksessä kieltäytyttiin vastaamasta kysymyksiin puhelimitse tapahtuneen yhteydenoton aikana. Vastaukset saatiin seitsemältä factoringrahoitusta tarjoavalta yritykseltä.

Tutkimuskyselyn tulokset osoittivat, että sekä myyjäyrityksen ja ennen muuta ostajayrityksen eli loppulaskun maksajan luottokelpoisuustiedoilla oli tärkeä merkitys riskienhallinnassa. Factoringrahoitukseen siirrettävän myyntisaatavan odotettiin lähes poikkeuksetta perustuvan toteutuneeseen ja riidattomaan saatavaan. Rahoitusmuodon tulevaisuudennäkymät nähtiin positiivisena.

Factoringrahoitus on monipuolinen erityisesti PK-yrityksille sopiva rahoitusmuoto. Rahoitusmuodolla on tällä hetkellä hyvät tulevaisuudennäkymät. Rahoitusmuodon ja sen riskienhallintaan vaikuttavien asioiden tuntemus ovat tärkeitä rahoittajalle riskien välttämiseksi.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
Innovative Business, Marketing and Financial Management

ROPONEN, TARJA:
Factoring and the Investor's Risk Management

Bachelor's thesis 56 pages, appendices 1 pages
October 2015

The purpose of this thesis was to describe factoring and its prospects, as well as to collect information on the issues that affect the investor's risk management. The aim was, with the help of a survey, to make an overview on factoring and the issues that affect the customer's costs. The objective of the study was also to find out how investors prepare for the risks of factoring and what the prospects of factoring are.

The theoretical part of the study examined factoring as a form of finance as well as the growth of its success and the prospects. The risk management was examined from the investor's point of view.

The data were collected by using open questions. The questionnaires were sent by e-mail to fourteen randomly chosen factoring investors. Before that the investors were contacted by a phone call. One company refused to answer the questions during the phone call. Answers were received from seven companies who provide factoring.

The results of the survey showed that the creditworthiness of the seller company and, most of all, of the buyer company, i.e. the payer of the final bill, had an important effect on the risk management. The sales receivable transferred to the factor were expected, almost without exception, to be based on a realized and uncontested claim. The prospects of factoring were considered positive.

Factoring is a versatile form of finance, especially suitable for small and medium-sized companies. At the moment factoring has good prospects. It is important for the investor to know the important features of factoring and its risk management to avoid risks.

Key words: factoring, financing accounts of receivables, risk management

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Työn tausta.....	5
1.2	Työn tavoite ja tarkoitus	6
1.3	Työn rakenne	6
2	FACTORINGRAHOITUS	8
2.1	Historia.....	8
2.2	Yleiskuvaus.....	9
2.3	Factoringrahoitusmuodot	11
2.3.1	Kotimainen factoringrahoitus.....	11
2.3.2	Kansainvälinen factoringrahoitus.....	13
2.4	Factoringrahoituksen lainsäädäntö	15
2.5	Factoringsopimus.....	16
2.6	Tulevaisuus	17
3	RAHOITTAJAN RISKIENHALLINTA	20
3.1	Luottoriski.....	21
3.1.1	Kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvut	24
3.1.2	Luottoluokitus	25
3.1.3	Valuutta- ja maariski.....	26
3.2	Sopimuslausekkeilla estettävät riskit	27
3.3	Ansaitsematon saatava, ennakkomaksut ja väärennetyt laskut.....	29
4	KYSELYTUTKIMUS RAHOITTAJILLE	31
4.1	Tutkimuksen toteutus.....	31
4.2	Tutkimusmenetelmä.....	32
4.3	Tutkimuksen tulokset.....	33
5	POHDINTA.....	49
	LÄHTEET.....	53
	LIITTEET	56
	Liite 1. Saatekirje	56

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta

Opinnäytetyön aihetta ehdotti työn toimeksiantaja. Sanana factoringrahoitus oli tuttu, mutta tarkempi tietämys aiheesta oli varsin olematon. Kiinnostus aiheeseen heräsi lukemalla kirjallisuutta, artikkeleita, raportteja ja lainsäädäntöä.

Kansainvälinen taantuma ja maksuaikojen pidentyminen ovat aiheuttaneet yritysten kassavirtojen hidastumista. Varsinkin uudet ja kasvavat PK-yritykset kärsivät käyttöpääoman puutteesta. Maksujen viivästymiset tavarantoimittajille saattavat katkaista koko tavarantoimituksen, jolloin toiminnan jatkaminen on vaikeaa tai lähes mahdotonta. Käyttöpääoman puutteen vuoksi yrityksessä joudutaan tilanteeseen, jossa on selvítettävä erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Likviditeettiongelma mahdollisesti johtaa hyvinkin toimivan tilapäistä rahoitusta tarvitsevan yrityksen jopa konkurssiin.

Pankkilainat ovat aiemmin olleet merkittävin yritysten rahoitusmuoto. Pankit ovat kiristäneet lainaehtoja, mikä on vaikeuttanut PK-yritysten lainansaannin mahdollisuuksia. Tämä on aiheuttanut sen, että yritysten on löydettävä muita rahoitusvaihtoehtoja.

Factoring on yksi erikoisrahoitusmuoto, mikä tarjoaa yrityksille mahdollisuuden saada luottoa myyntisaatavien avulla yleensä ilman erillisiä takuita. Rahoitusmuodosta on useita erilaisia sovelluksia. Factoringrahoitusta ei pidetä ainoastaan yrityksen käyttöpääoman rahoitusmuotona, vaan sitä käytetään myös myyntitoiminnan edistämiseen ja helpottamaan yrityksen reskontran hoitamiseen ja perintään liittyviä toimia. Factoringrahoituksen avulla yrityksissä pystytään tarjoamaan ostajayrityksille pidempiä maksuaikoja, mikä mahdollistaa paremman kilpailuaseman muihin alalla toimiviin yrittäjiin nähden. Siirtämällä reskontra- ja perintäpalvelut rahoittajan hoidettavaksi yrityksissä vapautetaan resursseja muihin toimintoihin.

Factoringrahoituksella on ollut hieman negatiivinen maine, ja vieläkin se saatetaan mieltää vaikeuksissa olevien yritysten tavaksi saada rahoitusta toiminnalleen. Asenne rahoitusmuotoa kohtaan on kuitenkin muuttunut hieman positiivisemmaksi.

Rahoittamiseen liittyy aina riskejä. Factoringrahoittajan on tunnettava yleiseen luoton antamiseen liittyvien riskien ohella rahoitusmuodon erityispiirteisiin liittyviä riskejä. Riskienhallinta on olennainen osa luotonantoa, mistä johtuen asiaa on käsitelty sekä teoria- että tutkimusosassa.

Factoringrahoituksesta on tehty aiemmin tutkimuksia lähinnä asiakkaan näkökulmaan ja kirjanpitoon liittyen. Tässä opinnäytetyössä käsitellään factoringrahoitusta rahoittajan näkökulmasta. Yhtäläisyyksiä toisiin tutkimuksiin saattaa löytyä.

Opinnäytetyössä käsitellään pääasiassa kotimaista factoringrahoitusta ja sen erilaisia sovelluksia. Teoriaosassa kuvataan hieman myös kansainvälisen factoringrahoituksen muotoja, lainsäädäntöä ja sopimusasioita.

1.2 Työn tavoite ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena oli kuvata factoringrahoituksen ja sen eri sovellusten piirteitä sekä selvittää factoringrahoittajan riskienhallinnassa huomioitavia asioita. Tavoitteena oli myös kartoittaa rahoitusmuodon tulevaisuudennäkymiä.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkimuskyselyn avulla selvittää, miten factoringrahoitusta harjoittavat rahoittajat varautuvat factoringrahoituksen riskeihin, ja millaiset ovat factoringrahoituksen tulevaisuudennäkymät. Tutkimuskyselyn avulla haluttiin myös muodostaa kokonaiskuva rahoitusmuodon piirteistä ja asiakkaan kustannusten muodostumiseen vaikuttavista asioista.

1.3 Työn rakenne

Opinnäytetyö muodostuu teoriaosuudesta ja tutkimuskyselyyn perustuvasta empiirisestä osasta. Teorialähteinä käytettiin factoringrahoitukseen liittyvää kirjallisuutta, artikkeleita, asiantuntijalehtiä, tilastoja, raportteja ja lainsäädäntöä.

Kolme ensimmäistä lukua muodostavat teoreettisen viitekehyksen tutkimuksen empiiriselle osalle. Ensimmäisen luvun muodostaa johdanto, jossa kuvataan työn tavoite, tar-

koitus sekä työn rakenne. Toisessa luvussa kuvataan factoringrahoituksen historiaa, tietoa rahoitusmuodosta ja sen sovelluksista, lainsäädäntöä, sopimusasioita sekä tulevaisuudennäkymiä. Kolmannessa luvussa käsitellään rahoittajan riskienhallintaa. Neljäs luku sisältää työn empiirisen osan. Siinä kuvataan tutkimuksen toteutus, tutkimusmenetelmät ja raportoidaan tutkimustulokset. Viidennessä luvussa esitetään tutkimuksen pohdinta sekä arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta.

2 FACTORINGRAHOITUS

Rahoituksen alalla toimivilla yrityksillä on merkittävä rooli koko kansantalouden kannalta. Rahoitusmarkkinoilla muodostetaan kohtauspaikka rahoituksen tarjoajille ja rahoituksen tarvitsijoille. (Martikainen & Martikainen 2009, 19.) Markkinoilla on kymmeniä erilaisia rahoitusmuotoja, joita tarjoavat pankit luottolaitoksina sekä rahoitusyhtiöinä, erityisrahoitusyhtiöt, erilaiset sijoittajat ja rahastot (Tepora 2013, 19 – 20).

Rahoituspäätökset ovat keskeinen osa yritysten toimintaa. Yrityksissä etsitään ratkaisuja, miten varmistetaan rahoituksen riittävyys niin investointien kuin päivittäisten laskujen maksuihin. (Martikainen & Martikainen 2009, 11 – 12.) Rahoitusmuodon valintaan vaikuttavat rahoituksen käyttötarkoitus ja yrityksen vakuusomaisuus. Myynninrahoitus on turvallinen rahoitusmuoto rahoittajalle. (Tepora 2013, 19, 29 – 30.)

Factoringrahoitus on käyttöpääoman rahoitusta, joka sopii erityisesti PK-yrityksille. Rahoitusmuodon perusmalli perustuu myyntisaatavien luottottamiseen. Perusmallista on kehitetty useita erilaisia rahoitusmuotoja. (Tepora 2013, 38 – 40.)

2.1 Historia

Käsite ”factoring” tulee Yhdysvaltain kaupallisen englannin kielestä. Factoringtoiminta kehittyi tekstiiliteollisuuden toimesta Yhdysvalloissa vuonna 1890, kun eurooppalaiset tuottajat tarvitsivat kauppaedustajia Yhdysvalloissa tapahtuvan kaupankäynnin avuksi. Rahoituslaitosten perustamisen myötä nimitys tavarantoimittajaan viittaavasta agent-factoringin nimestä muuttui rahoitusta kuvaavaan nimeen credit-factoring eli rahoitus-factoring. (Tepora & Takki 1994, 14 – 15.)

Euroopassa factoringtoiminta aloitettiin 1950-luvulla, ensin Länsi-Euroopan teollisuusmaissa ja Skandinaviassa 1960-luvun alussa. Suomessa toiminta käynnistettiin 1965-luvulla. Vuoteen 1984 mennessä kaikilla suurilla pankkiryhmillä oli oma rahoitusyhtiö, jossa yleensä oli oma factoringosasto. (Tepora & Takki 1994, 15 – 16.)

Pankkien ulkopuolisia rahoitusyhtiöitä perustettiin vielä 1980-luvulla varsin paljon, koska toiminnan harjoittamiselle ei ollut lainsäädäntöä. Sittemmin rahoitustoiminnan harjoittaminen asetettiin luvanvaraiseksi vuonna 1991 säädetyllä rahoitustoimintalailla, joka korvattiin luottotoimintalailla vuonna 1993. (Tepora & Takki 1994, 16 – 17.) Viimeksi luottotoimintalakia muutettiin vuonna 2014. Tässä laissa säädetään myös toiminnalle asetetuista vaatimuksista ja lain noudattamisen valvonnasta. (Laki luottolaitostoinnasta 2014.)

2.2 Yleiskuvaus

Palveluiden ja tavaroiden tuottamisesta saadaan tuloja yritykselle. Näiden palveluiden ja tavaroiden tuottamiseen tarvitaan tuotannontekijöitä kuten raaka-aineita ja työvoimaa, joista syntyy kustannuksia. Saapuvat ja lähtevät rahavirrat eivät ajoitu siten, että myyntituloista saatavat rahat ovat käytettävissä kun ostolaskut erääntyvät maksettaviksi. (Niskanen & Niskanen 2013, 376.) Myyntisaatavien pitkät maksuajat saattavat synnyttää kannattavallekin yritykselle lyhytaikaista rahoitustarvetta. Myyntisaatavien nopealla kassaan tulouttamisella turvataan yrityksen tulo-rahoituksen riittävyys. Käteisvarojen riittävyyden kannalta myyntisaamisten kiertoajan on oltava lyhyempi kuin ostovelkojen kiertoajan. (Kallunki & Kytönen 2007, 88 – 90.) Nopealla myyntisaamisten kiertoajalla yrityksessä mahdollistetaan myös käteisalennuksien hyödyntäminen ostolaskuissa (Talponen 2002, 26).

”Factoring on yrityksille tavaroiden ja palveluiden myynnistä syntyvien laskusaatavien (asiakassaatavien) suunnitelmallista välitöntä rahaksi muuttamista (diskonttausta) rahoitusyhtiön (factoringosaston) myöntämän luoton avulla.” (Tepora 2013, 271 – 272.) Factoringrahoitus on myös myyntisaatavan kauppaa, jolloin myyntisaatavat myydään rahoittajalle (Tepora 2013, 272). Kontkanen (2010, 168) sen sijaan erittelee myyntisaatavan kaupan factoringrahoituksen sovellukseksi.

Factoringrahoitusta tarjotaan pankkikonserneissa ja useissa luottotoimintaa harjoittavissa rahoitusyhtiöissä. Varallisuus-oikeus-teoksen mukaan kyseessä on elinkeinonharjoittajien väliseen myyntisaamisten rahoitukseen tarkoitettu erikoisrahoitusmuoto (Saarnilehto ym. 2001). Käytännössä factoring toimii kuten joustoluotto tai luotollinen sekkitili (Talponen 2002, 26).

Factoring on käyttöpääoman rahoitusta, minkä avulla saadaan myyntisaataviin sitoutunut raha nopeasti yrityksen käyttöön odottamatta mahdollisesti jopa 120 päivän maksuaikaa. Factoringrahoitusta käytetään myös osana myyntitoiminnan edistämistä tarjoamalla maksuaikaa ostaja-asiakkaille. (Tepora 2013, 38.) Käyttöpääoman puute on yksi keskeisistä uuden tai kasvavan yrityksen ongelmista, koska kustannukset ovat etupainotteisia tuloihin nähden (Koski & Virtanen 2005, 72).

Factoringrahoituksen kustannukset saatetaan mieltää hyvinkin korkeaksi (Berry & Jarvis, 2006, 187). Myyjäyrityksen kannalta keskeinen factoringrahoituksen kustannuksiin ja kannattavuuteen vaikuttava seikka on se, miten hyödynnetään factoringrahoituksen sisältämiä muita palveluita kuten reskontra- ja perintäpalveluita (Leppiniemi 2009, 142). Kontkasen (2010, 168) mukaan useimmiten factoringrahoituksella saadaan säästöjä, jotka ovat suuremmat kuin korkokulut. Tämä on mahdollista muun muassa, kun myyjäyrityksessä pystytään hyödyntämään ostolaskujen käteisalennukset. Ostolaskuista saadaan korotonta lainaa, jos lasku maksetaan käteisalennukseen osoitettuna aikana. Tutkimukset ovat osoittaneet, että vain 67 prosenttia PK-yrityksistä hyödyntää ostolaskujen käteisalennuksia. (Niskanen & Niskanen 2013, 396 – 397.)

Factoringrahoitustoimintaa harjoitettaessa tulee olla tietämystä useasta asiasta. Rahoittajan tulee hallita niin lainsäädäntö, sopimustekniikka, hinnoittelu, laskentatoimi kuin viestintä (Knüpfer & Puttonen 2014, 26 – 27).

Luotonanto ja muun rahoituksen järjestäminen on arvonlisäverolain mukaan verotonta (Arvonlisäverolaki 1993). Kuitenkin factoringrahoitustoimintaa harjoittavan rahoittajan, joka osti myyntisaatavia ja kantoi luottotappioriskin, toiminta katsottiin arvonlisäverolliseksi toiminnaksi korkeimman hallinto-oikeuden vuoden 2013 päätöksessä. Factoringtoiminnan arvonlisäveron toimittamisesta on annettu ohjeistus verohallinnon Arvonlisävelvollisen-oppaassa. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen 2015, 145 – 147.)

Factoringrahoitukseen siirrettyjen myyntisaataviin liittyvät kirjanpitomerkinnot kirjaetaan myyjäyrityksen kirjanpidossa erilleen muista myyntisaatavista. Kirjanpitolautakunta (1997) on antanut lausunnossaan ohjeistuksen rahoitusyhtiölle siirrettyjen saatavien kirjaamisesta.

2.3 Factoringrahoitusmuodot

Factoringrahoituksesta on erilaisia sovelluksia mm. reskontra- ja perintäpalvelun sekä luottovakuutuksen sisältävä factoring, minifactoring (myyjäyritys hoitaa myyntireskontran), myyntisaatavien osto pois taseesta, yksittäisten laskujen rahoitus ja vientisaatavien rahoitus (Kontkanen 2010, 168). Myyntisaataviin liittyvästä rahoitusmuodosta käytetään useita nimityksiä. Yleisempiä ovat myyntisaatavien rahoitus, factoring, myyntisaatavien osto, laskun rahoitus, laskuluotto, laskusaatavarahoitus, laskukäteinen, rahoituslimiitti, luotollinen tili ja remburssirahoitus. (Fiili 2004, 14.)

Tavanomaisessa factoringrahoituksessa olennaista on, että factoringrahoittajalle siirretään saatavien vakuudeksi kaikki laskusaatavat riippumatta siitä ovatko ne luototuksen piirissä tai eivät. Kyse on yleispanttauksesta. Rahoittaja päättää, mitkä myyntisaatavat hyväksytään luototuksen piiriin. Myyntisaatavat, joita ei hyväksytä luototuksen piiriin muodostavat rahoittajalle ”turvapuskurin”. (Tepora 2013, 272 – 274; Tepora ym. 2009, 443.)

Varallisuusosoikeus-teoksen mukaan factoringrahoituksessa rahoittaja ja myyjäyritys voivat sopia yksittäisten myyntisaatavien luotottamisesta tai ostamisesta. Kuitenkin tavallista on rahoittaa kaikki myyjäyrityksen myyntisaatavat. Tämä estää sen, ettei myyjäyritys valikoi riskialttiita saamisiaan luototuksen piiriin. (Saarnilehto ym. 2001.) Nykyisin kilpailutilanteesta johtuen rahoitusyhtiöt ostavat laskusaatavia sen sijaan, että käyttävät niitä luoton vakuutena (Tepora 2013, 40).

2.3.1 Kotimainen factoringrahoitus

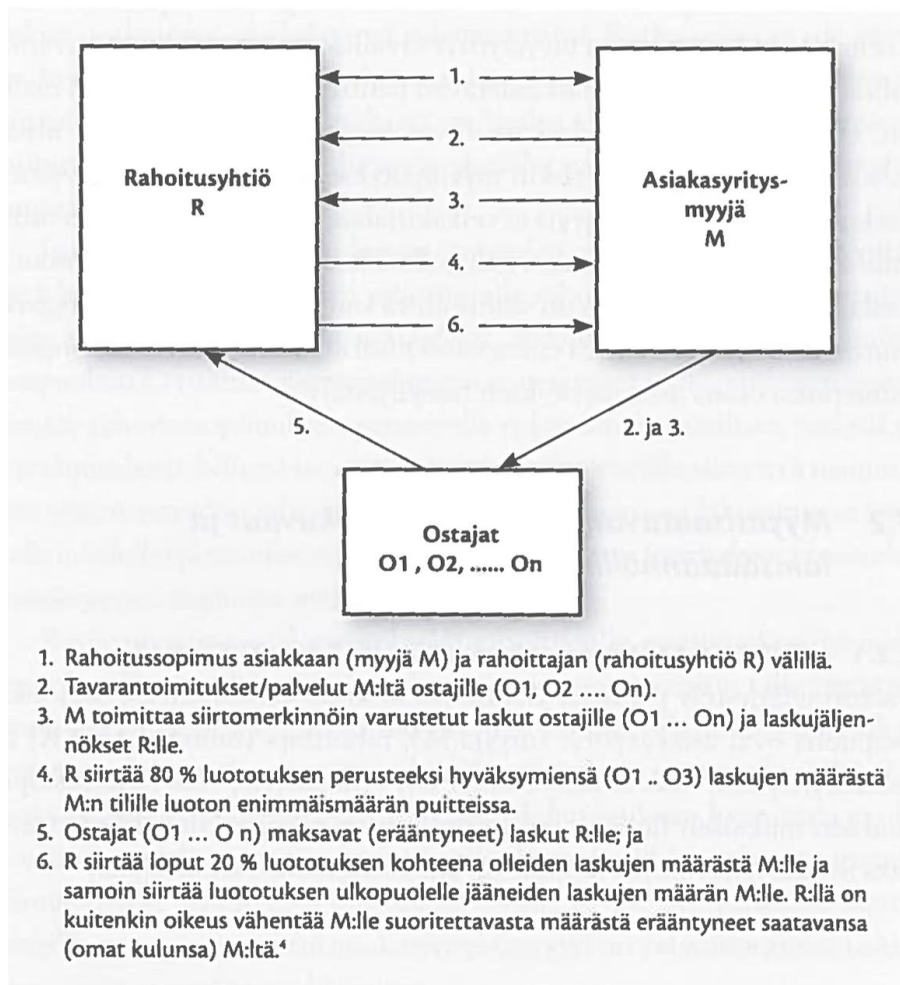
Kotimainen factoringjärjestely on kolmikantasuhde. Osapuolina ovat rahoittaja, laskusaatavia myyvä yritys ja ostajayritys, jolle myyjäyritys on toimittanut laskun tarjoamistaan palveluista tai tavaroista. Ostajayrityksessä ei olla välttämättä tietoisia myyjäyrityksen factoringjärjestelyistä, joskus myyjäyritys jopa salaa rahoitusjärjestelyn. (Hakkola 2007, 824; Tepora 2013, 273.)

Kotimaisessa factoringrahoituksessa on tavanomaista, että myyntisaatavat saadaan panttauksena. Tyypillisiin piirteisiin kuuluu, että myyjäyritys on velvoitettu kantamaan luo-

totuksen piiriin siirrettyihin saamisiin liittyvän riskin. Mikäli ostajayritys ei suorita maksua, poistetaan tällainen myyntisaatava vakuudeksi hyväksytyistä saatavista. (Tepora 2013, 275 – 276.)

Myyntisaatavien kauppa on lisääntymässä osana myyjäyriyten tasejärjestelyjä (Tepora 2013, 274). Myyjäyriyksen myyntisaatavat ostetaan tietyn limiitin puitteissa, jolloin luottoriski siirtyy rahoittajalle. Velkakirjalain mukaan myyjä (myyjäyriyten) ei vastaa ostajalle (rahoittajalle) ostajayriyksen (loppulaskun maksajan) maksukyvyistä, jollei erillisin sopimusehdoin ole siihen sitoutunut. (Niemi 2014, 127; Tepora 2013, 276.)

Kotimainen factoringrahoitusjärjestely etenee siten, että rahoittajan ja myyjäyriyksen kesken solmitaan rahoitussopimus. Tämän jälkeen myyjäyriyksen toimitetaan tavara tai suoritetaan palvelu ostajayriykselle. Myyjäyriyksen lähetetään ostajalle lasku, johon on leimattu tiedot laskusaatavan siirrosta rahoittajalle, ja että lasku on maksettava nimenomaan rahoittajalle. Oikea-aikaisella ja oikealla tavalla toteutetulla siirtoilmoituksella turvataan rahoittajan saatava. (Tepora 2013, 272 – 273, 286.) Ostajayriyksen on huomioitava laskua maksaessaan siirtolauseke, sillä se on velallista eli ostajayriyksen sitova (Jaakkola & Sorsa 2005, 204 – 205). Myyjäyriyksen lähetetään laskukopio samanaikaisesti sekä ostajayriykselle että rahoittajalle, minkä jälkeen myyjäyriykselle maksetaan rahoitussopimuksessa sovittu prosenttiosuus, yleensä 80 prosenttia laskun loppusummasta. Loput 20 prosenttia myyjäyriyten saa rahoittajalta, kun lasku on maksettu rahoittajalle. Summasta vähennetään rahoitusyhtiön kulut. (Tepora 2013, 272 – 273.) Tepora (2013, 273) on kuvannut factoringjärjestelyn ajallista etenemistä kuviossa 1.



KUVIO 1. Tavanomainen kotimainen factoringrahoitus vakuusjärjestelyinä (Tepora 2013, 273)

2.3.2 Kansainvälinen factoringrahoitus

PK-yrityksissä tehdään enenevässä määrin ulkomaankauppaa. Ulkomaankaupassa myyjäyritykselle ongelmia aiheuttavat tietämättömyys ostajamaan lainsäädännöstä ja toimintatavoista. Kansainvälinen factoringrahoitus on monissa tapauksissa helppo ja myyjäyritykselle saatavien kannalta turvallinen rahoitusmuoto. (Bakker, Klapper & Udell 2004, 13.)

Kansainvälisessä factoringjärjestelyssä, vientifactoringissa, on yleensä kyse nelikantajärjestelystä, koska myyjämaan factoringrahoittajan lisäksi mukana on myös ostajamaan factoringrahoittaja. Muita kansainvälisen factoringrahoituksen muotoja ovat mm. suoran

viennin factoring sekä suuri joukko räätälöityjä erikoisratkaisuja. (Tepola 2013, 318 – 319.)

Kansainvälisestä factoringrahoituksesta hyödytään vientitoimintaa aloittavissa tai laajentavissa yrityksissä. Kansainvälisessä kaupassa maksuajat ovat jopa 90 – 120 päivää, mikä luo lisähaastetta yrityksen käyttöpääoman riittävyydelle. Rahoitusmuotoa ei kuitenkaan ole tarkoitettu vientiä harjoittavan myyjäyrittäjän ainoaksi rahoituskeinoksi eikä viennin perusratkaisuksi. Rahoitusmuodon tarkoituksena on rahoittaa myyjäyrittäjän lyhytaikaisia ulkomaansaattavia. (Tepora 2013, 317 – 318.)

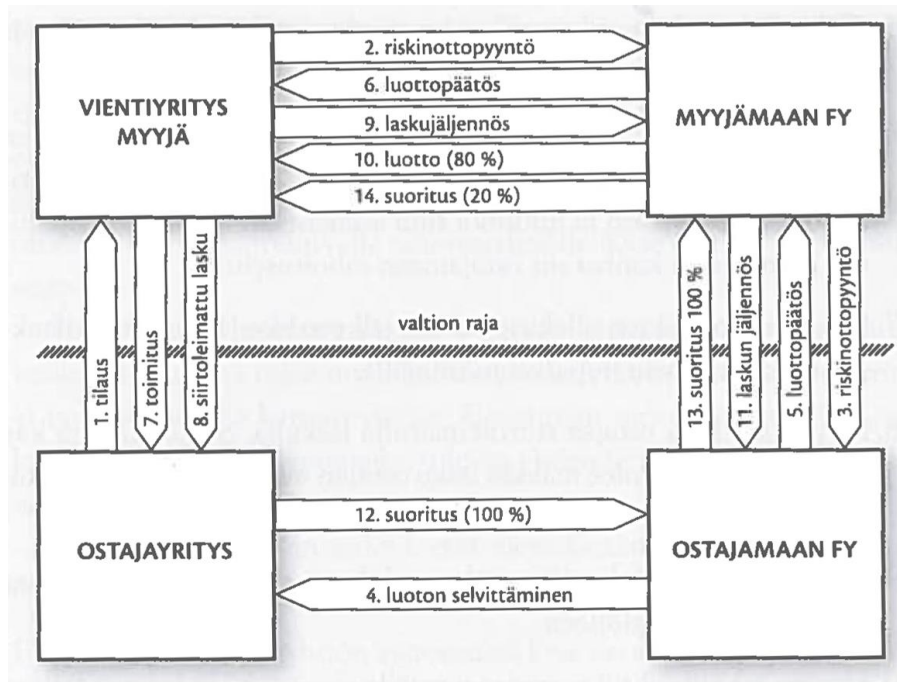
Kansainvälisessä vientifactoringjärjestelyssä on kaksi factoringrahoittajaa, ostajamaan factoringyhtiö sekä myyjämaan factoringyhtiö. Luottoriski kannetaan ostajamaan factoringyhtiössä, mikä vähentää myyjäyrittäjän vientiin liittyviä riskejä. (Tepora 2013, 317 – 321.) Tuhkasen (2006, 231) mukaan vientifactoring on periaatteiltaan samanlainen kuin kotimainen factoringrahoitus ja että luottoriski on myyjäyrittäjällä. Voidaan todeta, että vientifactoringrahoitukseen liittyvistä periaatteista ja luottovastuusta on erilaisia näkemyksiä.

Vientifactoringissa on tavanomaista, kuten kotimaisessakin factoringrahoituksessa, että myyjäyrittäjä saa 80 prosenttia myyntisaatavan määrästä, kun lasku on lähetetty ostajayritykselle ja laskukopio rahoittajalle. Loput 20 prosenttia tilitetään, kun lasku on maksettu. Summasta vähennetään rahoitusyhtiön kulut. (Tepora 2013, 320 – 321.) Ostajamaan rahoitusyhtiö suorittaa myyntisaatavan sen eräpäivänä myyjämaan rahoittajalle, vaikka ostajayrittäjä on jättänyt laskun maksamatta. Tämä jälkeen myyjäyrittäjä saa laskusaatavan omalta rahoitusyhtiöltä. On havaittu, että laskut maksetaan täsmällisemmin omassa maassa toimivalle rahoitusyhtiölle. (Tepora 2013, 321.)

Kansainvälinen factoringrahoitus on kallista, mikä osaksi johtuu suuresta byrokratiasta. Lisäksi ongelma on puutteellinen ja eri maiden toisistaan poikkeava lainsäädäntö. (Bakker ym. 2004, 13; Tepora 2013, 318, 322.)

Kansainvälisestä factoringrahoituksesta on erilaisia muotoja. Yleisin ja alkuperäinen muoto on vientifactoring, joka muodostuu kahdesta factoringyhtiön käsittävästä järjestelmästä. Lisäksi on suoran viennin factoring, suoran tuonnin factoring ja asiakkaiden

tarpeiden pohjalta luotuja erikoisratkaisuja. (Tepora 2013, 318 – 319.) Tepora (2013, 319) on kuvannut vientifactoringrakenteen etenemistä kuviossa 2.



KUVIO 2. Vientifactoringin tyypillinen rakenne (Tepora 2013, 319)

2.4 Factoringrahoituksen lainsäädäntö

Luottotoiminnan harjoittaminen on luvanvaraista toimintaa (Laki luottolaitostoiminnasta 2014). Factoring on luottolaitosten harjoittamaa erikoisrahoitusta, joka vaatii Finanssivalvonnan luvan. Finanssivalvonta myös valvoo rahoitusyhtiöiden toimintaa. (Finanssivalvonta 2015.)

Varallisuusvoikeus-teoksen mukaan Suomen laissa ei ole erityissäännöksiä factoringso-
pimukselle. Luototettavista tai myytävistä myyntisaamisista, niiden siirron menettelyta-
voista ja oikeusvaikutuksista sekä ehdoista sovitaan rahoittajan ja myyjäyrityksen kes-
ken. (Saarnilehto ym. 2001.)

Factoringrahoituksen vakiosopimusehtoja laadittaessa joudutaan huomioimaan sopi-
mus-, esine- ja prosessioikeudelliset säännökset mm. velkakirjalaisissa, ulosottokaassa

ja konkurssilaisissa. Factoringrahoituksen yhteydessä tavallista saatavan panttausta koskevat säännöt ja käytännöt ovat oikeudellisesti merkittäviä. (Tepora 2013, 271 – 272.)

2.5 Factoringsopimus

Factoringrahoitus edellyttää rahoittajan ja myyjäyrityksen välistä rahoitussopimusta (Tepora 2013, 272). Rahoitussopimuksen luominen edellyttää luottamusta rahoittajan ja myyjäyrityksen välillä, että siirrettävät saatavat ovat todellisia ja että myyjäyritys on tehnyt oman suorituksensa sovitusti. (Tepora, Kaisto & Hakkola 2009, 443.)

Sopimusoikeuden keskeisiä periaatteita ovat sopimusvapaus ja sopimuksen sitovuus. Lähtökohtaisesti sopimusvapauteen sisältyvät sopimuksen sisältö- ja muotovapaus. Sopimus sitoo sopimusosapuolia ja on sopimusvapautta merkittävämpi sopimusoikeudellinen periaate, tosin siihenkin on poikkeuksia. (Jaakkola & Sorsa 2005, 45 – 46.)

Rahoitussopimus tehdään usein rahoittajan käyttämin vakioehdoin (Tepora ym. 2009, 442). Vakioehtomuotoista sopimusta kutsutaan vakiosopimukseksi (Jaakkola & Sorsa 2005, 168). Vakiomuotoisia sopimuksia laaditaan rahoittajan etujen mukaisesti, joten todellisuudessa sopimusvapautta ei ole, vaan sopimusvapaus on muuttunut vahvemman osapuolen vapaudeksi (Niemi 2014, 22 – 23).

Vakioehdot, joista käytetään myös nimitystä yleiset sopimusehdot, laaditaan etukäteen ja käytetään useissa sopimussuhteissa monien eri sopimuskumppaneiden kanssa. Vakioehdot saattavat sisältää myös erillisen täydentävän sopimuskaavakkeen. (Jaakkola & Sorsa 2005, 168.) Sopimusoikeus-teoksen mukaan vakioehtoja käyttämällä alennetaan rahoittajan sopimuksen tekemiseen liittyviä kustannuksia ja helpotetaan rutiineja (Hemmo & Hoppu n.d.).

Hyvin laaditut vakioehdot ovat hyvä tuki henkilökunnalle, kun neuvotellaan rahoitussopimuksesta asiakkaan kanssa. Asiakkaan kannalta haittana on, että sopimus on yleensä useasivuinen ja vakiosopimuksen ehtoihin ei aina tutustuta. Ehdot ovat kuitenkin asiakasta sitovia. Sopimusta ja sopimusehtoja laadittaessa on myös huomioitava mahdollinen tarve sopimusehtojen tarkastamiseen. Vakiosopimuksen muuttamiseen pätevät so-

pimuksen muuttamisen periaatteet eli sopimusta voidaan muuttaa vain osapuolten yhteisellä hyväksymisellä. (Hemmo & Hoppu n.d.; Jaakkola & Sorsa 2005, 11.)

Factoringrahoitus sopimuksessa säännöllisesti edellytetään myyjäyrittäjän siirtävän rahoittajalle vakuudeksi kaikki asiakassaavat, joita ei ole rajattu yleisohjeissa sopimuksen ulkopuolelle, sisältäen myös ansaitsemattomat saavat eli myyntisaatava perustuu vielä toteutumattomaan tavaran tai palvelun toimitukseen. Kyse on eräänlaisesta puitesopimuksesta. On mahdollista, että sitoudutaan rahoittamaan myyjän myyntisaatavia tietyllä summalla vuodessa, tällöin käytetään myös nimitystä limiittisopimus. Siten on normaalia, että myyjäyrittäjän panttisuoritus koskee myös tulevia ansaitsemattomia myyntisaatavia. (Tepora 2013, 298.)

Nykyisin factoringrahoituksen sopimuskäytännöissä on yleisesti sovittu myyntisaatavien yleispanntauksesta, jolloin saatava on vakuutena sekä jo myönnetyn luoton että tulevaisuudessa myönnettävien luottojen osalta (Tepora 2013, 279). Lisäksi myyjäyrittäjän vastuuhenkilöiltä mahdollisesti vaaditaan omavelkaista takausta luottotappioiden sekä laskujen oikeellisuuden turvaksi (Jaakkola & Sorsa 2005, 204).

Factoringrahoituksen piiriin ei kelpuuteta kaikkia saatavia. Vakiosopimuskäytännössä rahoituksen ulkopuolelle jätetään riskialttiit kaupanmuodot mm. avoin kauppa-, komissio-, osamaksu-, tai jälkivaatimuskauppa. Myös ennakkomaksut saatetaan rajata rahoituksen ulkopuolelle. Riskialttiita saatavaryhmiä mahdollisesti rajoitetaan asettamalla raja vakuudeksi hyväksyttävien laskujen määrälle. (Tepora 2013, 282 – 283.)

Rahoitus sopimuksessa määritetään mm. luoton enimmäismäärä, korko ja järjestelypalkkio. Lisäksi sovitaan vakuuksista, perinnän yksityiskohdista ja mahdollisista lisäpalveluista kuten reskontrakirjanpidon hoitamisesta. (Tepora 2013, 272.)

2.6 Tulevaisuus

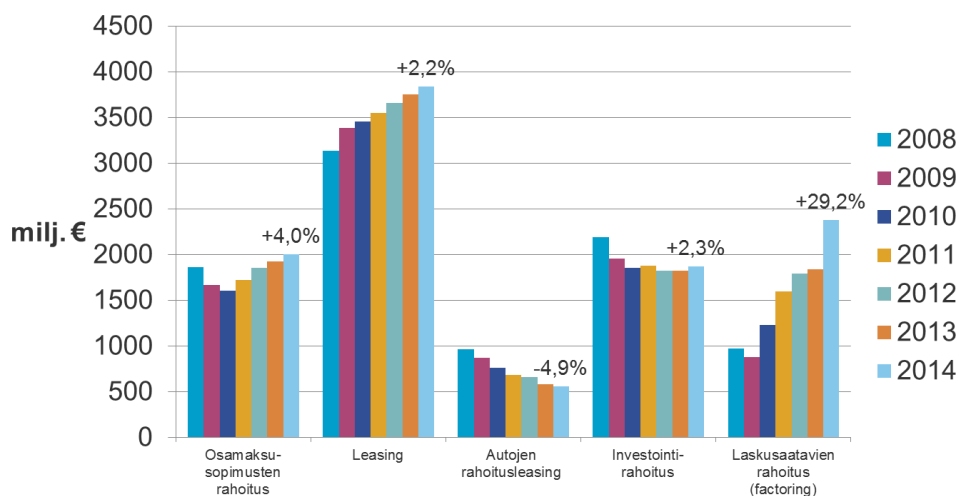
Elinkeinoelämän keskusliiton kesäkuussa 2015 teettämän kyselytutkimuksen (PK-yritysten toimintaympäristö 2015, 3) mukaan 22 prosenttia PK-yrityksistä koki jonkinlaisia maksuvaikeuksia kuluneen puolen vuoden aikana. Vuonna 2008 puhjennut pankkikriisi seurauksena PK-yrityksissä on kärsitty rahoitusvaikeuksista. Merkittävistä

rahoitusvaikeuksista kärsivien lukumäärä on kaksinkertaistunut. (PK-yritysten toimintaympäristö 2014.)

Työ- ja elinkeinoministeriön raportin (PK-yritysten rahoitus 2015, 6) mukaan 40 prosenttia PK-yrityksistä haki käyttöpääomarahoitusta. Kyselyyn saatujen vastausten mukaan noin neljännes PK-yrittäjistä arvioi luottopolitiikan kiristyneen viimeisen vuoden aikana joko melko paljon tai erittäin paljon.

PK-yritysten rahoitusmahdollisuudet ovat vaikeutuneet. Suomen Hypoteekkiyhdistyksen toimitusjohtaja Ari Paunan (2015, 40 – 41) mukaan pankkitoiminnan uudistunut sääntely asettaa pankeille uusia vaatimuksia. Pankkien kustannusvaatimusten seurauksena laina-ajat ovat lyhentyneet ja lainan kustannukset ovat nousseet. Rahoituslähteiden monipuolistuminen nähdään suotavana. Erilaisten rahoitusmuotojen käyttö kuten factoringrahoitus on lisääntynyt. (Pylkkönen & Savolainen 2013, 55 – 60.)

Kuviosta 3 nähdään factoringrahoituksen suosion kasvu 7 vuoden aikana. Factoringrahoitus on kasvanut 29,2 prosenttia vuodesta 2013 vuoteen 2014. Factoringrahoituksen kasvu vuodesta 2008 vuoteen 2014 on enemmän kuin kaksinkertaistunut ollen 144,4 prosenttia. Factoringrahoituksen kasvu on suurempi kuin muiden taulukon rahoitusmuotojen. Kuviossa mukana Finanssialan keskusliiton rahoitusyhtiötoimintaa harjoittavat jäsenet: Handelsbanken Rahoitus Oyj, Nordea Rahoitus Suomi Oy, Pohjola Pankki Oyj, Danske Bank Oyj/ Danske Finans sekä SEB Leasing Oy.



KUVIO 3. Rahoitusyhtiöiden luottokannat jaoteltuna (Finanssialan keskusliitto 2014, Rahoitusyhtiötilastot, 3)

Factoringrahoituksen roolista pienille ja keskisuurille yrityksille on todettu factoringrahoituksen dollarimääräisesti kasvaneen maailmanlaajuisesti 88 prosenttia vuodesta 1998 vuoteen 2004. Kansainvälisesti mitattuna factoringrahoituksen osuus bruttokansantuotteesta oli 1,81 prosenttia vuonna 2003. (Klapper 2006, 3112, 3188.)

Factoringrahoitusmuotoa käytetään ympäri maailmaa. Tietotekniikan kehittymisen myötä factoringrahoituksen hakemusten hyväksyminen ja maksaminen on nopeutunut. (Klapper 2006, 3116.)

Myyntisaamiset on oivallettu yhdeksi rahoitusresurssiksi. Myös asenne rahoitusmuotoa kohtaan on muuttunut myönteisemmäksi. (Suomen Yrittäjät 2013.)

3 RAHOITTAJAN RISKIENHALLINTA

Sanalla riski tarkoitetaan vaaraa tai uhkaa. Riskiin liittyy epävarmuus ja odotukset siitä, millaisena sen koemme. Riskin laajuus ja merkityksellisyys saatetaan kokea eri tavalla ja korkealle asetetut panokset merkitsevät yleensä vakavampaa riskiä. (Juvonen ym. 2014, 8 – 9.)

Tieteessä on useita riskin määritelmiä. Kogan ja Wallach määrittelevät riskin: ”Riski on kaksitahoinen, toisaalta se sisältää mahdollisuuden ja toisaalta vaaran aspektin.” (Juvonen ym. 2014, 9.) Riskiä tutkitaan kokemukserän ja tapaustutkimuksen avulla sekä myös laskennallisesti (Juvonen ym. 2014, 8 – 9).

Riskiennhallinta on yksi keskeinen osa rahoittajan liiketoimintaa. Riskit on tunnistettava, jotta niihin on mahdollista varautua. Riskien tunnistamisen jälkeen arvioidaan niiden todennäköisyys ja suuruus. Tätä tietoista tunnistamiseen ja arviointiin liittyvää prosessia kutsutaan riskianalyysiksi. (Juvonen ym. 2014, 19 – 20.)

Rahoittaja arvioi, millaisen riskin se on valmis kantamaan myyntisaatavia luototettaessa tai ostaessa. Rahoituksen hintaan vaikuttaa, millaiseksi rahoituksen riski arvioidaan. Myyntisaatavan arvo kasvaa, jos myyjäyritys on luottovakuuttanut saatavan. Tällöin rahoituksen hintaan ja ehtoihin vaikuttavat etupäässä luottovakuutusyhtiön luottokelpoisuus, luottovakuutuksen ehdot ja vakuutussopimus. (Talponen 2002, 27.) Viitala & Jylhä (2007, 343) ovat kuvanneet riskienhallinnan pääalueita kokonaisuutta kuviossa 4.



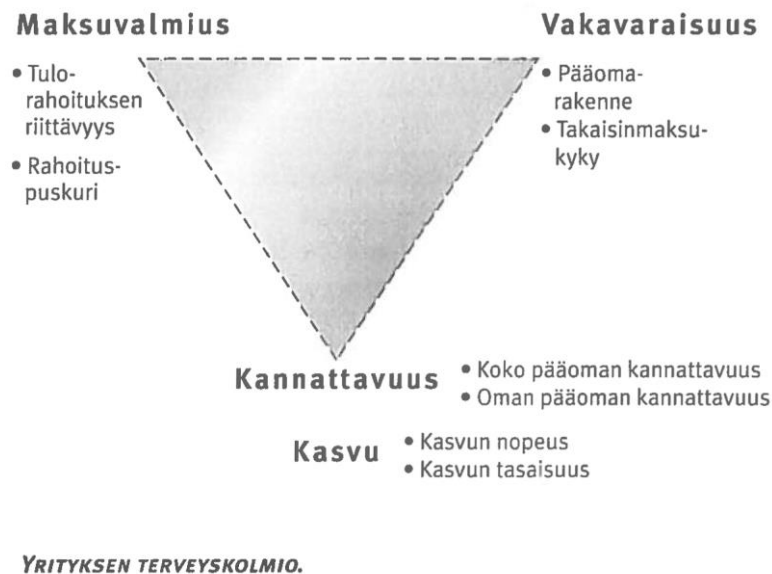
KUVIO 4. Riskienhallinnan kokonaisuus (Viitala & Jylhä 2007, 343)

Rahoitukseen liittyvässä riskienhallinnassa on kyse negatiivisiin riskeihin varautumisesta. Riskien tunnistamisen ja arvioinnin jälkeen oleellista on, miten riskeihin varaudutaan ja miten niitä seurataan. Rahoituksen riskienhallinnasta on olemassa useita erilaisia luokitteluja. (Saarinen 2014, 11, 13.)

Tässä opinnäytetyössä rahoittajan riskienhallintaan liittyviä asioita on kuvattu luottoriskin, sopimukseen liittyvien riskien, valuutta- ja maariskien sekä ansaitsemattoman saatavan ja ennakkomaksun näkökulmasta.

3.1 Luottoriski

Kannattavuus on yrityksen keskeinen toimintaedellytys, mutta se yksin ei riitä takaamaan yrityksen menestymistä. Yrityksen on oltava myös maksukykyinen ja vakavarainen. Kannattavassakin yrityksessä saatetaan kokea tilanne, ettei yrityksellä ole kassavaroja selvitä maksuvelvoitteista. Tällainen tilanne saattaa ennen pitkää ajaa yrityksen konkurssiin. Yrityksen maksuvalmius, vakavaraisuus ja kannattavuus ovat tiiviissä yhteydessä toisiinsa. (Alhola & Lauslahti 2000, 147.) Alhola & Lauslahti (2000, 148) ovat kuvanneet yrityksen terveyskolmion kuviossa 5.



KUVIO 5. Yrityksen terveyskolmio (Alhola & Lauslahti 2000, 148)

Rahoituksessa perusedellytyksenä on maksukyvyn tarkastus ja seuranta. Tämä tehdään selvittämällä yrityksen taloudellinen asema, koko, tuottavuus, oman pääoman määrä, velkaisuusaste, ikä ja osakkaiden lukumäärä. Tietoja on mahdollista hankkia kaupparekisteristä tai ostamalla luottotietoyrityksiltä. (Martikainen & Martikainen 2009, 125 – 126.)

Yksi suurimmista myyntisaatavien rahoittamiseen liittyvistä riskeistä liitetään ostajayrityksen maksuvalmiuteen. Näitä maksuvalmiuteen liittyviä riskejä voidaan seuranta erilaisten kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukujen avulla (Juvonen ym. 2014, 32; Tepora 2013, 274).

Yrityksen taloudellista menestystä tutkitaan tilinpäätösanalyysien avulla. Tällaisia tilinpäätösanalyysijä ovat mm. prosenttilukumuotoiset trendianalyysi ja tunnuslukuanalyysi. Trendianalyysissä yrityksen tilinpäätöksen tietoja verrataan usealta peräkkäiseltä vuodelta suhteuttaen tuloslaskelman ja taseen eriä johonkin lähtövuoden arvoon. Trendianalyysissä tutkitaan, ovatko jotkin tuloslaskelman ja taseen erät muuttuneet suhteessa muihin eriin. Vertailua käyttäen on mahdollista mm. seuranta, onko vieras pääoma kasvanut nopeammin kuin taseen loppusumma, mikä kertoo velkaantumisen kasvusta. Tunnuslukuanalyysissä tunnusluvut ovat tilinpäätöstiedoista laskettuja mittareita, joilla

mitataan yrityksen taloudellista suorituskykyä jakautuen kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden seurannan tunnuslukuihin. Nämä tunnusluvut ovat usein suhdelukumuotoisia, joka mahdollistaa niiden vertailun erikokoisten yritysten välillä. (Niskanen & Niskanen 2013, 49 – 56.) Tunnuslukujen tulkinnassa huomioidaan myös yrityksen toimiala ja tulevaisuudennäkymät (Berry & Jarvis 2006, 278).

Tilinpäätöstiedot oikaistaan, jotta ne ovat analyyseissä vertailukelpoisia. Yritys pystyy vaikuttamaan tilinpäätöksen tietoihin erilaisilla harkinnanvaraisilla kirjanpitokirjauksilla, jolloin ne eivät ilman oikaisua ole vertailukelpoisia. (Kallunki & Kytönen 2007, 29.) Yritystutkimus ry on antanut ohjeita ja suosituksia tilinpäätöstietojen oikaisemisesta (Kallunki 2014, 75).

Tunnuslukujen vertailussa on noudatettava tarkkaavaisuutta. Vertailuun sopivia tilastotietoja saadaan mm. rahoituslaitosten laatimista toimialojen tilinpäätöstilastoista, ja tilastokeskuksessa julkaistaan virallisia tilinpäätöstietoja. Eri tilastojen yhteydessä esitetään tunnuslukuja, joiden laskentakaavat ja laskettaessa tehty oikaistu tilinpäätöstieto saattavat olla toisistaan poikkeavat. (Niskanen & Niskanen 2013, 65.)

Luottoriskiä voidaan mitata tunnusluvuin, jotka kuvaavat yrityksen toteutunutta taloudellista tilaa. Tunnuslukujen avulla on mahdollista etsiä myös yritysten välisiä eroja. Heikko kannattavuuden tunnusluku kertoo, että ennen pitkää rahantulo vähenee. Tämän seurauksena yrityksessä joudutaan turvautumaan vieraaseen pääomaan, joka nähdään tarkastelemalla velkaisuuden tunnuslukua. Kun yritys ei saa enää vierasta pääomaa, se ei pysty maksamaan ostolaskuja, mikä nähdään ostolaskujen kiertoajan pidentymisenä. Luottoriskin ennustamisessa käytetään konkurssiyritysten tilinpäätöstietojen perusteella koottuja tunnuslukuja. Näiden tunnuslukujen jakaumia verrataan sellaisten yritysten tunnuslukujakaumiin, joilla ei ole ollut luottoriskin realisoitumista. (Kallunki 2014, 131, 203, 219 – 221.) Yrityksen luottokelpoisuus on pääteltävissä vertaamalla yrityksen velkaantumista ja maksuvalmiutta suhteessa muihin samalla toimialalla toimiviin yrityksiin (Martikainen & Martikainen 2009, 88).

Tilinpäätöksen tulkinta -teoksen mukaan huonot tunnusluvut eivät välttämättä kerro jatkuuko huono kehitys. Tämän vuoksi tarkastelun kohteeksi kannatetaan ottamaan myös tilinpäätöksen liitetiedot sekä toimintakertomus. (Leppiniemi, Leppiniemi & Kaisanlahti 1997.)

3.1.1 Kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvut

Yrityksen kannattavuutta ei voida kuvata yksiselitteisesti, koska siihen vaikuttaa useat asiat. Kannattavuuden tunnuslukujen avulla seurataan, millainen on yrityksen tuloksen-tuottamiskyky. (Alhola & Lauslahti 2000, 50 – 51.)

Kannattavuuden seurannassa lyhyellä aikavälillä mittareina voidaan käyttää myyntika-te-, liikevoitto- ja voittoprosentteja. Seurattaessa kannattavuutta pidemmällä aikaväliltä mittarina käytetään pääoman tuottoastetta, joka kertoo sijoitetulle pääomalle saadun tuoton. Yleisesti käytetyin on ROI (Return on Investment). (Viitala & Jylhä 2007, 320 – 321.) Vertaamalla tunnuslukuja samalla toimialalla toimiviin samankokoisiin yrityksiin saadaan tietoa yrityksen kannattavuudesta toimialakohtaisesti. Kannattavuuden seuran-nassa huomioidaan myös yrityksen voimakkaaseen kasvuun liittyvät riskitekijät. (Alho-la & Lauslahti 2000, 148; Kallunki 2014, 211.)

Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen omavaraisuutta, velkaisuutta ja rahoitusraken-etta. Vakavarainen yritys kestää ajoittaisia huonoja aikoja. Tällä tarkoitetaan, että yri-tyksellä on riittävästi omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan. (Alhola, Lauslahti 2000, 112, 152.)

Vakavaraisuuden mittarina käytetään mm. omavaraisuusastetta ja nettovelkaantumisas-tetta, joilla selvitetään yrityksen velan suhdetta omaan pääomaan. Omavaraisuuden tun-nusluku ei yksin anna täydellistä kuvaa yrityksen tilasta. Tarkastellaan myös, onko yri-tyksellä kassavaroja tai realisoitavissa olevia varoja. Nettovelkaisuusaste, josta käyte-tään nimitystä gearing, antaa tarkemman kuvan yrityksen kassavaroista ja kyvystä sel-viytyä ostoveloista. (Knüpfer & Puttonen 2014, 237 – 239.) Raskaasti velkaantunut yritys on alttiimpi suhdannevaikutuksille kuin vakavarainen yritys (Juvonen ym. 2014, 32). Suhteelliselle velkaantumiselle on myös tunnusluku, jossa yrityksen velat suhteute-taan sen liikevaihtoon. Tunnusluku on vertailukelpoinen vain saman toimialan yritysten kesken. (Niskanen & Niskanen 2013, 59.)

Maksuvalmiudella tarkoitetaan yrityksen päivittäistä kykyä selviytyä maksuvelvoitteis-ta. Kannattamaton yritys ajautuu ennen pitkää maksuvaikkeuksiin, jolloin sen on turvau-duttava vieraaseen pääomaan. Tämän seurauksena yrityksen vakavaraisuus ja kannatta-

vuus heikkenee. (Alhola & Lauslahti 2000, 112; Kallunki 2014, 123; Niskanen & Niskanen 2013, 61.)

Maksuvalmiudesta on mahdollista saada yleiskuva tarkastelemalla tasetta. Rahoja ja pankkisaatavia, myyntisaatavia sekä vaihto-omaisuuden arvoa verrataan lyhytaikaisiin velkoihin. Yrityksen maksuvalmius on sitä parempi, mitä suurempi on vastaavaapuolella oleva velkoja kattava, kohtuullisen helposti rahaksi muutettavissa oleva varallisuus. Tilinpäätöstiedot eivät kuitenkaan ole paras perusta kun tutkitaan yrityksen maksuvalmiutta, koska tiedoilla annetaan taloudellinen kuva vain tilinpäätöshetken tilanteesta. (Leppiniemi ym. 1997.)

Maksuvalmiuden mittareina voidaan käyttää tunnuslukuja quick ratio ja current ratio, jotka ovat olleet pitkään ympäri maailman käytössä olevia yrityksen likviditeettiä kuvaavia tunnuslukuja. Quick ratio -tunnusluku on tiukin, koska laskennassa likvideiksi varoiksi luetaan vain yrityksen rahoitusomaisuus. Current ratio -tunnusluvulla pyritään kuvaamaan tilanne miten yrityksessä selviydytään lyhytaikaisista veloista, jos velkojat saapuvat perimään velkojaan samanaikaisesti. Current ratio -tunnusluku ei ole paras mahdollinen mittari, jos yrityksen vaihto-omaisuus ei ole nopeasti muutettavana rahaksi. Tästä johtuen current ratio -tunnuslukua ei suositella yksin käytettäväksi. (Alhola & Lauslahti 2000, 149 – 151; Leppiniemi ym. 1997; Kallunki 2014, 123 – 124; Talponen 2002, 45.) Current ratio ja quick ratio -tunnusluvuilla kuvataan yrityksen maksuvalmiutta vain tilinpäätöspäivänä, joten mittarit eivät anna täyttä käsitystä koko vuoden tilanteesta. Lisäksi yrityksellä on mahdollisuus vaikuttaa current ratio ja quick ratio -tunnuslukuihin tahallisesti tai tahattomasti esimerkiksi verotussyistä, kun liiketapahtumia ajoitetaan tilinpäätöshetkeen. Maksuvalmiuden selvittämiseksi käytetään myös myyntisaatavien ja ostovelkojen kiertonopeudesta kertovia tunnuslukuja sekä kassavirtapohjaisia tunnuslukuja. (Niskanen & Niskanen 2013, 61 – 62.) Kiertoaikatunnusluku- jen avulla kuvataan kuinka tehokkaasti yritys käyttää käyttöpääomaa (Kallunki 2014, 128).

3.1.2 Luottoluokitus

Kansainväliset ja kotimaiset luottotietoyritykset tarjoavat rahoittajalle yrityksen luottotietojen tarkastamiseen liittyviä maksullisia palveluita. Luottoluokitusten tulkinta on

selkeä, koska se jaetaan kirjainasteikkoon, joka antaa lukijalle heti tiedon yrityksen luottokelpoisuudesta. Luottotietoyritysten analyysien kustannukset ovat pienemmät kuin itse tehtyjen. Lisäksi luottotietoyhtiöllä saattaa olla tietoa, jota yksittäisen analyysin tekijän olisi mahdotonta saada. (Kallunki & Kytönen 2007, 185.) Luottoluokitusjärjestelmä eli reittaus (raiting) on automaattinen luottotietopalvelu, jota päivitetään jatkuvasti (Niemi 2014, 45).

Luottokelpoisuusluokituksessa yritykset voidaan luokitella mm. toiminnan vakiintuneisuuden, taustan, yrityksen taloudellisen aseman ja maksutavan perusteella. Vakiintuneeksi katsotaan kaksi vuotta toiminut yritys. Taustatietoja arvioidaan yrityssuhteiden ja vastuuhenkilöiden luottotietojen perusteella. Kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvulla arvioidaan taloudellista asemaa. Maksutavan arvioinnissa selvitetään aiemmat maksuhäiriöt ja maksutapatiedot. (Niskanen & Niskanen 2013, 389.)

Luottokelpoisuutta arvioivista yrityksistä tarjotaan maksullisia yrityksen tilinpäätöstietoihin perustuvia luottotietoanalyyskejä, jotka sisältävät kansainvälisen luottoluokitusarvioin seitsemänportaisella asteikolla AAA – C. Luokittelusta AAA on paras ja C heikko (Kallunki & Kytönen 2007, 186). Luottokelpoisuuteen liittyviä riskejä seurataan ajoittain, koska ostajayrityksen taloustilanteeseen saattaa tulla muutoksia hyvin lyhyelläkin ajalla (Talponen 2002, 46).

Maksuhäiriömerkinnöistä saadaan tietoja myös Suomen Asiakastieto Oy:n julkaisemasta kaksi kertaa kuukaudessa ilmestyvästä Luottolista lehdestä. Lehdessä käsitellään myös luotto- ja rahoitusalaan liittyviä säädöksiä. (Suomen Asiakastieto Oy.)

3.1.3 Valuutta- ja maariski

Valuutta- ja korkomarkkinoiden säätelyn vapautuminen on aiheuttanut uusia vaatimuksia riskienhallinnalle (Knüpfer & Puttonen 2014, 16). Ulkomaankauppaa harjoittavissa yrityksissä saatetaan altistua valuuttariskille. Valuuttakurssiriski liitetään myös kotimaiseen yritykseen, jos sen tuotantohyödykkeiden hinta on riippuvainen toisesta valuutasta. (Niskanen & Niskanen 2013, 419, 430.) Varsinkin ulkomaan myyntisaataviin liittyvä enemmän epävarmuustekijöitä, mistä johtuen rahoittajan luottoriski siirretään usein va-

kuutusyhtiölle. Tilinpäätöstiedot eivät ole kaikissa maissa julkisia, mikä on yksi luottotietojen tarkastamiseen liittyvä epävarmuustekijä (Talponen 2002, 30, 55).

Myyjäyrittäminen pystyy varautumaan valuuttariskiiin usealla tavalla. Vientivakuuden ja vientitakuun avulla myyjäyrittäjien on mahdollista suojautua niin kaupallisilta kuin poliittisilta riskeiltä (Talponen 2002, 79, 82).

Maariski luetaan myös luottoriskiksi. Maariski saattaa olla mahdollinen, kun ostajayrittäjien kotimaassa joudutaan poliittiseen tai taloudelliseen muutostilanteeseen (Kontkanen 2010, 86 – 89). Maita riskiluokitetaan ja maariskit huomioidaan yritysten luottokelpoisuutta arvioitaessa (Ikäheimo, Laitinen, Laitinen & Puttonen 2011, 147). Mm. Finnverassa arvioidaan jatkuvasti poliittisten maiden luottokelpoisuutta kahdeksanasteisen maaluokitusmittarin avulla. (Finnvera).

3.2 Sopimuslausekkeilla estettävät riskit

Huolellisesti suunnitellulla ja hyvin laadituilla sopimusehdoilla vähennetään sopimukseen liittyviä riskejä. Factoringsopimustyyppille ei ole laissa säädöksiä, joten epäselvyyksiltä vältytään laatimalla hyvä vakiosopimus. Ongelmatilanteissa ratkaisua haetaan ensisijaisesti sopimuksesta ja vastuukysymyksiä selvitetään sopimuksen ehtolausekkeilla. (Jaakkola & Sorsa 2005, 59 – 60, 119 – 120.) Sopimusoikeudellisin perustein epäselvä sopimusehto tulkitaan laatijan vahingoksi (Hakkola 2007, 835).

Vakioehtosopimuksia laadittaessa huomioidaan myyntisaatavien kauppaan liittyvä riski ostajayrittäjien maksukyvyttömyydestä. Lain mukaan myyntisaatavien kaupassa myyjäyrittäjä ei ole vastuussa ostajayrittäjien maksukyvyttömyydestä, ellei ole siihen erikseen velvoitautunut. Riski on poissuljettavissa sopimuslausekkeella. (Niemi 2014, 84, 127; Velkakirjalaki 1947.)

Rahoitussopimukseen kirjataan useita ehtoja. Yksi yleinen ehto on, että mikäli rahoittaja ei saa ostajayrittäjältä suoritusta eräpäivään mennessä, rahoittaja saa poistaa saatavan luoton perusteeksi hyväksytyjen saatavien määrästä (Tepora ym. 2009, 444).

Sopimuslausekkeet

Yksi sopimuksien riskienhallintaan vaikuttavia tekijöitä ovat sopimusehtojen lausekkeet. Ns. cut off -lausekkeita, jotka usein mielletään paremmin vastuunrajausehdoiksi, käyttämällä rajoitetaan rahoittajan vastuuta. Cut off -lausekkeet jaetaan kolmeen ehtotyyppiin: väiteoikeutta rajoittava, vaadeoikeutta rajoittava ja kuittausmahdollisuutta rajoittava. (Hakkola 2007, 826.)

Opinnäytetyöhön on koottu joitain kohtia väite-, vaade- ja kuittausmahdollisuutta rajaa- vista lausekkeista. Kaikkia oikeudellisia näkökulmia ei ole huomioitu.

”Väitesuojalla tarkoitetaan uuden velkojan suojaa sellaisia väitteitä vastaan, joilla velallinen pyrkii torjumaan velkomuksen osittain tai kokonaan.” (Niemi 2014, 86.) Factoringrahoituksen osalta uudella velkojalla tarkoitetaan rahoittajaa. Väiteoikeuden poissulkeva cut off -lauseke on ostajayrityksen kannalta ankara. Lausekkeen avulla pakotetaan ostajayritys maksamaan maksu rahoittajalle, vaikka myyjäyrityksen suoritus osoittautuu vajavaiseksi tai puutteelliseksi. Ostajayrityksellä on tosin mahdollisuus esittää vaateita myyjäyritystä kohtaan. Lausekkeen avulla siirretään reklamaatiot ja muut vaateet myyjäyrityksen kannettavaksi. (Hakkola 2007, 826 – 827, 833, 835.)

Vaadeoikeuden poissulkeva lauseke on usein rahoittajan keskeinen tavoite. Lausekkeen avulla estetään ostajayrityksen vaatimukset rahojen palauttamiselle ja kohdistaan mahdolliset vaadevaatimukset myyjäyritykselle. (Hakkola 2007, 827.)

Kuittausoikeuslausekkeella rajoitetaan ostajayrityksen oikeutta käyttää rahoittajalle siirrettyä saatavaa silloin, kun ostajayrityksellä on vastasaatavia myyjäyritykseltä. Myyjäyritystä saatetaan vaatia hankkimaan ostajayritykseltä sitoumus kuittausoikeuden rajoittamisesta, jos sitä ei ole erikseen kirjattu sopimusehtoihin. (Hakkola 2007, 827 – 828.)

Lähtökohtaisesti ehtolausekkeet ovat osapuolia sitovia. Kuitenkin pätevästikin syntyneeseen sopimukseen voidaan puuttua, jos sopimustasapaino ei toteudu. Tulkintapäpöselvyyksien välttämiseksi lausekkeet muotoillaan riittävän yksiselitteiseksi. (Hakkola 2007, 830, 835)

3.3 Ansaitsematon saatava, ennakkomaksut ja väärennetyt laskut

Tavallisesti rahoittajan vakioehdoissa edellytetään saatavan olevan ansaittu. Tällä tarkoitetaan palvelun tai tavarantoimituksen toteutumista. Mikäli saatava myöhemmin osoittautuu riittäväksi, voidaan vakiosopimuslausekkeella siirtää tällaiset saatavat factoringrahoituksen ulkopuolelle. (Tepora 2013, 298 – 299.)

Ansaitsemattomiin saataviin liitetään ongelma, joka koskee siirtoilmoituksen sitovuutta. Onko siirtoilmoitus ostajayritystä sitova, koska saatava ei ole todellinen? Tällainen tilanne saatetaan kohdata myyjäyrityksen ulosotto- tai konkurssitilanteessa. Rahoittajan kannalta pahimmassa tapauksessa ansaitsemattomalla saatavalla ei ole vakuusarvoa. Vaikka factoringrahoituksen piiriin on oikeudellisesti mahdollista hyväksyä ansaitsemattomia saatavia, on huomioitava, että tällaisilta saatavilta puuttuu velkojansuoja. (Saarnilehto & Viljanen 2006, 194; Tepora 2013, 299 – 300; Tepora ym. 2009, 445.)

Factoringrahoitukseen liittyen ansaitsemattoman saatavan palautusvelvollisuudesta ei ole varsinaisesti lainsäädäntöä. Osasta korkeimman oikeuden factoringrahoitukseen liittyvistä ratkaisuista on esitetty kritiikkiä kirjallisuudessa. Ei ole aivan yksiselitteistä, miten velkakirjalakia ja väite- sekä vaadeoikeutta tulee tulkita. (Saarnilehto & Viljanen 2006, 195 – 201.)

Ansaitsemattoman saatavan luotottamisessa arvioidaan, riittääkö tehty siirtoilmoitus ostajayritykselle saattamaan panttauksen sitovaksi myyjäyrityksen ja rahoittajan välillä. Antaako se rahoittajalle suojan myyjäyrityksen ulosmittaus- ja konkurssivelkojia vastaan. Ansaitsemattoman saatavan luotottaminen ja vakuudeksi hyväksyminen eivät välttämättä sovellu laajamittaisesti factoringrahoituksen piiriin sen aiheuttaman suuren riskin vuoksi. (Tepora 2013, 305 – 306.)

Ennakkomaksujen factoringrahoittamiseen liitetään myös riski. Rahoittaja saattaa joutua palauttamaan myyntisaatavat, jos myyjäyritys asetetaan konkurssiin ennen kuin se on suorittanut oman velvoitteen asiakkaaseen nähden. Tyypillistä tällainen on matkatoimialalla, johon liittyy myös oikeuden ennakkotapaus. (Saarnilehto & Viljanen 2006, 201 – 205; Tepora 2013, 282.)

Factoringrahoitus perustuu rahoittajan ja myyjäasiakkaan luottamussuhteelle. Rahoitus-sopimuksessa voidaan kuitenkin sopia oikeudesta rajoittaa vakuudeksi hyväksytyjen laskujen määrää, millä pyritään välttämään riskikeskittymiä. Laskusaatavien suuren kappalemäärän vuoksi laskujen oikeellisuuden seuranta on haasteellista. Käytännössä tekaistujen laskujen siirtäminen luototettavaksi on mahdollista lyhyellä aikavälillä, mutta ennen pitkää ne tulevat rahoittajan tietoon. (Tepora 2013, 283.)

4 KYSELYTUTKIMUS RAHOITTAJILLE

4.1 Tutkimuksen toteutus

Kyselytutkimukseen valittiin internetistä factoringrahoitus hakusanalla etsien sattumanvaraisesti viisitoista factoringrahoitusta tarjoavaa yritystä. Ensin yrityksiin otettiin yhteyttä puhelimitse ja tiedusteltiin henkilöä, kenelle sähköpostitse lähetettävä kysely osoitetaan. Tämän jälkeen saatteella varustettu sähköpostiviesti lähetettiin neljälletoista factoringrahoitusta tarjoavan yrityksen edustajalle elo-syyskuussa 2015. Yhdessä yrityksessä kieltäydyttiin vastaamasta kysymyksiin jo puhelimitse tapahtuneen yhteydenoton aikana. Lähetetyt kysymykset olivat samansisältöisiä. Riskienhallintaan liittyvien sopimuslausekkeiden selvittämiseksi pyydettiin lähettämään kopio vakiosopimuslomakkeesta. Vastausten tulkinnessa käytettiin apuna rahoittajien verkkosivuja. Tarkentavia kysymyksiä lähetettiin sähköpostitse kahdelle vastaajalle.

Vastauksia saatiin seitsemältä myyntilaskujen rahoitusta tarjoavalta yritykseltä. Yleiset vakioehtosopimukset lähetti kaksi vastaajaa.

Tutkimuskysymysten suunnitteluvaiheessa päätettiin laatia mahdollisimman vähän kysymyksiä. Näin pyrittiin saavuttamaan mahdollisimman suuri vastausprosentti. Kysymykset koetettiin muotoilla siten, että vastaajan on mahdollista kertoa tärkeimmät asiat hänen näkökulmastaan. Kysymysasettelussa haluttiin välttää johdattelevia kysymyksiä.

Tutkimuskysymykset:

1. Mitä factoringrahoituspalveluita tarjoatte?
2. Kumpi on yrityksessänne yleisempää myyntisaatavien luottottaminen vai myyntisaatavien ostaminen?
3. Perustuuko factoringrahoituspalvelunne jatkuvan luoton rahoitussopimukseen, vai rahoitatteko/ostatteko myös yksittäisiä myyntisaatavia?
4. Millaisia myyntisaatavia kelpuutate factoringrahoituksen piiriin?
5. Mikä on tyypillisin luottolimiitti?
6. Miten rahoituspalkkionne määräytyy?
7. Perittekö muita kuluja?

8. Miten yrityksenne varautuu factoringrahoituksen riskeihin?
9. Onko factoringrahoituksen suosio kasvanut kuluneiden vuosien aikana?
10. Miten näette factoringrahoituksen tulevaisuuden rahoitusmuotona, ja miten näette markkinoiden kilpailutilanneen kehityksen?

Tutkimusaineisto käsiteltiin siirtämällä vastaukset kysymyskohtaisesti Excel-taulukkoon. Vastaajat luokiteltiin kolmeen ryhmään ensimmäisen vastauksen perustella. Kaikkien vastausten yhteenvedoissa ei käytetty luokittelua. Vastauksia vertailtiin etsien yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia sekä toisiin vastauksiin että teoriaosuuden kirjallisuuteen.

Kyselyn avulla pyrittiin selvittämään factoringrahoittajien riskienhallintaan vaikuttavia asioita. Lisäksi pyrittiin valottamaan factoringrahoituksen tulevaisuudennäkymiä ja kilpailutilannetta. Tutkimuskyselyn avulla haluttiin myös muodostaa kokonaiskuva rahoitusmuodon piirteistä ja asiakkaan kustannusten muodostumiseen vaikuttavista asioista. Ensimmäisen ja kolmannen kysymyksen avulla kartoitettiin rahoittajien factoringrahoitukseen liittyvää liiketoimintaa, jotta muiden kysymyksien vastauksien vertailu olisi mahdollista.

4.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmän valinnassa tulee pohtia, mikä menetelmä tuo parhaiten selvyttä tutkimusongelmiin. Tutkimusmenetelmistä kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus ja kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus eivät ole aina vastakohtia, vaan ne voivat olla toisiaan täydentäviä lähestymistapoja. Näitä tutkimusmenetelmiä ei ole aina tarkkarajaisesti erotettavissa toisistaan. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa käsitellään merkityksiä ja laadulla on suurempi merkitys kuin määrällä. Tutkimuskohdetta pyritään ymmärtämään ja kuvaamaan kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen piirteisiin kuuluu, että tutkimussuunnitelma muotoutuu tutkimuksen edetessä, suositaan ihmistä tiedon keruun instrumenttina ja tapauksia käsitellään ainutlaatuisina. Laadullisessa tutkimuksessa analysoidaan ja haetaan selitysmalleja. Yksittäisistä havainnoista päädytään yleisiin merkityksiin. Kvalitatiivinen tutkimusaineiston koolla ei ole merkitystä, se voi olla yksi tai useampi tapaus. Hirsjärvi, Remes & Sajavaaran (2014, 135 – 137, 160 – 161, 164, 181.)

Tässä tutkimuksessa on kyse empiirisestä tutkimuksesta, joka tutkimusmenetelmältään muistuttaa enemmän kvalitatiivista kuin kvantitatiivista tutkimusta.

Tutkimuskysymykset toteutettiin avoimilla tutkimuskysymyksillä, koska tutkimuskysymyksen vaihtoehtoja ei tunnettu tarkasti. Heikkilän (2010, 49) mukaan avoimet tutkimuskysymykset todetaan tarkoituksenmukaiseksi, kun vastausvaihtoehdot eivät ole tarkkaan tunnettavissa etukäteen. Osa tutkimuskysymyksistä olisi ollut toteutettavissa suljetuilla tai vaihtoehtokysymyksillä, mutta yhtäläisyyden säilyttämiseksi kaikki tutkimuskysymykset laadittiin avoimina kysymyksinä.

4.3 Tutkimuksen tulokset

Kyselytutkimukseen saatiin vastaus seitsemältä myyntisaatavien rahoitusta tarjoavalta rahoittajalta, vastausprosentti oli siten 47 %. Jokaiseen esitettyyn kysymykseen oli vastattu. Kyselytutkimuksen vastaukset esitetään kysymysjärjestyksessä. Lisäksi jokaisen tutkimusvastauksen jälkeen esitetään taulukko suuntaa antavista johtopäätöksistä.

Vastaukset luokiteltiin ensimmäisen kysymyksen avulla sen mukaan, millaisia myyntisaatavien rahoitusmuotoja vastaajien yritykset tarjoavat. Luokitteluryhmät olivat: vain myyntisaatavien luotottamista tarjoavat, vain myyntisaatavien ostamista tarjoavat ja sekä myyntisaatavien luotottamista että ostamista tarjoavat. Ensimmäiseen luokkaan kuului yksi vastaaja, toiseen luokkaan kaksi vastaajaa ja kolmanteen luokkaan neljä vastaajaa.

Mitä factoringrahoituspalveluita tarjoatte?

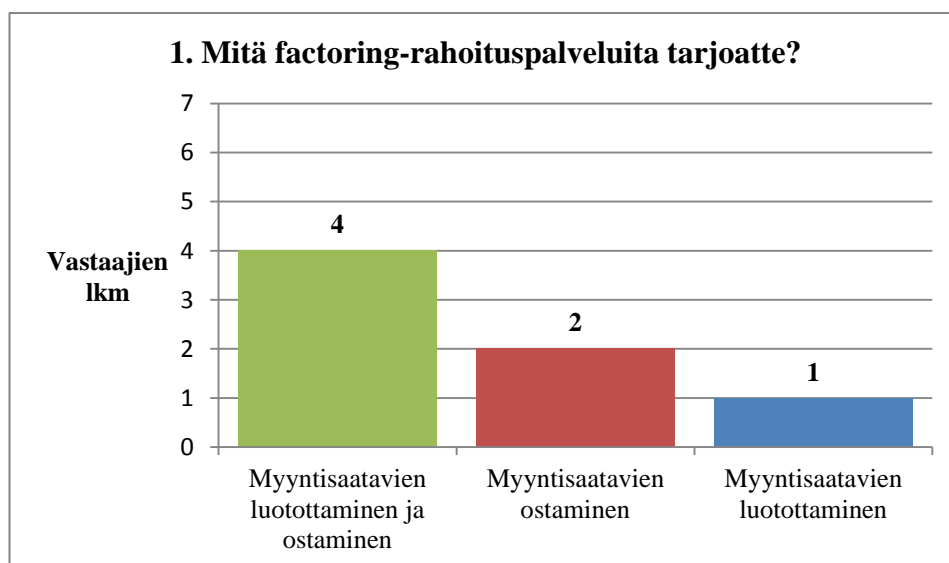
Ensimmäisellä tutkimuskysymyksellä haluttiin selvittää millaisia factoringpalveluita rahoittajat tarjoavat asiakkaille. Kysymyksen rahoittajat luokiteltiin kysymyksen perusteella kolmeen ryhmään.

Kahden vastauksen tulkinnessa oli vaikeuksia. Vastauksia pyrittiin tulkitsemaan rahoittajien verkkosivuilta, mutta luotettavaa tietoa ei löytynyt. Tarkennukset vastauksiin saatiin sähköpostikyselyllä. Muiden vastanneiden osalta vastaus oli hyvin tai melko selvästi tulkittavissa. Tulkinnessa käytettiin apuna myös seuraavien kysymysten vastauksia.

Vastanneista yksi ilmoitti yrityksen tarjoavan vain luotottamiseen liittyvää factoringrahoitusta. Kaksi vastasi yrityksen harjoittavan vain factoringrahoituksen kauppaa eli myyntilaskujen ostamista. Toinen vastanneista ilmoitti yrityksen tarjoavan myös yritys-lainaa, jonka vakuutena toimii henkilötakaus. Tässä tutkimuksessa yritys on jaoteltu vain myyntisaatavien ostamista harjoittavaksi yritykseksi. Vastanneista neljä ilmoitti tarjoavansa sekä luotottamiseen että ostoihin perustuvaa factoringrahoitusta. Yksi näistä vastasi tarjoavansa myös toimittajasaatavaraohoitusta (reverse-/käänteisfactoring). Reverse-/käänteisfactoringissa erona tavalliseen factoringrahoitukseen on mm. se, että loppulaskun maksaja ottaa yhteyttä ja tekee sopimuksen rahoittajaan kanssa (Seifert & Seifert 2011, 39). Yksi vastanneista toimitti kirjallisen kuvauksen koko saatavaraohituksen palveluista, mistä oli nähtävissä monia erilaisia factoringrahoituksen variaatioita.

Lisäksi yksi vain luotottamista tarjoava rahoittaja vastasi palveluun kuuluvan myös perintäkirjeet, mutta ei laajaa perintäpalvelua eikä laskujen tekemistä. Vain myyntisaatavia ostava rahoittaja vastasi laskuttavansa loppuasiakasta myyjän puolesta ja huolehtivansa saatavan palautumisesta.

Vastausten perusteella voidaan todeta, että factoringrahoituksen erilaiset sovellukset ovat käytössä, mutta myös vain perinteisen factoringrahoituksen tarjoajia on. Vastauksien avulla yritykset saatiin jaoteltua luokkiin, joita käytettiin seuraavien vastauksien tulkinnoissa.



KUVIO 6. Vastaajien jaottelu tarjottavien palveluiden perusteella

Kumpi on yrityksessänne yleisempää myyntisaatavien luotottaminen vai myyntisaatavien ostaminen?

Toisella kysymyksellä pyrittiin selvittämään, onko myyntisaatavien luotottaminen vai ostaminen yleisempää. Vastauksia arvioitiin neljän sekä factoringrahoituksen luotottamista että ostamista harjoittavien rahoittajien kesken. Vastaajista muut tarjosivat vain myyntisaatavien luotottamista tai ostamista, joten heidän vastauksia ei voitu huomioida vastausten vertailussa.

Yksi vastanneista ilmoitti myyntisaatavien ostamisen olevan yleisempää. Kolme muuta vastasi luotottamisen olevan yleisempää, tosin yksi vastanneista ilmoitti suurasiakkaiden kohdalla myyntisaatavien oston olevan yleisempää. Sama vastaaja ilmoitti PK-yritysten kohdalla luottamiseen perustuvan factoringrahoituksen olevan yleisempää.

Sekä luotottamista että ostamista tarjoavien vastaajien mukaan luotottaminen oli yleisempää. Tepora (2013, 40) väittää kilpailutilanteesta johtuen myyntisaatavien kaupan olevan luotottamista yleisempää. Tutkimusaineisto oli pieni, joten sen perusteella ei voida yleisesti todeta, onko luotottaminen vai ostaminen yleisempää.



KUVIO 7. Factoringrahoituksen rahoitusmuotojen vertailu

Perustuuko factoringrahoituspalvelunne jatkuvan luoton rahoitussopimuksiin, vai rahoitatteko/ostatteko myös yksittäisiä myyntisaatavia?

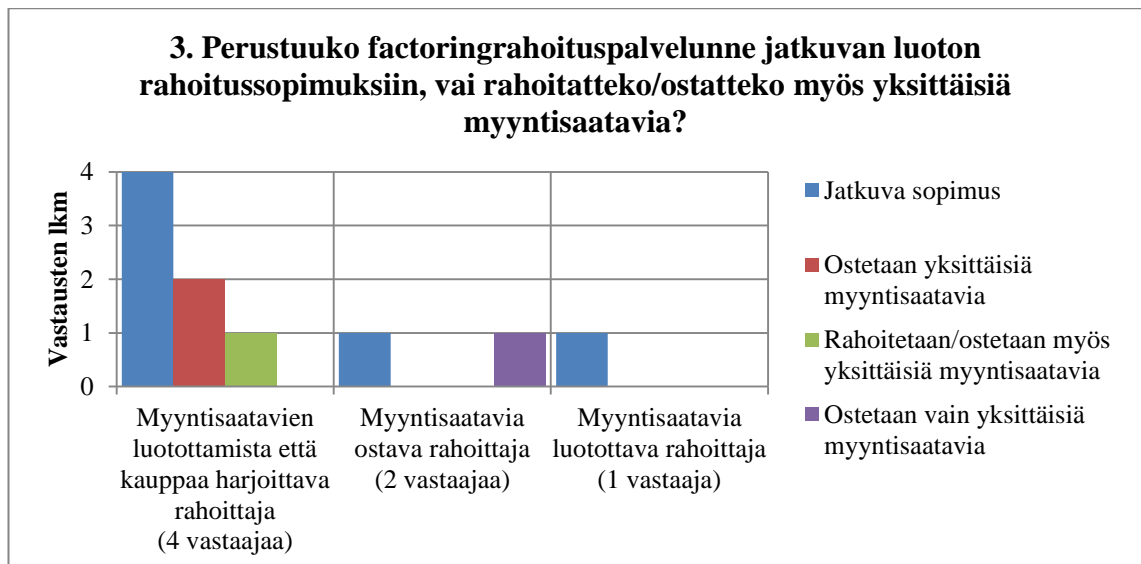
Kolmannella kysymyksellä haluttiin selvittää, mihin yrityksen factoringrahoitus perustuu. Haluttiin kartoittaa, yrittävätkö rahoittajat sitouttaa asiakkaita omien factoringpalveluiden käyttöön.

Vain luotottamista tarjoava yritys vastasi käytössä olevan vain luottolimiitin. Yritys ei luotota yksittäisiä myyntisaatavia.

Vain myyntisaatavien ostamista harjoittavista toinen vastasi palvelun perustuvan jatkuvaan sopimukseen, mutta asiakkaalle annetaan mahdollisuus valita rahoituksen piiriin siirrettävät ostajat, kaikkia myyntisaatavia ei kuitenkaan tarvitse siirtää. Toinen vain ostamista harjoittava vastasi toiminnan perustuvan vain yksittäisten myyntilaskujen rahoittamiseen, joka erottaa heidät muista kilpailijoista. Asiakas päättää itse rahoitukseen siirrettävistä saatavista, ja jotkut asiakkaat laskuttavat kaikki saatavat heidän yrityksen kautta.

Sekä myyntisaatavien luotottamista että ostamista harjoittavista yksi vastasi yrityksen palvelun perustuvan perinteiseen factoringrahoitukseen eli asiakas lähettää kaikki laskut rahoittajalle ja saa niitä vastaan luottoa. Yrityksen harjoittaessa myyntisaatavien kauppaa ostetaan kaikki myyntisaatavat tai yksittäiset riippuen siitä, millaiseen sopimukseen asiakas haluaa sitoutua. Vastaaja ilmoitti yksittäisten myyntisaatavien ostamisen olevan asiakasmääriä ajatellen suositumpaa. Toinen vastasi yrityksen palvelun perustuvan tyypillisimmin jatkuviin sopimussuhteisiin, mutta luotottavat ja ostavat myös yksittäisiä laskuja. Kolmas vastasi factoringrahoituksen perustuvan toistaiseksi voimassaolevaan vuosittain tarkastettavaan limiittiin, eivätkä rahoita tai osta yksittäisiä saatavia. Neljäs vastasi tavoitteena olevan jatkuvat luototukset, mutta yritys luotottaa ja ostaa myös yksittäisiä myyntisaatavia.

Vastauksien yhteenvedona voidaan todeta, että rahoittajilla on monenlaisia käytäntöjä. Suurin osa vastanneista ilmoitti yrityksen edellyttävän jatkuvaa sopimusta tai luottolimiittiä, oli sitten kysymys myyntisaatavien luotottamisesta tai kaupasta. Tutkimusaineiston perusteella ei voida kuitenkaan yleisesti todeta, kuinka yleistä on pyrkiä sitouttamaan myyjäyritys oman yrityksen factoringrahoituksen käyttöön.



KUVIO 8. Factoringrahoittajien palveluiden perustumiseen liittyviä asioita

Millaisia myyntisaatavia kelpuutate factoringrahoituksen piiriin?

Neljännellä kysymyksellä pyrittiin selvittämään, mitkä ovat rahoittajan myyntisaatavien luottottamiseen tai kauppaan kohdistuvat valintaperusteet. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, hyväksyvätkö yritykset rahoituksen piiriin esimerkiksi ennakkomaksuja, ansaitsemattomia saatavia tai minkä tahansa toimialan myyntisaatavia. Tutkimuskysymykseen ei haluttu lisätä johdattelevia lisäkysymyksiä.

Vain luottottamista tarjoava yritys vastasi, että factoringrahoitukseen hyväksytään yrityksille osoitetut laskut. Tavarana tai palveluna tulee olla toimitettu.

Vain ostopalvelua harjoittavista toinen vastasi yrityksen hyväksyvän myyntisaatavien rahoitukseen vain hyvän tai erinomaisen riskiluokituksen saatavat. Toinen vastasi yrityksen hyväksyvän rahoitukseen erääntymättömiä ja riidattomia saatavia, joiden maksaja läpäisee yrityksen luottotarkistuksen. Yritys ei rahoita alle 500 euron laskuja tai yli 90 eräpäivän saatavia.

Kaikki sekä myyntisaatavien luottottamista että ostamista harjoittavat vastasivat kelpuuttavansa factoringrahoituksen piiriin riidattomia myyntisaatavia. Tämän lisäksi kolme vastasi, että saatavan on perustuttava palveluun tai tavarana toteutuneeseen toimitukseen. Vastanneista kaksi olivat lisänneet sekä myyjä- että ostajayrityksen luottokelpoisuuden olevan myös yksi edellytys. Myyntisaataviin ei oleteta kohdistuvan vastasaatavia tai

reklamaatioita, vain harvoin hyväksytään ennakkomaksuja, myyntisaatavat yrityksiltä yritykselle ja ulkomaisten saatavien rahoittaminen edellyttää suurempaa harkintaa olivat yksittäiset kommentit edellisten lisäksi. Yhden vastaajan lisäkommentti oli, ettei myyjäyri­tyksen tarvitse siirtää koko saatavakantaa luototukseen, mutta luototettavan ostaja-asiakkaan koko saatavakanta sen sijaan tulee siirtää.

Vastanneista suurin osa ilmoitti kelpuuttavansa factoringrahoituksen piiriin riidattomia ja ansaittuja saatavia. Myös sekä myyjä- että ostajayrityksen luottotiedoilla ilmoitettiin olevan merkitystä valittaessa myyntisaatavia factoringrahoituksen piiriin. Yksi vastanneista ilmoitti, ettei rahoitukseen hyväksytyillä saatavilla saa olla vastasaatavia tai rek­lamaatioita. Kyseessä olevasta vastauksesta tai saman vastaajan myöhemmistä vastauk­ista ei käynyt ilmi, käyttääkö yritys vakioehtosopimuksessa vastasaataviin liittyvää kuittausmahdollisuutta rajoittavaa ehtolausetta.

Vastausten perusteella voidaan todeta, että vastaajien yritykset pyrkivät minimoimaan omat riskit hyväksymällä rahoitukseen myyntisaatavia luottokelpoisilta asiakkailta, joi­den ostaja-asiakkaiden luottotiedot ovat myös kunnossa. Hyväksymällä rahoituksen piiriin vain ansaittuja saatavia yritys välttää mahdollisen riskin mm. myyjäyri­tyksen konkurssitilanteessa. Ansaitsemattoman saatavan rahoituksessa on riski, että vakuus saattaa osoittautua arvottomaksi. Riidattomien saatavien hyväksymisellä estetään mah­dollisiin reklamaatioihin liittyvä riski, joka korostuu etenkin myyntisaatavien kaupan rahoituksessa.



KUVIO 9. Factoringrahoittajan luottottamisen ja kaupan myyntisaatavaan kohdistuvat perusteet

Mikä on tyypillisin luottolimiitti?

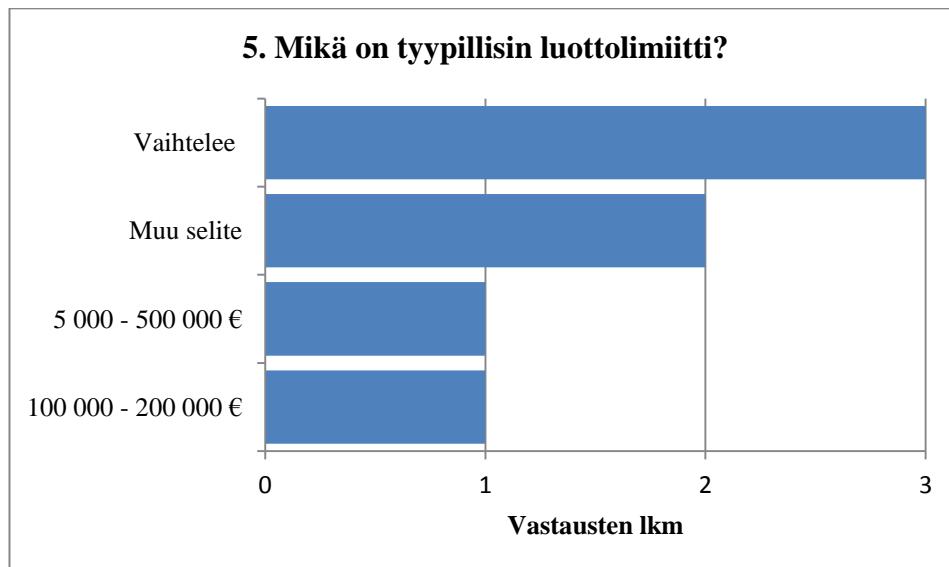
Viidennellä kysymyksellä haluttiin selvittää rahoittajien luottolimiittejä. Kysymyksellä pyrittiin kartoittamaan, millaisista luottomääristä keskimäärin on kyse.

Vastaukset olivat hyvinkin eri tavalla muotoiltuja. Vain factoringrahoituksen luottottamista tarjoava vastasi jatkuvan tililimiitin olevan tyypillisin luottolimiitti.

Vastajat, joiden factoringrahoitus perustuu vain ostamiseen, vastasivat tyypillisen luottolimiitin vaihtelevan suuresti. Toinen vastasi luottolimiitin määräytyvän yrityksen vakuuden vahvuudesta, kun toinen vastasi kunnan ja valtion luottolimiitin olevan korkeampi verrattuna toiminimiin.

Luottottamiseen ja ostamiseen perustuvien factoringrahoittajien vastaukset olivat toisistaan poikkeavat. Vastajista kaksi antoi euromääräiset rajat. Toisen vastaajan tyypillisin luottolimiitti on 5 000 – 500 000 euroa ja toisen 100 000 – 200 000 euroa. Yksi vastasi: ”Tuotannollista toimintaa harjoittavan yrityksen saatavien rahoittaminen laskusaatavarahtoisuudella; useimmiten ostajina keskusliikkeet, joilla pitkät maksuehdot.” Yksi vastaajista lisäsi, että luottolimiitin täytyy pääsääntöisesti vastata asiakasyrityksen avointa laskusaatavakantaa tai sitä osaa kannasta, mikä halutaan factoringrahoituksen piiriin.

Vastanneet olivat käsittäneet kysymyksen kukin hieman omalla tavallaan. On myös mahdollista, ettei vastausta haluttu ilmoittaa euromääräisenä. Toisaalta on ymmärrettävää, että luottolimiittiin vaikuttaa moni asia ja euromääräinen ilmoittaminen saattaa olla mahdotonta.



KUVIO 10. Factoringrahoittajien ilmoittama tyypillinen luottolimiitti

Miten rahoituspalkkionne määräytyy?

Kuudennella kysymyksellä pyrittiin selvittämään, miten rahoituspalkkio määräytyy. Kysymyksen avulla haluttiin etsiä tietoa mm., onko ostajayrityksen luottokelpoisuudella vaikutusta rahoituspalkkion määräytymiseen. Ja jos on, miten suuri vaikutus sillä on.

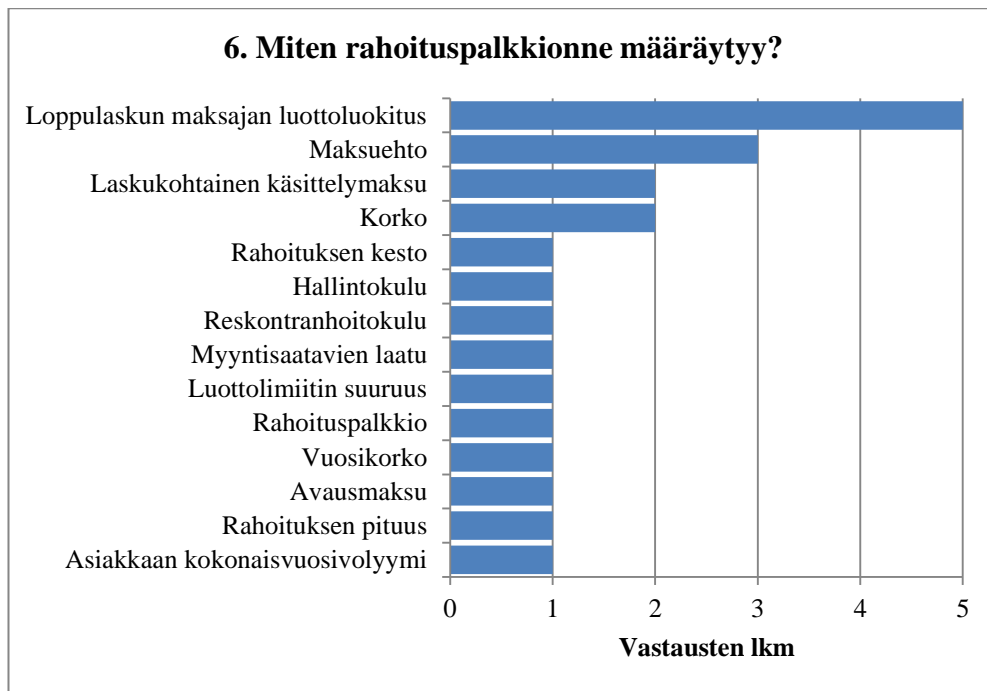
Vain luotottamiseen perustuvaa factoringrahoitusta tarjoava rahoittaja vastasi rahoituspalkkion määräytyvän avausmaksusta sopimuksen teon yhteydessä ja laskukohtaisesta käsittelymaksusta.

Vastaaja, jonka yritys tarjoaa vain myyntilaskujen ostamiseen liittyvää factoringrahoitusta vastasi rahoituspalkkion muodostuvan päiväkohtaisesta korosta. Korkeus määräytyy laskun pääoman suuruudesta, rahoituksen pituudesta sekä maksajan luottoluokituksesta. Toinen vain myyntilaskujen ostamisen rahoitusta tarjoava vastasi rahoituspalkkion määräytymisperusteena olevan ostajan riskiluokitus, maksuehto ja asiakkaan kokonaisvuosivolyymien.

Factoringrahoituksen luotottamista että ostamista tarjoavista yhden luotottamisen rahoituspalkkio määräytyy vuosikorosta ja laskukohtaisesta käsittelymaksusta. Laskujen oston osalta rahoituspalkkio määräytyy prosenttimääräisestä rahoituspalkkiosta ja käsittelymaksusta. Vuosikorkoon ja rahoituspalkkioon vaikuttavat mm. limiitin suuruus ja loppuasiakkaan taloudellinen tilanne. Toinen vastasi rahoituspalkkion määräytyvän täysin tapauskohtaisesti, mihin vaikuttaa mm. asiakasyrityksen luottokelpoisuus, laskusaa-tavakannan laatu ja maksuehdot. Kolmas vastasi asiakkaan kulujen muodostuvan yleisimmin käytetyn luoton korosta, rahoitukseen siirrettyjen laskujen laskupalkkiosta (= reskontranhoitokulu) ja asiakkaan luottolimiitin kuukausikohtaisesta hallinnointikulusta. Neljäs vastasi rahoituspalkkion määräytyvän laskun maksuehdon pituuden ja riskin mukaan.

Vastausten yhteenvetona voidaan todeta, että pääsääntöisesti rahoituspalkkio määräytyy ostajayrityksen luottokelpoisuuden, myyjäyrityksen luottolimiitin suuruuden, myyntisaatavan maksuajan pituuden ja mahdollisten lisäpalveluiden perusteella. Luottokelpoisuudella on vastausten perusteella merkittävä tekijä palkkion määräytymisessä. Vastuksissa ei tullut esille, miten luottokelpoisuus suhteessa muihin esitettyihin huomioitavaan asioihin vaikuttaa palkkion määräytymiseen.

Vastausten perusteella ei voida todeta, määräytyykö kaikkien factoringrahoittajien rahoituspalkkio samalla tavalla. Sen sijaan voidaan todeta, että factoringrahoitusta hakevan asiakkaan ei ole mahdollista etsiä rahoituksen kustannuksia ainoastaan palveluiden tarjoajien verkkosivuilta. Mikäli halutaan vertailla eri rahoittajien kustannuksia, on pyydettävä tarjouksia useammalta rahoittajalta. Joidenkin factoringrahoittajien verkkosivuille on laskuri, jonka avulla saadaan suuntaa antava laskelma rahoituksen kuluista.



KUVIO 11. Factoringrahoittajien rahoituspalkkion määräytyminen

Perittekö muita kuluja?

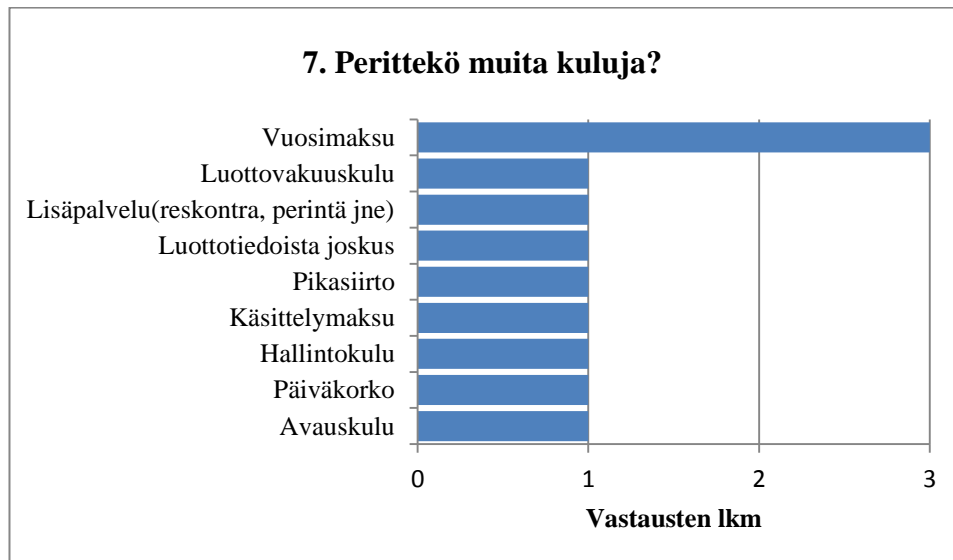
Seitsemännellä kysymyksellä pyrittiin selvittämään mitä muita kuluja rahoittajat perivät. Factoringrahoittajien kustannukset saattavat määräytyä hyvinkin eri tavoin. Kysymyksen avulla haluttiin kartoittaa, kuinka yleistä on periä lisäkuluja.

Vain luotottamisen factoringrahoitusta tarjoava vastasi yrityksen perivän tilin käytössä olevalle osalle päiväkorkoa. Jossain tapauksissa peritään vuosimaksua.

Vain ostamiseen perustuvaa factoringrahoitusta tarjoavista toinen vastasi yrityksen perivän vuosimaksua ja laskukohtaista hallintokulua. Toisen vastaajan yrityksessä peritään käsittelymaksua ja lisämaksua pikasiirroista.

Sekä luotottamiseen että ostamiseen perustuvaa factoringrahoitusta tarjoavista yksi vastasi yrityksen perivän joskus lisäkuluja luottotiedoista. Toisen vastaajan muihin kuluihin sisältyy vuosimaksu. Kolmas vastasi yrityksen perivän tapauskohtaisesti palvelupalkkioita reskontran hoidosta ja perinnästä. Neljäs vastasi avauskulun ja mahdollisen luottovakuuskulun kauttalaskutettuna kuuluvan yrityksen muihin perittäviin kuluihin.

Yhteenvedona vastausten perusteella voidaan todeta kaikkien vastanneiden perivän lisäkuluja, mutta ne ovat erilaisia. Vastauksista nähdään, että kustannusten vertaileminen eri rahoittajien kesken olisi vaikeaa. Vastausten analysointivaiheessa heräsi ajatus siitä, että kysymykset kuusi ja seitsemän olisi pitänyt mahdollisesti yhdistää tai esittää hieman eri tavalla.



KUVIO 12. Factoringrahoittajien perimät muut kulut

Miten yrityksenne varautuu factoringrahoituksen riskeihin?

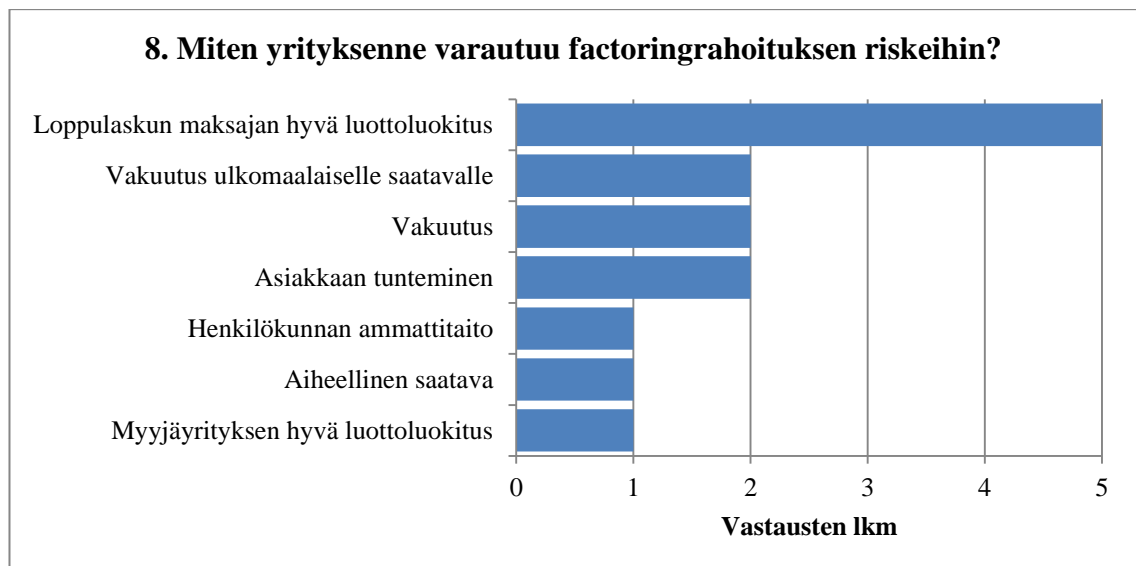
Kahdeksannella kysymyksellä pyrittiin selvittämään, miten rahoittaja varautuu factoringrahoituksen riskeihin. Voidaan todeta kaikilla vastanneilla olevan hyvin samansuuntaiset vastaukset oli kyseessä perinteinen factoringrahoitus tai sen sovellukset. Osa vastanneista oli viitannut riskienhallintaan jo neljännessä kysymyksessä, jossa tiedusteltiin millaisia myyntisaatavia rahoittajat kelpuuttavat factoringrahoituksen piiriin. Seuraavassa kappaleessa on vastaukset esitettyyn kysymyksen ilman luokittelua.

Pääsääntöisesti vastanneet ilmoittivat varautuvansa factoringrahoituksen riskeihin asiakasvalinnalla tarkastaen sekä myyjä- että ostajayrityksen luottotiedot, lisäksi edellytyksenä on hyvä riskiluokka. Lisäksi neljä vastasi luottovakuutuksen kuuluvan myös osaksi riskienhallintaa. Kaksi edellä mainittua mainitsi, että vakuutusta edellytetään ulkomaan saataville. Yksi vastasi, ettei voi tarkemmin eritellä riskienhallinnan ohjeistusta, mutta asiakkaiden tuntemisella ja henkilökunnan ammattitaidolla varmistetaan prosessin toimivuus. Yksi vastanneista ilmoitti, että tarkistavat maksajan luottolimiitin ja saatavan

aiheellisuuden. Lisäksi yksi vastasi yrityksen varautuvan riskeihin tukevan oman pääoman avulla.

Yhteenvetona voidaan todeta, että vastauksissa nähdään tärkeimpien rahoitusriskien hallintaan liittyvien asioiden huomioiminen. Vastauksista oli nähtävissä rahoittajien varautuminen maariskeihin edellyttämällä saataville vakuutusta. Tutkimuksessa ei erikseen kysytty vientifactoringtoiminnasta, joten varmuudella ei tiedetä kuinka moni vastaajayrityksistä harjoittaa vientifactoringrahoitusta.

Aiemmasta neljännen kysymyksen vastauksista oli myös nähtävissä, että rahoittajat varautuvat rahoituksen riskeihin hyväksymällä factoringrahoituksen piiriin pääsääntöisesti vain toteutuneita palveluita ja tavarantoimitusta koskevia myyntisaatavia. Lisäksi neljännen kysymyksen kohdalla useat vastasivat, että saatavan tulee olla riidaton, ei vastasaatavia, ei reklamaatiota. Myös myyjän luottotappioriskin kantamisesta oli maininta. Yksikään vastanneista ei maininnut erikseen sopimusehtoja. Viimeisen vastauksen jälkeen vertaillaan kahden rahoittajan lähettämiä yleisiä sopimusehtoja ja niiden sisältöä rahoittajan riskienhallinnan näkökulmasta.



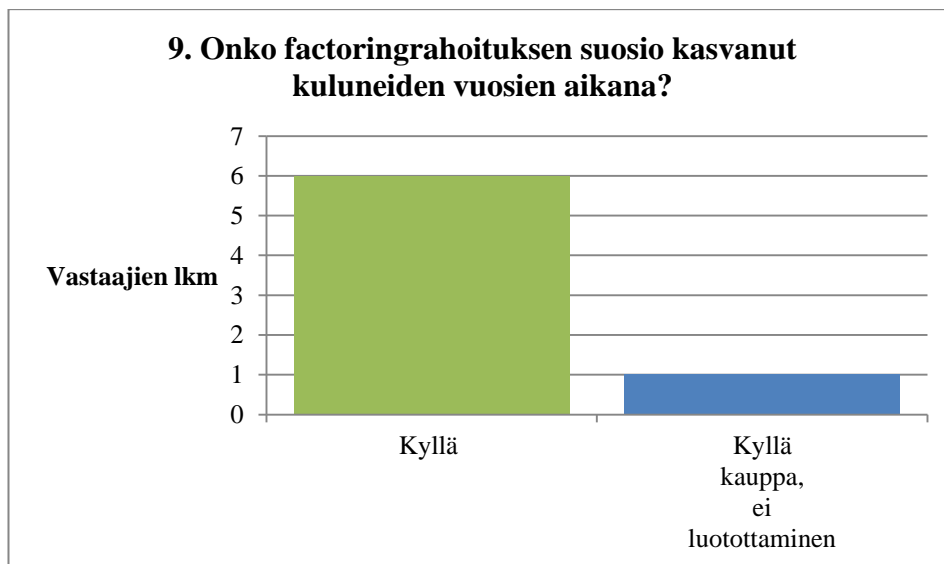
KUVIO 13. Factoringrahoittajien varautuminen rahoituksen riskeihin

Onko factoringrahoituksen suosio kasvanut kuluneiden vuosien aikana?

Yhdeksännellä kysymyksellä haluttiin selvittää rahoitusmuodon suosiota. Kaikkien vastanneiden vastaus oli kyllä. Yksi vastanneista tarkensi vastaamalla laskujen oston osalta kyllä ja factoringrahoitus ei.

Vastanneista kaksi täydensi vastauksiaan. Yksi vastasi yrityksen aloittaneen palveluun panostamisen viime keväänä. Toinen vastasi, että kahden vuoden tilastotiedoilla ei ole vielä mahdollista antaa tarkkoja tietoja, mutta ilmoitti suunnan olevan ylöspäin. Vastaus tulkittiin kyllä-vastaukseksi.

Vastaajien ilmoittama tieto factoringrahoituksen suosiosta oli samansuuntainen kuin Finanssialan keskusliiton tilastotieto vuodesta 2009 alkaen. Factoringrahoituksen suosio on osaksi selitettävissä pankkilainojen ehtojen kiristymisellä ja myyntilaskujen pitkillä maksuehdoilla. Tiia Saarinen (2014, 5) toteaa etenkin taantumana aikana yritysten pyrkivän nopeuttamaan myyntisaataviaan mm. factoringrahoituksen avulla. Kansainvälisellä taantumalla lienee siis osaltaan olevan merkitystä factoringrahoituksen tähänhetkiseen suosioon.



KUVIO 14. Factoringrahoituksen suosio

Miten näette factoringrahoituksen tulevaisuuden rahoitusmuotona, ja miten näette markkinoiden kilpailutilanteen kehityksen?

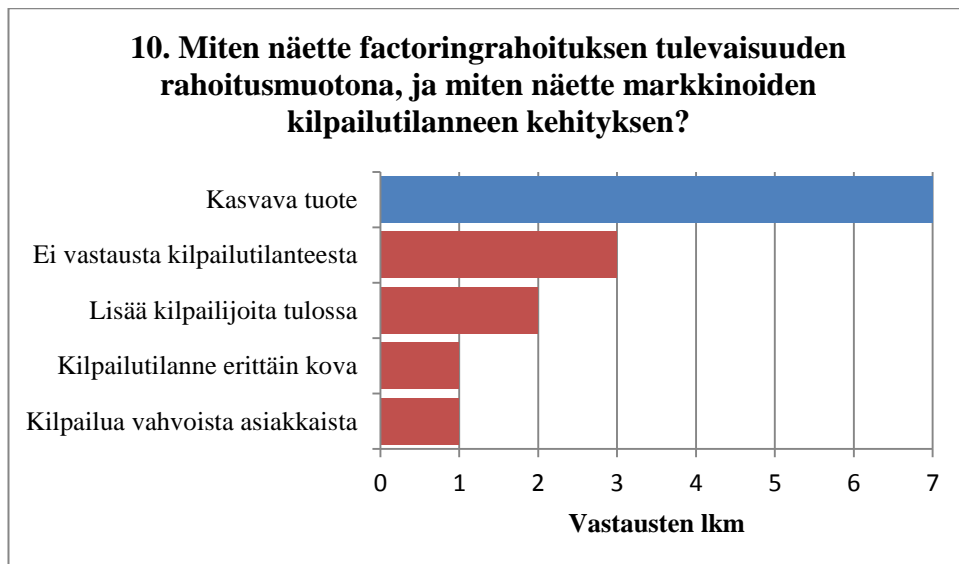
Viimeinen kysymys oli kaksiosainen. Kysymyksellä haluttiin selvittää, miten factoringrahoituksen ammattilaiset näkevät factoringrahoituksen tulevaisuuden ja kilpailutilanteen.

Kaikki tutkimuskysymyksiin vastanneet olivat sitä mieltä, että kyseessä on kasvava rahoitusmuoto. Lisäkommentteja annettiin: kasvava rahoitusinstrumentti hyvien PK-yritysten joukossa ja projektiluotoisen työn lisääntyminen vaikuttaa rahoitusmuodon suosion kasvuun.

Kilpailutilanteen koki yksi vastaaja erittäin kovaksi. Kahden vastanneen näkemys oli, että kilpailijoita on tulossa. Yksi vastasi, että kilpailua on ollut aina ja taantumien aikana se on voimakkaampaa. Vastaajista kolme eivät ilmoittaneet kantansa, mutta yksi heistä vastasi, että mahdollisia konsolidoitumisia eli yhdistymisiä olisi tulossa. Yhden vastaajan toiveena oli, että kilpailutilanne ei toisi pikavippi-tyyppisiä toimijoita. Sama vastaaja uskoi pankkien ja niiden rahoitusyhtiöiden tarjoamien factoringpalveluiden pysynevän nykyisenlaisina. Yhden vastaajan lisäkommentin mukaan asiakkaita miellyttää, kun yrityksen rahoittajana on pankin tytäryhtiö. Vastanneen mielestä tämä miellyttää erityisesti asiakkaita, jotka eivät halua laskujensa ”brändäytyvän” perintään.

Vastaajien näkemystä factoringrahoituksen kasvunäkemyksestä tukee, kuten edellistekin kysymystä, Finanssialan keskusliiton tilastotieto. Factoringrahoitukseen liittyviä kasvunäkymiä koskevat vastaukset ovat selitettävissä samoilla perusteilla kuten edellisessäkin rahoitusmuodon suosioon liittyvässä kysymyksessä. Kiristyneestä pankkisäätelystä johtuen aloittavissa PK-yrityksissä joudutaan jatkossakin etsimään erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Rahoitusmarkkinoille on tullut uudenlaista ”varjopankkitoimintaa” kuten joukkorahoitus. Toiminta ei ole Finanssivalvonnan alaista. Factoringrahoituksen kasvunäkymiin jatkossa tulee vaikuttamaan yleisen taloustaantumien lisäksi uusien rahoitusmuotojen jalkautuminen rahoitusmarkkinoille. (Pauna 2015, 42.)

Vastanneista osa ilmoitti kilpailutilanteen kiristyneen. Factoringrahoituksen suosio on kasvanut, ja sen nähdään myös jatkossa nousevan, tuo se luonnollisesti lisää toimijoita factoringrahoitusmarkkinoille.



KUVIO 15. Factoringrahoittajien näkemys rahoitusmuodon tulevaisuudesta ja kilpailutilanteesta

Vastanneista kaksi factoringrahoittajaa lähetti yrityksensä yleiset sopimusehdot, joita tarkasteltiin rahoittajien riskienhallinnan näkökulmasta. Toisen rahoittajan factoringrahoitukseen sisältyy vain myyntisaatavien ostamista ja toisen sekä ostamista että luotottamista.

Tarkastelemalla näitä kahden rahoittajan yleisiä sopimusehtoja voidaan todeta, että molemmista löytyi lausekkeita joiden avulla rahoittaja on varautunut riskeihin. Tällaisia lausekkeita olivat mm.:

- rahoittajan oikeus valita rahoituksen piiriin siirrettävät saatavat ja oikeus hin-
nanmuutoksiin
- saatavan tulee perustua toimitettuun tavaraan tai palveluun
- saatavan tulee olla riidaton
- kuittausoikeuden (vastasaatava) rajoitus
- myyjä- ja ostaja-asiakas maksukyvyttömyys, konkurssi
- laskun siirtomerkintää koskevat ohjeet
- myyntisaavan siirtäminen kolmannelle osapuolelle
- myyjäyrityksen ilmoitusvelvollisuus: ostaja-asiakkaan olennaisista muutoksista
ja maksukykyyn vaikuttavista seikoista
- rahoittajan vastuuvapaus laskutuksen virheistä
- myyjäyrityksen vastuu kurssitappioista

- myyntisaatavan siirtäminen takaisin myyjäasiakkaalle
- myyjäasiakkaan oikeutta muuttaa siirretyn myyntisaatavan maksuaikaa.

Lisäksi löytyi lausekkeita, joilla estetään toisen factoringrahoittajan käyttämisen. Tällainen tilanne saattaa tulla, jos myyjäyritys haluaa jälkipantata myyntisaatavan ylijäämää, joka on yleensä 20 prosenttia myyntisaatavan summasta. Myös rahoittajan oikeudesta myyntisaatavan edelleenpanttaukseen löytyi toisesta sopimuksesta. Tällöin rahoittaja siirtää factoringrahoitussopimuksen ja siihen perustuvat vakuudet kolmannelle osapuolelle. Alkuperäisen panttauksen ehdot sitovat uutta pantinomistajaa. (Tepora 2013, 309 – 310.)

5 POHDINTA

Käyttöpääoman eli kassavarojen puute johtaa yrityksen ennen pitkää maksuvaikeuksiin. Tällaisessa tilanteessa yrityksessä tarvitaan vierasta pääomaa. Pankkilainojen ehdot ovat kiristyneet osana uudistunutta pankkisääätelyä, mistä johtuen kaikilla yrityksillä ei ole mahdollisuutta saada pankkilainaa. Yrityksessä joudutaan miettimään muita käyttöpääomarahoitusmuotoja. Myyntisaatavien luotottaminen tai kauppa tarjoaa yrittäjälle oivan mahdollisuuden saada nopeasti käyttöpääomaa menojen rahoittamiseen. Factoringrahoituksen etuna on, että yleensä ylimääräisiä takuita ei tarvita. Myyntisaatavat ovat rahoituksen vakuutena. Factoringrahoitusta tarjoavat yritykset markkinoivat rahoitusmuotoa helpoksi ja joustavaksi.

Factoringrahoitus on lyhytaikainen rahoitusmuoto. Lyhytaikaiseksi rahoitukseksi luetaan alle vuoden takaisinmaksuajalla myönnetty rahoitus (Koski 2008, 102). Factoring ei ole ainoastaan käyttöpääoman rahoitusmuoto, vaan sen avulla yritys pystyy edistämään myyntitoimintaa kilpailijoihin nähden tarjoamalla maksuaikaa ostajayritykselle. Lisäksi käyttämällä rahoittajien tarjoamia reskontra- ja perintäpalveluita pystytään yrityksessä keskittymään perustoimintojen tuottamiseen.

Opinnäytetyön tavoitteena oli kuvata factoringrahoitusta ja sen eri muotoja sekä selvittää factoringrahoittajan luotottamiseen liittyviä riskitekijöitä. Lisäksi tavoitteena oli kartoittaa rahoitusmuodon tulevaisuudennäkymiä. Tutkimuskysely toteutettiin avoimilla tutkimuskysymyksillä, jotka lähetettiin neljälletoista factoringrahoitusta tarjoavalle rahoittajalle. Lisäksi vastaajilta pyydettiin kopio yleisistä sopimusehdoista. Yleisistä sopimusehdoista haluttiin selvittää miten rahoittajat sopimuslausekkeiden avulla varautuvat luotottamisen riskeihin. Vastaus kyselytutkimukseen saatiin seitsemältä rahoittajalta ja kaksi lähetti yleiset sopimusehdot.

Teoriaosuudessa tuotiin esille factoringrahoituksen ja sen sovellusten yleispiirteitä niin kotimaan- kuin ulkomaankaupan osalta. Tilastotiedoilla esitettiin rahoitusmuodon suosion kasvun lukuja kuluneiden vuosien ajalta. Työssä tarkasteltiin rahoittajan riskejä ja niihin liittyviä asioita.

Tutkimuskyselyn avulla pyrittiin selvittämään, miten factoringrahoitusta harjoittavat rahoittajat varautuvat factoringrahoituksen riskeihin ja millaiset ovat factoringrahoituksen tulevaisuudennäkymät. Tutkimuskyselyn avulla haluttiin myös muodostaa kokonaiskuva rahoitusmuodon piirteistä ja asiakkaan kustannusten muodostumiseen vaikuttavista asioista. Kyselyn vastaukset osoittivat luottokelpoisuuden niin myyjä- kuin ostaja-asiakkaan kohdalla olevan tärkeä ja hyvin keskeinen osa riskienhallintaa. Rahoittajat välttivät riskejä hyväksymällä factoringrahoitukseen pääsääntöisesti ansaittuja, riidattomia myyntisaatavia ja ulkomaankaupan yhteydessä edellytetään usein luottovakuutusta. Palkkion hinnan muodostumiseen vaikutti usea asia, eikä se oli yksiselitteisesti määriteltävissä. Teporan (2013, 274) mukaan myyntisaatavien kauppa on lisääntymässä osana myyjäyrittysten tasejärjestelyjä. Kun vastauksia tarkasteltiin PK-yritysten näkökulmasta, luotottaminen ilmoitettiin olevan hieman kauppaa suositumpi factoringrahoitusmuoto. Factoringrahoituksen tulevaisuuden näkymät nähtiin hyvänä ja osa koki kilpailutilanteen kiristyvän ja tuovan lisää kilpailijoita. Tutkimus tehtiin taantuman aikana, joten jäi arvoitukseksi olisivatko kyselyn tulokset olleet samanlaiset paremman taloudellisen tilanteen aikana. Saarinen (2014, 25) väittää factoringrahoitusta käytettävän erityisesti taloudellisen taantuman hetkellä.

Perehdyin neljän kuukauden aikana aiheeseen liittyvään lähdekirjallisuuteen, raportteihin, artikkeleihin ja tilastotietoihin. Factoringrahoituksesta ei ole paljon suomenkielistä kirjallisuutta, mikä toi lisähaasteita. Factoringrahoitusta ja sen sovelluksia kuvattiin hieman eri tavoin eri kirjallisuuslähteissä. Riskienhallinnasta löytyi hyvinkin erilaisista näkökulmista käsittelevää kirjallisuutta.

Opinnäytetyön tekemisestä oli hyötyä, koska tietämykseni factoringrahoituksesta ja riskienhallinnasta kasvoi. Lisäksi lähdekirjallisuutta lukemalla sain lisätietoa useasta asiasta, mitkä eivät suoranaisesti kuuluneet opinnäytetyön aiheeseen. Työhön on kerätty ajankohtaista tietoa factoringrahoituksesta tilaajan toiveesta. Toivon, että työ on tilaajan toiveen mukainen.

Tutkimuksen luotettavuus

Hyvä tutkimus on luotettava ja pätevä. Tutkimustyössä pyritään mahdollisimman virheettömään tulokseen, mutta aina tämä ei toteudu täydellisesti. Tutkimuksen teossa on noudatettava hyvää tieteellistä käytäntöä. Hyvään tieteelliseen käytäntöön kuuluu mm.

rehellisyys, tarkkuus, huolellisuus niin tutkimustyössä kuin tulosten tallennuksessa sekä niiden arvioinnissa. (Hirsjärvi ym. 2014, 23, 232.)

Tutkimustyössä noudatettiin hyvää tieteellistä käytäntöä. Jokaisessa työvaiheessa pyrittiin huolellisuuteen ja tarkkuuteen. Tutkimusaineisto raportoitiin rehellisyyttä noudattaen.

Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuus ja pätevyys tulkitaan eri tavalla kuin määrällisessä tutkimuksessa. Laadullisen tutkimuksen luotettavuus perustuu siihen, miten tarkka on selostus tutkimuksen toteuttamisesta sen joka vaiheessa. Pätevyydellä tarkoitetaan miten tutkimusmenetelmä mittaa sitä, mitä on tarkoitus mitata. (Hirsjärvi ym. 2014, 231 – 232.)

Tutkimusvastausten analysointivaiheessa todettiin, että vastaajien käsitykset kysymysten tarkoituksesta poikkesivat hieman tutkijan ajatuksesta. Nämä seikat tekivät tutkimusvastausten käsittelyn haasteelliseksi. Monivalintakysymyksillä olisi saatu paremmin toisiinsa vertailtavissa olevia tuloksia. Kysymysten suunnitteluvaiheessa mietittiin suljettuja kysymyksiä. Tätä ei kuitenkaan toteutettu, koska tutkimusryhmä oli pieni. Lisäksi tietämys aiheesta ei ollut kysymysten suunnitteluvaiheessa sillä tasolla, että monivalintakysymysten tekeminen olisi ollut mahdollista.

Tutkimusaineiston kerääminen toteutettiin soittamalla viidelletoista internetistä sattumanvaraisesti valitulle factoringrahoittajalle, joilta tiedusteltiin, kenelle sähköpostitse toimitettavat kysymykset lähetetään. Yksi vastaaja kieltäytyi vastaamasta kyselyyn. Neljälletoista lähetettiin sähköpostitse samansisältöiset saatekirjeet ja avoimet tutkimuskysymykset. Saadut seitsemän tutkimusvastausta koottiin kysymyskohtaisesti Excel-taulukon. Vastaajat jaettiin kolmeen luokkaan sen perusteella, millaisia factoringrahoituspalveluita yritys tarjoaa. Luokittelua käytettiin seitsemän kysymyksen vastausten tulkinnessa. Vastausten tulkinnessa käytettiin osaksi myös rahoittajan internetin kotisivuja. Kahden vastaajan osalta saatiin pyydetty lisätarkennus ensimmäisen kysymyksen vastaukseen. Aineiston vastauksilla etsittiin yhtäläisyyksiä toisiinsa, etsittiin selityksiä ja osaa vastauksista vertailtiin kirjallisuuteen. Tutkimuskysymyksistä numero kaksi oli muotoiltu siten, että sitä voitiin tarkastella vain yhden luokitteluryhmän kesken. Jokaisen tutkimuskysymyksen vastauksen jälkeen esitettiin suuntaa antavat johtopäätökset tutkimustuloksista.

Tutkimuksen toteuttamistapa on pyritty kuvaamaan mahdollisimman tarkasti, vastaus-
ten käsittelyssä on pyritty huolellisuuteen ja vastauksia on tulkittu rehellisesti. Näin ol-
len tutkimuksen voidaan todeta olevan luotettava.

LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1. painos. Porvoo: WSOY.

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501.

Bakker, M., Klapper, L., Udell, G. 2004. Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe. Warsaw: The World Bank.

Berry, A. & Jarvis, R. 2006. Accounting in a business context. 4. edition. Thomson Learning.

Fiili, P. 2004. Vaihda laskusi käyttöpääomaksi. Fakta elokuu 2004, 14–15.

Finanssialan keskusliitto. Rahoitusyhtiötilastot 2014. Luettu 2.8.2015.
<https://www.fkl.fi/materiaalipankki/esitysaineistot/Sivut/default.aspx>

Finanssivalvonta. Luottoyhteisöt. Päivitetty 8.7.2015. Luettu 25.8.2015.
<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Palveluntarjoajat/Pankkiala/Luottoyhteisot/Pages/Default.aspx>

Finnvera. Tulostettu 20.9.2015.
<https://www.finnvera.fi/Vienti-ja-kansainvaelistyminen/Vientitakuut/Tietoa-vientitakuutoiminnasta/Katettavat-riskit/Maapolitiikka>

Hakkola, E. 2007. Näkökohtia cut off –lausekkeista factoringrahoituksessa rahoittajan riskienhallinnan kannalta. Defensor Legis 6/2007, 821–836.

Heikkilä, T. 2010. Tilastollinen tutkimus. 7. – 8. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Hemmo, M. & Hoppu, K. n.d. Sopimusoikeus. E-kirja. Kokonaispäivitys 08.5.2015. Luettu 24.8.2015.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2014. Tutki ja kirjoita. 19. painos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Ikäheimo, S., Laitinen, E., Laitinen, T. & Puttonen, V. 2011. Laskentatoimi ja rahoitus. Vaasa: Vaasan Yritysinformaatio Oy.

Jaakkola, T. & Sorsa, K. 2005. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa. Helsinki: Edita Prima Oy.

Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanen, L., Ojala, V., Pentti, A., Porvari, P. & Talala, T. 2014. Yrityksen riskienhallinta. E-kirja. Luettu 20.8.2015. Finanssi- ja vakuutuskeskustannus Oy.

Kallunki, J-P. 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2007. Uusi tilinpäätösanalyysi. 6. painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kirjanpitolautakunnan lausunto 13.1.1997/1444.

Klapper, L. 2006. The role of factoring for financing small and medium enterprises. Julkaistu 5.6.2006. Tulostettu 15.8.2015.

www.sme-egypt.org/Documents/Finance/The%20role%20of%20factoring%20for%20financing%20small%20and%20medium%20enterprises.pdf

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2014. Moderni rahoitus. 7. uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Kontkanen, E. 2010. Pankkitoiminnan käsikirja. 2. uudistetun painoksen lisäpainos. Sastamala: Finanssi- ja vakuutuskustannus.

Koski, T. 2008. PK-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Helsinki: Tietosykli Oy.

Koski, T., Virtanen, M. 2005. Tulos. Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. 1. painos. Kustannusosakeyhtiö Otava.

Laki luottolaitostoiminnasta 8.8.2014/610.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. 5. uudistettu painos. Helsinki: WSOY Opetusmateriaalit Oy.

Leppiniemi, J., Leppiniemi, R. & Kaisanlahti, T. Tilinpäätöksen tulkinta. E-kirja. Julkaistu 1997. Päivitetty 8.2.2012. Luettu 1.8.2015.

Martikainen, T. & Martikainen, M. 2009. Rahoituksen perusteet. 7. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro Oy.

Niemi, M-L. 2014. Luotto-oikeus. Luottotyypit, perintäprosessit ja takaisinsaanti. Helsinki: Talentum Media Oy.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2013. Yritysrahoitus 7. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Pauna, A. 2015. Sääntely uusii yritysrahoituksen riskilaskennan. Tilisanomat 3/2015, 40–43.

PK-yritysten rahoitus. 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. Luettu 28.8.2015.
http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/tem_oppaat_ja_muut_julkaisut/pk-yritysten_rahoytus.117208.xhtml

PK-yritysten toimintaympäristö. 2014. Elinkeinoelämän keskusliitto. Luettu 28.8.2015.
<http://ek.fi/wp-content/uploads/PKtoimintaymparistokyselyraportti-marras2014.pdf>

PK-yritysten toimintaympäristö. 2015. Elinkeinoelämän keskusliitto. Luettu 28.8.2015.
http://ek.fi/wp-content/uploads/PKyritysten_toimintaymparisto_kesakuu2015.pdf

Pylkkönen, P. & Savolainen, E. 2013. PK-yritysten rahoituksen tila Suomessa. Euro & talous 2/2013, 55–64.

Saarinen, T. 2014. Factoring-rahoitus myyntisaatavien hallinnassa. Turun kauppakorkeakoulu. Liiketaloustiede, laskentatoimen ja rahoituksen kandidaattitutkielma.

Saarnilehto, A., Annola, V., Hemmo, M., Karhu, J., Kartio, L., Tammi-Salminen, E., Tolonen, J., Tuomisto, J. & Viljanen, M. Varallisuus oikeus. E-kirja. Julkaistu 2001. Päivitetty 2.1.2011. Luettu 30.8.2015.

Saarnilehto, A. & Viljanen, M. 2006. Toimintavakuuden antajan ja factoringrahoittajan suhde – kumpi maksaa? Lakimies 2/2006, 191–215.

Seifert, R., Seifert, D. 2011. Financing the Chain, International Commerce Review Journal 10 (1), 39-40

Suomen Asiakastieto Oy. Tulostettu 20.9.2015.
<http://www.asiakastieto.fi/web/fi/tuotteet-ja-palvelut/riskienhallinnan-palvelut/yrityspalvelut/luottolista>

Suomen Yrittäjät. 2013. Factoring muuttui salonkikelpoiseksi. Julkaistu 6.3.2013. Tulostettu 15.8.2015.
<http://www.yrittajat.fi/fi-fi/uutisarkisto/a/uutiset/factoring-muuttui-salonkikelpoiseksi>

Talponen, H. 2002. Hallitse myyntisaamiset. Helsinki: WSOY.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Viro: Lakimiesliiton kustannus.

Tepora, J., Kaisto, J. & Hakkola, E. 2009. Esinevakuudet. Helsinki: Helsingin Kamari Oy.

Tepora, J. & Takki, T. 1994. Factoring. Tampere: Lakimiesliiton kustannus.

Tuhkanen, J. 2006. Korkokäsikirja sijoittajalle ja lainanottajalle. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Velkakirjalaki 31.7.1947/622.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2007. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1. – 2. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Äärilä, L., Nyrhinen, R., Hyttinen, P. 2015. Arvonlisäveroitus käytännössä. 10. uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

LIITTEET

Liite 1. Saatekirje

Hei!

Teen opinnäytetyötä factoringrahoituksesta lähinnä rahoittajan näkökulmasta. Olisin erittäin kiitollinen, jos voisitte vastata alla oleviin kysymyksiin tai ainakin osaan niistä mielellään 11.9.2015 mennessä.

KYSYMYKSET:

1. Mitä factoringrahoituspalveluita tarjoatte?
2. Kumpi on yrityksessänne yleisempää myyntisaatavien luotottaminen vai myyntisaatavien ostaminen?
3. Perustuuko factoringrahoituspalvelunne jatkuvan luoton rahoitussopimuksiin, vai rahoitatteko/ostatteko myös yksittäisiä myyntisaatavia?
4. Millaisia myyntisaatavia kelpuutate factoringrahoituksen piiriin?
5. Mikä on tyypillisin luottolimiitti?
6. Miten rahoituspalkkionne määräytyy?
7. Perittekö muita kuluja?
8. Miten yrityksenne varautuu factoringrahoituksen riskeihin?
9. Onko factoringrahoituksen suosio kasvanut kuluneiden vuosien aikana?
10. Miten näette factoringrahoituksen tulevaisuuden rahoitusmuotona, ja miten näette markkinoiden kilpailutilanteen kehityksen?

Pyydän lähettämään yrityksenne factoringrahoituksen vakiosopimuslomakkeen liitetiedostona, mikäli sen vain on mahdollista. Haluan mm. selvittää riskienhallintaan liittyviä lausekkeita. En julkaise vakiosopimuslomakkeita opinnäytetyössäni. Käytän lomakkeen tietoja vain kerätäkseni sopimusasiaan liittyviä yleistietoja.

Edellä mainittujen kysymysten lisäksi voitte myös vapaasti kertoa lisätietoja yrityksenne factoringrahoituspalveluun liittyvistä haasteista.

Kiitos kyselyyn vastaamisesta!

Ystävällisin terveisin

Tarja Roponen
opiskelija
Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma