

Hanna-Kaisa Fransman

Saatavien myyntiprosessi

Haasteet ja hyödyt yrityksen näkökulmasta

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Joulukuu 2015

<p>Tekijä Otsikko</p> <p>Sivumäärä</p>	<p>Hanna-Kaisa Fransman Saatavien myyntiprosessi- Haasteet ja hyödyt yrityksen näkökulmasta</p> <p>47 sivua + 1 liitettä</p>
<p>Tutkinto</p>	<p>Tradenomi</p>
<p>Koulutusohjelma</p>	<p>Liiketalous</p>
<p>Suuntautumisvaihtoehto</p>	<p>Talous ja rahoitus</p>
<p>Ohjaaja(t)</p>	<p>Lehtori Raija Olkkola</p>
<p>Tämän opinnäytetyön tutkimusaiheena oli kuvata saatavien myyntiprosessia ja siihen liittyviä haasteita ja hyötyjä yrityksen näkökulmasta. Saatavien myynti on osa lyhytaikaista factoring-rahoitusta, joka voidaan jakaa saatavien rahoittamiseen ja saatavien myyntiin. Saatavien myynti käsitteenä ja rahoituselementtinä on melko tuntematon ja siitä on verraten vähän kirjallisuutta ja tutkimuksia. Työn tarkoituksena oli kuvata mahdollisimman selkeästi prosessit, joita saatavien myynti sisältää, sekä selvittää, mitä haasteita ja hyötyjä se yritykselle tarjoaa.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Teorian pohjaksi käytettiin kirjallisuudessa jo olemassa olevaa tietoa. Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa saatavien myynnistä tietoa, jota voidaan käyttää päätöksenteon pohjana. Opinnäytetyö toteutettiin ilman toimeksiantajaa.</p> <p>Lähteenä ja aineistona opinnäytetyössä käytettiin kirjallisuutta, internetlähteitä sekä rahoituslaitoksen sisäisiä asiakirjoja. Opinnäytetyötä varten tehtiin myös kirjallinen yrityshaastattelu, jonka tuloksia käytettiin lähteenä lähinnä saatavien myynnistä saataviin hyötyihin ja haasteisiin.</p> <p>Saatavien myynti sopii keskisuurille ja suurille yrityksille, jotka haluavat tehostaa käyttöpääomarahoitusta esimerkiksi nopeuttamalla myyntisaamisten kiertoa. Saatavien myynti on yrityksen näkökulmasta melko yksinkertainen rahoitusprosessi, jonka hyödyt ja haasteet saattavat vaihdella yrityksen toimintaympäristön mukaan. Asiakkaan kohtaamat haasteet ovat lähinnä järjestelmäkeskeisiä.</p> <p>Opinnäytetyö on tarkoitettu saatavien myynnistä kiinnostuneille yrityksille sekä opiskelijoille.</p>	
<p>Avainsanat</p>	<p>factoring, käyttöpääoma, saatavien myynti, myyntisaamiset</p>

Author Title	Hanna-Kaisa Fransman Non-recourse factoring process- Challenges and benefits from the company's point of view.
Number of Pages	47 pages + 1 appendices
Degree	Bachelor of the Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor(s)	Raija Olkkola, Senior Lecturer
<p>The purpose of this study was to describe the process of the non-recourse factoring and the related challenges and benefits of the company's point of view. Factoring is a short-term financing which can be divided into recourse factoring and non-recourse factoring. The non-recourse factoring as a concept and as a financial instrument is relatively unknown. The aim was to describe as comprehensively as possible what the process of the non-recourse factoring includes, as well as to find out what are the challenges and benefits it provides to the company.</p> <p>The research method of this study was qualitative and the thesis is theoretical. The purpose of this study was to produce information on the non-recourse factoring to companies to be used as a basis for making a decision. The thesis was not commissioned by a client.</p> <p>Literature, internet sources, other studies and internal documents of the finance company were used as source material. Also a written interview was made to the company which uses the non-recourse factoring as a finance instrument. The results of this interview were mainly used to describe the challenges and benefits of selling receivables.</p> <p>The process of non-recourse factoring which can be called also selling accounts receivables is suitable for medium-sized and large companies that want to improve their operation in working capital funding, for example by expediting the accounts receivable cycle. From the company's point of view the non-recourse factoring is a fairly simple financing process where the benefits and challenges may vary according to the company's operating environment. The challenges are mainly focused on software changes and invoicing changes.</p> <p>This thesis is directed to companies and students who are interested in the non-recourse factoring.</p>	
Keywords	factoring, working capital, selling receivables,

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aihe ja rajaus	2
1.2	Työn tavoitteet	3
1.3	Tutkimusmenetelmä	3
2	Yritysrahoitus	4
2.1	Rahoitus ja sen lähteet	4
2.2	Oma pääoma	9
2.3	Vieras pääoma	9
2.4	Käyttöpääoman rahoitus	10
2.4.1	Keinot käyttöpääoman hallinnan tehostamiseksi	11
2.4.2	Myyntisaamiset	12
2.4.3	Ostovelat	14
2.4.4	Varastonhallinta	15
2.5	Riskienhallinta	15
2.5.1	Maksuvalmiusriski	16
2.5.2	Luottoriski	16
2.5.3	Luottovakuutus	18
3	Factoring	19
4	Saatavien myyntiprosessi	22
4.1	Määritelmä	22
4.2	Luottopäätökset ja sopimukset	23
4.3	Laskutusmuutokset	24
4.4	Myynti ja laskutus	25
4.5	Suorituskäsittely	27
4.6	Palkkiot ja niiden laskutus	27
4.7	Luotonvalvonta	28
4.8	Kirjanpito	29
5	Saatavien myynnin hyödyt	32
5.1	Riskittömyys	32
5.2	Myyntisaamisten vähentäminen	32

5.3	Taloudellinen asema	34
5.4	Suhdannevaihtelut	36
5.5	Kilpailuetu ja maine	37
5.6	Ulkoistaminen	37
5.7	Valuuttariskin pienentäminen	38
6	Saatavien myynnin haasteet	38
6.1	Laskutusmuutokset	38
6.2	Kustannukset	39
6.3	Maksuvalmius	40
6.4	Imago	40
7	Pohdinta	41
7.1	Oma pohdinta	41
7.2	Yhteenveto	42
	Lähteet	45

Liitteet

Liite 1. Yrityshaastattelu: Yritys Oy:n avoimet kysymykset

1 Johdanto

Jokainen yritys, varsinkin nykyisessä taloudellisessa tilanteessa, joutuu miettimään erilaisia rahoitusratkaisuja rahoittaakseen toimintansa. Yritys voi olla lähes velaton, jolloin oma pääoma kattaa kaikki rahoitustarpeet. Yleensä tilanne on kuitenkin se, että yrityksellä on sekä omaa pääomaa että vierasta pääomaa, jotka yhteensä kattavat rahoitustarpeet.

Tämä opinnäytetyö käsittelee aihetta saatavien myyntiprosessi ja siihen liittyvät hyödyt ja haasteet yrityksen näkökulmasta. Saatavien myynti on osa factoring-rahoitusta, jossa rahoituslaitos ostaa yritykseltä myyntisaatavat omaan taseeseensa, jolloin riski yrityksen ostajien maksukyvyistä ja myyntisaamisista siirtyy rahoituslaitokselle. Saatavien rahoittamisessa myyntisaamiset toimivat luoton vakuutena, eikä näin ollen erillistä vakuusvaatimusta ole.

Pitkään kestäneen taantuman vuoksi erilaisten rahoituslähteiden ja rahoitusinstrumenttien tutkiminen on korostunut yritysten rahoittamisessa. Yritykset tarvitsevat erilaisia rahoituslähteitä perinteisten pankkilainojen lisäksi, koska Yritysrahoitustutkimuksen mukaan monet yritykset eivät ole saaneet aiottua rahoitusta tai rahoituksen vakuusvaatimukset ovat kiristyneet (Yritysrahoituskysely 2013,17). Tällaisessa tilanteessa yritys voi miettiä saatavien rahoittamista tai myyntiä, jolloin myyntisaamiset toimivat luoton vakuutena ja vakuudet säästyvät muihin rahoitustarpeisiin.

Opinnäytetyön aihe valikoitui siksi, että saatavien myynti osana factoring-rahoitusta on melko tuntematon ja aiheesta on verraten vähän kirjallisuutta. Factoring-rahoituksesta on tehty opinnäytetöitä, mutta niissä näkökulmana on ollut perinteisempi rahoittamisen muoto eli saatavien rahoittaminen, ei saatavien myynti. Työn tutkimusongelmana on se, mitä haasteita ja hyötyjä rahoituksen käyttöönotto tuo yritykselle ja tavoitteena on kuvata ne mahdollisimman tarkasti yrityksen näkökulmasta.

1.1 Aihe ja rajaus

Oma kokemus ja mielenkiinto saatavien myyntiin tekivät opinnäytetyön aiheen valinnan helpoksi. Olen työskennellyt sekä saatavien rahoittamisen että saatavien myynnin parissa ja huomannut, että factoring-rahoitus on melko vieras rahoitusinstrumentti. Saatavien myynti osana factoringia on tuntemattomampi kuin perinteisempi saatavien rahoittaminen. Nykypäivänä yritysten pääasiallisina rahoituksen lähteinä toimivat pankit, joten työn tarkoituksena on myös nostaa esiin vaihtoehtoinen rahoittamisen lähde. Nykyisessä taloudellisessa tilanteessa on tärkeää tuoda esiin erilaisia ulkoisen rahoituksen keinoja ja niistä yksi on saatavien myynti.

Käyttöpääoman rahoittaminen on yksi tärkeimmistä kohteista, joihin yritys tarvitsee ulkoista rahoitusta ja siihen yritys voi käyttää saatavien myyntiä. Työn aihe valikoitui myös siksi, että usein factoring mielletään vain saatavien rahoittamisena. Factoring voidaan kuitenkin jakaa saatavien rahoittamiseen sekä saatavien myyntiin. Saatavien rahoittamisesta löytyy kirjallisuutta sekä tehtyjä opinnäytetöitä kuten Heikki Lähteenmäen kirjoittama opas factoring-rahoituksesta pk- ja kasvuyrityksille tai Amanda Kajanderin kirjoittama Factoring-rahoitus ja siihen liittyvä kirjanpito luotonottajan kannalta, mutta pelkästään saatavien myynnistä en löytänyt tutkimusta, opinnäytetyötä tai kirjallisuutta.

Opinnäytetyön tutkimusongelmana ovat saatavien myynnin haasteet ja hyödyt yrityksen näkökulmasta. Tutkimusongelmaan pyritään löytämään vastaukset jakamalla opinnäytetyö kolmeen eri osioon. Ensimmäisessä osiossa perehdytään teoreettisesti yritysrahoitukseen, sen lähteisiin ja sen merkitykseen yritykselle. Ensimmäisessä osiossa luodaan tutkimusongelmalle teoreettinen pohja ja faktat, jotta voidaan ymmärtää, miksi käyttöpääpääoma ja sen rahoittaminen, johon saatavien myyntiä voi hyödyntää, ovat erittäin tärkeitä edellytyksiä yrityksen kannattavuudelle.

Toisessa osiossa käydään läpi saatavien myyntiprosessit. Saatavien myyntiprosessissa kuvataan ne prosessit ja toimenpiteet, joita yrityksen on tehtävä myydessään saatavat rahoituslaitokselle. Prosessien kuvaamiseen käytetään rahoituslaitoksen sisäisiä asiakirjoja, sillä lähdekirjallisuutta prosessien kuvaamiseen ei löytynyt.

Opinnäytetyön kolmannessa osiossa keskitytään niihin haasteisiin ja hyötyihin, joita saatavien myynti yritykselle tuo. Opinnäytetyötä varten on haastateltu kirjallisesti yritys-

tä, joka myy saatavansa rahoituslaitokselle. Haastattelun tuloksia hyödynnetään kuvaamaan näitä haasteita ja hyötyjä. Kolmannessa osiossa hyödynnetään myös rahoituslaitoksen sisäistä asiakaskysely materiaalia.

Opinnäytetyön lähestymistapa on melko teoreettinen, joten työssä käytetään apuna kuvioita, taulukoita sekä esimerkkejä havainnollistamaan teoriaa paremmin.

1.2 Työn tavoitteet

Opinnäytetyön keskeisenä tavoitteena on luoda selkeä kuvaus saatavien myyntiprosessista sekä sen hyödyistä ja haasteista yrityksen näkökulmasta. Tavoitteena on kuvata saatavien myyntiprosessi mahdollisimman tarkasti, jotta yritykset, jotka kiinnostuvat siitä, pystyvät opinnäytetyön avulla saamaan tarkan kuvan prosessista, hyödyistä ja haasteista, mitä saatavien myynti tuo.

Yrityksen on pohdittava erilaisia rahoitusmuotoja ja lähteitä löytääkseen itselleen parhaiten sopivan rahoitustavan. Yrityksen on puntaroitava jokaisen rahoitustavan hyödyt ja haasteet, jotta se voi löytää sopivimman tavan rahoittaa toimintaansa. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kuvata yksi rahoituksen lähde sen hyötyineen ja haasteineen. Opinnäytetyön toinen tavoite on henkilökohtainen oppimisprosessi. Haluan laajentaa omaa osaamistani työskenneltyäni vuosia factoringin parissa. Haluan oppia ymmärtämään saatavien myyntiä yrityksen näkökulmasta, en pelkästään rahoituslaitoksen näkökulmasta. Työstä tulee ilmetä, miten saatavien myyntiä voidaan hyödyntää, kun yritys haluaa tehostaa käyttöpääomaansa.

1.3 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyössä käytetty tutkimusmenetelmä on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä. Opinnäytetyössä tutkin luonnollista tilannetta, joka perustuu jo olemassa olevaan teoriaan. Tutkimuksessa käytetään osana myös kvalitatiivista tapaus-tutkimusta, jossa monilla eri tavoilla hankittua tietoa käyttäen tutkitaan nykyistä tapahtumaa tietyssä ympäristössä (Metsämuuronen 2008, 14-16).

Jorma Kanasen mukaan laadullisen opinnäytetyön käytännönläheisin ohje on aineiston lukeminen yhä uudelleen ja uudelleen. Lukemalla esimerkiksi kirjallisuutta, tutkijan tulisi

saada kokonaiskäsitys aineistosta, ja sen myötä mitä aineistosta haluaa kertoa. Tutkijan on vain osattava erottaa olennaisin tieto suuresta aineistomassasta. (Kananen 2015, 129.) Opinnäytetyötä varten olen lukenut aiheeseen sopivaa kirjallisuutta ja valinnut aineistosta olennaisimmat tiedot, jotka tukevat opinnäytetyön aihetta. Kirjallisuudesta olen tiivistänyt ja referoinut tarvittavaa tietoa, jotta pystyn omaksumaan suuren määrän informaatioita.

Tutkimuksessa käytetään aineistonkeruumenetelmänä myös haastattelua. Sillä voidaan täydentää kirjallisuudesta kerättyä aineistoa ja sen tulkintaa (Kananen 2015, 143). Tässä työssä strukturoitu haastattelu on oikeastaan kysely, jossa haastateltavalle annetaan avoimia kysymyksiä. Näin vastaajan annetaan vastata omin sanoin, eikä haastattelussa anneta valmiita vastausvaihtoehtoja. (Kananen 2015, 145). Kysely on tehty oikeaan asiakasyritykseen, josta käytetään opinnäytetyössä nimeä Yritys Oy. Kysely on sovittu lähetettäväksi sähköpostilla ja vastaukset kirjoitetaan vapaamuotoisesti kysymysten perään. Kysely on myös sovittu salaiseksi, josta voidaan yleisellä tasolla hyödyntää vastauksia julkistamatta yrityksen nimeä tai vastauksia. Vastaajaksi Yritys Oy:ssä valikoitui talousjohtaja. Esitetyt kysymykset ovat tämän opinnäytetyön liitteenä (Liite 1).

Kirjallisuuden ja kyselyn lisäksi käytän aineistona myös rahoituslaitoksen sisäisiä asiakirjoja, dokumentteja sekä prosessikuvauksia. Opinnäytetyön lähestymistapa on melko teoreettinen, joten käytän tutkielmassani myös kuvioita, taulukoita sekä esimerkkejä havainnollistamaan teoriaa paremmin

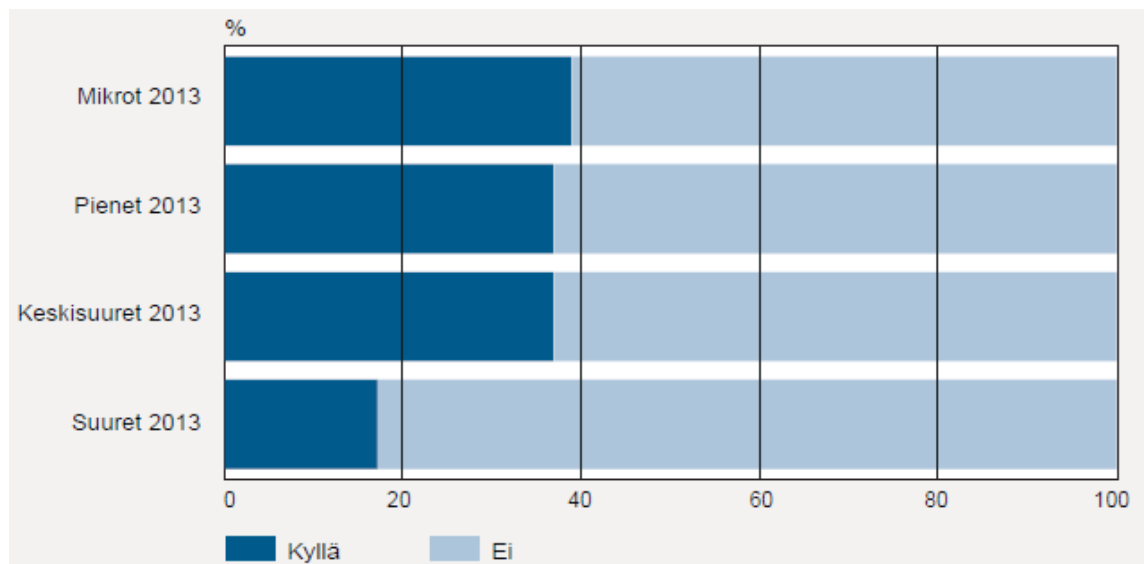
2 Yritysrahoitus

2.1 Rahoitus ja sen lähteet

Nykypäivän yritysmaailmassa, jossa taloudellinen epävarmuus on enemmän sääntö kuin poikkeus, on yritysrahoituksen merkitys suuri. Rahoitusta mietittäessä on yrityksen pohdittava muutamaa rahoituskysymystä, joista yksi on se, miten se saa omaisuudelleen mahdollisimman hyvän tuoton. Sen on myös hyvä pohtia, miten investoinnit rahoitetaan sekä miten saada rahoitus mahdollisimman edullisesti. Tässä luvussa käydään läpi yrityksen rahoittamista ja sen eri lähteitä.

Elinkeinoelämän Keskusliitto EK, Finanssialan keskusliitto, Finnvera Oyj, Suomen Pankki, Suomen Yrittäjät sekä työ- ja elinkeinoministeriön vuonna 2013 tehdyn Yritysrahoituskyselyn mukaan yritysten rahoituksen hankinta on kehittynyt kaksijakoisesti. Keskisuuret ja suuret yritykset ovat hankkineet onnistuneesti uutta rahoitusta, kun taas rahoituksen hankinnassa epäonnistuneiden yritysten määrä on kasvussa. Tämä osoittaa sen, että yritysten rahoittamisessa on sekä kipukohtia että merkkejä paremmasta. Kyselyn mukaan noin 80 % yrityksistä arvioi mahdollisuutensa saada rahoitusta joko pysyvän ennallaan tai paranevan vuonna 2014. (Yritysrahoituskysely 2013, 4.)

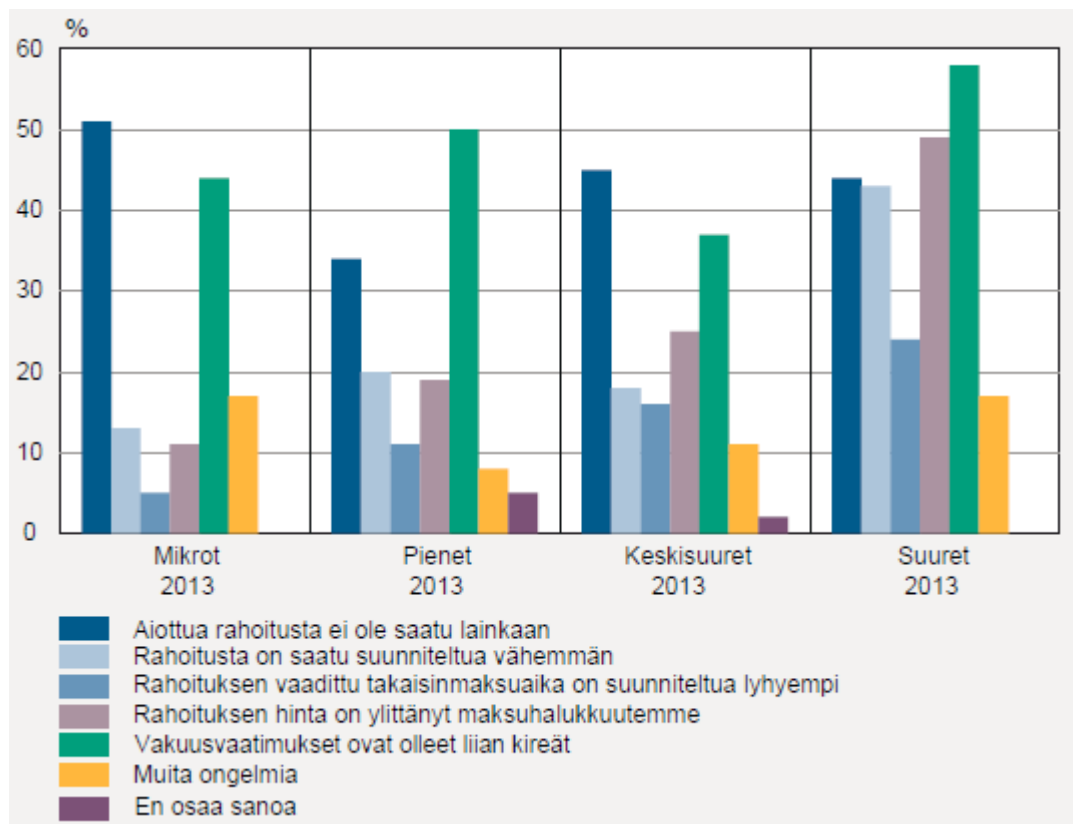
Erikokoisten yritysten rahoituksen saatavuudessa on kuitenkin suuria eroja. Pienissä muutaman työntekijän yrityksissä rahoitusongelmat saattavat olla jopa kolme kertaa yleisempiä kuin suurten yritysten rahoitusongelmat. Rahoitusongelmat pienillä yrityksillä ovat myös luonteeltaan vakavampia kuin suurilla yrityksillä. Pienten yritysten suurimmaksi ongelmaksi on muodostunut se, että ulkoista rahoitusta on vaikea saada. Tästä syystä yli 80 % rahoitusongelmista kärsivistä pienistä yrityksistä yrityksen toiminnan jatkuvuus oli vaarassa. (Yritysrahoituskysely 2012, 5.) Tässä taloudellisessa tilanteessa olisi erittäin tärkeää, että yritykset saisivat toiminnalleen rahoitusta, jotta ne voisivat säilyttää olemassa olevat työpaikat. Kuvioista 1 voi todeta, kuinka suuri osa yrityksistä kokee rahoituksen saamisen vaikeaksi.



Kuvio 1. Rahoituksen saamisen vaikeudet (Yritysrahoituskysely 2013, 17).

Kuviossa 2 on määritelty tarkemmin niitä vaikeuksia, joita erikokoiset yritykset ovat kohdanneet rahoitusta haettaessa. Kuvioista 2 voi todeta, että sekä pienillä että keskisuurilla yrityksillä oli kaksi päävaikeutta. Joko aiottua rahoitusta ei ole saatu lainkaan

tai sitten vakuusvaatimukset ovat olleet liian kireät. Suurten yritysten vaikeudeksi ovat nousseet liian kireät vakuusvaatimukset sekä rahoituksen hinta.

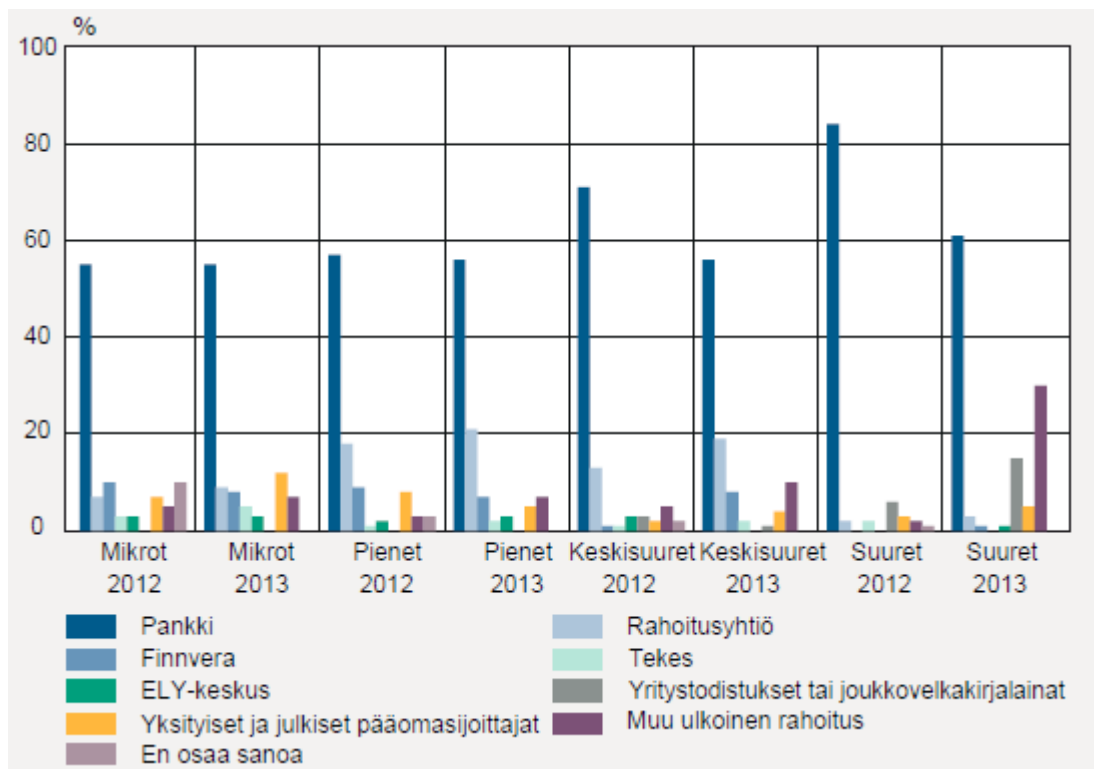


Kuvio 2. Rahoituksen saamiseen liittyvät vaikeudet (Yritysrahoituskysely 2013, 17).

Vuonna 2012 tehdyn Yritysrahoituskyselyn mukaan yritysten rahoitusrakenne oli yksi-puolistumassa. Monet pienet yritykset käyttivät merkittävästi vain yhden pankin palveluita. Myös suuret yritykset olivat tulleet aiempaa riippuvaisemmiksi pankkien myöntämästä rahoituksesta. (Yritysrahoituskysely 2012, 5.) Vuonna 2013 tehdyssä tutkimuksessa kuitenkin todetaan, että yritysten rahoitusrakenne olisi pikkuhiljaa monipuolistumassa. Esimerkiksi useat suuret yritykset hankkivat rahoitusta yritystodistuksilla ja joukkovelkakirjalainoilla. Pienet yritykset käyttävät aiempaa enemmän pääomasijoitusta. Myös rahoitusyhtiöt ovat kasvattaneet suosiotaan rahoittajien joukossa. (Yritysrahoituskysely 2013, 4.)

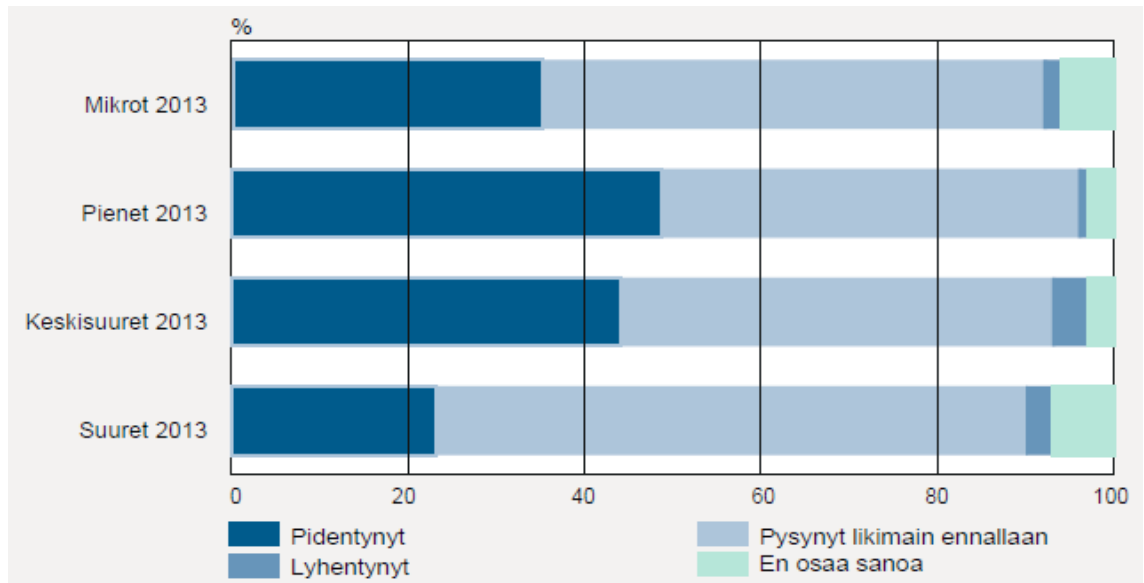
Rahoituksen välittäjinä Suomessa toimivat muun muassa pankit, vakuutusyhtiöt ja rahoitusyhtiöt. Näiden lisäksi on myös sijoitustoimintaan erikoistuneita sijoitusyhtiöitä sekä pankkiiriliikkeitä. Näistä juuri rahoitusyhtiöt toimivat leasingin, factoringin ja osamaksukaupan parissa. (Knüpfer & Puttonen 2007, 62 - 63.)

Kuviosta 3 voi todeta, että kaikenkokoiset yritykset käyttävät edelleen pankkia pääasiallisena rahoituksen lähteenä.



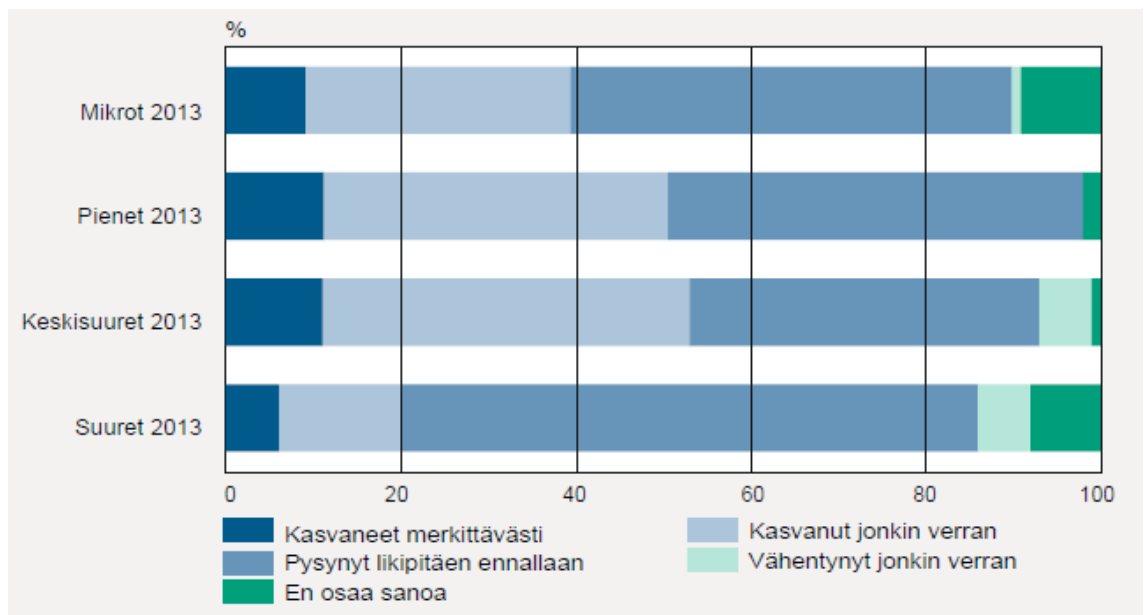
Kuvio 3. Ulkoisen rahoituksen tärkein lähde (Yritysrahoituskysely 2013, 54).

Lähes puolet pienistä ja keski-suurista yrityksistä kertoo laskujen maksuaikojen pidentyneen (Yritysrahoituskysely 2013, 4). Pidentymisestä huolimatta lainoista on selvittävä ja investointeja tehtävä, jotta toiminta pysyy kannattavana. Maksuaikojen pidentyminen on kasvattanut merkittävästi pienten ja keski-suurten yritysten rahoitustarpeita. (Yritysrahoituskysely 2013, 4.) Kuviosta 4 voi selkeästi todeta, että varsinkin pienillä ja keski-suurilla yrityksillä laskujen maksuajat ovat pidentyneet.



Kuvio 4. Keskimääräisen laskun maksuajan muutos (Yritysrahoituskysely 2013, 39).

Laskujen maksuaikojen pidentyessä, rahoitustarve on Yritysrahoituskyselyn teettämän tutkimuksen mukaan myös kasvanut jonkin verran. Tämän kertoo kuvio 5.



Kuvio 5. Maksuaikojen muutoksen vaikutus rahoitustarpeeseen (Yritysrahoituskysely 2013, 39).

2.2 Oma pääoma

Yksi yrityksen käytettävissä olevista rahoituslähteistä on pääomarahoitus, joka voidaan jakaa omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan. Omaa pääomaa on yrityksen omistajien omia varoja, jotka ovat annettu pysyvästi yritystoimintaan. (Knüpfer & Puttonen 2007, 29.)

Oma pääoma jaetaan sekä ulkoiseen että sisäiseen pääomaan. Ulkoista omaa pääomaa voidaan hankkia esimerkiksi myymällä yrityksen osakkeita. Sisäistä omaa pääomaa on liiketoiminnasta saatu voitto eli kassavirta. (Knüpfer & Puttonen 2007, 29.) Jos omaa pääomaa on liian vähän suhteutettuna velkaan, yrityksen rahoitusriski ja konkurssi mahdollisuus ovat suuria. Omaa pääomaa pitäisi aina olla riittävästi, mikäli yritys kohtaa ongelmatilanteita. (Knüpfer & Puttonen 2007, 37.)

2.3 Vieras pääoma

Kun oma pääoma ei riitä kattamaan yrityksen liiketoimintaan liittyviä kustannuksia ja investointeja, se voi hankkia vierasta pääomaa. Yritys voi myös lisätä vieraan pääoman osuutta nostaakseen omasta pääomasta saatavaa tuottoa, jolloin puhutaan vieraan pääoman vipuvaikutuksesta. (Taloustieto Oy.)

Vieraan pääoman rahoitusta on lyhytaikainen vieraspääoma, jolloin velka erääntyy maksettavaksi alle vuodessa. Tällaisia ovat esimerkiksi ostovelat ja tiliotot sekä factoring-rahoitus. Yritys voi myös ottaa pankkilainaa tai joukkovelkakirjalainaa, jolloin kyseessä on pitkäaikainen vieras pääoma ja velka erääntyvät maksettavaksi yli vuoden kuluttua. Vieraaseen pääomaan liittyy aina takaisinmaksuvelvollisuus ja maksut on aina hoidettava, vaikka tuloja yritykseen ei kertyisikään. (Taloustieto Oy.)

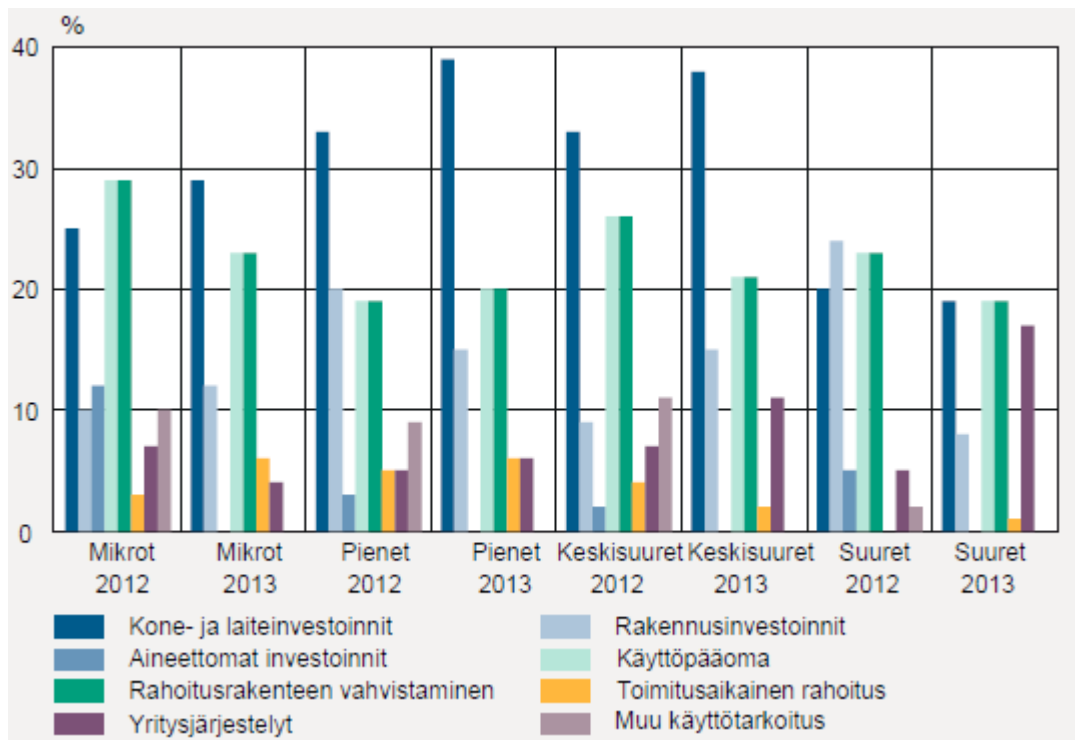
Vieras pääoma voi olla tilimuotoinen, jollaisia ovat muun muassa pankki- ja vakuutusyhtiölainat. Tilimuotoiselle luotolle ominaista on lainan korollisuus ja vakuudellisuus. Vieras pääoma voi myös olla markkinaperusteinen laina, jolla sijoittajat voivat käydä keskenään kauppaa raha- ja pääomamarkkinoilla. Tällaisia ovat esimerkiksi sijoitustoistukset ja joukkovelkakirjalainat (Leppiniemi 2009, 84-90.)

2.4 Käyttöpääoman rahoitus

Vuonna 2008 alkoi maailmanlaajuinen finanssikriisi. Sen seurauksena niin Suomessa kuin muuallakin maailmassa alkoi taloudellinen taantuma. Taantumasta johtuen yritykset ovat nostaneet käyttöpääoman hallinnan keskeiseksi kehityskohteeksi toimialasta riippumatta. (OP – Pohjola uutiskirje, 2010.)

Käyttöpääoma on rahaa, jolla maksetaan yrityksen menot ennen kuin asiakkailta on saatu rahat yrityksen kassaan. Toisin sanoen se on rahaa, jota tarvitaan yrityksen arjen pyörittämiseen ja toiminnan ylläpitämiseen. Yrityksen kassasta on ennen asiakasmaksuja täytynyt maksaa palkat, sotut, verot, sähkö, raaka-aineet ja muut tuotteen valmistamiseen liittyvät kustannukset. Varsinkin yritystoiminnan alkuvaiheessa käyttöpääomaa tarvitaan vielä enemmän, koska aloittaminen vaatii esimerkiksi runsasta markkinointia sekä pitempien maksuaikojen antamista. Mikäli yrityksellä on käytössä pitkät maksuajat tai sen asiakkaat maksavat hitaasti, yrityksen käyttöpääoman tarve lisääntyy. Tällä tarkoitetaan sitä, että yrityksen tuotteiden tai palvelujen tuottamiseen käytetty raha viipyy asiakkaiden käytössä, eikä palaudu nopeasti takaisin yrityksen omaan käyttöön. (Viitala & Jylhä 2013, 316-317.)

Mikäli käyttöpääomaa on vähän, joudutaan esimerkiksi laskujen maksua lykkäämään. Tämä taas aiheuttaa lisää kustannuksia kuten viivästyskorkoja sekä perintäkuluja. Mikäli yrityksellä on toistuvasti maksuviivästymisiä, sen luottokelpoisuusluokka saattaa heikentyä. Tästä voi seurata merkintä luottokelpoisuus rekisteriin ja merkinnän pois saaminen voi kestää pitkään ja luotonsaanti mahdollisuus heikentyy myös tulevaisuudessa. Voidaankin todeta, että mikäli yrityksellä on käytössään liian vähän käyttöpääomaa, se voi johtaa maksuvaikeuksiin eli likviditeettikriisiin. (Viitala & Jylhä 2013, 317.) Kuviossa 6 voi todeta, että käyttöpääoman rahoittaminen on erittäin tärkeä ulkoista rahoitusta hankittaessa.



Kuvio 6. Ulkoisen rahoituksen tärkein käyttökohde (Yritysrahoituskysely 2013, 15).

2.4.1 Keinot käyttöpääoman hallinnan tehostamiseksi

Taloudellinen epävarmuus on vaikeuttanut yritysten mahdollisuutta saada ulkoista rahoitusta ja sen hintaa, kuten opinnäytetyössä aiemmin on todettu. Tällaisessa tilanteessa käyttöpääoman tehostaminen on melko yksinkertainen ja edullinen keino vapauttaa yrityksen pääomaa esimerkiksi uusiin investointeihin. Muitakin keinoja on, kuten kustannusten leikkaaminen, tulojen kasvattaminen, omaisuuden myyminen tai velkarahoituksen hankkiminen. Nämä ovat kuitenkin kalliimpia ja monimutkaisempia toteuttaa. KHT Riina Vähäpassin yksinkertaistetun esimerkin mukaan yritys, jonka liikevaihto on 500 000 euroa, pystyy vapauttamaan 6 850 euroa yhtiön varoja pelkästään nopeuttamalla käyttöpääoman kiertoa viidellä päivällä. (Vähäpassi 2012.)

Käyttöpääoman tarvetta lisäävät varastot sekä viipyvät maksusuoritukset kun taas ostovelat vähentävät käyttöpääoman tarvetta. (Viitala & Jylhä 2013, 316-317.) Yrityksellä on useita keinoja käytettävissään käyttöpääoman tehostamiseksi. Tärkeimmät keinot kohdistuvat myyntisaamisiin, ostovelkoihin sekä varastonhallintaan. (Niskanen & Niskanen 2013, 375.)

2.4.2 Myyntisaamiset

Myyntisaatavilla tavarantoimittajat antavat luottoa asiakkailleen. Kun yritys määrittää laskulle maksuehdon, sen kannattaa huomioida myös kilpailijoiden käyttämät maksuehdot. Maksuehdoissa on pyrittävä löytämään tasapaino liian tiukkojen ja liian löysi- en maksuehtojen välillä. Mikäli maksuehdot asetetaan liian tiukoiksi, ne saattavat pienentää myyntiä. Jos taas maksuajat ovat liian löysiä, ne voivat johtaa luottotappioihin sekä suureen käyttöpääoman tasoon. Yrityksen kannattaa seurata myyntisaamisiaan jatkuvasti. Liian suuret myyntisaatavat voivat tulla yritykselle kalliiksi, koska ne rahoitetaan lyhytaikaisella velalla. Liian suuret myyntisaamiset voivat myös näkyä rahoittajille negatiivisena signaalina, joka voi kertoa yrityksen löysästä suhtautumisesta asiakkaisiin, jotka eivät maksa laskujaan ajoissa. (Niskanen & Niskanen 2013, 387-390.)

Myyntisaamisia yritys voi tehostaa kiristämällä maksuehtoja. Jos yrityksen maksuehto on 30 päivää netto, se voi lyhentää sen 14 päivään netto, jolloin se saa myyntisaataviin sitoutuneet pääomat nopeammin käyttöönsä. Maksuehtojen kiristämällä on kuitenkin kääntöpuolensa, sillä pitkä maksuehto on nykypäivänä merkittävä kilpailukeino, jolla yritys voi saada lisää asiakkaita. (Talponen, 2002, 17.)

Yritys voi myös myöntää maksuehtoon kassa-alennuksen, jolla se voi motivoida asiakkaita maksamaan laskut nopeammin. Kassa-alennuksen käyttö on kuitenkin hyvin kallis vaihtoehto tavarantoimittajalle. Vuotuinen korko on yleensä korkeampi kuin ulkopuolisen rahoituksen korko. Mitä pidempiä maksuaikoja yrityksellä on käytössä, eikä ulkopuolista rahoitusta haluta käyttää, sitä järkevämpää on myöntää käteisalennuksia. (Talponen 2002, 18.) Taulukossa 1 on Talposen kuvaama esimerkki siitä, miten käteisalennus vaikuttaa vuotuisina korkoina.

Taulukko 1. Käteisalennuksen vaikutus vuotuisina korkoina (Talponen 2002, 18).

Maksuehto 30 päivää			Maksuehto 60 päivää			Maksuehto 90 päivää		
Käteis- alennus %	Luotto- aika	% p.a.	Käteis- alennus %	Luotto- aika	% p.a.	Käteis- alennus %	Luotto- aika	% p.a.
1	10	18	1	10	7,2	1	10	4,5
1	15	24	1	30	12	1	30	6
2	10	36	2	10	14,4	2	10	9
2	15	48	2	30	24	2	30	12

Talponen kuvaaman esimerkin mukaan vuotuinen korko lasketaan laskukaavalla käteisalennus $\times 360/\text{maksuehto pv} - \text{luottoaika}$. Esimerkkinä voidaan laskea $2 \times 360/(30 - 10) = 36 \% \text{ p.a.}$ Kun annettu maksuehto on esimerkiksi 10 päivää miinus 2 % tai 30 päivää netto, saadaan vuotuiseksi koroksi 36 %. Jos taas maksuehto on 30 päivää miinus 2 % tai 90 päivää netto, on vuotuinen korko vastaavasti 12 %. Suomessa kuitenkin käytännössä kannattaa pitkiä maksuehtoja välttää, koska meillä viivästyneestä maksusta peritään hyvin usein viivästyskorkoa, joka tuo pitkittyneeseen maksuaikaan lisätuloja. (Talponen 2002, 18.)

Yrityksen myyntisaamisiin sitoutuu käyttöpääomaa, joka luokitellaan erittäin pitkäaikaiseksi. Tässä pitkäaikaisuudella tarkoitetaan sitä, että myyntisaatavia on niiden kierrosta huolimatta jatkuvasti olemassa. Tästä syystä yrityksen kannattaa rahoittaa myyntisaamiset joko omalla pääomalla tai vieraalla pääomalla. (Talponen 2002, 26.) Yleisimmät käyttöpääoman rahoitustavat ovat joko pankin myöntämä luotollinen tili, factoring eli saatavarahoitus tai saamisten myynti rahoituslaitokselle, johon opinnäytetyössäni keskityn. Luotollinen tili tasaa yrityksen rahavirtoja, koska harvoin myyntilaskusta saatavat tulot saadaan ennen kuin ostolaskuja maksetaan. Luotollinen tili vaatii kuitenkin vakuuden, kuten tavallinen pankkilaina. (Aktia, Yritysassiakkaan rahoitus.)

Factoringin saatavien rahoittamisessa yritys ja rahoituslaitos solmivat rahoitussopimuksen, jonka mukaan yritys siirtää myyntisaatavansa rahoituslaitokselle tämän myöntämän luoton vakuudeksi, jolloin yritys saa myyntilaskuista heti noin 70–80 % tilille, vaikka yrityksen ostajalle on annettu maksuaikaa esimerkiksi 30 päivää. Saatavien rahoituksessa ei näin ollen yleensä tarvita erillistä vakuutta, kun myyntisaamiset toimivat vakuutena, jolloin reaalivakuudet säästyvät muihin rahoitustarpeisiin. (Bakker, Klapper, Udell 2004, 1.)

Yritys voi käyttää factoringin toista muotoa eli myyntisaamisten myymistä rahoituslaitokselle, joka sisältää myös muuta palvelua kuin rahoitusta, kuten saatavien rahoituksen. Näitä hyödyntämällä yritys voi ulkoistaa esimerkiksi myyntireskontran hoidon, luotonvalvonnan ja perinnän ja saada sitä kautta säästöä. Rahoitusmuoto helpottaa maksuvalmiuden suunnittelua. Myymällä saatavat rahoituslaitokselle kassavirrat aikaistuvat ja rahan kierto nopeutuu. Yrityksen saadessa rahat heti kassaan on mahdollista hyödyntää kassa- tai käteisalennukset, joilla on suuri merkitys esimerkiksi rahoituskulujen kattamisessa. Vakuutena toimivat myyntisaamiset, jotka siirretään rahoituslaitokselle.

(Talponen 2002, 26.) Saatavien myynnistä ja siihen liittyvistä prosesseista kerrotaan opinnäytetyössä myöhemmin.

2.4.3 Ostovelat

Kun yritys ostaa tavarantoimittajalta tavaraa, syntyy ostovelka. Kun yritykset valitsevat tavarantoimittajia, niiden tulisi löytää paitsi edullisin hinta myös edullisimmat maksuehdot. Rahoituksen näkökulmasta ostovelat ovat ostovelkarahoitusta. Ostovelat voidaan maksaa käyttäen annetut kassa-alennukset, jolloin kyseessä on koroton laina tavarantoimittajalta ostajalle. Korottomasta lainasta on kyse myös silloin kun ostovelkoihin ei liity kassa-alennuksia. Mikäli yritys ei käytä annettuja kassa-alennuksia, on kyseessä maksullinen ostovelkarahoitus. Tällöin rahoituskustannukseksi muodostuu annetun kassa-alennuksen suuruinen hinta. Yrityksen kannattaisi aina maksaa ostovelat alennuskauden viimeisenä päivänä tai mikäli kassa-alennusta ei ole, maksuajan viimeisenä päivänä. Mikäli yritys ei käytä kassa-alennuksia, sen on selvitettävä, että muista rahoituslähteistä saatu lyhytaikainen rahoitus on halvempaa. Ostovelat on myös aina maksettava maksajan puitteissa, jotta välttyään viivästyskorko kustannuksilta. (Niskanen & Niskanen 2013, 394-397.) Kuten luvussa 2.4.2 esitetystä taulukosta 1 voi todeta tässäkin kohtaa, käteisalennusten käyttämättä jättäminen on harvoin edullinen vaihtoehto.

Kustannuksista huolimatta, vain 67 % pienistä ja keskisuurista yrityksistä käyttää annetut kassa-alennukset hyväkseen. (Niskanen & Niskanen 2013, 397). Kun ostovelkoja käytetään oikein, ne tarjoavat yrityksille maksuttoman rahoituksen. Ostovelkoihin liittyvä päätöksenteko on huomattavasti yksinkertaisempaa kuin esimerkiksi myyntisaamiin liittyvä päätöksenteko. Se sisältää vain päätöksen siitä, milloin yrityksen kannattaa maksaa laskunsa. Yksinkertaisuudestaan huolimatta ostovelkoja tulisi tarkastella tärkeänä osana käyttöpääoman hallinnassa. (Niskanen & Niskanen 2013, 399).

Yrityksellä on mahdollisuus käyttää rahoituslaitosten tarjoamaa toimittajarahoitusta (Supply Chain Finance) optimoimaan ostoveloista saatava hyöty. Mikäli yritys haluaa neuvotella tavarantoimittajiensa kanssa mahdollisimman pitkät maksuajat ostoveloilleen, syventää yhteistyötä tavarantoimittajiensa kanssa sekä sitouttaa verkostonsa eri osapuolet, on mahdollista ottaa käyttöön toimittajarahoitusta. Toimittajarahoituksessa tavarantoimittaja myy saatavat rahoituslaitokselle saadakseen myyntisaamiset nopeasti käyttöönsä, jonka seurauksena ostajayritys saa neuvoteltua itselleen mahdollisimman pitkän maksuehdon. (Pohjola, Toimittajarahoitusta.)

2.4.4 Varastonhallinta

Varastonhallinta on yksi tärkeä osa-alue myyntisaamisten ja ostovelkojen ohella käytöpääoman tehostamiseksi. Hyvällä varastonhallinnalla yritys pyrkii takaamaan, että sillä on aina kysynnän edellyttämä määrä tavaraa varastossa. Samanaikaisesti yrityksen on pystyttävä minimoimaan varastoon sitoutunut käytöpääoma. Mikäli yrityksellä ei ole riittävästi tavaraa varastossa, se voi menettää asiakkaitaan kilpailijoille ja jatkuvat tavarantilaukset tuovat tilauskustannuksia. Toisaalta taas liian suuret varastot sitovat pääomaa sekä tuovat varastointikustannuksia, mutta vähentävät taas tilauskustannuksia. (Niskanen & Niskanen 2013, 379.)

Suurimmaksi ongelmaksi varastonhallinnassa nousee epävarmuus. Yrityksen on hankalaa varmasti ennakoida tuotteidensa kysyntää. Tästä syystä sen on ylläpidettävä valmisteverastoja, joilla se voi vastata kysynnän kasvuun nopeasti. Yrityksen on myös ylläpidettävä raaka-ainevarastoja, jotta tuotantoprosessia ei tarvitse keskeyttää esimerkiksi raaka-aineen loppumisen vuoksi. Yrityksen tuotantoprosessissa saattaa tapahtua yllättäviä katkoksia, jonka vuoksi sen kannattaa ylläpitää keskeneräisten töiden varastoja. Monesti yrityksissä varastot nähdäänkin turvaverkkona, joilla yritykset varautuvat yllättäviin epävarmuustekijöihin. (Niskanen & Niskanen 2013, 379.)

2.5 Riskienhallinta

Yritystoiminnan rahoittamiseen liittyy taloudellisia riskejä. Niitä kutsutaan kaksipuolisiksi riskeiksi, joka tarkoittaa sitä, että niihin liittyy aina sekä tappion että voiton mahdollisuus. Rahoitusriski on yksi taloudellisista riskeistä, joihin yrityksen on suhtauduttava vakavasti, koska se pitää sisällään esimerkiksi maksuvalmius ja luottoriskit. Jos yritys toimii kansainvälisesti ja laskutusta tapahtuu eri valuutoilla, sille muodostuu valuuttariski. Yrityksen on myös varauduttava korkoriskiiin muuttuvien markkinakorkojen noustessa tai laskiessa. (Knüpfer & Puttonen 2007, 208 - 213.)

Yritys voi käyttää osana riskienhallintaa factoring-rahoitusta tai saatavien myyntiä. Se voi esimerkiksi parantaa maksuvalmiuttaan myymällä myyntisaatavansa rahoituslaitokselle ja näin nopeuttaa myyntisaataviensa kiertonopeutta. Näin yritys voi hyödyntää myyntisaatavista vapautuvat varat omien velkojensa maksuun. Yritys voi myös käyttää

saatavien myyntiä luottoriskin pienentämiseen, sillä myydessään saatavat rahoituslaitokselle, luottoriski siirtyy rahoituslaitokselle. Factoring-rahoituksesta kerrotaan tarkemmin luvussa 3.

2.5.1 Maksuvalmiusriski

Yrityksen maksuvalmiusriskillä tarkoitetaan sitä, että sen rahoitusvarat ja lisärahoitusmahdollisuudet eivät kata liiketoiminnasta aiheutuneita kuluja. Tästä voidaan käyttää myös nimitystä likviditeettiriski. Yrityksillä on käytössään erilaisia tunnuslukuja, joita laskemalla ne voivat seurata maksuvalmiusriskejä. Näitä ovat muun muassa mittarit, jotka mittaavat yrityksen kannattavuutta, vakavaraisuutta sekä maksuvalmiutta. (Juvonen & Korhonen & Ojala & Salonen & Vuori 2005, 147-148.)

Kannattavuutta pidetään yhtenä tärkeimpänä edellytyksenä yrityksen toiminnalle. Mikäli yritys ei ole kannattava, sen toiminta joudutaan todennäköisesti ajan myötä lopettamaan. Tällainen yritys tuottaa tappiota ja syö omaa pääomaansa. Yrityksen kannattavuutta voidaan laskea monella tavalla. Yksi mittareista on sijoitetun pääoman tuotto-prosentti (ROI), joka kertoo yrityksen kannattavuutta lähinnä sijoittajan näkökulmasta. Toinen käytetty mittari on oman pääoman tuotto-prosentti (ROE), joka kertoo omalle pääomalle kertyneen tuoton. (Juvonen ym. 2005, 147-148.)

Yrityksen vakavaraisuudella kuvataan sitä, onko sillä kykyä suoriutua esimerkiksi veloistaan tai muista taloudellisista sitoumuksistaan. Vaikka yrityksen toiminta ei olisi tappiollista vaan kannattavaa, se ei yksin riitä. Yrityksen rahoituksen on myös oltava kunnossa. Vakavarainen yritys pystyy paremmin vastaamaan esimerkiksi suhdannevaihteluihin kuin raskaasti velkaantunut yritys. (Juvonen ym. 2005, 148.) Mitä suurempi osuus yrityksen toimintaan sitoutuneesta pääomasta tulee omasta pääomasta eikä vieraasta pääomasta, sitä vakavaraisempi yritys on. Yleisimmin tätä mitattaessa käytetään omavaraisuusastetta tai nettovelkaantumistasetta.

2.5.2 Luottoriski

Yrityksen myydessä luotolla tavaroitaan tai palveluitaan syntyy myyntisaaminen, joka on rahoitettava omalla tai vieraalla pääomalla. Myyntisaamisiin liittyy riski, joka hallitaan pitämällä se joko omalla vastuulla tai siirtämällä ulkopuoliselle taholle. Samalla osa

valvonta- ja analysointitehtäviä siirtyy yrityksen ulkopuolelle. (Talponen 2002, 14.) Se, kannattaako myyntisaamiset myydä ulkopuoliselle taholle, jää yrityksen riskienhallinnalliseksi strategiaksi. Yrityksen on aina otettava huomioon se, että mikäli yritys pyrkii suojautumaan kaikilta olemassa olevilta riskeiltä, se suojautuu todennäköisesti myös voitonmahdollisuuksilta. Yrityksen tulee myös laskea, millä hintakustannuksella se on valmis suojautumaan riskeiltä. (Knüpfer & Puttonen 2007, 213 - 214.)

Yritysten välisessä kaupassa tuotteiden toimitusaika eroaa maksuhetkestä. Myyjän ja ostajan välille syntyy velkasuhde, joka kestää toimituksen ja maksun välisen ajan. Näin myyjälle syntyy kauppasumman suuruinen luottoriski ostajan maksamattomuudesta. Luottoriski voidaan jakaa kaupalliseen ja poliittiseen riskiin. Kaupallisella riskillä tarkoitetaan ostajan kykyä selviytyä maksuvelvoitteistaan. Kotimaan myyntiin sisältyy vain kaupallinen riski. Vientikauppaan, muiden kuin kehittyneiden markkinatalousmaiden osalta, sisältyy kaupallinen että poliittinen riski. Poliittista riskiä voi olla esimerkiksi ostajamaan valuuttapula. (Talponen 2002, 14 - 15.)

Luottoriskien hallinta on yksi tärkeimpiä riskienhallinnan osia, joita yrityksen täytyy hallita. Yrityksen on kartoitettava ja analysoitava kaikki riskit, jotka kohdistuvat myyntisaamiin. Yksi näistä merkittävistä riskeistä on luottotappiot, jotka vähentävät yrityksen tulosta koko määrällään vaikuttamalla myyntilukuihin. Maksuviiveet vaikuttavat nopeasti yrityksen pääoman korkokuluihin. Jos maksuviiveitä esiintyy, syövät pääoman korkokulut nopeasti saavutettavan voiton. Nyrkkisääntönä pidetään sitä, että mitä korkeampi on lainan korkoprosentti vuodessa ja mitä matalampi on voittomarginaali, sitä tärkeämpää on saada rahat kassaan nopeasti. (Talponen 2002, 15 -18.)

Kuten keinot käyttöpääoman hallinnan tehostamiseksi – luvussa mainittiin, mitä pidempiä maksuehtoja käytetään, sen viisaampaa on käyttää käteisalennuksia, jotta raha saataisiin kassaan mahdollisimman pian eikä pääomaa sitoutuisi niin pitkäksi aikaa laskusaamiin. (Talponen 2002, 15 -18.) Paras vaihtoehto myynnille olisi aina käteismyynti, jolloin yritys saa myynnistä tulevat varat välittömästi käyttöönsä. Tämä ei kuitenkaan käytännössä ole mahdollista kuin esimerkiksi verkkokaupassa. Maksimoidakseen saatavilla olevan mahdollisen myynnin yrityksen kannattaa tarjota maksuehtoja. Tarjoamalla luottoa myyjä saavuttaa jatkuvan tarjonnan mahdollisuuden ja saavuttaa näin asiakas uskollisuuden. (Talponen 2002, 27.)

2.5.3 Luottovakuutus

Myyntisaamiset muodostavat suuren erän yrityksen taseessa. Tämän vuoksi yritykselle on tärkeää suojata kassavirta ja sitä kautta tuleva voitto. Yksi keino pienentää myyntisaamisiin liittyvää luottoriskiä on ottaa luottovakuutus. (Euler Hermes, luottovakuutus.) Luottovakuutuksia myöntävät niihin erikoistuneet vakuutusyhtiöt. Tällaisia ovat Suomessa muuan muassa Atradius Credit Insurance N.V. sekä Euler Hermes S.a. Suomen sivuliike. Luottovakuutuksella yritys voi suojautua asiakkaidensa heikentyneitä maksuvalmiutta ja kassavirtaa vastaan. Yrityksellä on usein yksi suuri ja liiketalouden kannalta merkittävä asiakas, jonka mahdollinen konkurssi aiheuttaa merkittävän vajuksen kassavirtaan. (Talponen 2002, 65.) Tällaisessa tilanteessa luottovakuutus on merkittävä suoja. Luottovakuutusta voi myös käyttää suojaamaan yrityksen tulosta. Esimerkkinä voidaan käyttää Euler Hermesin kuvaamaa tilannetta, jossa yrityksen voittomarginaalin ollessa 5 %, yritys tarvitsee 2 000 000 euron lisämyynnin korvaamaan 100 000 euron luottotappion. (Euler Hermes, luottovakuutus.)

Yritys voi hyödyntää luottovakuutusta myös luotonvalvonnassa. Vakuutusyhtiö kerää jatkuvasti ostajien luottotietoja ja tilinpäätöstietoja, jolloin yrityksen ei itse tarvitse keskittyä tiedon hankintaan, vaan se voi keskittää resurssinsa esimerkiksi uusmyynnin hankintaan. Yritys voi hyödyntää luottovakuutusta myös ulkomaisten ostajien luottokelpoisuuden määrittelyyn. Luottovakuutusyhtiöillä on hyvät kontaktit eri maissa toimiviin vakuutusyhtiöihin, joilta ne saavat luottotiedot ja tilinpäätöstiedot käyttöönsä. Vakuutusyhtiöt eivät kuitenkaan korvaa kokonaan yrityksen omaa luotonvalvontaa vaan toimii sen tukena. (Talponen 2002, 66.)

Luottovakuutusta voidaan käyttää myös asiakassuhteiden kehittämiseen. Seuraamalla jatkuvasti yrityksen asiakkaiden taloudellista tilannetta, vakuutusyhtiö pystyy tuottamaan yritykselle hyödyllistä tietoa. Yritys saa esimerkiksi tietoa siitä, kenellä ostajista menee hyvin ja kenen suuntaan kannattaa pyrkiä kasvattamaan myyntiä ja näin myös syventää asiakassuhteita. (Euler Hermes, luottovakuutus.) Luottovakuutus parantaa myös vakuusasemaa. Luottovakuutus voi toimia lainan vakuutena, jolloin korvauksen saanti voidaan siirtää rahoitusyhtiölle tai pankille. Yleensä rahoituksen hinta voi olla alhaisempi jos yrityksellä on käytössä luottovakuutus. (Talponen 2002, 66.)

3 Factoring

Factoring eli saatavarahoitus on hyvin kehittynyt, yksinkertainen ja tehokas rahoitusinstrumentti, jota voi käyttää sekä koti- että ulkomaisten myyntisaatavien rahoittamiseen. Factoring sopii hyvin pienille ja keskisuurille yrityksille. Factoring on oiva vaihtoehto myös nopeasti kasvaville yrityksille, jotka tarvitsevat laajennuksiin rahaa nopeasti mutta eivät halua tai saa perinteistä lainaa pankista. (Ivanovic, Baresa, Sinisa 2011, 9.) Factoring voidaan jakaa saatavien rahoittamiseen ja saatavien myyntiin. Tämän päivän yrityksillä on monia eri tarpeita rahoitukselle, jolloin perinteisten rahoitusjärjestelyjen käyttöä ei ole koettu tarpeeksi tehokkaaksi, joten rinnalle on kehitetty erilaisia erityisrahoitussopimuksia. Factoring on yksi tällainen erityisrahoitussopimus, joka on yrityksille tavaroiden ja palveluiden myynnistä syntyvien laskusaatavien välitöntä rahaksi muuttamista esimerkiksi rahoituslaitoksen myöntämän luoton avulla. (Tepora 2013, 271 - 272.)

Rahoituksen saaminen on monille yrityksille, varsinkin pienille yrityksille haasteellista. Esimerkiksi pitkien maksuaikojen vuoksi monien yritysten on vaikea rahoittaa tuotantoketjunsä. Tämä ilmiö on maailmanlaajuinen ja sen vuoksi factoring rahoitusmuotona on paljon käytetty ympäri maailmaa. Vuodesta 1998 maailmanlaajuinen factoringvolyymi on noussut huikkeitä 88 % sen arvon olleen 860 miljardia USAn dollaria jo vuonna 2004. (Klapper 2004, 1.)

Taulukko 2. (Mukaiillen Bakker, Klapper, Udell 2004, 8).

	Factoring määrät maittain milj. eur			
Valtio	1998	2000	2003	Muutos %
Itävalta	1832	2275	2932	60 %
Belgia	4366	8000	11500	163,40 %
Suomi	5230	7130	8810	68,50 %
Ranska	44255	52450	73200	65,40 %
Saksa	20323	23483	35082	72,60 %
Kreikka	596	1500	3680	517,40 %
Islanti	21	125	25	19,00 %
Irlanti	3957	6500	8850	123,70 %
Italia	75319	110000	132510	75,90 %

Joissakin maissa, kuten Yhdysvalloissa, factoringin merkitys pääasiallisena käyttöpääoman rahoituksena rajoittuu tiettyihin toimialoihin. Monissa muissa maissa kuten Italiassa, factoring käyttöpääoman rahoituksena on levinnyt laajasti monille toimialoille.

(Bakker, Klapper & Udell 2004, 1.) Hyvin kehittyneillä rahoitusmarkkinoilla suurin osa factoringista tehdään nimenomaan saatavien myyntinä. Vastaavasti kehittyvillä markkinoilla, joissa on vaikea arvioida maksukyvyttömyysriskiä, suurin osa factoringista tapahtuu saatavien rahoittamisena. (Bakker, Klapper & Udell 2004, 4.)

Factoring eli käyttöpääomarahoitus on hyvä vaihtoehto yrityksille, jotka haluavat parantaa yrityksensä kassavirtaa mutta eivät halua käyttää vakuuksia edellyttävää perinteistä pankkilainaa. Factoringissa yritys antaa laskusaatavansa eli myyntisaamiset luoton vakuudeksi kolmannelle osapuolelle eli rahoitusyhtiölle tai luottolaitokselle. Näin yritys voi nopeuttaa pääoman kiertoaan vapauttamalla saataviin sitoutuneet pääomat. (Kontkanen 2009, 168).

Factoringista on olemassa erilaisia sovelluksia joita ovat reskontra- ja perintäpalvelun sekä luottovakuutuksen sisältävä factoring, mini- eli rahoitus factoring, jossa myyntireskontran hoito jää yritykselle. Factoringissa on myös mahdollista myydä myyntisaatavat pois taseesta, jolloin kyseessä on tässäkin opinnäytetyössä käsiteltävä rahoitusmuoto eli saatavien myynti. Yrityksen on myös mahdollista rahoittaa vain yksittäisiä laskuja tai vientisaataviaan. (Kontkanen 2009, 168).

Factoringin avulla yritys voi muuttaa myyntisaataviaan nopeasti käteiseksi rahaksi. Rahoituksen edellytyksenä on yrityksen ja rahoituslaitoksen välinen rahoitussopimus, jota usein kutsutaan puitesopimukseksi. Tässä puitesopimuksessa määritellään rahoitusta koskevat yksityiskohtaiset ehdot. Rahoitussopimuksessa määritellään mm. luoton enimmäismäärä ja korko. Sopimuksella määritellään myös laskupalkkio, joka veloitetaan joko prosenttimääräisenä tai euromääräisenä käsittelymaksuna per lasku jokaisesta siirretystä laskusaatavasta. Lisäksi voidaan sopia järjestelypalkkiosta, joka peritään silloin, kun uutta luottolimiittiä myönnetään tai sitä myöhemmin muutetaan. Rahoitussopimuksella sovitaan myös saatavan perinnän yksityiskohdista, yritykselle toimitettavista raporteista sekä reskontran pitämisestä. Rahoitussopimuksessa sovitaan myös vakuuksista. Sopimuksen mukaisesti yritys siirtää säännöllisesti kaikki asiakaslaskunsa, myös tulevat laskut, rahoituslaitokselle. Lisäksi, että näitä laskusaatavia vastaan yritys ja saa luottoa, ne toimivat myös vakuutena luotolle. (Tepora 2013, 271 - 274.)

Kun yritys lähettää asiakkaalleen laskun myydystä tavarasta tai palvelusta, ilmoittaa hän omille asiakkailleen laskuun lisätyllä siirtotekstillä, että lasku on siirretty rahoituslaitokselle ja että lasku voidaan pätevästi maksaa vain rahoituslaitokselle. Yritys lähettää

tästä laskusta myös jäljennöksen rahoituslaitokselle. Jos lasku hyväksytään luototuksen piiriin, maksaa rahoituslaitos välittömästi noin 80 % laskun summasta yritykselle. Loppuosa noin 20 % maksetaan yritykselle sitten, kun sen oma asiakas maksaa laskusaatavan kokonaisuudessaan rahoituslaitokselle. Yleensä rahoituslaitos vähentää yritykselle lähetetystä suorituksesta omat saatavansa, jotka useimmiten ovat korot ja palkkiot. (Tepora 2013, 271 - 274.)

Luottoriski yrityksen asiakkaiden maksukyvyttömyydestä säilyy perinteisessä factoring-rahoituksessa yrityksellä. Vakuutena toimii tällöin laskusaatava, jota voidaan myös kutsua laskusaatavan panttaukseksi. Saatavien myynnissä, joka tämän opinnäytetyön aiheena on, rahoituslaitos ostaa saatavat yritykseltä, jolloin rahoituslaitos kantaa riskin yrityksen asiakkaista ja niiden maksukyvyistä. Saatavien ostaminen on säännöllistä kansainvälisessä factoringissa, mutta myös nykypäivänä kasvavin määrin myös kotimaisessa factoringissa esimerkiksi osana asiakasyrityksen tasejärjestelyä. (Tepora 2013, 274.)

Factoring-rahoituksella on pitkä historia, joka tekee sitä yhden vanhimmista käytetyistä rahoitusmuodoista. Jo 1300 luvun Englannissa oli aikaan nähden hyvin kehittyntä toimintaa, lähinnä villateollisuudessa. Se oli kuitenkin vielä kaukana nykypäivän factoring-toiminnasta, mutta joitakin nykypäivän viitteitä oli nähtävissä. Rahoittajien tehtävänä oli lähinnä toimia tehtaissa myynti agentteina. Siihen aikaan tavaroiden kuljetus ja yritysten välinen viestintä oli ongelmallista ja tekivät kaupankäynnin vaikeaksi. Sen aikaiset rahoittajat pyrkivät ratkaisemaan näihin liittyvät ongelmat löytämällä täydentäviä toimintoja vastaamaan liiketoiminnan haasteisiin. (Bakker & Klapper & Udell 2004, 5.)

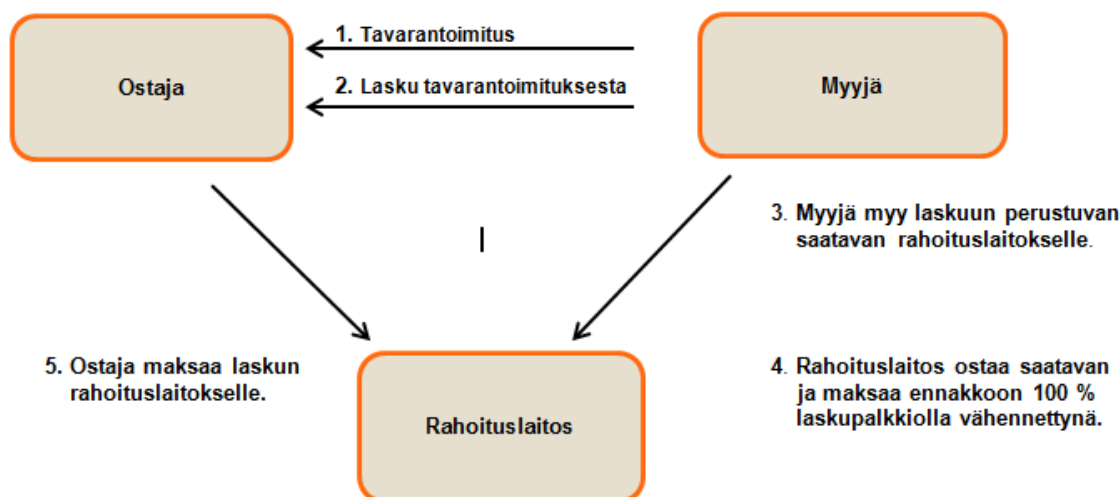
Perinteinen factoring eli saatavien rahoittaminen, jossa luottoriski säilyy yrityksellä itsellään, on tyypillisesti käytössä uusilla ja nopeasti laajentuvilla yrityksellä, jotka tarvitsevat myyntisaataviin sitoutuneet varat nopeasti käyttöönsä. Näillä pienillä yrityksillä ei välttämättä ole tarvittavia vakuuksia perinteisiin pankkilainoihin. Yrityksellä ei myöskään välttämättä ole neuvotteluvalltaa suurempien tavarantoimittajien parempien maksuehtojen saamiseksi. Pienillä yrityksillä ei myöskään aina ole resursseja tehokkaan ja suunnitelmalliseen saatavien perintään. (Borgia & Burgess, 1-3.)

4 Saatavien myyntiprosessi

4.1 Määritelmä

Tässä luvussa käydään läpi sitä, mitä saatavien myynti on ja siihen liittyvät prosessit. Lähteenä tässä on käytetty rahoituslaitoksen sisäisiä asiakirjoja. Saatavien myynnissä rahoituslaitos ei rahoita yrityksen laskusaatavia kuten saatavarahoituksessa, vaan ostaa ne. Tämä tarkoittaa sitä, että rahoituslaitos ostaa asiakkaaltaan vakiintuneeseen kauppasuhteeseen perustuvia toimituksen jälkeisiä riidattomia saatavia. Tällöin saatavat poistuvat asiakkaan omasta taseesta ja siirtyvät rahoituslaitoksen taseeseen. Saatavien myynti soveltuu keskisuurille ja suurille yrityksille, sillä näillä yrityksillä on jo useimmiten vakiintuneet kauppasuhteet asiakkaidensa kanssa, toisin kuin pienillä aloittelevilla yrityksillä.

Saatavat voivat olla eurojen lisäksi myös muussa valuutassa. Saamisten myyntiä voidaan verrata lyhytaikaiseen, korolliseen vieraaseen pääomaan, joka ei kuitenkaan näy taseessa velkana. Saatavat voivat olla sekä kotimaisia että ulkomaisia. Saatavien myynnissä rahoituslaitos kantaa luottoriskin asiakkaansa ostajista sekä niiden maksukyvyistä. Tämä tarkoittaa sitä, että yleensä yritykset, jotka saatavien myyntiprosessiin ryhtyvät, ovat yrityksiä, joilla on hyvät ja vakavaraiset ostajat ja jotka haluavat monipuolistaa rahoituslähteitään. Yritykset haluavat myös saatavien myynnistä tulevan tasehyödyn. Alla oleva esimerkki kuvaa saatavien myynnin eri osapuolet sekä yksinkertistetun prosessin. Kuvio 8 on mukailleen tehty rahoituslaitoksen sisäisestä prosessikaavioista.



.Kuvio 8. Saatavien myyntiprosessi (Mukaillen rahoituslaitoksen sisäiset prosessit.)

4.2 Luottopäätökset ja sopimukset

Saatavien myynnissä rahoituslaitos ottaa riskin yrityksen ostajista. Jotta rahoituslaitos ja yritys voivat sopia saatavien mynnistä on yrityksen täytettävä rahoituslaitoksen rajaamat kriteerit. Rahoituslaitos voi tarkastella sekä yrityksen kykyä toimittaa luotettavasti että yrityksen ostajien maksukykyä. Esimerkiksi Suomen Asiakastieto Oy ylläpitää Rating Alfa -palvelua, jota rahoituslaitokset voivat hyödyntää tarkastelussaan.

Rating on automaattinen ja jatkuvasti päivittyvä luottoluokitusjärjestelmä. Keräämällä ja analysoimalla järjestelmällisesti yrityksen toimintaa, taustaa, taloutta ja maksutapaa koskevaa informaatiota, se arvioi yrityksen luottokelpoisuutta ja kykyä selviytyä liiketoimintaan liittyvistä velvoitteista. Kaikki tämä informaatio tuottaa luottoluokituksen, joka on joku seuraavista. AAA on korkein luottoluokitus, joka tarkoittaa erinomaista. AA on hyvä luottokelpoisuus ja A on luottokelpoinen eli tyydyttävä. Luottoluokka B on välttävä ja kun luottoluokka on määriteltä C eli heikko ei luotonantoa puolleta. Suomen Asiakastiedon Rating Alfa -palvelusta on mahdollista saada tilinpäätösanalyysin, joka vertailee yrityksen taloudellista tilaa toimialaan nähden. (Suomen Asiakastieto Oy, Rating Alfa.)

Rahoituslaitos voi myös tarkastella, millaiset kauppasuhteet yrityksellä on ostajiinsa. Rahoituslaitos voi vaatia vakiintunutta kauppasuhdetta yrityksen ja sen ostajan välillä, jotta se voi ostaa laskusaatavat. Myös maksuehdot sekä toimitusehdot voivat olla tarkastelun kohteena. Rahoituslaitos voi myös vaatia, että saatavat ovat riidattomia ja niissä on oltava pieni reklamaatoriski. Yritys ja rahoituslaitos tekevät puitesopimuksen

saatavien myynnistä. Puitesopimus on ennalta laadittu sopimus, jota sovelletaan aina, kun siinä määritellyt tunnusmerkit täyttyvät. Puitesopimusta käytetään laajasti, sillä se helpottaa sopimuskäytäntöjä. Se myös säästää resursseja, sillä pitkäaikaisessa asiakassuhteessa olevat osapuolet välttyvät jatkuvalta sopimiselta. Tässä puitesopimuksessa määritellään ne nimetyt ostajat, joiden myyntisaatavat rahoituslaitos ostaa.

Rahoituslaitos maksaa myyntisaatavat yritykselle aina vahvistettujen ostajalimiittien puitteissa. Rahoituslaitos voi ostaa saatavia myös yli vahvistamansa ostajalimiitin määrän, jolloin ostajalimiitin ylittävä osa kauppahinnasta jää yrityksen saatavaksi rahoituslaitokselta. Limiitin ylittävä osa myyntisaatavasta maksetaan yritykselle sen jälkeen kun sen asiakkaiden maksamat suoritukset ovat vapauttaneet limiittiä.

Rahoituslaitoksella on myös mahdollisuus lopettaa ostajan laskujen ostaminen rahoituslaitoksen sisäisen tai ulkopuolisen tiedon perusteella. Näitä tietoja voivat esimerkiksi olla yrityksen rating-luokan heikkeneminen, maksuhäiriöt, velkasaneeraukset sekä yrityksen asiakkaiden maksuhäiriöt.

Kun luottopäätökset on tehty ja rahoituslaitos on liittänyt saatavien myyntiohjelmaan kuuluvat yrityksen asiakkaat, on yrityksen mahdollista tehdä myös verkkopalvelusopimus. Verkkopalvelusopimus on sopimus, jossa rahoituslaitos ja yritys sopivat rahoituslaitoksen ylläpitämän verkkopalvelun käyttöönotosta. Verkkopalvelussa yritys voi tarkastella esimerkiksi limiitin rahoitus- ja reskontratilannetta, omien asiakkaidensa tietoja sekä yksittäisen laskun tietoja. Palvelun kautta yritys voi tehdä rahantilauksia ja selata tarvittavia raportteja. Verkkopalvelusopimuksessa voidaan myös määritellä asiointipalvelun käyttäjät.

4.3 Laskutusmuutokset

Ennen saatavien myynnin aloittamista yritys toteuttaa laskutusaineiston muodostuksen. Tämä tarkoittaa sitä, että laskuun laitetaan rahoituslaitoksen pankkitilinumero, viitenumero sekä siirtoteksti. Tämän lisäksi yritys lähettää asiakkailleen ilmoituskirjeen tilinumero muutoksesta. Yritys saa rahoituslaitokselta sopimusta avattaessa asiakasnumeron, joka on yrityksen asiointinumero rahoituslaitoksessa. Tämä asiakasnumero näkyy myös yritykselle muodostuvissa raporteissa.

Monilla rahoituslaitoksilla on myös verkkopalvelu, jossa asiakasnumero on myös näkyvissä. Laskuissa yritys voi käyttää edelleen omia asiakasnumeroitaan ostajille, jotka

rahoituslaitos tallentaa omaan järjestelmään ostajan tietoihin. Tämä ostajanumero on tärkeä tiedonlähde siinä vaiheessa kun laskuja aletaan ottamaan vastaan järjestelmään, koska tämän numeron mukaan laskut menevät oikean ostajan alle. Yritykselle tästä ei koidu ylimääräisiä haasteita, koska se voi numeroida laskut kuten ennenkin. Yritys toimittaa palvelun tai tavarän omalle asiakkaalleen. Toimituksen tapahduttua yritys lähettää asiakkaalleen laskun, jonka se myös siirtää rahoituslaitokselle. Laskussa tulee olla tällöin siirtoteksti.

Tämä saatava on sitovasti siirretty Rahoituslaitokselle. Lasku voidaan pätevästi maksaa vain Rahoituslaitokselle, tili xxxxxxxxx. Siirto on peruttavissa vain Rahoituslaitoksen suostumuksella. Tähän saatavaan kohdistuvista huomautuksista on välittömästi ilmoitettava Rahoituslaitokselle.

Tämä siirtoteksti tarkoittaa käytännössä sitä, että yrityksen asiakas voi maksaa laskun pätevästi ainoastaan rahoituslaitokselle. Siirtoteksti myös velvoittaa asiakasta ilmoittamaan kaikki laskuun kohdistuvat reklamaatiot tai hyvityslaskujen kohdistukset rahoituslaitokselle.

4.4 Myynti ja laskutus

Kun yritys lähettää asiakkaalleen laskun myydystä tavarasta tai palvelusta, laskussa on edellä kuvattu siirtoteksti, joka velvoittaa yrityksen asiakasta maksamaan suorituksen vain rahoituslaitokselle. Yrityksen tulee siirtää laskusta identtinen kopio rahoituslaitokselle, jossa laskun päiväys on sama kuin tavarän toimituspäivä. Mikäli laskussa on reklamoitavaa, se tulee ilmoittaa yrityksen asiakkaan toimesta rahoituslaitokselle. Yleisimpiä reklamaatioiden syitä ovat mm. laskun puuttuminen, viallinen tavara tai puutteellinen toimitus.

Yrityksen asiakkaalle ei siis tästä saatavien myynnistä koidu muuta muutosta kuin tilinumero, jonne lasku maksetaan. Laskut tulisi myös aina maksaa laskulla olevaa viitettä käyttäen, jotta maksut kirjautuvat aina oikealle laskulle. Mikäli laskua ei makseta oikealla viitteellä tai se maksetaan puutteellisilla tiedoilla, se voi aiheuttaa viivettä suorituksen käsittelyssä rahoituslaitoksessa, joka taas voi johtaa aiheettoman perinnän käynnistymiseen. Varsinkin uuden asiakkuuden alussa tilinumero muutos voi aiheuttaa sekaannusta. Tilanne on varsin usein se, että laskut, jotka kuuluvat aikaan ennen saatavien myyntisopimusta, maksetaan myös rahoituslaitokselle. Tästä voi koitua viiveitä

laskujen maksuissa, koska suoritukset on maksettu väärälle tilille. Tilanne on myös monesti toisinpäin, eli yrityksen ostajat maksavat edelleen yrityksen omalle yritystilille. Tämä saattaa aiheuttaa kiusallisen tilanteen yrityksen ja ostajan asiakassuhteessa kun rahoituslaitos käynnistää perinnän maksamattomista laskuista. Tilanne kuitenkin melko nopeasti korjaantuu ja maksut alkavat mennä siirtotekstissä olevalle tilille.

Yrityksen laskutusohjelmaan määritellään rahoituslaitoksen laskuviite. Ennen kuin laskutus voidaan aloittaa ostajalimiitin puitteissa, rahoituslaitos tarkistaa laskutusviitteen oikeellisuuden, jotta viite on muodostunut vaatimien kriteerien puitteissa. Mikäli yrityksen laskutusohjelma vaihtuu tai siihen tulee päivityksiä, on tarkistus aiheellista tehdä uudestaan ennen kuin laskutusta voidaan jatkaa. Näin vältetään siltä, että yrityksen ostajan maksamat suoritukset kohdistuvat väärin tai ei ollenkaan.

Yritys tekee laskutuksen omalla laskutusohjelmallaan. Lasku kootaan aineistoksi, joka siirretään rahoituslaitokselle. Siirto tehdään yleensä asiakkaan laskutusohjelmistosta rahoituslaitoksen järjestelmään. Yritys saa ohjeet laskutustiedoston keruuseen ohjelmistotalolta halutulta laskunumeroväliltä tai laskutuspäiväväliltä. Ennen kuin laskutustiedostoa voidaan lähettää, tulee tarkistaa laskujen tietojen oikeellisuus. Näitä tietoja ovat mm. maksuehto, laskun summa, ostajan tiedot sekä y-tunnus. Kun nämä tiedot on tarkistettu, aineisto voidaan lähettää. Laskujen konekielistä siirtoa varten yritys tarvitsee laskujen (veloitus- ja hyvityslaskut) tiedot keräävä laskutusohjelmiston, tietoliikenneohjelman tiedonsiirtoa varten sekä verkkolaskun, jonka muodostaa yrityksen laskutusohjelmisto tai erillisen sopimuksen mukaan verkko-operaattori.

Kun yrityksen siirtämät laskut ovat saapuneet rahoituslaitoksen järjestelmään, lähtee yritykselle näistä maksu, joka on 100 % laskun summasta. Laskusaatavat ovat siirtyneet pois yrityksen taseesta ja myyntisaamiset pienentyneet. Kun yritys on siirtänyt laskutusaineiston rahoituslaitokselle, voi osa laskuista jäädä rahoittamatta. Tilanne syntyy normaalisti silloin kun puitesopimuksessa määritelty ostajalimiitti on ylittynyt. Jos ostajalimiitti on ollut esimerkiksi 100 000 euroa ja laskuja on siirretty 120 000 euroa jää 20 000 euroa laskuja maksamatta. Rahoituslaitos ilmoittaa raporteilla tilanteesta yritykselle. Kun limiitti ylittyy, rahoituslaitos ottaa laskut sisään järjestelmään, mutta saatavat laskuista lähtee vasta kun limiittiin vapautuu tilaa eli yrityksen asiakas maksaa vanhempia laskuja pois. Tällöin voi tilanne olla se, että yritys saa vain osan laskun summasta käyttöönsä. Esimerkiksi jos laskun summa on 1 000 euroa, niin yritykselle lähtee rahaa vain 200 euroa ja loput 800 euroa kun limiittiin vapautuu lisää tilaa

Jos limiitin ylityksiä tulee useammin samalle yrityksen asiakkaalle, kannattaa yrityksen neuvotella rahoituslaitoksen kanssa limiitin korotuksesta, jolla voidaan välttää limiitin ylitykset ja laskut saadaan suoraan rahoitukseen. Laskut voivat jäädä myös rahoittamatta, jos yritys on siirtänyt sellaisen asiakkaansa laskuja joita ei ole sovittu siirrettäväksi saatavien myyntisopimuksen piiriin. Laskuja voidaan myös jättää rahoituslaitoksen toimesta maksamatta, jos yrityksen ja sen asiakkaiden väliseen laskutukseen alkaa tulla paljon reklamaatioita ja laskutukseen liittyviä selvittämättömiä ongelmia. Tällainen tilanne on monesti sellainen, jossa yrityksen asiakkaiden käyttämiä hyvityslaskuja ei ole pyynnöistä huolimatta siirretty rahoituslaitokseen. Näistä kaikista edellä mainituista tapahtumista muodostuu raportit yrityksen käyttöön, joista yritys saa tietoa mitä hänen omassa limiitissään tapahtuu.

4.5 Suoritus käsittely

Kun yritys on lähettänyt asiakkaalleen laskun, on yrityksen asiakkaalla käytössään maksuehto esimerkiksi 30 pv netto. Yritys saa rahoituslaitokselta heti laskun summan käyttöönsä ja lasku poistuu yrityksen taseesta siirtyen rahoituslaitoksen taseeseen. Rahanlähetys, eli laskun summan siirto yritykselle, vähentää myös yrityksen saatavia rahoituslaitokselta.

Yrityksen korkovastuu alkaa rahanlähetyspäivästä ja jatkuu siihen saakka kunnes yrityksen asiakas maksaa suorituksen rahoituslaitokselle. Mikäli lasku on virheellinen tai siihen kohdistuu hyvityslasku, on yrityksen asiakkaan ilmoitettava siitä rahoituslaitokselle. Yrityksen velvollisuus on reagoida ostajan tekemään reklamaatioon ja tehdä esimerkiksi virheelliselle laskulle hyvityslasku, joka kuittaa virheellisen laskun pois rahoituslaitoksen järjestelmistä. Yrityksen asiakas maksaa laskut maksuehdon mukaisesti rahoituslaitokselle laskulla olevan viitteen perusteella ja suoritus kohdistuu maksettuun laskuun. Maksu vähentää laskusaatavan määrää. Rahoituslaitos raportoi yritykselle tiedon maksetuista suorituksista.

4.6 Palkkiot ja niiden laskutus

Laskusaatavien myynnin hinnoitteluun on monia vaikuttavia tekijöitä. Suurin vaikuttava tekijä on ostajariski. Ostajariskillä tarkoitetaan sitä riskiä, minkä rahoituslaitos ottaa

ostaessaan yrityksen tietyn asiakkaan saatavia. Joissakin tapauksissa rahoituslaitos joutuu vakuuttamaan ostamansa saatavan joten vakuutus voi nostaa rahoituksen hintaa. Hintaan vaikuttaa myös rahoitettavien ostajalimiittien määrä.

Toinen hintaan vaikuttava tekijä on tapahtumien määrä. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi laskukappaleiden kappalemäärää ja miten ne rahoituslaitokselle siirretään. Laskuja pääasiassa siirretään sähköisesti laskutusohjelmalla, jolloin hinta on alempi. Joissakin tapauksissa laskuja voidaan siirtää myös manuaalisesti, jolloin manuaalityö rahoituslaitoksessa lisääntyy ja tämä tietysti vaikuttaa hintaan nostavasti. Tapahtumien määrä sisältää myös suoritusten kohdistamisen manuaalisesti sekä hyvityslaskujen kappalemäärän.

Kolmas hintaan vaikuttaja tekijä on volyyymi. Volyymillä tarkoitetaan sitä, kuinka laaja myyntiohjelma on ja millä nopeudella saatavakanta kiertää eli mitkä ovat käytetyt maksuehdot. Neljäs hintaan vaikuttava tekijä on järjestelyjen vaativuus. Jos yrityksellä on pelkkää kotimaan laskutusta, rahoituksen käyttöönotto on helpompaa. Mikäli yrityksellä on paljon ulkomaan laskutusta, järjestelyt vaativat aina enemmän selvitystyötä.

Yleisimmin hinnoittelussa käytettyjä elementtejä on palkkiokorko, tapahtumakohtainen palkkio sekä muut palkkiot. Palkkiokorko lasketaan yleensä ostettujen laskujen päiväsaldolle, joka voi olla esimerkiksi Euribor 1 kk + sovittu marginaali. Korko voidaan veloittaa aina kuukausittain jälkikäteen. Tapahtumakohtainen palkkio pitää sisällään sovitun palkkion esimerkiksi siirretystä laskusta. Summa voi olla esimerkiksi % / lasku tai kiinteä minimi. Näiden lisäksi rahoituslaitos voi periä muita palkkioita kuten järjestelypalkkio uuden rahoitusjärjestelyn alkaessa.

4.7 Luotonvalvonta

Yrityksen myydessä saatavansa rahoituslaitokselle, vastuu perinnästä siirtyy myös rahoituslaitokselle. Yksi laskujen myynnin parhaista puolista nopean kassavirran ohella se, että rahoituslaitos huolehtii laskujen perinnästä. Tällöin yrityksellä vapautuu resursseja, jotka voi käyttää tehokkaammin yrityksen liiketoiminnan tehostamiseen. Myydessään saatavan rahoituslaitokselle, yritys ulkoistaa myös luotonvalvonnan rahoituksen piiriin kuuluvien asiakkaidensa osalta. Luottotietolain hallituksen esityksen (HE 241/2006 vp) perustelujen mukaan luotonvalvonnalla tarkoitetaan luotonantajan toi-

menpiteitä, joiden avulla seurataan luotonsaajan maksukäyttäytymistä ja varmistetaan saatavan perintä. (Lindström 2014, 1.)

Perintä jakautuu vapaaehtoiseen perintään ja oikeudelliseen perintään. Vapaaehtoisia perinnän keinoja ovat esimerkiksi kirjeperintä eli maksumuistutus ja – vaatimus, puheliperintä, maksusuunnitelmien laatiminen sekä perintäkäynnit ja tapaamiset. Oikeudellisen perinnän keinoja taas ovat esimerkiksi suppea ja laaja haastemenettely, osamak-sukaupan tai kuluttajansuojalain mukainen tilitys- ja takaisinottohakemus, konkurssipe-rintä ja rikosasiat. (Lindström 2014, 3.)

Laskusaatavienmyynnissä rahoituslaitos on ostanut saatavat yritykseltä ja ottanut riskin yrityksen asiakkaista, on sen myös hoidettava saatavien perintä ja luotonvalvonta saa-dakseen ostetuille saataville maksusuoritukset. Kun laskulla mainittu eräpäivä on ylitet-ty tietyn ajan verran, lähettää rahoituslaitos yrityksen asiakkaalle maksumuistutuksen. Maksumuistutus on velkojan itsensä toimittama huomautuslasku tai vapaamuotoinen ilmoitus siitä, että erääntynyt lasku tai muu saatava on yhä maksamatta. (Lindström 2014, 247.)

Vastaanotettuaan muistutuksen asiakas voi maksaa laskun sekä maksumuistutuksesta muodostuneen perintäkulun. Yrityisperinnässä ei ole ennalta määriteltyjä kulutaulukoita, kuten kuluttajaperinnässä vaan perintäkulujen edellytetään olevan perintälain 10 pykä-län mukaisesti kohtuullisia suhteessa olevan saatavan suuruuteen tai suoritettuun työ-määrään. (Lindström 2014, 260.) Mikäli laskua ei makseta maksumuistutuksesta huo-limatta, saattaa rahoituslaitos lähettää seuraavaksi tratan. Suomessa on käytetty pit-kään yhtenä yrityssaatavien perintäkeinona hyväksymätöntä asetetta muistuttavaa asiakirjaa, trattaa. Tratta on oikeudellisesti velkojan velalliseen kohdistama yksipuoli-nen maksuvaatimus. (Lindström 2014, 261.) Rahoituslaitos voi myös omata markki-noilla maineen tehokkaana perijänä, jolloin annettuja maksuehtoja kunnioitetaan pa-remmin kuin yrityksen hoitaessa omaa perintää.

4.8 Kirjanpito

Kirjanpitovelvollisia ovat kaikki, jotka harjoittavat liike- tai ammattitoimintaa (Leppiniemi 2014, 19). Kirjanpitovelvollisuus alkaa yleensä kirjanpitovelvollisen ensimmäisestä liike-tapahtumasta eli ajankohdasta, jona kirjanpitovelvollista toimintaa on ryhdytty harjoit-tamaan (Leppiniemi 2014, 20). Kultakin tilikaudelta laaditaan tilinpäätös, joka käsittää

tuloslaskelman, taseen, rahoituslaskelman sekä niiden liitteinä ilmoitettavat tiedot. Tuloslaskelmasta pitää käydä selville, miten tilikauden tulos on syntynyt. Laskelmassa esitetään kaikki yrityksen varsinaisesta liiketoiminnasta johtuneet tuotot ja kulu. Tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa tilikauden päättyessä. Taseen vastaavaa - puoli osoittaa rahan käyttökohteet ja vastattavaa - puoli rahan lähteet. Rahoituslaskelma taas on osa tilinpäätöstä. Siinä annetaan tiedot siitä, miten yritys on aikaansaanut rahavirtaa ja mihin se on käyttänyt kerryttämänsä rahavirran. (Tomperi 2014, 146-165).

Kirjanpitolautakunnan antaman lausunnon mukaan perinteisessä factoring-rahoituksessa eli laskusaatavien rahoittamisessa ei ole kyse myyntisaamisten myymisestä rahoituslaitokselle vaan yritys ottaa luottoa näitä saamisia vastaan. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen myyntisaamiset toimivat vakuutena rahoituslaitokselle. Yrityksen on esitettävä myyntisaamiset taseessaan siihen saakka, kunnes yrityksen asiakas maksaa saamiset rahoituslaitokselle. Saatua factoring-luottoa ei siis ole myyntisaamisten lopullinen suoritus vaan vasta sitten kun yrityksen asiakas on maksanut suorituksen rahoituslaitokselle. Kirjanpitolautakunta suositteleekin pitämään kirjanpidossa sekä factoringluotolle että factoroiduille saamisille omat tilinsä. (KILA 1712/2003.)

Saatavien myynnissä kirjanpitokäsittely on melko yksinkertainen ja eroaa perinteisen saatavarahoituksen kirjanpidosta. Saatavien myynnissä rahoituslaitos ostaa yrityksen myyntisaamiset, jotka näin ollen poistuvat yrityksen taseesta ja siirtyvät rahoituslaitoksen taseeseen. (PricewaterhouseCoopers 2008, 62-63.) Seuraavissa esimerkeissä on kuvattu saatavien myyntiprosessiin liittyvät kirjanpitoviennit yrityksen näkökulmasta. Lähteet esimerkkeihin on saatu rahoituslaitoksen sisäisistä asiakirjoista. Esimerkissä kuvataan Yritys Oy:n kirjanpitotapahtumat ilman annettuja kassa-alennuksia, hyvityslaskuja tai kurssivoittoa/tappiota.

Yritys Oy on 1.1.2015 myynyt tavaraa 25 000,00 eurolla. Tämän Yritys Oy kirjaa per myyntisaamiset an myynti.

<u>Myyntisaatavat</u>	<u>Myynti</u>
25 000	25 000

Yritys Oy myy 2.1.2015 saatavansa rahoituslaitokselle. Yritys Oy on avannut kirjanpitoonsa saatavat rahoituslaitokselta –tilin, joka erottaa rahoituslaitokselle myydyt saatavat Yritys Oy:n omista saatavista. Ensin Yritys Oy siirtää myyntisaamiset pois omista myyntisaamisistaan ja siirtää saatavat tiliin saatavat rahoituslaitokselta eli an myyntisaamiset per saatavat rahoituslaitokselta.

<u>Myyntisaatavat</u>	<u>Saatavat rahoituslaitokselta</u>
25 000	25 000

Rahoituslaitos on ostanut 2.1.2015 saatavat omaan taseeseensa. Se saa laskut sähköisesti siirrettynä Yritys Oy:ltä. Rahoituslaitos vähentää saatavasta laskupalkkioiden yhteismäärän 25 euroa, jolloin Yritys Oy tekee kirjanpidossa viennit per laskupalkkiot an saatavat rahoituslaitokselta.

<u>Saatavat rahoituslaitokselta</u>	<u>Laskupalkkiot</u>
25	25

Rahoituslaitos tilittää 2.1.2015 Yritys Oy:lle ostamansa saatavan 25 000 euroa, josta se on vähentänyt laskupalkkion 25 euroa. Yritys Oy kirjaa tapahtuman kirjanpidossaan per pankkitili an saatavat rahoituslaitokselta.

<u>Saatavat rahoituslaitokselta</u>	<u>Pankkitili</u>
24 975	24 975

Rahoituslaitos veloittaa 31.1.2015 Yritys Oy:ltä palkkiokoron 83 euroa. Korke veloiteaan täydeltä kalenterikuukaudelta eli ajalta 1.1. – 31.1. Yritys Oy kirjaa tapahtuman kirjanpidossaan per korkokulut an saatavat rahoituslaitokselta.

<u>Saatavat rahoituslaitokselta</u>	<u>Korkokulut</u>
83	83

5 Saatavien myynnin hyödyt

Laskusaatavien myynnistä tulevat hyödyt riippuvat pitkälti siitä, mitä erilaisia tarpeita yrityksillä on saatavien myynnille. Tässä luvussa käsitellyjä hyötyjä varten on tehty haastattelu Yritys Oy:lle, sekä käytetty hyödyksi rahoituslaitoksen valmista materiaalia, jossa yritykset ovat määritelleet hyötyjä sekä käyttötarpeita.

5.1 Riskittömyys

Yksi hyöty saatavien myynnistä on riskittömyys asiakkaalle. Riski asiakkaan ostajasta ja sen maksukäyttäytymisestä siirtyy aina rahoituslaitokselle, eikä asiakkaan tarvitse enää murehtia siitä, maksaako ostaja vai ei. (Bergstrom, 2012.) Kun luottoriski siirtyy rahoituslaitokselle, asiakkaan ei tarvitse ottaa saatavilleen vakuutusyhtiöiden tarjoamaa luottovakuutusta. Tästä voi syntyä yritykselle kustannussäästöä.

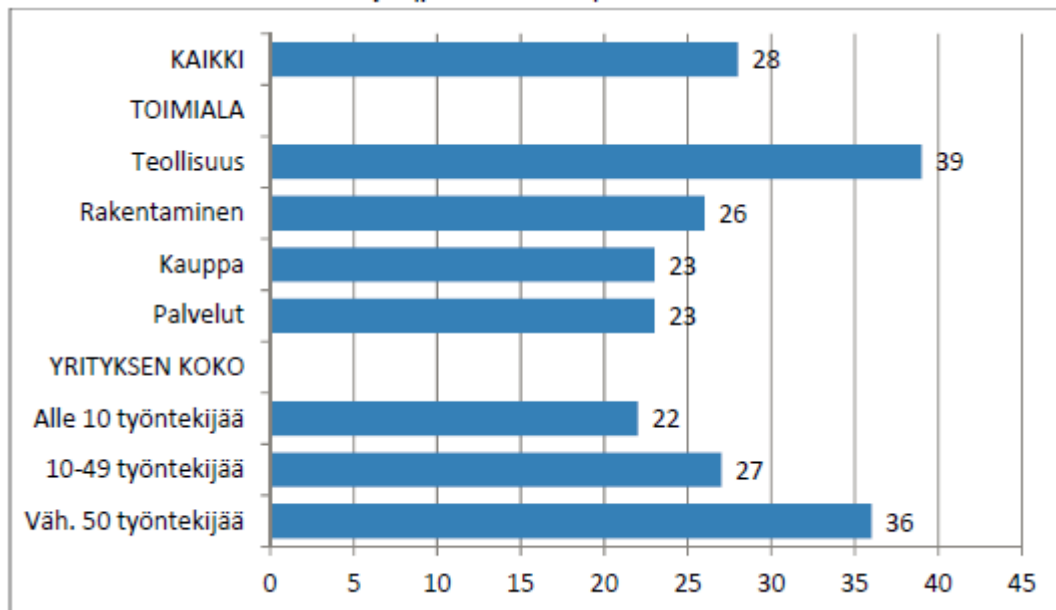
Yrityksellä voi olla tilanne, jossa suurin osa sen tulosta tulee muutamalta suurelta ostajalta. Tässä tilanteessa yritys on riippuvainen näistä ostajista, ylläpitääkseen yritystoimintaansa. Saatavien myynnillä yritys voi suojautua niiltä tuhoisilta vaikutuksilta, joita voi ilmetä jos kenellä tahansa näistä ostajista ilmenee maksuvaikeuksia, sillä luottoriskin kantaa rahoituslaitos.

5.2 Myyntisaamisten vähentäminen

Toinen hyödyistä on myyntisaamisten nopea muuttaminen kassavaroiksi. Pk-toimintaympäristökysely teetti kyselyn keväällä 2013, jossa todettiin, että nykyään yritysten keskimääräiset maksuajat ovat pidentyneet Suomessa. Maksuajat vuonna 2013 olivat keskimäärin noin 28 päivää, kun ne vuonna 2012 esimerkiksi Intrum Justitian eurooppalaisessa maksutapatutkimuksessa olivat 27 päivää. Kasvua keskimääräisissä maksuajoissa ei siis ole vielä paljon, mutta huolestuttavaa on suuri hajonta eri toimialojen ja yritysten välillä. (PK-toimintaympäristökysely 2013, 9.)

Monet kyselyyn vastanneista pk-yrityksistä raportoivat asiakasyritystensä jopa 60 päivän maksuajoista. Erityisen huolestuttava tilanne on alihankintaa tekevissä teollisuusyrityksissä ja kansainvälisesti toimivissa pk-yrityksissä, jotka joutuvat odottamaan maksusuorituksia ulkomaisilta asiakkailtaan tai verkoston päätoimijoilta. Esimerkiksi teolli-

suusyrytyksissä keskimääräinen maksuaika oli jo noin 39 päivää, kuten kuviosta 9 voidaan todeta. (PK-toimintaympäristökysely 2013, 9.)



Kuvio 9. Keskimääräiset maksuajat (PK - toimintaympäristökysely 2013, 9.)

Miikka Savolainen Opus Capitalta kirjoittaa, että maksuaikojen pidentyminen tuottaa varsinkin pienille ja keskisuurille yrityksille ongelmia, sillä monella yrityksellä käyttö-pääomat ovat kiinni myydyissä tuotteissa ja palveluissa. Näistä saatavia tuottoja ei pidentyneiden maksuaikojen vuoksi saada asiakkailta moneen kuukauteen. Savolaisen mukaan tämä ei ole pelkästään Suomen ongelma vaan on myös nähtävissä muualla maailmassa. Monet suomalaiset yritykset tässä kiristyvässä taloudellisessa tilanteessa ovat suunnittelemassa vieläkin pidempiä maksuehtoja. (Savolainen, 2014.)

Yritysten maksuajan enimmäispituudeksi on määritetty 60 päivää. Tämän voi kuitenkin ylittää, mikäli osapuolet erikseen niin sopivat. Säännös tuli voimaan maaliskuussa 2013, jolloin EU:n maksuviivedirektiivin säännökset kirjattiin Suomessa maksuehtolaikiin. (Finlex, 18.1.2013/30). Vaikka maksuehtolain säätämisestä on hyvin vähän aikaa, jo nyt maksuajan enimmäiskesto halutaan lyhyemmäksi. Oikeusministeriössä on valmisteilla esitys, joka lyhentäisi yritysten välisen maksuajan enimmäiskeston 60 päivästä 30 päivään. Pidempiä maksuaikoja voitaisiin kuitenkin käyttää erillisellä osapuolten välisellä sopimuksella. (Karskela, 2014.)

Kuten edellä todettiin, yritysten on pidennettävä maksuehtoja kiristyvän kilpailun vuoksi. Kun tuotteen hinta on kovan kilpailun vuoksi alhainen, saadaan pitkällä maksuehdolla kilpailuetua. Pidempi maksuehto kuitenkin sitoo yrityksen pääomaa ja kasvattaa myyntisaamisia.

Kun yritys myy saataviansa rahoituslaitokselle, se saa laskusta maksusuorituksen rahoituslaitokselta noin 1-3 päivän kuluessa. Ilman rahoitusta, yritys joutuisi odottamaan laskun maksuehdon mukaisen ajan, jotta se saisi saatavat käyttöönsä. Saatavat myymällä yritys vapauttaa myyntisaamisiin sitoutuvaa pääomaa, vaikka myöntää asiakassuhteen pitämiseksi pitkän maksu ajan. Toisin sanoen saatavien myynti vapauttaa liikevaihdon tuloutukseen sitoutuvaa pääomaa, jolloin taseen vastaavaa puolta saadaan muutettua likvidimpään muotoon (Bergstrom, 2012). Saatavien myynti ei myöskään kasvata yrityksen velkaa, joten sen luotto luokitus saattaa näyttää paremmalta, kuten seuraavassa luvussa kerrotaan.

5.3 Taloudellinen asema

Yritys voi myydessään saatavansa rahoituslaitokselle saavuttaa paremman taloudellisen aseman. Saatavien myynnillä yritys voi vapauttaa käyttöpääomaa ja käyttää siitä tulevat varat esimerkiksi uusiin investointeihin tai uuden liiketoiminnan käynnistämiseen. Yritys voi hyödyntää saatavien myymistä tunnuslukujen parantamiseksi, joka parantaa sen kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta. (Ivanovic, Baresa, Sinisa 2011, 196.) Näitä tunnuslukuja ovat muun muassa omavaraisuusaste sekä gearing. Opinnäytetyötä varten tehdyssä haastattelussa Yritys Oy:n yksi tärkeimmistä saatavien myynnin tavoitteista oli käyttöpääoman pienentyminen ja sitä kautta tiettyjen tunnuslukujen parantuminen.

Omavaraisuusasteessa oma pääoma suhteutetaan taseen loppusummaan eli oma-pääoma jaetaan taseen loppusummalla. Omavaraisuusaste kertoo, onko yritys vakavarainen ja miten se selviytyy vastuistaan. Mitä suurempi aste on, sitä suurempi osuus yrityksen varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. (Knüpfer & Puttonen 2007, 229.) Kuviossa 10 on esitetty omavaraisuusasteen laskentakaava.

Omavaraisuusaste	Oma pääoma
	Taseen loppusumma

Kuvio 10. Omavaraisuusaste (Knüpfer & Puttonen 2007, 229).

Nettovelkaisuus lasketaan siten, että yrityksen nettovelat jaetaan omalla pääomalla. Tätä tunnuslukua kutsutaan usein nimellä gearing. Nimensä mukaisesti tunnusluku kuvaa yrityksen velkaantuneisuutta. Mikäli nettovelkaisuusaste on korkea, se kertoo, että yrityksellä on paljon velkaa. (Knüpfer & Puttonen 2007, 230-231.) Kuviossa 11 on esitetty nettovelkaantumisasteen laskentakaava.

Nettovelkaantumisaste	Korollinen nettovelka
	Oma pääoma

Kuvio 11. Nettovelkaantumisaste (Knüpfer & Puttonen 2007, 230).

Seuraava yksinkertaistettu esimerkki on mukailtu rahoituslaitoksen sisäisistä asiakirjoista, ja osoittaa miten yritys voi saatavien myynnillä vähentää esimerkiksi korollista velkaa.

Yritys Oy:n käyttötarkoituksena on korollisen velan vähentäminen käyttämällä saatavien myyntiä. Yritys Oy myy saataviaan rahoituslaitokselle 20 miljoonaa euroa. Tämän vaikutuksena yrityksen korollinen velka sekä nettovelka pienenevät 20 miljoonalla eurolla, jolloin nettovelat pienenevät 6,7 %. Kun velkaisuus pienentyy, yrityksen mahdollisuudet saada esimerkiksi lisärahoitusta investointeihin kasvavat. Saatavien myynnillä on myös vaikutusta omavaraisuusasteeseen, joka myös hieman parani. Kun yrityksen korollinen velka pienentyy, sillä voi olla vaikutusta myös korkoihin lainan ehdoista riippuen.

Taulukko 3. (Mukailien rahoituslaitoksen sisäiset asiakirjat.)

M €	Lähtötilanne	Saatavien myynti
Oma pääoma	300	300
Korollinen velka yhteensä	200	180
- Rahavarat	50	50
Nettovelka	150	130
Gearing	50 %	43,3 %
Vaikutus gearing-lukuun		- 6,7 %
Omavaraisuusaste	11,2 %	11,3 %
Vaikutus omavaraisuusasteeseen		0,1 %
Vaihto-omaisuus	100	100
+ Myyntisaamiset	150	130
- Ostovelat	100	100
Käyttöpääoma	150	130
Vaikutus käyttöpääomaan M€		- 20
Vaikutus vapaaseen kassavirtaan		20
Taseen loppusumma	2677	2657

5.4 Suhdannevaihtelut

Saatavien myynnillä yritys voi varautua suhdannevaihteluihin saamalla suoritukset laskuista heti kassaan ja näin tasoittaa kassavirran kausivaihteluja. Monilla aloilla yleinen talouskehitys ei ole tasaista, vaan välillä kohdataan parempia ja välillä huonompia aikoja.

Suhdanneherkiksi kutsutaan sellaisia aloja, joiden kysyntään suhdannevaihtelut vaikuttavat keskimääräistä enemmän. Investointitavaroiden, rakentamisen ja kalliiden kulutustavaroiden kysyntä laskee yleensä voimakkaasti laskusuhdanteessa. Esimerkiksi auto- ja venekauppa yms. ovat tyypillisesti supistuneet taloudellisesti heikompina aikoina. Myös mainosala on ollut suhdanneherkkä toimiala. Jotkut alat, kuten päivittäistavarakauppa ja muut kuluttajille alhaisemmalla hinnalla tuotteita myyvät alat, ovat vähemmän alttiina suhdannevaihteluiden vaikutukselle. Yritysten tulisi tiedostaa niiden toimialan suhdanneherkkyys. Hyvät ajat eivät kestä ikuisesti, jolloin myös heikompaan suhdannekehitykseen tulisi varautua etukäteen. (Yrityksen toimintaympäristö.)

5.5 Kilpailuetu ja maine

Saatavien myyntiä voidaan hyödyntää kilpailuetuna. Kovan kilpailun vuoksi yritykset ovat polkeneet hinnat alhaisiksi. Kun hinta on jo poljettu kilpailun vuoksi hyvinkin alas, voi yritys kilpailla pitkillä maksuajoilla. Tämä on mahdollista, koska laskuista muodostuva myyntisaaminen tulee kassaan rahoituslaitokselta per heti. Pitkillä maksuehdoilla ja likviditeetin parantumisella yritys voi lisätä myynnin ja työn määrää. (Ivanovich & Baresa & Bogdan 2011, 196.)

Kun yritys myy saatavat rahoituslaitokselle, sen kannattavuutta mittaavat tunnusluvut voivat parantua, kuten opinnäytetyössä aiemmin on osoitettu (Ivanovich & Baresa & Bogdan 2011, 196). Tämän seurauksena yrityksen luottokelpoisuus esimerkiksi muiden rahoittajien ja yritysten silmissä voi parantua. Yritys voi saada maineen luotettavana velan maksajana, joka taas heijastuu kilpailukykyyn ja myynnin kasvuun.

5.6 Ulkoistaminen

Ulkoistettu reskontran hoito- vapauttaa resursseja sekä tuo kustannussäästöjä. Kun yritys myy saatavansa rahoituslaitokselle, se luopuu myös reskontranhoidosta ja luotonvalvonnasta. Tästä voi syntyä yritykselle kustannussäästö. Yrityksen ei tarvitse palkata henkilöä huolehtimaan reskontranhoidosta tai maksujen viivästyessä käyttää resurssejaan luotonvalvontaan. Rahoituslaitos hoitaa ostamansa saatavan reskontranhoidon sekä luotonvalvonnan ja perinnän tehokkaasti. Ulkoistamalla reskontran ja luotonvalvonnan, yritykseltä vapautuu resursseja parempaan yrityksen ydintoiminnan kehittämiseen. (Ivanovich & Baresa & Bogdan 2011, 197.)

Saatavien myyntiin liittyvällä reskontran ja perintäpalvelun ulkoistamisella voidaan saada muutakin hyötyä kuin kustannussäästö. Myyntireskontran ollessa yrityksen omassa hoidossa sen asiakkaat eivät välttämättä kunnioita annettuja maksuehtoja, josta syntyy maksuviiveitä. Kun maksuehtoja ei noudateta, lähettää rahoituslaitos, joka saattaa yritysten mielessä liittyä voimakkaasti perimiseen, ensimmäisen maksukehotuksen. Tämä voi toimia "pelotteena" ja saa yrityksen asiakkaat noudattamaan maksuehtoja. Yritys Oy:lle tekemän haastattelun mukaan ulkopuolisen pitämä myyntireskontra ja perintä vaikuttivat Yritys Oy:n saatavien ikäjakaumaan positiivisesti.

5.7 Valuuttariskin pienentäminen

Valuuttariskit luetaan kuuluvaksi markkinariskiin, jotka ovat osa yrityksen rahavirtoihin liittyviä riskejä. (Juvonen & Korhonen & Ojala & Salonen & Vuori 2005, 149.) Kun yritys käy ulkomaan kauppaa eri valuutoissa, syntyy valuuttariski. Valuuttakurssien muutokset tuovat yritykselle kurssivoittoa tai kurssitappiota riippuen siitä, millaista kurssikehitys on.

Yritys voi monilla eri tavoin suojautua valuuttariskiltä. Yksi keinoista on muun muassa valuuttatilin käyttö, jolloin tilivaluuttana on aina yksi ja sama valuutta. Yritys voi myös pienentää valuuttariskiä ennakkomaksuilla, jossa kauppasumma maksetaan heti kaupanteon hetkellä. (Kananen 2009, 51-56.) Saatavien myynnin hyötynäkökulmasta tarkasteltuna yritys voi suojautua valuuttariskiltä muuttamalla omaa maksurytmitystään. Yritys voi saatavien myynnillä nopeuttaa velkojen maksamista ennakoitujen kurssimuutosten mukaan ja näin ainakin pienentää valuuttariskiä. Tällainen järjestely vaatii yritykseltä kuitenkin näkemystä käytetyn valuutan kurssikehityksestä. Jos yrityksellä ei ole ennakkomaksuun tarvittavia varoja, se voi saatavat myymällä saada tarvittavat varat eikä sen tarvitse ottaa perinteistä pankkilainaa lisäämään velkojen määrää taseessa.

6 Saatavien myynnin haasteet

6.1 Laskutusmuutokset

Opinnäytetyötä varten tehdyssä kirjallisessa haastattelussa Yritys Oy:lle kävi ilmi, että yrityksen näkökulmasta suurimmat haasteet saatavien myyntiprosessissa liittyvät laskutusmuutoksiin, joita yritys joutuu tekemään rahoitusta käynnistettäessä. Yrityksen on varmistettava, että käyttämänsä laskutusohjelma tukee rahoituslaitoksen mukaisen viitteen käyttöä, jotta suoritukset ajautuvat viitteen mukaisesti oikeille laskuille. Laskutusohjelman on myös pystyttävä tuottamaan oikeanlainen siirtoteksti, joka kertoo yrityksen asiakkaalle sen, että laskun saatava on siirretty rahoituslaitokselle ja voidaan näin ollen pätevästi maksaa vain rahoituslaitokselle. Laskutusohjelman on pystyttävä siirtämään laskut konekielisesti rahoituslaitokselle, joten on varmistettava, että siirtojärjestelmä on mahdollinen.

Yritys ei yleensä myy kaikkien asiakkaidensa laskuja rahoituslaitokselle, jolloin tilanne on se, että laskutusohjelman on pystyttävä tuottamaan kahta erilaista laskutusohjelmaa laskuille, jotka on myyty rahoituslaitokselle sekä laskuille joissa on yrityksen oma tili. Tämä saattaa tuottaa haasteita yrityksen laskutusohjelmassa. Yleensä yrityksen kanssa sovitaan, että kaikki yhden asiakkaan laskut myydään rahoituslaitokselle, jotta yrityksen asiakkaan ei tarvitse liittää montaa tilinumeroa omaan laskutusohjelmaansa. Useassa tapauksessa se ei ole edes mahdollista. Tällä vältetään se tilanne, että yrityksen asiakas maksaisi rahoituslaitokselle kuuluvat laskut yritykselle ja toisinpäin.

Näitä laskutusohjelmamuutoksiin liittyviä haasteita voidaan edesauttaa hyvällä rahoituksen esivalmistelulla ja yhteistyöllä rahoituslaitoksen kanssa. Monissa suurissa yrityksissä laskutusohjelmat ovat niin uusia, että niissä on valmiina tarvittavat laskujensiirtojärjestelmät. Myös hyvällä tieto-aidolla on suuri merkitys saatavien myynnin aloittamisessa. Kun järjestelmä-asiantuntijat ovat perehtyneet asiaan ja ymmärtävät mitä kaikkea muutoksia saatavien myyntiprosessi tarkoittaa, muutokset on helpompi toteuttaa.

Haastattelusta kävi myös ilmi, että rahoituslaitos ja yritys voivat yhteistyössä kehittää uuden mallisen saatavien myyntiprosessin tai toimintamallin, jolloin järjestelmätekninen toteutus voi koitua erittäin haastavaksi ja pitkäksi prosessiksi.

6.2 Kustannukset

Saatavien myynnin haasteena voidaan nähdä hinta eli saatavien myynnistä tulevat kustannukset. Factoring yleisesti on kalliimpaa kuin perinteiset pankkilainat (Bergstrom, 2012). Saatavien myynnin kustannuksista on kuitenkin vaikea tehdä yleistä arviota, sillä jokainen sopimus katsotaan tapauskohtaisesti ja palkkiot määräytyvät esimerkiksi sen mukaan, kuinka hyviä ja vakavaraisia yrityksen ostajat ovat. Mikäli yrityksen ostaja ei ole vakavarainen, sitä suurempi on rahoituslaitoksen ottama riski ja kustannukset ovat suuremmat.

Yleensä kustannus nähdään haittana, mutta saatavien myynnissä tilanne voi olla vastakkainen. Kuten opinnäytetyössä aiemmin on mainittu, saatavien myynnistä hyötyvät eniten ne yritykset, joilla on hyvät ja vakavaraiset ostajat. Kun rahoituslaitos ja yritys sopivat saatavien myynnistä, yritys saattaa saada saatavien myyntisopimuksen pa-

remmillä ehdoilla. Tämä siksi, että yrityksen hyvät ja vakavaraiset ostajat ovat rahoituslaitokselle riskittömämpiä.

6.3 Maksuvalmius

Haasteena yritykselle voi koitua myös maksuvalmiusriski. Tässä maksuvalmiusriskinä ei tarkoiteta yrityksen ostajien maksuvalmiutta, vaan yrityksen omaa maksuvalmiutta. Rahoituslaitoksen ostaessa myyntisaatavat omaan taseeseensa, se voi omavaltaisesti valikoida, minkä yrityksen ostajan saamiset se ostaa. Tämä voi johtaa siihen, että yritys ei voi myydä kaikkia haluamiaan saamisia, eikä näin ollen saa suorituksia yhtään nopeammin omaan kassaansa. Silloin yritys ei välttämättä itse pysty hoitamaan ostovelkojaan ajallaan.

Saatavien myynnissä on myös aina riskinä se, että rahoituslaitos irtisanoo sopimuksen. Mikäli yritys on riippuvainen saatavien myynnistä, saattaa irtisanominen muodostaa suuren riskin yrityksen maksuvalmiuteen. Saatavien myynnissä on myös olemassa korkoriski, mutta se on sama missä tahansa vaihtuvakorkoisessa lainassa.

6.4 Imago

Yritys Oy:n mukaan saatavien myyntiprosessin on sujuttava niin, että yrityksen omien ostajien liike-elämä ei saa häiriintyä. Rahoituslaitoksen on kannettava vastuunsa siitä, että sen ylläpitämä ja hoitama reskontra on ajan tasalla, jotta yrityksen ostajille ei lähde esimerkiksi turhia perintäkirjeitä.

Rahoituslaitoksen sisäisistä asiakirjoista ilmeni myös se, että edelleen factoring voidaan mieltää yritysten mielikuvissa rahoitusinstrumenttina, jota käyttävät konkurssin partaalla olevat yritykset, jotka eivät muualta saa rahoitusta. Tämä voi vaikuttaa yrityksen imagoon negatiivisesti ja jopa pahimmillaan yritys saattaa menettää kilpailukykyä.

7 Pohdinta

7.1 Oma pohdinta

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda selkeä kuvaus saatavien myyntiprosessista sekä sen hyödyistä ja haasteista yrityksen näkökulmasta valitulle kohderyhmälle. Kohderyhmänä olivat eri rahoitusmuodoista tietoa etsivät yritykset sekä saatavien myynnistä kiinnostuneet opiskelijat. Opinnäytetyöllä oli myös henkilökohtainen tavoite. Tavoitteenani oli laajentaa omaa osaamistani siten, että oppisin ymmärtämään saatavien myyntiä nimenomaan yrityksen näkökulmasta. Vuosien työkokemus factoringin parissa on tuonut osaamista ja tietämystä pääosin rahoituslaitoksen näkökulmasta mutta opinnäytetyöni jälkeen ymmärsin asioita enemmän myös yrityksen näkökulmasta.

Aiheen valinta itsessään oli melko helppo. Halusin saada opinnäytetyöstä kaiken hyödyn irti henkilökohtaisella tasolla, jotta voin kehittää itseäni. Tässä suhteessa opinnäytetyön kirjoittaminen oppimisprosessina oli palkitseva. Huomasin oppineeni asiasta paljon enemmän mitä työn alkuvaiheessa ajattelin. Opinnäytetyöprosessin alusta asti minulle oli selvää, että työni tulee käsittelemään factoring-rahoitusta. Vaikeudeksi muodostui se, mistä näkökulmasta aihetta käsittelemisin. Vaihtoehtona oli muun muassa factoring yleisesti, mutta jo pohdinnan alkuvaiheessa huomasin, että factoringista löytyi useita opinnäytetöitä sekä opas, joten aihetta oli lähestyttävä eri tavalla. Aihetta miettiessäni ja siitä tietoa etsiessäni huomasin, että factoring-rahoitus usein mielletään yhdeksi rahoitusmuodoksi, mutta itse asiassa se sisältää perinteisen saatavien rahoittamisen lisäksi mahdollisuuden saatavien myyntiin. Saatavien myynnistä en löytänyt lähdekirjallisuutta enkä tehtyjä opinnäytetöitä, joka vahvisti työn aiheekseni saatavien myynnin.

Opinnäytetyön viitekehyksen rakentaminen tuntui aluksi työläältä ja vaikealta. Saatavien myynti oli aiheena itselle tuttu jo oman työni kannalta mutta viitekehyksen rakentamiseen tarvittava lähdekirjallisuus muodostui hankalaksi. Factoring-rahoituksesta tietoa löytyi paljon, mutta siihen liittyvästä saatavien myynnistä ei. Rajasin viitekehyksen kohtimaisen yritystoiminnan rahoittamisen sekä sen lähteisiin keskittyen lyhyen aikavälin rahoittamiseen. Kun pohja yritysrahoituksen merkitykselle oli rakennettu, siirryin tutkimaan syvemmin käyttöpääoman rahoitusta, sillä se taas loi pohjan saatavien myynnin-

le, koska saatavien myyntiä käytetään käyttöpääoman rahoittamisen lähteenä. Tämä oli tapa edetä työssä kohti saatavien myynnin prosessia sekä sen haasteita ja hyötyjä.

Lähteiden hankkiminen oli sekä haastavaa että helppoa. Pelkästään factoringia käsittelevää kirjallisuutta en löytänyt, mutta teoksia, joissa factoringia sivutaan, oli useita. Myös internetlähteitä löytyi paljon, mutta nekin oli useimmiten käsitelty pelkästään saatavien rahoittamisen näkökulmasta tai sitten niiden luotettavuudesta ei saatu varmuutta. Saatavien myyntiprosessiin liittyvä lähdeaineisto oli pelkästään rahoituslaitoksen sisäisten asiakirjojen ja prosessikuvausten varassa. Haasteeksi muodostui aineiston kuvaaminen yleisellä tasolla ja se, että se kuvaa prosessin lukijalle selkeästi ja yksinkertaisesti.

Lähdeaineistoa varten tein kyselyn erääseen asiakasyritykseen, jota työssä käsiteltiin nimellä Yritys Oy. Kysely tehtiin kirjallisesti ja siinä annettiin vastaajan vastata kysymyksiin omin sanoin. Saatuja vastauksia käytettiin lähinnä apuna kuvaamaan saatavien myynnistä syntyviin haasteisiin ja hyötyihin. Hyötyihin ja haasteisiin sain myös apua rahoituslaitoksen sisäisistä asiakastutkimuksista, joissa oli koottu asiakasyrityksiltä kokemuksia saatavien myynnistä.

Opinnäytetyötä varten olisin voitu tehdä enemmänkin yrityshaastatteluja, mutta niistä ei olisi saatu merkittävää lisäarvoa opinnäytetyölle, koska perinteinen saatavien myynti prosessina on lähestulkoon samanlainen jokaiselle yritykselle. Vaikeudeksi haastattelua suunnitellessa nousi byrokratia, jolloin useamman haastattelun sopiminen olisi vienyt kohtuuttoman paljon aikaa. Myös saadut haasteet ja hyödyt ovat opinnäytetyössä kuvattu niin kattavasti, että merkittävää lisätietoa ei näihinkään olisi saatu.

Opinnäytetyössä on mielestäni hyvin kuvattu saatavien myyntiprosessi ja tutkimustuloksiin päästiin varsinaisen opinnäytetyösuunnitelman mukaisesti viitekehyksen kautta.

7.2 Yhteenveto

Opinnäytetyön yhteenvetona voidaan todeta, että saatavien myynti on oiva keino käyttöpääoman rahoittamisessa, jossa riski yrityksen ostajasta ja sen maksukäyttäytymisestä siirtyy aina rahoituslaitokselle. Se on melko yksinkertainen rahoitusprosessi, jossa hyödyt ja haasteet riippuvat pitkälti siitä, millaisia erilaisia rahoitustarpeita yrityksellä on. Saatavien myynti sopii keskisuurille ja suurille yrityksille, joilla on vakavaraiset osta-

jat. Yrityksellä tulee olla vakiintunut suhde ostajiinsa, jotta se voi myydä saatavansa rahoituslaitokselle. Todennäköistä on, että rahoituslaitos ei tule ostamaan saatavia yritykseltä, jonka ostajat ovat epävakaita, sillä luottoriski siirtyy aina rahoituslaitokselle.

Saatavien myynnillä yritys voi nopeasti muuttaa myyntisaamiset kassavaroiksi ja pitää silti saavutettu kilpailuetu pitkällä maksuajoilla. Yritys voi saatavien myynnillä vapauttaa varoja uusiin investointeihin tai vähentää käytössä olevaa korollista pitkäaikaista velkaa. Näin yritys saa nopeammin velat maksettua ja vähentää joissakin tapauksissa maksettavan koron määrää, riippuen velalle määritellyistä ehdoista. Saatavat myymällä yritys voi vapauttaa vakuudet muihin rahoitustarpeisiin, sillä saatavien myynnissä, kuten factoringissa yleisesti, myyntisaamiset itsessään toimivat vakuutena.

Saatavien myynnissä on myös haasteita, jotka liittyvät suurilta osin laskutus- ja järjestelmämuutoksiin. Yrityksen kannattaakin miettiä haluaako se sitoutua saatavien myyntiohjelmaan pitkäksi aikaa, sillä laskutus- ja järjestelmämuutoksia ei kannata tehdä satunnaisen tarpeen vuoksi. Myös kustannukset factoringissa nähdään yleisesti korkeina. Myymällä hyvien ja vakavaraisten ostajien saatavia, yrityksellä on mahdollisuus saada edullisemmat korko- ja palkkioehdot. Saatavien myynnillä yritys voi parantaa taloudellisia mittareitaan, josta voi olla hyötyä muita rahoitustarpeita harkittaessa. Kirjanpidollisesti saatavien myynti on yksinkertainen prosessi, sillä saatavat poistuvat yrityksen omasta taseesta kun ne siirtyvät rahoituslaitokselle.

Vaikka saatavien myynti voidaan yrityksen kannalta nähdä kalliina rahoitusinstrumenttina, voi siitä mahdollisesti saatava kokonaishyöty kattaa kustannukset. Yrityksen kannattaa laskea kustannukset tarkasti, jotka tulevat esimerkiksi pitkistä maksuajoista, joissa käyttöpääoman tehostamiseksi tarvittavat varat ovat kiinni. Yrityksen kannattaa myös laskea kaikki ne kustannukset, jotka liittyvät yhden myyntilaskun tekemiseen, alusta aina perintään saakka. On tärkeää, että yritys eri rahoitusmuotoja vertailemalla pyrkii löytämään itselleen sopivan ratkaisun. Se mikä sopii toiselle yritykselle, ei välttämättä ole toimiva ratkaisu toiselle.

Opinnäytetyöstä saaduista tutkimustuloksista liittyen saatavien myyntiprosessiin ja sen haasteisiin ja hyötyihin yritys voi keskittyä kolmeen päätekijään. Ensimmäinen tekijä on yrityksen käyttöpääoman tehostaminen ja sitä kautta yrityksen kannattavuuden parantaminen vaikuttamalla taloudellisiin tunnuslukuihin. Toinen tekijä on myyntisaatavien pienentäminen. Yritys voi vapauttaa myyntisaamisiin sitoutuneen pääoman ja korvata

näin muuta rahoitustarvetta sekä hyödyntää tasevaikutus. Kolmas tekijä on kasvun rahoittaminen. Saatavien myynti parantaa yrityksen kassavirtaa, mikä tukee liiketoiminnan kasvua ja vapauttaa kasvun vaatimaa käyttöpääomaa. Näiden kolmen yritystoiminnassa tärkeiden tekijöiden toteuttaminen käyttämällä erilaisia rahoitusinstrumentteja, kuten saatavien myyntiä, jää yrityksen pohdittavaksi. Tässä opinnäytetyössä on esitelty yksi rahoitusinstrumentti sen hyötyineen ja haasteineen.

Lähteet

Aktia, Yritysasiakkaan rahoitus. Luotollinen yritystili.

<http://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/rahoitus/tuotteet/luotollinen-tili>. Luettu 10.10.2015

Bakker Marie H. R., Klapper Leora, Udell Gregory F., 2004. Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global growth in Factoring – and its potential in Eastern Europe. <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/factoring.pdf>. Luettu 15.8.2015.

Bergstrom, Kathy 2012. The Business Journals. How to use factoring to increase cash flow. <http://www.bizjournals.com/bizjournals/how-to/funding/2012/01/how-to-use-factoring-to-increase-cash.html?page=all>. Luettu 1.9.2015.

Ph.D. Borgia, Daniel J. & Ph.D. Burgess, Deanna O. Reducing the Cash Gap by Factoring. http://bcbf.ca/files/bcbf_reducecashgap.pdf. Luettu 18.10.2015.

Edilex, KILA1712/28.10.2003 Kirjanpitolahtakunnan lausunto factoringluoton käsittelystä myyjän kirjanpidossa. <http://www.edilex.fi/kila/1712>. Luettu 3.7.2015

Elinkeinoelämän Keskusliitto EK, Finanssialan Keskusliitto, Finnvera Oyj, Suomen Pankki, Suomen Yrittäjät sekä työ- ja elinkeinoministeriön Yritysrahoituskysely, 2013. http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/selvitykset_ja_raportit/rahoituskysely/Document/s/YRK_2013/YRK_2013_A4.pdf. Luettu 29.8.2015.

Elinkeinoelämän Keskusliitto EK, Finanssialan Keskusliitto, Finnvera Oyj, Suomen Pankki, Suomen Yrittäjät sekä työ- ja elinkeinoministeriön Yritysrahoituskysely, 2012. https://www.fkl.fi/materiaalipankki/tutkimukset/Dokumentit/Yritysrahoituskysely_2012.pdf. Luettu 29.8.2015

Etlan Taloustieto Oy:n julkaisu Yritystoiminnan rahoitus. <http://www.taloustieto.fi/lukiotext/1text607.html>. Luettu 17.8.2015.

Euler Hermes. Mikä on luottovakuutus? <http://www.eulerhermes.fi/fi/luottovakuutus/Pages/default.aspx>. Luettu 27.9.2015.

Finlex: Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130030>. Luettu 29.8.2015.

Ivanovic, Sasa; Baresa, Suzana; Sinisa, Bogdan 2011. Factoring: Alternative model of financing. UTMS Journal of Economics 2. <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/105294/1/715121766.pdf>. Luettu 27.9.2015.

Juvonen Marko, Korhonen Heikki, Ojala Veli Matti, Salonen Tero, Vuori Heli. 2005. Yrityksen riskienhallinta. Yliopistopaino, Helsinki.

Kananen, Jorma 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisu –sarja. Jyväskylä.

Kananen, Jorma 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas: Näin kirjoitan opinnäytetyön ai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja –sarja. Jyväskylä.

Karskela, Maija Lindorff Oy, 17.12.2014. Yritysten väliset maksuajat lyhenevät? <http://profit.lindorff.fi/yritysten-valiset-maksuajat-lyhenevat/> . Luettu 19.10.2015.

Klapper Leora. The World Bank. The role of Factoring for financing Small and Medium Enterprises. http://siteresources.worldbank.org/INTEXP/COMNET/Resources/Klapper,_The_Role_of_Factoring_for_Financing_Small_and_Medium_Enterprises.pdf. Luettu 13.8.2015.

Knüpfer, Samuli & Puttonen, Vesa 2007. Moderni Rahoitus. 3. uudistettu painos. WSOY, Helsinki.

Kontkanen, Erkki. 2009. Pankkitoiminnan käsikirja. Finanssi- ja vakuutusalan kustannus Finva, Helsinki.

Laitinen Teija & Laitinen Erkki K. 2014. Yrityksen maksukyky, arviointi ja ennakointi. KHT-Media, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo 2014. Tilinpäätäjän käsikirja. 2. uudistettu painos. Talentum Media Oy, Helsinki.

Lindström, Jyrki 2014. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Talentum Media Oy, Helsinki.

Metsämuuronen, Jari 2008. Laadullisen tutkimuksen perusteet. Metodologia-sarja 4. 3. uudistettu painos. International Methelp, Helsinki.

Niskanen Jyrki & Niskanen Mervi 2013. Yritysrahoitus 7., uudistettu painos. Edita Publishing Oy, Helsinki.

OP-Pohjola. Uutiskirje 16.6.2010. Myyntisaatavat–mahdollisuus vai uhka käyttöpääoman optimoinnissa?

<https://www.pohjola.fi/pohjola/uutiskirje-16-6-2010?cid=331324836>. Luettu 24.9.2015.

PK-yritysten toimintaympäristökysely. Toukokuu 2013. http://ek.fi/wp-content/uploads/pk_toimymp_2013.pdf Luettu 25.7.2015.

Pohjola. Toimittajarahoitusta. <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/ratkaisut-verkostoille/rahoitusratkaisut/toimittajarahoitusta?id=329110&srcpl=8>. Luettu 17.10.2015.

PricewaterhouseCoopers IAS 39 – Derecognition of financial assets in practice, October 2008.

https://www.pwc.ch/user_content/editor/files/publ_ass/pwc_ias39_derecognition.pdf. Luettu 18.10.2015.

Rahoituslaitoksen sisäiset asiakirjat.

Savolainen, Miikka. Opus Capita 8.12.2014. Suomalainen pk-yrittäjä on pian avun tarpeessa. <http://www.opuscapita.fi/blogit-ja-uitiskirjeet/blogit/2014/miikka-savolainen-suomalainen-pk-yrittaejae-on-pian-avun-tarpeessa>. Luettu 23.9.2015.

Suomen Asiakastieto Oy Rating Alfa malliraportti.
<http://www.asiakastieto.fi/web/fi/tuotteet-ja-palvelut/riskienhallinnan-palvelut/yrityspalvelut/rating-alfa>. Luettu 27.8.2015.

Talponen, Heimo 2002. Hallitse myyntisaamiset. WSOY, Helsinki.

Tepora, Jarno 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Lakimiesliiton kustannus, Helsinki.

Tomperi, Soile 2014. Käytännön kirjanpito. 22. uudistettu painos. Edita, Helsinki.

Viitala Riitta & Jylhä Eija 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita Publishing, Helsinki.

Vähäpassi Riina, Varsinais-Suomen yrittäjä 10.1.2012. <http://www.y-lehti.fi/uutiset/nayta/6402>. Luettu 27.9.2015.

Yritys - Suomi, Työ- ja elinkeinoministeriö. Tietoa yritystoiminnasta.
<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>. Luettu 16.8.2015.

Yrityksen toimintaympäristö. Perus tietoa yrittäjälle.
<https://sites.google.com/site/yritysta12/toimintaympaeristoe-1> Luettu 18.6.2015.

Yritys haastattelu 26.8.2015. Yritys Oy:n talousjohtaja (haastattelu salainen).

Yrityshaastattelu Yritys Oy:n avoimet kysymykset

1. Miten päädyitte käyttämään saatavien myyntiä?
2. Millaisia hyötyjä Teille luotonottajana on saatavien myynnistä? Mikä määrittelemistänne hyödyistä on merkittävin?
3. Millaisia haasteita saatavien myyntiprosessi on tuonut yrityksellenne? Mikä määrittelemistänne haasteista on haastavin?
4. Onko saatavien myynnissä tai sen prosessissa mielestänne minkäänlaisia riskejä luotonottajalle?
5. Oletteko olleet tyytyväisiä laskusaatavienmyyntirahoitukseen?