

LASKUSAATAVIEN RAHOITUS YRITYKSEN RAHOITUSMUOTONA

Case: Aktiv Kapital Finland Oy, Laskut heti rahaksi -palvelu

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Taloushallinto
Opinnäytetyö
Kevät 2008
Jonna Anttila

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

ANTTILA, JONNA:

Laskusaatavien rahoitus yrityksen rahoitusmuotona

Case: Aktiv Kapital Finland Oy, Laskut heti rahaksi -palvelu

Taloushallinnon opinnäytetyö, 65 sivua, 12 liitesivua

Kevät 2008

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö tarkastelee yrityksen käyttöpääoman tarvetta ja hallintaa. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, millainen yritys tyypillisesti tarvitsee rahoitusyhtiön tarjoamaa laskusaatavien rahoituspalvelua. Tarkoituksena on myös etsiä syitä laskusaatavarahoituksen käyttöön sekä tutkia rahoitettavia laskuja.

Teoriaosuudessa käsitellään kassanhallintaa keinona vapauttaa yrityksen sitoutunut pääomaa. Kassanhallinta on osa yrityksen lyhytaikaista rahoitussuunnittelua ja sen tarkoituksena on sekä suunnitella että seurata yrityksen päivittäistä maksuvalmiutta. Tutkimuksen teoriaosuudessa käydään läpi myös myyntisaamisten hallintaa ja siihen läheisesti liittyviä tekijöitä.

Tutkimuksen case-yrityksenä Aktiv Kapital Finland Oy, joka edustaa rahoitusalan yhtiötä laskusaatavien rahoituspalvelulla. Aktiv Kapital Finland Oy kuuluu Oslon pörssissä noteerattuun Aktiv Kapital ASA-rahoituskonserniin. Opinnäytetyön empiirisessä osassa kuvataan case-yrityksen Laskut heti rahaksi -rahoituspalvelua.

Lähdeaineistoa tutkimuksen teoriaosuuteen on kerätty kirjallisuudesta, artikkeleista sekä internetistä. Empiirisen osan case-aineisto on hankittu tutustumalla case-yrityksen kirjalliseen ja sähköiseen materiaaliin sekä haastattelemalla yrityksen edustajia.

Tutkimuksessa havaittiin, että tyypillinen laskusaatavarahoituksen käyttäjä on pieni, vakiintunut eteläsuomalainen osakeyhtiö. Yleisin syy rahoituspalvelun käyttöön oli käyttöpääoman tarve. Tutkimustulosten pohjalta on käyty läpi keinoja palvelun kehittämiseksi.

Avainsanat: kassanhallinta, rahoitussuunnittelu, käyttöpääoma, laskusaatavien rahoitus

Lahti University of Applied Sciences
Faculty of Business Studies

ANTTILA, JONNA:

Financing of accounts receivables
as a financing form of a company
Case: Aktiv Kapital Finland Oy, Laskut
heti rahaksi -service

Bachelor's Thesis in Financial Management, 65 pages, 12 appendices

Spring 2008

ABSTRACT

This thesis deals with the need and management of the working capital. The purpose of this study is to describe a typical company that uses a service of financing of the accounts receivables provided by a financing company. The aim of this study is also to explain the reasons for companies need this service and research the invoices which the financing company finances.

The theoretical part examines cash management as a method to release capital which is tied up to a company's business operations. The cash management is a part of company's temporary financial planning. The purpose of the cash management is to plan and follow a company's daily liquidity. The theoretical section also includes the management of the accounts receivables and things related to this.

The case company for the study is Aktiv Kapital Finland Oy. It represents the financing company which is a part of a Nordic financing group, whose parent company is in Oslo's stock exchange as Aktiv Kapital ASA. The empirical part consists of the description of the case company's service of financing of accounts receivables.

The material for the theoretical part of this study consists of literature material, thematically related publications and the Internet. Sources for the empirical part include the case company's own written and electronic materials and interviews of the company's attorneys.

The results indicate that a typical user of the financial service is a small, established, limited company from southern Finland. Service is used in getting more working capital. Based on the results of this study proposals were made which help to develop the case company's financial service.

Key Words: cash management, financial planning, working capital, financing of accounts receivables

KUVIOLUETTELO

- Kuvio 1. Suomen Rahoitusyhtiöiden Yhdistysten jäsenyhtiöiden luottokannat
- Kuvio 2. Tutkimuksen rakenne
- Kuvio 3. Lyhytaikaisen rahoituksen kenttä
- Kuvio 4. Palvelujen tarjoajat rahoitus- ja sijoitusmarkkinoilla
- Kuvio 5. Kassavirtojen aikajana
- Kuvio 6. Yrityksen terveyskolmio
- Kuvio 7. Riskivelkojen osuus yritysten kokonaisveloista toimialoittain
- Kuvio 8. Malli Asiakastiedon Rating Alfa-raportin yhteenvedosta
- Kuvio 9. Aktiv Kapital ASA -konsernin organisaatiokaavio
- Kuvio 10. Laskusaatavarahoituksen eteneminen
- Kuvio 11. Yrityksperinnän perintäprosessi
- Kuvio 12. Asiakkaiden jakautuminen lääneittäin
- Kuvio 13. Asiakkaat toimialoittain
- Kuvio 14. Vuosittainen liikevaihto
- Kuvio 15. Henkilöstön määrä
- Kuvio 16. Yrityksen ikä
- Kuvio 17. Laskutusasiakkaiden lukumäärä
- Kuvio 18. Laskujen kappalemäärä vuodessa
- Kuvio 19. Asiakkaille myönnetyt luottolimitit

TAULUKKOLUETTELO

- Taulukko 1. Käyttöpääoman rooli taseessa
- Taulukko 2. Kansainvälinen luottokelpoisuuden kirjainluokitus
- Taulukko 3. Staattinen ja dynaaminen maksuvalmius

SISÄLLYS

| | | |
|-----|---|----|
| 1 | JOHDANTO | 1 |
| 1.1 | Tutkimuksen taustaa | 1 |
| 1.2 | Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelmat ja aiheen raja | 3 |
| 1.3 | Tutkimusmenetelmät ja aineiston hankinta | 5 |
| 1.4 | Tutkimuksen rakenne | 7 |
| 2 | TEHOKAS KASSANHALLINTA KEINONA VAIKUTTAA SITOUTUNEeseen PÄÄOMAAN | 8 |
| 2.1 | Kassanhallinnan määritelmä | 8 |
| 2.2 | Lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelu | 9 |
| 2.3 | Rahoitustarpeiden ennakointi | 12 |
| 2.4 | Käyttöpääoman tarve | 15 |
| 2.5 | Käyttöpääoman hallinta | 18 |
| 2.6 | Rahoituksen välittäjät | 20 |
| 3 | MYYNTISAAMISTEN HALLINTA | 22 |
| 3.1 | Myyntisaamisten myöntäminen | 22 |
| 3.2 | Keinoja myyntisaamisten hallintaan | 24 |
| 3.3 | Yrityksen luottopolitiikka | 25 |
| 3.4 | Yrityksen luottoluokitus | 27 |
| 3.5 | Luotonvalvonta ja saatavien perintä | 28 |
| 4 | YRITYKSEN TALOUDEN ANALYYSI | 30 |
| 4.1 | Yrityksen tilinpäätöstiedot ennustajana | 30 |
| 4.2 | Yrityksen maksuhäiriöt | 33 |
| 4.3 | Yritysriskit | 35 |
| 5 | CASE: AKTIV KAPITAL FINLAND OY, LASKUT HETI RAHAKSI -PALVELU | 36 |
| 5.1 | Yritysesittely | 36 |
| 5.2 | Laskut heti rahaksi -rahoituspalvelun kuvaus | 37 |
| 5.3 | Rahoituspalvelun soveltuvuus ja käyttöönotto | 39 |
| 5.4 | Rahoituspalvelun lisäpalvelut | 42 |

| | | |
|-----|--|----|
| 6 | LASKUT HETI RAHAKSI -PALVELUN ASIAKASKUNTA JA LASKUTUSTIEDOT | 44 |
| 6.1 | Yleiskuva tutkimuksesta | 44 |
| 6.2 | Asiakaskunnan kartoitus | 45 |
| 6.3 | Rahoitettavat laskut | 48 |
| 6.4 | Sytä rahoituspalvelun käyttöön | 51 |
| 6.5 | Asiakkaiden näkemyksiä palvelusta | 51 |
| 6.6 | Johtopäätökset | 53 |
| 6.7 | Ehdotukset palvelun kehittämiseksi | 54 |
| 7 | YHTEENVETO | 56 |
| | LÄHTEET | 60 |
| | LIITTEET | 65 |

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen taustaa

Toimivassa yrityksessä maksuvelvoitteista on pystyttävä suoriutumaan joka hetki, jolloin yrityksen johdon tehtävänä on päivittäisen maksuvalmiuden turvaaminen. Etenkin uusille ja kasvaville yrityksille tämä saattaa muodostua ongelmaksi, sillä juokseva liiketoiminta sitoo jatkuvasti pääomaa. Usein tavaran tilauksen ja maksun saamisen välissä menee runsaasti aikaa, jolloin yrityksellä on rahaa tuottamattomana kiinni ja pääoman vähyys taas rajoittaa yrityksen toimintaa.

Käyttöpääomalla mitataan yrityksen lyhytvaikutteisiin menoihin sitoutuneen rahan määrä. Käyttöpääomaan sitoutuneet varat ovat tuottamattomia, joita yrityksen tulisi pyrkiä vapauttamaan. Keinoja käyttöpääoman alentamiseen on muun muassa maksuehtojen muuttaminen, perinnän tehostaminen, pidempien maksuaikojen neuvottelemisen ostovelvoille tai varastojen pienentäminen. Yritys tarvitsee pääomaa toiminnan aloittamiseen ja sen ylläpitämiseen. Ylläpitämiskustannuksilla tarkoitetaan muun muassa laskuja, raaka-aineostoja ja palkkoja. Rahaa tarvitaan myös esimerkiksi kausivaihtelujen tasaamiseen, myyntisaamisten hallintaan sekä liiketoiminnan kasvuun.

Rahoitus on yrityksessä alusta alkaen suunniteltava riittäväksi. Tavoitteena on rahan riittävyyden turvaaminen mahdollisimman alhaisilla kustannuksilla. Pääoma toimii puskurina odottamattomien tappioiden varalta, oma pääoma on yrityksen vakavaraisuuden perusta. Tehokas pääomankäyttö on noussut viime vuosina talousjohtamisen trendiksi. Keskimääräinen käyttöpääoma on parin viime vuoden aikana laskenut vuosituhannen vaihteen vajaan 20 %:sta noin 15 prosentin tasoon liikevaihdosta. Tämä selviää 130 pörssi-yhtiötä kattavasta tutkimuksesta. (Elo 2007.) Se, kuinka paljon yritys tarvitsee pääomaa, riippuu yrityksen omistajien ja rahoittajien riskinottohalusta ja -kyvystä.

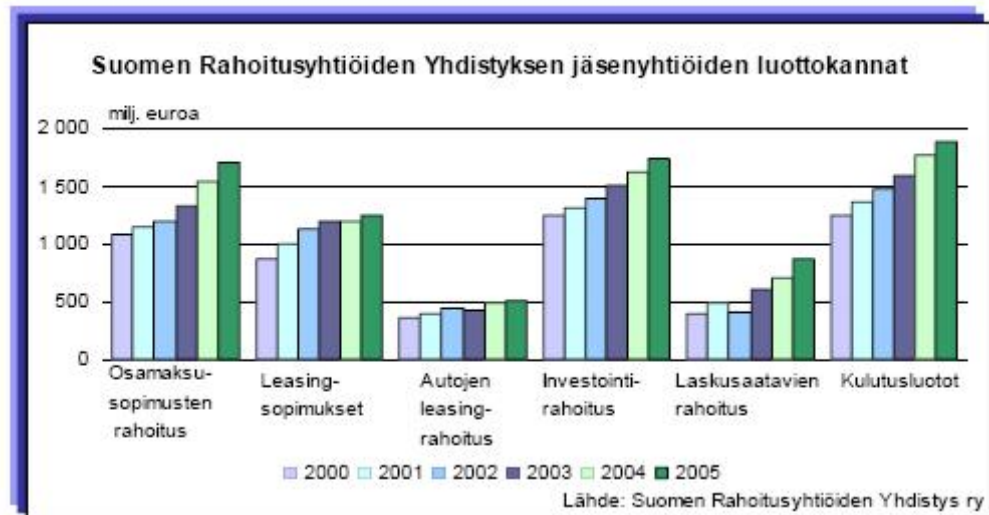
Yleisin keino lisätä käyttöpääoman määrää, on ulkopuolisen rahoituksen käyttö. Suomessa rahoituksen välittäjänä toimivat rahoituslaitokset, kuten pankit ja rahoitusyhtiöt, arvopaperimarkkinaosapuolet, kuten investointipankit, pääomasijoittajat sekä vakuutuslaitokset. Jokaisella rahoituksen välittäjällä on oma tehtäväalueensa rahoitus- ja sijoitusmarkkinoilla. On luonnollista, että lainanantajat haluavat turvata lainan takaisinmaksun, jolloin useat lainanantajat vaativat lainan myöntämiseksi vakuuksia. Vakuuksien puute taas voi muodostua ongelmaksi rahoituksen saamisessa.

Nykyaikana käyttöpääomarahoitukseen on kuitenkin olemassa useita uusia vaihtoehtoja, joissa yrityksen myyntisaamiset toimivat rahoituksen vakuutena. Rahoitusyhtiöt ovat usein erikoistuneet rahoittamaan käyttöpääomaa. Heillä on tarjota yrityksille erilaisia rahoitusmuotoja, esimerkiksi laskusaatavien rahoituspalvelu, leasing ja osamaksukauppa. Yrityksen tulisi löytää monista vaihtoehdoista itselleen taloudellisin ja hyödyllisin vaihtoehto käyttöpääoman rahoittamiseksi. Yrityksen tulee miettiä, minkälaista rahoitusta tarvitaan mihinkin kohteeseen. Maksuvalmiuden ylläpitoon, kasvun rahoittamiseen sekä kannattavuuden lisäämiseen tarvitaan useimmiten vierasta pääomaa.

Laskusaatavien rahoituspalvelu tuli Suomeen 1960-luvulla factoringtoiminnan muodossa. Factoringrahoitusta käytti silloin maksuvaikeuksissa olevat yritykset, ja joillekin on jäänyt negatiivinen mielikuva factoringista rahoitusmuotona. 2000-luvulla etenkin pankeista riippumattomat rahoitusyhtiöt ovat tuoneet markkinoille palveluja, joiden avulla yritys voi muuttaa saatavansa rahaksi heti laskutuspäivän jälkeen. Nykyään factoring-käsitteen tilalle on tullut myyntisaatavien tai laskusaatavien rahoitus- ja ostopalvelu.

Laskusaatavien rahoitusta pidetään factoringin uudistuneena muotona. Factoringmarkkinoita hallitsee neljä Suomen rahoitusyhtiöiden yhdistyksen jäsentä. SRY:n jäsenten luottokanta on kasvanut tasaisesti jo vuodesta 1996. Siirrettyjen laskujen määrä on vuodessa noin 9 miljardia euroa ja laskujen kappalemäärä noin 1,5 miljoonaa. (Suomen Rahoitusyhtiöiden Yhdistys, 2003.) Kuviossa 1 esitetään Suomen

Rahoitusyhtiöiden Yhdistysten (myöhemmin SRY) jäsenyhtiöiden eri luottokantaja. Kuviosta selviää, että laskusaatavien rahoituksen käyttö on lähes tuplaantunut vuodesta 2002 vuoteen 2005.



KUVIO 1. Suomen Rahoitusyhtiöiden Yhdistysten jäsenyhtiöiden luottokannat (Finanssialan Keskusliitto 2007)

Euroopasta on viime vuosina rantautunut Suomeen myös yritysten myyntilaskujen maksuehtojen piteneminen. Tavallisen maksuajan 14 päivää netto tilalle on tullut vähintään 30 päivää netto. EU-maissa on nykyään yleistä myöntää ostajille maksuaikaa jopa 60 – 120 päivää. Nykypäivänä on myös yleistynyt alihankkijoiden käyttö ja toimintojen ketjuttaminen, jolloin yhä useampi yritys joutuu odottamaan saatavien maksua entistä kauemmin. Väitetään jopa, että suuryritysmarkkinoilla ei pärjää enää tavarantoimittaja tai alihankkija, jos asiakkaalle ei luvata pitkää maksuaikaa. Nämä trendit ovat saaneet monet rahoitus- ja perintäyhtiöt rahoittamaan saatavakantoja. Tällöin alkuperäisen velkojayrityksen kassankiertoa saadaan nopeutettua huomattavasti. Käytännössä velkojayritys harjoittaa käteiskauppaa, koska heidän ei tarvitse odottaa maksun kotiutumista muutamaa päivää kauempaa.

1.2 Tutkimuksen tavoite, tutkimusongelmat ja aiheen rajaus

Tässä opinnäytetyössä teoreettisena viitekehyksenä on käyttöpääoman rahoitustarve. Tutkimuksessa käsitellään toisaalta pääomatarpeen syntyä sekä keinoja pää-

oman hallintaan. Yritys pystyy pitkälti omalla toiminnallaan ja päätöksillä vaikuttamaan sitoutuvan pääoman määrään, mutta siihen vaikuttavat myös ulkopuoliset tekijät. Pohjimmiltaan käyttöpääoman lisäys on yritykselle investointi, sillä se vaatii tarkkaa harkintaa, suunnittelua ja valvontaa.

Empiirisen osan case-yrityksenä toimii Aktiv Kapital Finland Oy (myöhemmin AKF). Tutkimuksen tavoitteena on kartoittaa kohdeyrityksen palveluvalikoimaan kuuluvan laskusaatavien rahoituspalvelun asiakaskunnan rakenne. Päämääränä on, että tutkimustulosten perusteella pystyttäisiin löytämään asiakasryhmiä, joiden odotuksiin ja tarpeisiin kohdeyritys sekä haluaa että kykenee jatkossa vastaamaan palvelun segmentointistrategiaa kehittämällä. Tutkimuksen tavoitteena on myös tutkia kohdeyrityksen rahoittamia laskuja. Tulosten pohjalta kohdeyrityksen on tarkoitus laajentaa luottopäätösten analysointia. Pohjaa tutkimuksen aloittamiselle ja yrityksen tuntemiselle antoivat kesätyöt sekä suorittamani työharjoittelu kohdeyrityksessä vuosina 2006 - 2007.

Tutkimuksen pääongelmana on selvittää, millainen on kohdeyrityksen tarjoaman laskusaatavien rahoituspalvelun tyypillinen asiakasyritys. Asiakkaat jaotellaan toimialan, yrityskoon, iän, yritysmuodon ja maantieteellisen sijainnin mukaan. Jaotellun pohjalta poimitaan yleisimmin esiintyvät tekijät, ja niiden perusteella ryhmitellään asiakkaita. Tutkimuksen alaongelmana on tutkia, millainen on tyypillinen rahoitettava lasku. Asiakasyritysten laskutustiedoista tutkitaan esimerkiksi laskutusasiakkaiden lukumäärä, laskujen kappale- sekä euromäärä vuodessa. Lisäksi tutkimuksessa selvitetään, miksi asiakasyritys tarvitsee kohdeyrityksen tarjoamaa laskusaatavien rahoituspalvelua.

Opinnäytetyö rajataan käsittelemään kohdeyrityksen tarjoamaa laskusaatavien rahoituspalvelua sekä siihen automaattisesti kuuluvia lisäpalveluja. Kohdeyrityksen lisäpalvelut ovat olennainen osa palvelukokonaisuutta ja toimivat tehokkaana kilpailukeinoina rahoitusmarkkinoilla. Lisäpalvelut sisältävät myyntireskontran hoidon, perintäpalvelut sekä luotonvalvonnan. Tutkimuksessa perusjoukoksi valitaan kaikki kohdeyrityksen kanssa vuonna 2007 rahoitussopimuksen tehneet asiakkaat.

1.3 Tutkimusmenetelmät ja aineiston hankinta

Tutkimusprosessi voidaan jakaa teoreettiseen ja empiiriseen tutkimukseen. Tässä tutkimuksessa on kyse empiirisestä tutkimuksesta, joka pohjautuu teoreettisen tutkimuksen perusteella kehitettyihin menetelmiin. Tutkimukseni on kuvaileva eli deskriptiivinen tutkimus. Kuvailevassa tutkimuksessa esitetään tarkkoja kuvauksia tilanteista, tapahtumista tai henkilöistä. Samalla dokumentoidaan ilmiön keskeisiä kiinnostavia piirteitä. (Heikkilä 2004, 13 – 14.)

Asetettujen tutkimusongelmien ratkaisemiseksi tässä tutkimuksessa käytetään kvantitatiivista eli tilastollista tutkimusmenetelmää. Kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimuksella tarkoitetaan lukumääriin ja prosentiosuuksiin keskittyvää tutkimusmenetelmää. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa on yleensä numeraalisesti suuri, edustava otos, jota kuvataan numeraalisten suureiden avulla tuloksia kuvioilla havainnollistaen. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tyypillisesti tulokset esitetään taulukkomuodossa ja päätelmät tehdään havaintoaineiston tilastolliseen analysointiin perustuen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 131.) Menetelmä soveltuu parhaiten tutkimukseen, koska havaintoaineisto soveltuu muodoltaan määrälliseen mittaamiseen.

Tutkimus luokitellaan myös tapaustutkimukseksi, koska tutkimus koskee vain yksittäistapausta, kohdeyrityksen laskusaatavien rahoituspalvelua. Tapaustutkimuksessa valitaan yksittäinen tapaus ja tavoitteena on etsiä tyypillisimmän ilmiön kuvailu. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 125 – 126.) Otantamenetelmänä tutkimuksessa käytetään kokonaistutkimusta. Menetelmässä tutkitaan jokaisen perusjoukon jäsen. Kokonaistutkimus soveltuu kvantitatiivisiin tutkimuksiin aina, kun perusjoukko on pieni. Pienellä perusjoukolla tarkoitetaan lukumäärältään alle sadan perusjoukkoa. (Heikkilä 2004, 33.) Tutkimuksessa perusjoukko on 64.

Kohdeyritys Aktiv Kapital Finland Oy on osa perintä- ja rahoitusalan konsernia, jonka emoyhtiö on Oslon pörssissä noteerattu Aktiv Kapital ASA. Tutkimus tehdään AKF:lle toimeksiantona ja saatavat tutkimustulokset on tarkoitettu yrityksen käyttöön. Empiirisen osan tavoitteena on tutkimustulosten esittämisen ja ana-

lysoinnin lisäksi kuvata ja pohtia kohdeyrityksen tarjoaman laskusaatavien rahoituspalvelun käytön tarpeellisuutta asiakasyrityksen maksuvalmiuden varmistamisessa. Kohdeyrityksen palvelukokonaisuuteen kuuluu Laskut heti rahaksi -palvelu, jolla asiakasyritys pystyy pienentämään käyttöpääoman tarvetta muuttamalla laskusaatavat nopeasti rahaksi. Palvelu on toimintaperiaatteiltaan factoringrahoitusta muistuttava, mutta sitä voidaan kuvata factoringin uudistuneena muotona.

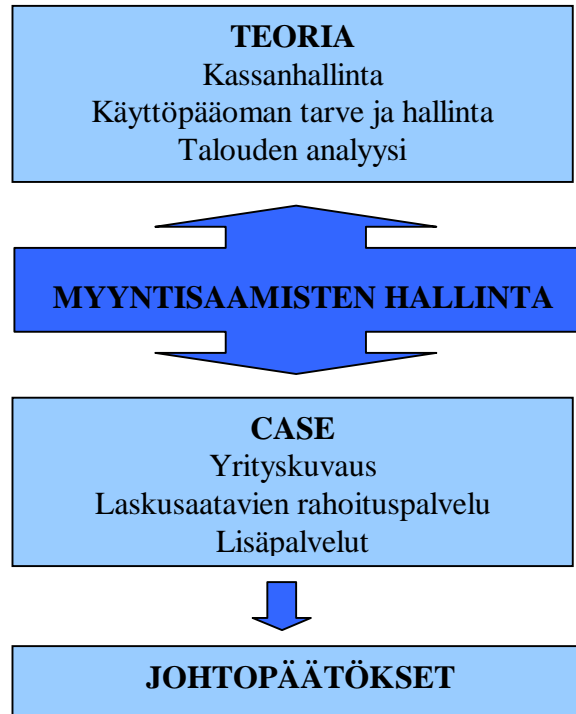
Raili Järnsted-Kössi (2003) on tehnyt Turun Kauppakorkeakoululle pro gradu-tutkielman aiheesta ”Factoring-rahoituksen tarve ja kannattavuus yrityksen maksuvalmiuden varmistamisessa – Case-tutkimus”. Tutkimuksessa kuvataan yrityksen käyttöpääomatarpeen muodostuminen sekä sen aiheuttama rahoitustarve. Lisäksi tutkimuksessa analysoidaan rahoitustarpeen aiheuttamaa rahoituksen suunnittelua, rahoituksen riittävyyttä ja kustannuksia keskittyen erityisesti likviditeettisuunnitteluun sekä factoringrahoituksen käyttöön käyttöpääoman rahoituksessa.

Heidi Mettälä (2000) on laatinut Lahden ammattikorkeakoululle taloushallinnon opinnäytetyön, jossa vertaillaan AKF:n Laskut heti rahaksi – palvelua Meritan factoringrahoitukseen. Hän keskittyy työssään edellä mainittujen palveluiden vertailemiseen asiakkaan näkökulmasta. Opinnäytetyöni kuitenkin eroaa siitä, koska Mettälän opinnäytetyö pohjautuu palvelujen vertailemiseen. Lisäksi rahoitusosalalla tapahtuu jatkuvasti muutoksia, ja edellisestä tutkimuksesta on kulunut aikaa jo noin kahdeksan vuotta.

Tutkimusmateriaalia työssä edustaa kotimainen kirjallisuus, lehtiartikkelit, internet-sivut sekä opinnäytetyö. Empiirisen osan aineisto on kerätty case-yrityksen, Phoenix-tietojärjestelmästä ja sen tuottamista raporteista, esitteistä, rahoitussopimuksista, kohdeyrityksen kotisivuilta, Suomen Asiakastieto Oy:n raporteista sekä case-yrityksen edustajien haastatteluista.

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus jaetaan kuuteen osa-alueeseen. Kuviossa 2 on esitetty tutkimuksen rakenne ja sen eteneminen.



KUVIO 2. Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen ensimmäisen luvun muodostaa johdanto. Johdannossa selvitetään tutkimuksen taustaa, tavoitteet, tutkimusongelmat sekä aiheen rajaus. Lisäksi ensimmäisessä osassa esitetään tutkimusmenetelmät, aineistonkeruutavat ja tutkimuksen rakenne. Myös kohdeyritys ja tutkimuksen kohteena oleva laskusaatavien rahoituspalvelu esitetään johdannossa.

Kolmessa seuraavassa luvussa luodaan teoreettinen viitekehys tutkimuksen empiiriselle osalle. Luvussa kaksi luodaan katsaus kassanhallintaan ja lyhyen aikavälin rahoitussuunnitteluun. Siinä paneudutaan erityisesti käyttöpääoman merkitykseen yrityksen toiminnan ylläpitämiseksi. Myyntisaamisten hallintaa kokonaisuutena käsitellään luvussa kolme. Siihen sisältyy myös yrityksen luottopolitiikka sekä vapaaehtoinen ja oikeudellinen perintä.

Neljäs luku muodostuu yrityksen talouden analyysistä. Yrityksen talouden analyysissä käydään läpi yritysriskejä sekä tilinpäätöstietojen analysointia. Luvussa viisi perehdytään sekä kohdeyrityksen että sen tarjoaman rahoituspalvelun kuvaukseen. Rahoituspalvelun kuvauksessa käydään läpi palvelun edut asiakasyritykselle, palvelun soveltuvuus ja käyttöönotto, sekä kerrotaan siihen automaattisesti liittyvistä lisäpalveluista.

Luku kuusi käsittelee tutkimuksen empiiristä osaa. Siinä selvitetään tutkimustulokset sekä niiden analysointi. Luvun lopussa esitetään tulosten perusteella tehdyt johdopäätökset. Luvussa tarkastellaan esimerkiksi sitä, millaiset yritykset tällä hetkellä käyttävät eräänä rahoitusmuotonaan kyseistä palvelua. Tulosten pohjalta esitetään jatkotoimenpiteitä tulevaisuuden toiminnan kehittämiseksi.

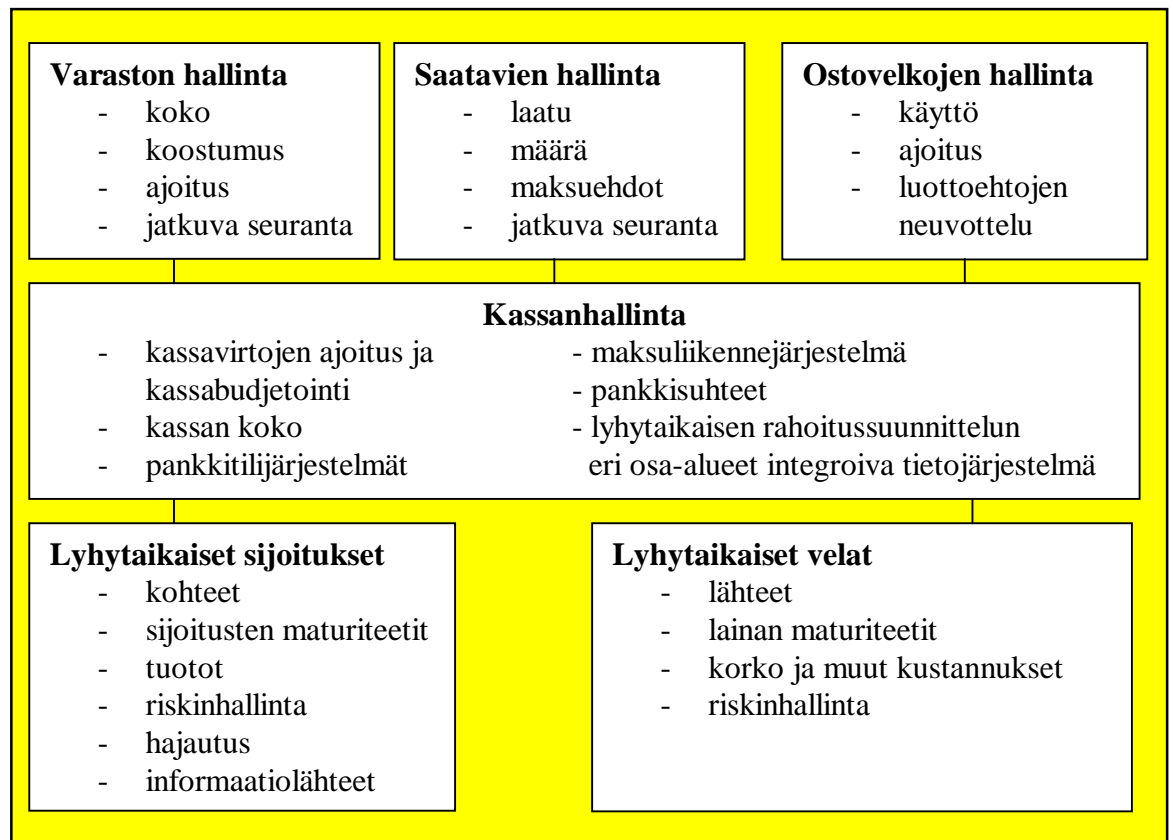
Viimeisen osan opinnäytetyössä muodostaa tutkimuksen yhteenveto, jossa kootaan yhteen teoreettisen viitekehyksen pääkohdat ja tutkimuksen tulokset lyhyesti. Lisäksi yhteenvedossa arvioidaan työn hyödynnettävyyttä sekä tutkijan työskentelyä. Myös jatkotutkimusehdotuksia tuodaan esille viimeisessä luvussa.

2 TEHOKAS KASSANHALLINTA KEINONA VAIKUTTAA SITOUTUNEeseen PÄÄOMAAN

2.1 Kassanhallinnan määritelmä

Kassanhallinta on lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelua, jossa tähtäimenä on mahdollisimman tehokas kassavarojen ja maksuliikenteen hoitaminen. Kassanhallinnan päähuomio on yrityksen rahoitusomaisuudessa. Tärkeä kysymys kassanhallinnassa on käyttöpääoman optimointi ja rahoittaminen. Kassanhallinnan yleinen tavoite on se, ettei yrityksen varoja sidota tuottamattomiin kohteisiin, kuten varastoihin tai käteiskassaan. Toisaalta kun yrityksen eri toiminnoista saadaan kerättyä likviditeettireserviä, sille pyritään kassanhallinnan avulla saamaan mahdollisimman hyvä tuotto. (Leppiniemi 2002, 163.)

Kassanhallintaa liittyviä toiminta-alueita voidaan havainnollistaa kuvion 3 avulla.



KUVIO 3. Lyhytaikaisen rahoituksen kenttä (Niskanen & Niskanen 2007, 366)

Kassanhallinnalla pystytään parantamaan koko yrityksen kannattavuutta tavoitteena yrityksen rahaprosessien tehostaminen. Toiminnan ja raportoinnin kurinalaisuus, jokahetkinen tietäminen, ennusteiden jatkuva tarkennus, neuvottelualltius, jouston ylläpito ja reagoitiherkkyys ovat kassanhallinnassa tärkeimpiä seikkoja. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 47.)

2.2 Lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelu

Rahoitussuunnittelu jaetaan suunnitteluhorisontin perusteella lyhyen ja pitkän aikavälin suunnitteluun. Kaikki yrityksen rahoitustoiminnassa tehtävät päätökset, joiden vaikutus yrityksen toimintaedellytyksiin on alle vuosi, luokitellaan lyhytaikaiseksi rahoitukseksi. Suunnitelmat jaetaan usein vielä lyhyemmiksi ajanjaksoiksi, kuten neljännesvuosittaisiin budjetteihin tai viikkotason kassanhoitosuunnitelmiksi. (Mar-

tikainen & Martikainen 2006, 115 – 116.) Lyhytaikainen rahoitus käsittää kaiken yrityksen rahavirtojen ja kassaylijäämien tai -alijäämien vaatimat toimenpiteet. Rahoituspäätökset lyhyellä aikavälillä ovat useimmiten toistuvia päätöstilanteita, jolloin niiden taloudellinen merkitys voi olla suuri.

Rahoitussuunnittelun työkalut ja toteutus vaihtelevat yrityksen ja toiminnan luonteen mukaan. Lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelun tehtävänä on varmistaa yrityksen maksuvalmius, mutta sen tulee myös minimoida maksuvalmiuden ylläpidon kustannukset. Yrityksen tulee ratkaista rahan riittävyysongelmat joka hetki, jotta maksuvalmius on aina taattu. Yrityksellä on maksuvalmiutta silloin, kun sillä on kaikkien velvoitteiden hoitamiseksi jatkuvasti välittömästi käyttöön saatavia maksuvälineitä riittävästi. (Kasanen, Koskela, Leppiniemi, & Puttonen 1996, 86.) Tällä yritys välttyy konkurssilta ja sillä on mahdollisuuksia kasvaa.

Päivittäisen laskujen maksun lisäksi on huolehdittava, että saatavat velallisilta saapuvat ajoissa, koska muuten yrityksen jokapäiväisten rutiinien toteutus voi vaarantua. Yrityksen on myös kyettävä maksamaan esimerkiksi työntekijöidensä palkat ajallaan. Toisaalta rahoitussuunnittelun tehtävänä on lisäksi maksuvalmiusreservistä saatavan tuoton maksimointi. Jotta lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelu onnistuisi, se tarvitsee kurinalaisen ja tarkan raportointijärjestelmän, mistä löytyy kaikki yrityksen rahavirtoihin vaikuttavat päätökset ja sitoumukset. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 42.)

Maksuvalmiuden ylläpito on erityisen tärkeää, ja siksi yrityksen on hyvä selvittää jo etukäteen, mitä erilaisia mahdollisuuksia sillä on käytettävänä riittävästä rahoituksesta huolehtimiseen. Yritys selviää tilapäisestä kassavajeesta esimerkiksi kassamenoja kauemmaksi siirtämällä tai alentamalla niiden määrää, kassatuloja ajallisesti lähemmäksi siirtämällä tai hankkimalla lisää uutta pääomaa. (Mettälä 2000, 8.)

Lyhyen aikavälin rahoituksessa ovat rahanlähteet ja rahan käyttö yleensä valmiiksi tiedossa, joten keskeinen suunnittelun kohde on kassavirtojen järjesteleminen. Yritys voi järjestellä rahavirtoja siirtämällä kassamenoja, jouduttamalla kassatuloja tai ottamalla lyhytaikaista velkaa. Jos kassamenoa halutaan viivästyttää, voidaan esi-

merkiksi luopua käteisalennuksesta tai maksaa yliaikakorkoa. Kassatuloja saadaan nopeutettua ylimääräisiä alennuksia myöntämällä tai myymällä saaminen rahoitusyhtiölle. Lyhytaikainen velka voidaan maksaa takaisin lähiaikoina saapuvilla kassatuloilla. Kassavirtojen avulla ei ainoastaan seurata yrityksen maksuvalmiutta vaan myös kannattavuutta ja vakavaraisuutta. (Leppiniemi 2002, 59.)

Lyhyen aikavälin rahoitussuunnitelman tarkoituksena pidetään erityisesti kolmea tehtävää. Ensimmäisenä pyritään ajoittamaan mahdolliset kassa-alijäämät ja selvittämään niiden kesto, sekä läpikäymään alijäämän rahoitustavat tai -vaihtoehdot. Rahoitussuunnitteluun kuuluu myös kassalijäämien ajoittaminen ja keston selvittäminen. Jotta rahoitussuunnittelu olisi onnistunutta, tulee yrityksen vastuuhenkilöitä kannustaa entistä parempiin suorituksiin. Lisäksi heiltä tulisi vaatia kurinalaisuutta rahoitukseen liittyvien päätösten raportoinnilta. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 43.)

Lyhytaikainen rahoitussuunnittelu on tärkeää, koska yrityksen toiminta sitoo yleensä pääomaa lyhyemmällä aikavälillä ennen kuin pitkäaikaisista käyttöomaisuusinvestoinneista saadaan tuloja. Suurin osa yritykseen tulevista tulovirroista kuluu lyhytvaikutteisten tuotannontekijöiden maksamiseen. Rahoitussuunnittelussa saadaan tietoa siitä, kuinka paljon yrityksen toiminta sitoo rahaa. Pitkän aikavälin rahoitussuunnittelussa peruskysymyksiä ovat kannattavuuden ja rahoituksen tasapaino.

Lyhytaikaisen rahoituksen suunnittelu sisältää siis kaikki ne yrityksen rahoitustoiminnan päätökset, joiden vaikutus näkyy yrityksen toimintaedellytyksissä lyhyellä aikavälillä. Lyhytaikaisen rahoituksen suunnittelussa voi tulla ongelmia muun muassa tililuoton myöntämisessä, ostolaskujen maksuajankohdan, yrityksen pankkitilien saldojen optimaalisen tason määrittämisessä sekä lyhytaikaisten sijoitusten ja rahoitustarpeiden kartoittamisessa.

2.3 Rahoitustarpeiden ennakointi

Tulevaisuutta koskeva tieto on ensisijaisen tärkeää menestyksekkäässä yrityksessä. Yrityksen kirjanpidon avulla ei saada kuvaa tulevaisuudesta, koska kirjanpito kuvaa menneisyyden tapahtumia ja siitä lähinnä nähdään, mitä menneisyydessä olisi pitänyt tehdä. Ennen lyhytaikaisen rahoitussuunnitelman tai ennustemallin toteutusta tulee selvittää rahoitusennusteen tarkoitus.

Rahoitusennusteita voidaan laatia tilinpäätöksen, kassabudjettien sekä kassavirtaennusteiden avulla. Tilinpäätösennusteen rakentamiseen tarvitaan ainoastaan edellisen vuoden tilinpäätöstiedot ja tulevan tarkastelukauden myyntiennuste. Lähes kaikissa ennustusmenetelmissä pohjana on yrityksen aiempien vuosien tilinpäätöksistä ilmenevät kustannus- tai tase-erien väliset suhteet. Keskeisenä tavoitteena tilinpäätökseen perustuvissa ennusteissa on yrityksen tulevien rahoitustarpeiden ennakointi. Laatimalla tilinpäätösennusteet kassavirtalaskelmien yhteydessä saadaan parempi kokonaiskuva yrityksen vaihtoehtoisista toimintamalleista (Niskanen & Niskanen 2007, 341).

Budjetoinnin avulla pyritään ennakoimaan tulevaa. Rahoitusbudjetti on yksi yrityksen osabudjeteista. Sen pääasiallinen tehtävä on seurata yrityksen rahavarojen riittävyyttä sekä varmistaa, että yrityksellä on jokaisena hetkenä mahdollisuus turvata likviditeetti mahdollisimman alhaisilla kustannuksilla. Rahoitusbudjetti laaditaan maksuperusteisesti ja usein kassavirtalaskelman muodossa. Tyypillisesti se jaksotetaan alle vuoden pituisille kausille. Lyhyen aikavälin rahoitusbudjetteja kutsutaan kassabudjeteiksi. (Eskola & Mäntysaari 2006, 91.)

Rahoitusbudjetin tehtävät jaetaan viiteen osaan: budjettikauden aikana sattuvien kassaan- ja kassastamaksujen määrän sekä niiden keskinäisen riippuvuussuhteen selvittäminen, kaikkien saatavissa olevien alennusten hyväksikäytön mahdollistaminen, tarpeettomien korkomenojen ja vastaavien välttäminen vähentämällä tilapäisten luottojen otto minimiin, budjettikaudella erääntyvien sitoumusten ja niiden kor-

kojen maksamiseen varautuminen sekä investointeihin käytettävissä olevan pääoman määrän selvittäminen. (Riistama & Jyrkkiö 1996, 360.)

Lyhytaikaisten sijoitus- ja rahoitustoimenpiteiden ehdottomana edellytyksenä pidetään kassabudjetointia. Yrityksen harkitessa kassasijoitusten kokoa ja kestoja kassabudjetti toimii olennaisena informaation lähteenä. Kassabudjettien laatimisen tarkoitus on yleensä rahoitustarpeiden ja sijoitettavien erien ajoituksen sekä määrien selvittäminen. Tarkoituksen määrittämisen jälkeen on ratkaistava muuttujat ja niiden välisten yhteyksien selvittäminen. (Niskanen & Niskanen 2007, 392.)

Kassabudjetointia pidetään yrityksen lyhytaikaisen likviditeettiaseman seurannan keskeisimpänä apuvälineenä, koska ilman sitä ei tehokas kassanhallinta olisi mahdollista. Kuukausittaiset kassabudjetit toimivat lähtökohtana likviditeetin suunnittelulle ja lyhytaikaisen rahoituksen strategiselle päätöksenteolle, koska siinä käy ilmi kaikki yrityksen kassaan- ja kassastamaksut. Kassabudjetteja voidaan rakentaa sekä lyhyelle että keskipitkälle ajanjaksolle. (Niskanen & Niskanen 2007, 392.)

Kassabudjettia laatimalla voidaan myös huomata lyhytaikaiset luottotarpeet riittävän ajoissa. Seurannan kannalta kassabudjetti on ensiluokkainen väline. Vuoden mittaan yritys voi seurata, miten vuoden alussa rakennettu budjetti on toteutunut, jolloin myös mahdollisiin poikkeamiin pystytään puuttumaan välittömästi. Kun yritys huomaa esimerkiksi myynnin kassaanmaksujen kertyvän odotettua hitaammin, voidaan luottopolitiikkaan tehdä nopeasti muutoksia. Tarkkoja ennusteita tulevista kassavirroista tarvitaan myös monien käyttöpääomaerien liittyvien toimenpiteiden tueksi. Jos yritys esimerkiksi haluaa muuttaa maksuehtojaan, tarvitsee se päätöksenteon tueksi tietoa kassavirtojen ajoittumisesta sekä niiden suuruudesta. (Niskanen & Niskanen 2007, 392.)

Lyhytaikaista rahoitusta koskevissa päätöksissä ollaan kiinnostuneita rahasta, pankkisaamisista, rahoitusomaisuusarvopapereista, myyntisaamisista sekä varastosta. Nämä kaikki löytyvät taseen vastaavaa-puolelta. Ostovelat, siirtovelat ja muut lyhytaikaiset velat ovat taseessa vastattavaa-puolella. Taulukossa 1 on havainnollistettu käyttöpääoman rooli taseessa. (Niskanen & Niskanen 2007, 368.)

TAULUKKO 1. Käyttöpääoman rooli taseessa (Niskanen & Niskanen 2007, 368)

| Vastaavaa | Vastattavaa |
|-----------------------------|---------------------------------|
| Käyttöomaisuus | Oma pääoma |
| Vaihto-omaisuus | Pitkäaikainen vieras pääoma |
| Myyntisaamiset | Muu lyhytaikainen vieras pääoma |
| Rahoitusomaisuusarvopaperit | Siirtovelat |
| Rahat ja pankkisaamiset | Ostovelat |

Tasenäkökulmasta lyhytaikaisen rahoituksen tarkasteleminen on hankalaa, sillä tilinpäätöksiä ei laadita kassaperusteisesti, vaan suoriteperusteisesti. Lisäksi monet lyhytaikaiset rahoituspäätökset eivät näy taseessa lainkaan tai näkyvät pitkävaikutteisissa erissä. Kassansuunnitteluun vaikuttavat esimerkiksi pitkävaikutteiset hankinnat. Tasenäkökulmassa ei myös pystytä huomioimaan muun muassa myyntisaamisten ikää eikä asiakkaan maksukäyttäytymistä.

Tasenäkökulmaan liittyy niin kutsuttu käyttöpääomasykli. Sillä tarkoitetaan erilaisen käyttöpääomatilien kautta kulkevaa tuotannontekijöiden jatkuvaa virtaa. Taseen vastaavaa-puolen tilit, kuten kassa ja myyntisaamiset sitovat yrityksen resursseja. Toisaalta taas taseen vastattavaa-puolen tilit, kuten ostovelat, puolestaan lisäävät yrityksen käytössä olevan pääoman määrää. Kassavirtojen eriaikaisuus kuitenkin saa aikaan kassaan yli- tai alijäämiä. Eriaikaisuudesta seuraavia likviditeettiongelmia yritys voi pienentää huolellisella käyttöpääoman hoidolla. (Niskanen & Niskanen 2007, 368.)

Kassavirtanäkökulmaa pidetään tasenäkökulmaa parempana tarkastellessa lyhytaikaista rahoitusta. Kassavirtanäkökulma on tasenäkökulmaa kätevämpi lähestymistapa, koska siinä otetaan huomioon myös muun muassa kassavirtojen ajoittuminen sekä rahan aika-arvo (Niskanen & Niskanen 2007, 368). Eräs Suomen kassavirta-ajattelun edelläkävijä on sitä mieltä, että yrityksen johtamisessa on tärkeintä tulevaisuuden kassavirtatieto, sillä nyt tehtävillä päätöksillä vaikutetaan menneisyyden sijasta tulevaisuuteen. Hänen mukaansa yrityksen olemassaolo on riippuvainen ter-

veestä kassavirrasta. (Eskola & Mäntysaari 2006, 109.)

Yrityksen elinkaareissa liiketoiminnan kasvu on normaali kehityssuunta. Yrityksen toiminnan vakiintuessa on tavallista laajentaa toimintaansa esimerkiksi uudella toimipisteellä tai tuotevalikoimalla. Yritystoiminnan kasvu lisää rahoitusongelmia. Myös liikevaihdon kasvulla ja rahoitustarpeen muutoksilla on selvä yhteys. Yrityksen rahoitustarve kasvaa liikevaihdon kasvaessa ja toisaalta supistuu, jos liikevaihto pienenee. Mitä suurempi on yrityksen liikevaihto, sitä enemmän sen toiminta myös sitoo pääomaa. Yrityksen rahoitustarve vaihtelee myös yritystoiminnan eri vaiheissa. Rahoitustarve voidaan jakaa perustamisvaiheen, juoksevan toiminnan tai käyttöpääoman sekä kasvun tai investointien rahoitukseen (Lehtonen 2004, 151).

2.4 Käyttöpääoman tarve

Yritystoimintaan sitoutuu pääomaa sekä lyhytvaikutteisiin että pitkävaikutteisiin tuotannontekijöihin. Pitkävaikutteisia tuotannontekijöitä ovat muun muassa rakennus- ja koneinvestoinnit. Pääomaa, joka sitoutuu lyhytaikaisiin tuotannontekijöihin ja nopeakiertoisiin rahavaroihin kutsutaan käyttöpääomaksi. (Kasanen, Koskela, Leppiniemi & Puttonen 1996, 96 – 97.) Käyttöpääoma osoittaa, kuinka paljon yrityksen pääomista on pysyväisluonteisesti sitoutunut yrityksen juoksevaan liiketoimintaan, toisin sanoen lyhytvaikutteisiin menoihin sitoutuneen rahan määrä (Leppiniemi 2002, 33).

Käyttöpääomasta käytetään usein termiä liikepääoma, jolloin kyseessä on nettokäyttöpääoma. Nettokäyttöpääomalla tarkoitetaan käyttöpääomaa, josta on vähennetty yrityksen lyhytaikaiset velat (Niskanen & Niskanen 2007, 367). Nettokäyttöpääoma kertoo, paljonko vaihto- ja rahoitusomaisuudesta katetaan omalla pääomalla ja paljonko pitkäaikaisella vieraalla pääomalla. Käyttöpääoma rahoitetaan osittain lyhytaikaisella ja osittain pitkäaikaisella joko omalla tai vieraalla pääomalla. Moni käyttää käyttöpääoman rahoittamiseksi esimerkiksi luotollista tiliä. Mitä suurempi on yrityksen käyttöpääoma, sitä parempi on yrityksen maksuvalmius.

Käyttöpääoman määrä saadaan selville seuraavalla laskutoimituksella:

Vaihto-omaisuus

+ Myyntisaamiset

+ Sisäiset myyntisaamiset

+ Osatuloutuksen saamiset

- Ostovelat

- Sisäiset ostovelat

- Saadut ennakot

= **Käyttöpääoma** (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 63)

Käyttöpääoman hallinnassa lähdetään liikkeelle sen erien syvästä tuntemisesta.

Vaihto-omaisuutta ovat elinkeinotoiminnassa sellaisinaan tai jalostettuina luovutettaviksi tarkoitetut kauppatavarat, raaka-aineet, puolivalmisteet sekä muut hyödykkeet. Myyntisaamiset ovat suoritteiden myymisestä ulkopuolisille syntyneitä saamia. Sisäiset saamiset ovat saamia henkilöomistajilta, konserniyhtiöiltä ja muilta läheisiltä yhtiöiltä. Osatuloutuksen saamisilla tarkoitetaan luonteeltaan keskeneräisiä töitä. Ostovelat sisältävät pääsääntöisesti lyhytaikaisia, tuotannontekijöiden hankkimisesta aiheutuneita velkoja. Sisäiset ostovelat muodostuvat saman konsernin yrityksen tai omistusyhteisyrityksen ostoveloista. Saaduilla ennakoilla tarkoitetaan lyhyt- ja pitkäaikaisia, keskeneräiseen työhön tai projektiin liittyviä ennakoita. (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 39, 41, 63).

Laskettaessa käyttöpääoman tai sen osatekijöiden tunnuslukuja, niitä verrataan liikevaihtoon, koska käyttöpääomaerät ovat liikevaihdosta riippuvaisia. Yleinen sääntö on, että jos yrityksen liikevaihto on miljoona euroa vuodessa, käyttöpääoman tarve on noin 200 000 €-300 000 € samana aikana, 10 miljoonan liikevaihdolla käyttöpääoman tarve on 2 - 3 miljoonaa. Suhde vaihtelee ala- ja yrityskohtaisesti. Käyttöpääomaprosentti saadaan laskemalla:

Toimintaa sitoutuneen käyttöpääoman määrä liikevaihtoon suhteutettuna riippuu paljon yrityksen toimialasta. Käyttöpääoman määrä on riippuvainen yrityksen toiminnan laajuudesta, mutta sen sitoutumiseen vaikuttavat myös monet muut tekijät.

Näitä tekijöitä tavallisesti erityisesti valmistusyrityksissä ovat tuotantoprosessin rakenne ja nopeus, yritystoiminnan kasvu, tuotevalikoima, toiminnan volyymi, tuotantontekijöiden hinnat ja hintojen muutokset, toiminta-aste sekä myyntien ja ostojen maksuehdot. (Kasanen, Koskela, Leppiniemi & Puttonen 1996, 97.) Käyttöpääoman tarvetta laskiessa tulee tutkia yrityksen toimintaprosessia kokonaisuudessaan, jotta nähdään, paljonko käyttöpääomaa sitoutuu eri vaiheisiin ja toisaalta, milloin käyttöpääomaa saadaan vapautettua. Käyttöpääoman tarvetta voidaan laskea erilaisilla tarvelaskelmilla.

Käyttöpääomaerien osalta yrityksen rahoitusasemaa voidaan vaikuttaa parantamalla myyntisaamisten kiertonopeutta, parantamalla vaihto-omaisuuden kiertonopeutta sekä pidentää ostovelkojen kiertoa. Myyntisaamisten kiertonopeutta parantamalla saadaan lisäetuna luottotappioriskin pienentyminen sekä korkohyödyt. Vaihto-omaisuuden kiertoaikaan vaikuttamalla yritys hyötyy korkohyödyn lisäksi esimerkiksi epäkuranttiusriskin pienentymisestä sekä mahdollisesta lisämyynnistä ”ei ole”-myyntitilanteen poistuttua. Neuvottelemalla pidemmät maksuajat ja osamaksumahdollisuudet ostovelkoille saadaan pienennettyä sitoutuvan pääoman määrää. (Alhola & Lauslahti 2005, 246.)

Käyttöpääoman määrä tilinpäätöshetkellä nähdään taseesta. Käyttöpääoma ei kulu kuten muut investoinnit ja sille tulee laskea yrityksen tuottovaatimuksen mukainen korko. Yrityksen omistajien asettamaa tuottovaatimusta voidaan esimerkiksi pitää hyvänä myös sisäisenä korkokantana. Sisäisen koron avulla saadaan laskettua käyttöpääoman kustannus. Yrityksissä sisäinen korko vaihtelee usein 8 – 12 prosentin välillä riippuen yrityksestä. Pankkilainan korkoa ei voida pitää sisäisen koron oikeana arvona, sillä se on minimitaso, koska yritykselle ei myönnetä lainaa rajattomasti. Sisäiseksi korkokannaksi kannattaa usein valita pankkilainan korkoa korkeampi korko, koska tavallisesti yrityksellä on pääomaa aina niukasti ja yritystoimintaan liittyy aina riskejä. (Sakki 2003, 82.)

2.5 Käyttöpääoman hallinta

Tarkastellessa pääoman sitoutumista yritystoimintaan joudutaan pohtimaan monia seikkoja, kuten paljonko pääomaa on sitoutunut, paljonko toimintaa sitoutuneesta pääomasta on vierasta, entä paljonko omaa pääomaa sekä mihin toimintoihin pääomaa sitoutuu (Alhola & Lauslahti 2003, 112). Monia edellä mainittuja käyttöpääomaeriä yritys voi muuttaa päätöksillään.

Yritys voi esimerkiksi luovuttaa osan toiminnoistaan alihankkijalle, jolloin sillä ei sitoudu koko tuotteen valmistusprosessissa niin paljon rahaa investointeihin ja käyttöpääomaan. Lisäksi nykyaikana pystytään tuotannossa tähtäämään siihen, että raaka-aineet ja alihankintaosat tulevat ”juuri oikeaan aikaan”, mikä vähentää tuotantoprosessiin sitoutuneen pääoman määrää. Myös vaihtamalla varaston tuotevalikoimaa nopeammin kiertäviin tuotteisiin, voidaan muuttaa varastoon sitoutuneen pääoman määrää. Toisaalta palveluvalikoiman kannalta varastoa ei kannata suunnitella ainoastaan kiertonopeuden osalta. Häiriötön toiminta myös edellyttää riittävien varastojen ylläpitämistä. (Kasanen, Koskela, Leppiniemi & Puttonen 1996, 98 – 99.) Mitä pienempi on yrityksen käyttöpääoma, sitä enemmän on yritysjohdolla liikkumavaraa. Tehokkaan käyttöpääoman hallinnan avulla vapautuneella pääomalla voidaan esimerkiksi lyhentää lainoja tai käyttää yrityksen toiminnan kehittämiseen (Alhola & Lauslahti 2003, 133).

Käyttöpääoman määrä ei ole vakio, vaan se muuttuu jatkuvasti, esimerkiksi sesonkien mukaan, ja se on rahoitettava aina jollain tavalla. Käyttöpääoma eroaa muista yrityksen investoinneista sen suhteen, että se ei kulu vaikutusaikanaan vaan säilyy kokoajan. Käyttöpääoman määrää lisäävät esimerkiksi myyntisaatavat, varasto, ennakkomaksut ja kassareservi. Vaikka esimerkiksi vaihto-omaisuuden tai myyntisaamisten sidonnaisuusaika on lyhyt, niin rahaa niihin sitoutuu silti jatkuvasti. Sitoutuvan käyttöpääoman määrään yritys voi vaikuttaa esimerkiksi lisäämällä oman pääoman määrää uusmerkinnän avulla tai muuttamalla erilaisia toiminnallisia tekijöitä, kuten nopeuttamalla varaston kiertoaikaa. (Martikainen & Martikainen 2006, 116.)

Käyttöpääoman vaatiman rahoituksen ennustaminen on vaikeaa, koska rahamäärään vaikuttavat myös yrityksen päätösvallan ulkopuoliset tekijät. Käyttöpääoman puute ei ole ainoastaan kannattamattomien yritysten ongelma. Kannattavien yritysten kassavirtaongelmat voivat johtua usein saapuvien ja lähtevien kassavirtojen erilaisesta ajoituksesta.

Yrityksen investoinnin yhteydessä toiminnan volyyymi kasvaa myös yleensä kassassa, myyntisaamisissa, varastoissa ja ostoveloissa, jolloin käyttöpääoman tarve kasvaa. Investoinnin aiheuttamia käyttöpääoman muutoksia voidaan ennustaa myyntisaamisten, varaston ja ostovelkojen kiertonopeuksilla. Käyttöpääoman kasvua voidaan myös ennakoida markkinaennusteiden, suunniteltujen maksuehtojen, valmistusprosessin teknisen kuvauksen ja ainesten sekä tarvikkeiden toimittajien tarjousten avulla. (Riistama & Jyrkkiö 1996, 312 – 313.) Toiminnan laajentamista suunniteltaessa käyttöpääomaprosentti antaa hyvän kuvan tulevista rahoitustarpeista. Voimakkaasti kasvavissa yrityksissä huomattava kassavirtaa pienentävä tekijä on käyttöpääoman lisäys. (Martikainen & Martikainen 2006, 144.)

Käyttöpääoman rahoittamiseksi yrityksellä on useita vaihtoehtoja. Erityisen hyviä rahoitusmuotoja ovat limiittityyppiset rahanlähteet, esimerkiksi pankkitilien velkaliimi, myyntisaamisten tai osamaksusaamisten diskonttolimiitti, eli sellainen rahoitusjärjestely, jossa on jatkuva luotonkäyttömahdollisuus. Myös kerralla maksettavaa bullet-luottoa pidetään sopivana rahoitusmuotona käyttöpääoman rahoittamiseen. Näiden vaihtoehtojen avulla yrityksen on helpointa hallita käyttöpääoman tarpeesta ja hallinnasta aiheutuvat kustannukset. (Leppiniemi 2002, 35).

Laskusaatavien rahoitus on käyttöpääoman rahoittamiseen soveltuva rahoitusmuoto, jolla yritys voi jouduttaa tuloja muuttamalla myyntisaamisiin sitoutuvan pääoman heti käteiseksi myymällä saamisensa rahoitusyhtiölle. Laskusaatavarahoitus nopeuttaa pääoman kiertonopeutta, jolloin sen vaikutukset näkyvät positiivisesti sekä tulorahoituksen kertymisessä ja rahoituksen riittävydessä, että toiminnan kannattavuudessa. Palvelun avulla rahankierto nopeutuu ja käyttöpääoman määrä yrityksessä kasvaa.

2.6 Rahoituksen välittäjät

Rahoitusmarkkinoiden toimivuus Suomessa on erilaisten rahoitukseen erikoistuneiden instituutioiden harteilla. Luotto- ja rahoituslaitokset välittävät rahoitusta, jotka ne keräävät kotitalouksilta, yrityksiltä ja yhteisöiltä, ja välittävät luottoina ja arvopaperi- ja muina sijoituksina eteenpäin.

Kuviossa 4 on esitetty rahoitus- ja sijoitusmarkkinoilla toimivat palvelun tarjoajat. Rahoituksen välittäjät on jaettu neljään osaan: rahoituslaitokset, arvopaperimarkkinaosapuolet, pääomasijoittajat sekä vakuutuslaitokset. Rahoituslaitoksia ovat muun muassa pankit, rahoitusyhtiöt ja luottokorttiyhtiöt. Arvopaperimarkkinaosapuolia ovat esimerkiksi rahastoyhtiöt ja investointipankit. Pääomasijoittajat jaetaan yksityisiin ja julkisiin pääomasijoittajiin. Vakuutuslaitoksia ovat erilaiset vakuutusyhtiöt, eläkesäätiöt ja -kassat ja vahinkovakuutusyhdistykset. (Finanssialan Keskusliitto 2007.)



KUVIO 4. Palvelujen tarjoajat rahoitus- ja sijoitusmarkkinoilla (Finanssialan Keskusliitto 2007)

Rahoitusmarkkinat voidaan jakaa rahoitusinstrumenttien pituuden mukaan raha- ja pääomamarkkinoihin. Rahamarkkinoilla tarkoitetaan lyhytaikaisten, alle vuoden,

rahoitusinstrumenttien markkinoita ja pääomamarkkinoilla sitä pidempiä. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 25.) Rahamarkkinoilla toimivat valtiot, pankit sekä erilaiset yritykset. Heidän tehtävänä on hankkia lyhytaikaista rahoitusta ja hoitaa likviditeettivaihteluita eli kassanhallintaa. Euroramarkkinoilla on yleisesti käytössä Euribor-korko. Pankki, jolla on hyvä luottokelpoisuus, tarjoaa pankkien välisiä talletuksia Euribor-korolla toisille pankeille, joilla on myös hyvä luottokelpoisuus. Euribor lasketaan 1–3 viikon ja kaikille 1–12 kuukauden jaksoille, ja ne ilmoitetaan päivittäin esimerkiksi sanomalehdissä. Euriborin lisäksi lainojen viitekorkona käytetään pankkien omia korkoja, joita kutsutaan prime-koroiksi. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 26 – 27.)

Rahoitusyhtiöt ovat usein pankkien tytäryhtiöitä, joiden tehtävänä on rahoittaa tietyn esineen hankinta. Ne tarjoavat pankkirahoitusta täydentäviä palveluita ilman reaalivakuuksia. Rahoitusyhtiön myöntämät rahoitusmuodot ovat yleensä yrityksen käyttöpääomanrahoitusta tai kuluttajien hankintojen rahoitusta esimerkiksi tili- tai kertaluotoilla. Rahoitusyhtiötoiminnan luonteeseen kuuluu varsinaisesta pankki-toiminnasta eroava vakuusajattelu, sillä luoton vakuudeksi riittää rahoitettava kohde. Tärkeimpiä rahoitusyhtiöiden rahoitusmuotoja ovat leasingrahoitus, factoring-rahoitus, laskusaatavien ostaminen ja rahoitus, osamaksukauppa, luottokorttitoiminnan rahoitus sekä ostolaskurahoitus. (Leppiniemi 2002, 139.)

Rahoitusyhtiöt eivät ota vastaan talletuksia yleisöltä, kuten talletuspankit, vaan hankkivat varansa suoraan markkinoilta tai samaan konserniin kuuluvalta talletuspankilta. Suomessa oli vuonna 2006 itsenäisiä rahoitusyhtiöitä Nordea Rahoitus Suomi Oyj sekä Handelsbanken Rahoitus Oyj. Muut rahoitusyhtiöt, joilla on luottolaitostoimilupa, kuuluvat pankkikonserneihin. (Finanssialan Keskusliitto 2007.) Rahoitusyhtiöt eivät kuitenkaan tarvitse toimilupaa toimintansa harjoittamiseen. Eräs rahoitusyhtiöiden tarjoama palvelu on laskusaatavien rahoituspalvelu, jossa rahoitusyhtiö antaa yritykselle luottoa myyntisaamisia vastaan. Tämän rahoitusmuodon avulla yrityksellä on mahdollisuus nopeuttaa tulorahoituksen kassaanmaksuja. Laskusaatavien rahoituspalveluun voidaan myös liittää erilaisia palveluita, esimerkiksi myyntireskontran hoito, perintäpalvelut sekä tilastointipalvelut.

Laskusaatavien rahoituspalvelussa on kyse tavallisen velkakirjan siirrosta, jolloin velallinen voi tehdä samat väitteet siirronsaajaa kuin siirtäjääkin kohtaan. Oikeusvaikutukset syntyvät hyödykkeen myyjän laskukohtaisella siirtoilmoituksella ostajalle, jolloin ostajalla ei ole enää oikeutta maksaa myyjällä, jotta vapautuisi velvollisuudesta myyntisaatavien rahoittajaa kohtaan. Ostajalla ei ole myöskään oikeutta kuitata myyjältä olevalla vastasaamisella suoritusvelvollisuutta rahoittajalle. (Velkakirjalaki 1947/622.)

Laskusaatavarahoituksessa hinnoittelu, luototusaste ja lisäpalvelut eroavat paljon toisistaan ja yrityksen tulisi löytää markkinoiden tarjolla olevista palveluista itselleen kannattavin ja edullisin kokonaisuus. Yritysten voi olla vaikea vertailla yhteen eri rahoituksen välittäjien rahoitustarjouksia. Hinnoitteluun vaikuttaa luottotappioriskin lisäksi esimerkiksi liikevaihdon ja laskujen määrä sekä käytettävät maksuehdot.

3 MYYNTISAAMISTEN HALLINTA

3.1 Myyntisaamisten myöntäminen

Yksi lyhyen aikavälin rahoituksen osa-alueista on myyntisaatavien hallinta. Myyntisaatavat ovat kiinteä liiketoiminnan osa, sillä tavallisesti yritykset myöntävät myymilleen tuotteille ja palveluille maksuaikaa. Varsinkin kahden yrityksen välisessä kaupassa maksuajan myöntäminen on itsestäänselvyys. Saamisten hallinnassa on kyse siitä, kenelle maksuaikaa kannattaa myöntää ja mitkä ovat perusteet myöntämiselle. Saatavien hallintaa kuuluu myös maksuehtojen määrittely ja miten asiakkaiden maksukäyttäytymistä seurataan. Maksuajan myöntämisellä on myös keskeinen rooli yrityksen myynnin edistämisen kannalta.

Myyntisaamisten myöntämiseen on Niskasten mukaan kolme syytä: rahoitukselliset syyt, hinnoittelusyyt sekä toiminnalliset motiivit. Myyntisaamisten myöntäminen on myyjän tapa rahoittaa asiakkaan toimintaa. Myyjä selkeästi rahoittaa asiakkaansa

toimintaa myöntämällä tililuottoa. Erityisesti tililuottoa myöntävät yritykset, joille lainan saanti on helpompaa tai lainan saa paremmin ehdoin kuin heidän asiakkaansa. Tästä on oletuksena, että yritykset, jotka myöntävät myyntisaatavia, ovat asiakkaitaan vanhempia ja suurempia, jolloin heillä on paremmat mahdollisuudet saada vierasta rahoitusta. (Niskanen & Niskanen 2007, 378.)

Myyntisaamisten myöntämisen motiivina pidetään myös myyjän ja ostajan välistä liikesuhdetta, jota voidaan pitää kiinteämpänä kuin esimerkiksi ostajan ja pankin välistä liikesuhdetta. Yksi rahoituksellinen syy on myös myydyn tuotteen vakuusarvo, koska tavarassa se voi myyjän kannalta olla korkea, mutta pankin näkökulmasta mitätön. (Niskanen & Niskanen 2007, 378.)

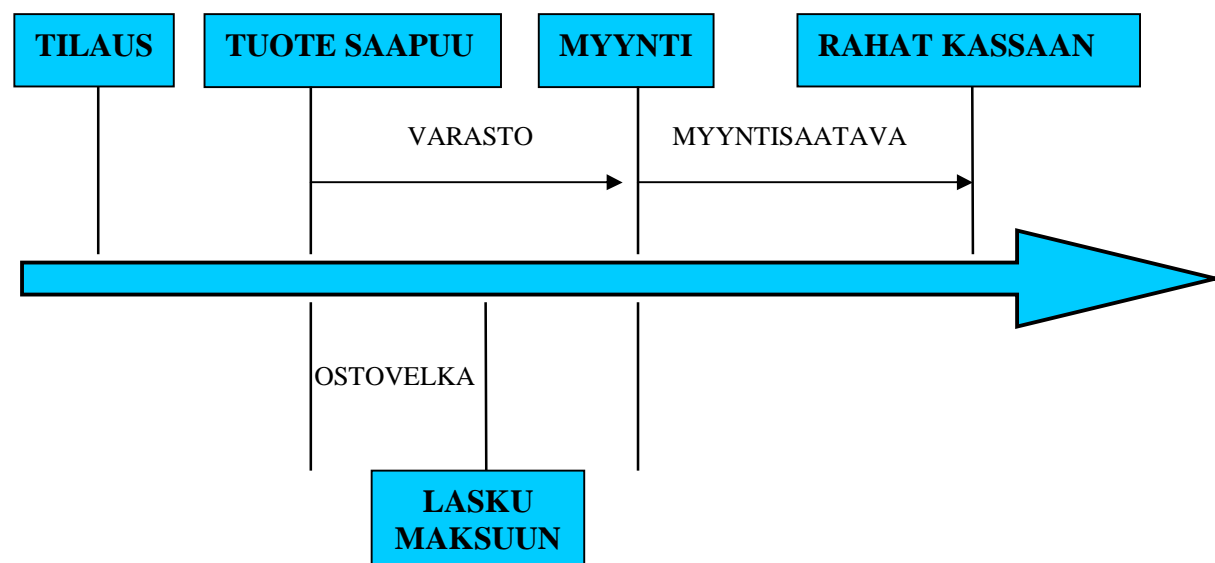
Maksuajan myöntäminen toimii myös hinnoittelun apuvälineenä. Tällä tarkoitetaan sitä, että asiakaskohtaiset hinnat voivat poiketa toisistaan huomattavasti asiakaskohtaisten maksuehtojen räätälöinnin vuoksi. Voidaan esimerkiksi tarjota hyville asiakkaille käteisalennusta, jolloin heidän maksamansa hinta on alhaisempi kuin muiden. Maksuehtoihin perustuva hinnoittelumotiivi on kaikista merkittävin myyntisaatavien tasoon vaikuttava tekijä. (Niskanen & Niskanen 2007, 378.)

Maksuajan myöntämisen motiivina voi olla myynnin edistäminen. Pidemmät maksuajat on yritykselle kilpailuetu, samoin isommat käteisalennukset. Tällaiset keinot voivat tulla kysymykseen esimerkiksi siinä tapauksessa, jos varaston taso nousee, eikä myynti vedä, voi yritys tarjota pidempiä maksuaikoja tai käteisalennuksia myyntiä kasvattaakseen. (Niskanen & Niskanen 2007, 379.)

Tärkeintä maksuaikaa, eli luottoa, myönnettäessä on tasapainon säilyttäminen. Hyväksymiselle asetettavat ehdot eivät saa olla liian tiukat, mutta toisaalta eivät myöskään liian löysät. Liian tiukoilla ehdoilla voidaan vaikuttaa myyntiin negatiivisesti. Jos taas luottoa myönnetään liian löyhin ehdoin, voi siitä seurata kasvavia luottotappiota, sekä liian suuri sitoutunut käyttöpääoman taso.

3.2 Keinoja myyntisaamisten hallintaan

Myyntisaamisten hallinnassa on kyse myyntitapahtumasta saatavan maksun jouduttamisesta. Tavarantoimituksen tai palvelun suorittamisen ja asiakkaan maksupäivän välillä kuluu aikaa luottokaupassa. Kuviossa 5 on hahmoteltu lyhytaikaisten rahoituspäätösten liittyvien kassavirtojen tyypillinen asettautuminen aikajanelle. Kuvio osoittaa, miten eri vaiheet sitovat pääomaa tavarantoimituksen ja asiakkaan maksupäivän välissä. Tämän jälkeen voidaan tutkia, olisiko mahdollista lyhentää prosessia joltakin osin.



KUVIO 5. Kassavirtojen aikajana (Niskanen & Niskanen 2007, 369)

Viiveiden pienentäminen hyödykkeiden toimittamisen ja laskituksen välissä kuuluu osana kassanhallintaan. Myyntisaamisissa saavutetaan huomattava säästö toimivan kassanhallinnan avulla laskutus- ja tilausten käsittelytoiminnoissa sekä luottotoiminnassa. Myyntisaamisten tehokas hallinta pienentää myös käyttöpääoman määrää.

Myyntin kassaanmaksuja voidaan lyhentää kehittämällä toimitus- ja laskutusrutiineja, maksuehtoja, perintää, maksuliikennettä sekä pankkisuhteita. Kassanhallinnan kannalta myyntin kassaanmaksuketjuun voidaan vaikuttaa muun muassa tilausten nopealla toimittamisella, sekä tehostamalla tilausten käsittelyrutiineja ja varaston toimituskäytäntöä. Myös esimerkiksi nopea reagointi reklamaatioihin voi ai-

kaistaa maksun saamista. (Martikainen & Martikainen 2006, 118 – 122.) Kassa-alennuksilla pystytään myös vaikuttamaan ostajien maksukäyttäytymiseen. Kassa-alennuksien avulla asiakaskohtaiset kokonaissaatavat eivät kasva suuriksi, koska jos kassa-alennus halutaan hyödyntää, lasku tulee maksaa lyhyen maksuajan kuluessa.

Laskutusta voidaan tehostaa samanaikaistamalla hyödykkeiden toimitusta ja tarkkailemalla aktiivisesti laskusaatavia, kehittämällä laskutusrutiineja, kuten käyttämällä ennakkolaskuja, ja maksumuistutuksia käyttämällä. Sitoutuneen pääoman määrään voidaan vaikuttaa myös maksuehtoja muuttamalla. Maksuehdoilla vaikutetaan laskutuspäivän ja eräpäivän väliseen viiveeseen, sillä maksuaikaa lyhentämällä rahat saapuvat kassaan nopeammin. Myös perinnän tehokas aloittaminen nopeuttaa maksun kotiutumista. Yrityksen maksuliikenteen ja pankkisuhteiden parantamisella on myös vaikutusta kassavirtojen ajoittumisessa. (Martikainen & Martikainen 2006, 118 – 122.)

Myyntisaamisten hallintaan voidaan vaikuttaa monin keinoin: parantamalla asiakastuntemusta, tarkistamalla luottotiedot kauppasopimuksen teon yhteydessä, asettamalla asiakaskohtaiset tililimiitit, luomalla asiakkaille maksuohjelmat, turvaamalla saatavat esimerkiksi remburssilla tai ottamalla luottovakuutus, välttämällä riskikeskittymiä hajauttaen myyntiä eri asiakkaille ja aloille, muodostamalla selkeän luottopolitiikan ja tarvittaessa myymällä vain ennako- tai käteismaksua vastaan. (Kouhia 2006.)

3.3 Yrityksen luottopolitiikka

Luottokauppaan sekä yleensä lainanantoon sisältyy aina riski ja sitä voidaan ajatella eräänlaisena investointina. Luottopäätösten tekemisen lähtökohtana toimii tiedotettu riski, ja siksi jokaisella yrityksellä tulisi olla määritelty luottopolitiikkaa koskevat kysymykset. Luottopolitiikalla tarkoitetaan niitä periaatteita ja toimintatapoja, joihin nojautuen luottokauppaa käydään.

Luottopolitiikka on osa yrityksen riskien hallintaa. Liiketoiminnan kokonaissuunnittelussa kirjallisen luottopolitiikan valmistelu ja vahvistaminen muodostavat tärkeän osan täysin riippumatta yrityksen koosta. Luottopolitiikka pitää sisällään kaikki ne toimintatavat ja periaatteet, joihin nojautuen luottokauppaa voidaan käydä. Sovitun luottopolitiikan avulla sekä kartoitetaan että hallitaan yrityksen riskejä liiketoiminnassa. (Lindström 2005, 25 – 28.) Luottosuhteen muodostumiseen vaikuttavat monet tekijät, kuten luototettavan yrityksen taloudellinen asema, koko, ikä, tuottavuus, oman pääoman määrä, velkaisuusaste sekä osakkaiden lukumäärä (Martikainen & Martikainen 2006, 121).

Luottopolitiikka muodostuu useista osa-alueista, joita ovat luottomyyntitavoitteet, luottopäätösmenettely ja luottotietolähteet, sopimus- ja maksuehdot, laskutus, luotonvalvonta, perintä sekä henkilökunnan tehtävät ja vastuut luottokaupassa (Lindström 2005, 27). Niskasten mukaan yrityksen luottopolitiikan voi tiivistää neljään tekijään: luottostandardit, maksuehdot, asiakaskohtaiset luottolimitit sekä yrityksen suhtautuminen saatavien perintään (Niskanen & Niskanen 2007, 379).

Luottostandardeilla tarkoitetaan niitä päätöksiä, joilla vastapuoli voidaan hyväksyä luototettavaksi. Luotonhakijat voidaan luottokelpoisuuden mukaan luokitella taloudellisen aseman ja yrityksen maksutavan perusteella myös niiden toiminnan vaikiintuneisuuden ja taustan mukaan. (Niskanen & Niskanen 2007, 379).

Maksuehdolla tarkoitetaan sitä aikaa, joka ostajalle varataan saatavan maksamista varten. Maksuehtoja määriteltessä päätettäväksi tulevat maksuajan pituus, viivästyskorko ja mahdolliset käteisalennukset. Tyypillisesti maksuehdot ovat toimialakohtaisia, mutta niihin voi vaikuttaa myös asiakassuhde ja asiakkaan luottokelpoisuus sekä erilaiset markkinointiin liittyvät näkökohdat.

Luottoehtoja muuttamalla asiakkaalle edulliseen suuntaan voidaan vaikuttaa myyntiin kasvattavasti. Luottoehtoja muuttaessa pitää muistaa, että maksuehtojen pidentäminen lisää käyttöpääoman tarvetta. Yrityksen toimintaan sitoutuvan pääoman kannalta kannattaa omat maksuehdot sopia lyhyemmiksi kuin ostoehdot. (Lindström 2005, 66.)

Yritysten välisessä kaupassa yleiset maksuehdot ovat 7 – 21 päivää netto tavaran tai palvelusuorituksen toimittamisesta. Vaihtelu on kuitenkin suurta eri toimialojen välillä. Pitkillä maksuajoilla ei ole ainoastaan vaikutusta sitoutuvan pääoman määrään, vaan se lisää myös luottotappioriskiä. Jos maksuaika on pitkä, on myös suurempi riski, että velallisen maksukyvyssä tapahtuu muutoksia. Pitkät maksuajat kasvattavat tehokkaan luotonvalvonnan paineita, eikä erääntymätöntä saatavaa voida periä. (Lindström 2005, 67.)

Luottopäätöksen yhteydessä voidaan määritellä joko kertaluonteinen luoton määrä tai jatkuvan tililuoton luottoraja. Luottolimiitillä tarkoitetaan asiakaskohtaista ennalta määrättyä kumulatiivista luoton enimmäismäärää. Kun yrityksellä on kertynyt velkoja limiitin rajalle, se voi niitä pois maksaessaan vapauttaa limiittiä tuleville uusille tilauksille. Luottorajaa määritellessä tulisi myös sopia sen ylittämisen seurauksista. Seuraukseksi voidaan asiakkaan kanssa sopia esimerkiksi luoton eräännyttäminen kokonaisuudessaan tai sopimussakko. (Lindström 2005, 41 – 42.) Yrityksen luottopolitiikassa tulisi myös määritellä toimenpiteet saatavien perinnästä. Perintäpolitiikka tulisi määrittää niin, että laskujen perintä olisi mahdollisimman kustannustehokasta. Huolellisesti tehty luottopäätös pitää sisällään ainakin sen, kenelle luottoa myönnetään, mitä luotolle myönnetään ja kuinka paljon, kuinka pitkäksi aikaa, millä ehdoilla ja vakuuksilla. On hyvä pysyä etukäteen määritellyissä luottopäätöksissä ja sopia, ketkä yrityksessä saavat luottopäätöksiä tehdä. (Lindström 2005, 40.)

3.4 Yrityksen luottoluokitus

Nykyaikana luottopäätökset on mahdollista tehdä automaattiseksi. Esimerkiksi Suomen johtavalla kaasujen tuottajalla on käytössään internetsovellus, joka antaa automaattisesti asiakkaan y-tunnuksen syöttämällä luottopäätösehdotuksen. Taustalla luottopäätösehdotuksiin on tarkistukset asiakkaasta ja maksuehtojen arviointi suhteella yrityksen luottopolitiikkaan. Ilman automatisointia yrityksen luotonvalvoja tekevät usein turhaa työtä, koska yleensä valtaosa luottoa hakevista yrityksistä hyväksytään luottoasiakkaaksi. (Luottolista 12/2005, 12 – 13.)

Luottotiedot toimivat luottopäätöksen perustana. Kansainvälisillä markkinoilla toimii useita luottoluokitusyhtiöitä. Niiden tehtävänä on riippumattomasti arvioida yritysten luottokelpoisuutta eli reittoa (rating). Luottokelpoisuusluokittelu on tiivistetty näkemys yrityksen riskistä.

Luokitus ilmaistaan usein kirjainyhdistelmällä ja sen tarkoituksena tarjota rahoittajille tai sijoittajille vertailukelpoinen, luotettava sekä kiteytetty lausunto velallisen kokonaisriskistä. (Lehtonen 2004, 167.) Taulukossa 2 on kansainvälinen seitsemäportainen luottokelpoisuuden kirjainluokitus, jossa arvioidaan yrityksen kykyä vastata maksusitoumuksistaan.

TAULUKKO 2. Kansainvälinen luottokelpoisuuden kirjainluokitus

| | |
|-------------|-----|
| erinomainen | AAA |
| hyvä+ | AA+ |
| hyvä | AA |
| tyytyttävä+ | A+ |
| tyytyttävä | A |
| välttävä | B |
| heikko | C |

Esimerkiksi yrityksellä, jonka luottoluokituksena on määritelty AAA, on erittäin vahva kyky maksaa lainan korot ja lyhennykset, jolloin riskilisa on myös yleensä pieni. Tunnettuja luottoluokitus-laitoksia ovat muun muassa Moody's Investor, Standard & Poor's ja Dun & Bradstreet Oy.

3.5 Luotonvalvonta ja saatavien perintä

Luotonvalvonnassa on kyse luottopolitiikan ja luottopäätösten onnistumisen tarkastelusta. Luotonvalvonnan tehtävänä on huolehtia otetun luottoriskin hallinnasta ja tarvittaessa ryhtyä toimenpiteisiin saatavan kotiuttamiseksi. Luottopolitiikkaan kirjatuista päätöksistä ei ole yritykselle hyötyä, jos saatavien kokonaissaldoa ei seurata säännöllisesti. Luotonvalvonnan tulee myös seurata asiakkaiden luottotietoja. (Lindström 2005, 139 - 141.)

Suomen Perimistoimistojen Liitto ry:n jäsenyrityksiä sitoo ns. hyvä perintätapa. Siihen kuuluu muun muassa kiellot siitä, että perinnästä ei saa aiheutua velalliselle kohtuuttomia tai tarpeettomia kuluja eikä velalliselle saa antaa vääriä tai harhaanjohtavia tietoja maksun laiminlyönnin seurauksista (Perintälaki 1999/513, 4 §). Hyvää perintätapaa ovat olleet luomassa oikeusministeriö ja kuluttaja-asiamies. Yhdistykseen kuuluvat yritykset muodostavat 90 % perintäalan liikevaihdosta. (Pönkä & Willman 2004, 24 – 25.) AKF on yksi liiton kahdeksasta jäsenestä. Yhdistyksen tarkoitus on edistää perintäalan kehitystä niin, että perintätoiminnassa huomioidaan jäsenten ja heidän asiakkaidensa edut. (Suomen Perimistoimistojen Liitto ry. 2008.)

Vapaaehtoisella perinnällä tarkoitetaan kaikkia toimenpiteitä, joilla velallinen pyrittään saamaan vapaaehtoisesti maksamaan erääntyneen saatavan velkojalle. Myyntisaatavien kerääminen on osa perintää. (Martikainen & Martikainen 2006, 120 – 121.) Erääntyneen saatavan perimiseksi käytetään yleensä kirje- ja puhelinperintää. Perintää tehostetaan usein perimällä asiakkailta viivästyskorkoa, mikäli saatava maksetaan eräpäivän jälkeen. Korkolain mukainen viivästyskorko on tällä hetkellä 11,5 % vuodessa (1.1. – 30.6.2008) ja se tarkistetaan aina puolivuositain (Suomen Pankki 2008).

Tratta on tehokas perintäkeino perittäessä saatavia yrityksiltä. Tehokkaaksi tratan tekee maksuhäiriön julkistamisen uhka. Rahoitettava yritys saa päättää, protestoidaanko tratta. Protesti voi olla joko julkinen tai hiljainen. Julkisessa protestissa tieto protestoinnista julkaistaan. Julkaisumedioina ovat Luottolista, Kauppalehti ja Taloussanommat. Hiljainen protesti tarkoittaa, että tieto tallennetaan ainoastaan Asiakastiedon rekistereihin. Tratta on tehokas silloin, kun velka on ollut erääntyneenä suhteellisen lyhyen ajan ja velallisella ei ole runsaasti aikaisempia rekisteröityjä maksuhäiriöitä. (Lindström 2005, 207 – 208.)

Oikeudelliseen perintään siirrytään, kun erääntynyttä saatavaa ei ole saatu vapaaehtoisen perinnän toimenpiteillä. Oikeudellisessa perinnässä haetaan täytäntöönpanoperuste eli oikeuden päätös. Yksinkertaisissa, selvissä ja riidattomissa asioissa oikeudelliseen perintään käytetään ns. suppeaa haastehakemusta. Jos saatavaa ei

riitauteta, oikeus vahvistaa sen yksipuolisella tuomiolla. Mikäli saatava riitautetaan, normaalia perintää ei voida enää jatkaa. Käräjäoikeuden päätös on ulosottokelpoinen, jolloin voidaan turvautua ulosottomiehen apuun saatavan ulosmittaamiseksi velallisen omaisuudesta. (Lindström 2005, 215.)

Jälkipäätöksellä tarkoitetaan luottotappioiksi kirjattujen saatavien pitkäaikaista seuranta ja perintää. Joskus maksuvaikeudet voivat olla vain väliaikaisia, joten vaikka velallinen on kerran todettu varattomaksi, se ei välttämättä ole tulevaisuudessa. Velallisen taloudellista tilannetta on kannattavaa seurata pidemmällä tähtäimellä. Jälkipäätöksessä saatavia seurataan säännöllisin väliajoin ja saatavaa peritään kirjeitse. Ulosottokelpoiset saatavat toimitetaan sopivin väliajoin ulosottoon. (Aktiv Kapital Finland Oy, 2008.)

4 YRITYKSEN TALOUDEN ANALYYSI

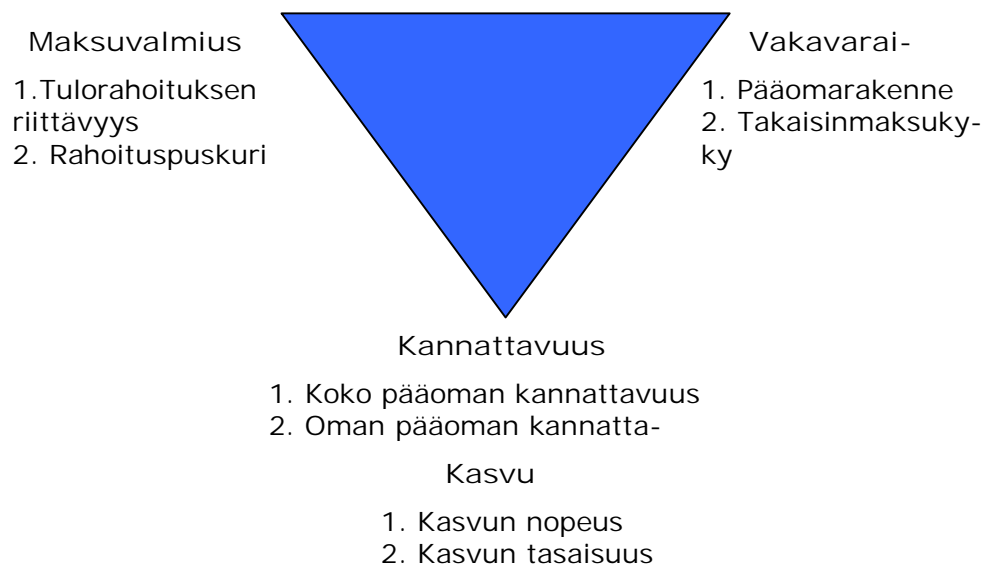
4.1 Yrityksen tilinpäätöstiedot ennustajana

Yrityksen taloudellisen tilan analysointiin on käytössä useita tunnuslukuja kannattavuudesta, rahoitusrakenteesta sekä maksuvalmiudesta. Näitä tunnuslukuja käytetään muun muassa arvioitaessa yrityksen rahoituksellisia ongelmia, sillä tunnuslukujen avulla voidaan erottaa toimivien ja vaikeuksissa olevien yritysten taloudellinen asema. Esimerkiksi heikentyneestä kannattavuudesta seuraa tulorahoituksen pienentyminen ja sen voi havaita huonontuneesta kannattavuuden tunnusluvusta. (Martikainen & Martikainen 2006, 150 – 151.)

Kun tulorahoitus heikkenee, joutuu yritys turvautumaan vieraaseen pääomaan, mikä taas näkyy rahoitusrakenteen tunnuslukuja heikentävänä tekijänä. Vieraan pääoman kasvaessa runsaasti suhteessa omaan pääomaan lopettavat rahoituksen välittäjät yrityksen luotottamisen, jolloin yrityksen ainoaksi keinoksi hankkia rahaa voi jäädä esimerkiksi ostovelkojen lykkääminen pidemmälle. (Martikainen & Martikainen 2006, 150 – 151.) Yritysten tilinpäätöstiedot muodostavat sijoittajien sijoit-

tuspäätöksille pohjan. Tilinpäätöstietoa ei käytetä ainoastaan sijoituspäätöksiin, vaan niitä voidaan käyttää myös luottopäätöksiä tehdessä ja tarkkaillessa yrityksen maksuvalmiutta.

Pääoman arvo on määritelty taseessa. Liiketoimintaan sitoutuva pääoma jaetaan taseen vastaavaa-puolella kolmeen osaan: rahoitusomaisuus, vaihto-omaisuus ja käyttöomaisuus. Rahoitusomaisuus muodostuu käteisvaroista ja saatavista muilta yrityksiltä, vaihto-omaisuuteen kuuluvat raaka-aineiden, keskeneräisen tuotannon ja valmiiden tuotteiden varastojen arvo ja käyttöomaisuus sisältää koneiden ja rakennusten jäljellä olevan arvon. (Sakki 2003, 77.) Yrityksen käyttövoiman muodostavat työntekijöiden ammattitaito sekä pääoma. Yrityksessä on seurattava työn tehokkuuden ja tuottavuuden lisäksi pääoman käytön tehokkuutta.



KUVIO 6. Yrityksen terveyskolmio (Alhola & Lauslahti 2003, 147)

Keskeinen yrityksen toimintaedellytys on kannattavuus, mutta se ei ole taie menestymisestä, sillä yrityksen on oltava myös maksukykyinen ja vakavarainen. Kuviossa 6 esitetään yrityksen terveyskolmio, jossa on kuvattu kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden yhteyttä toisiinsa. Terveyskolmio kertoo, että kun huolehtii kannattavuudesta, se pitää huolen maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta. (Alhola & Lauslahti 2003, 147 & 154.)

Yrityksen vakavaraisuudesta kertoo yrityksen tase ja taseen pääomarakenne. Yrityksen kannattavuutta analysoidessa tärkeimpänä mittarina käytetään usein oman pääoman tuottoastetta. Se esittää yrityksen tilikauden aikana tuottaman voiton suhteessa yrityksen tilikauden alun omaan pääomaan, joka koostuu yritykseen sijoitetusta pääomasta ja yrityksen aikaisempien tilikausien voitoista. (Bergstrand 1997, 133.)

Yrityksen maksuvalmiutta mitataan dynaamisesti ja staattisesti. Dynaamisella maksuvalmiudella tarkoitetaan tulorahoituksen riittävyyttä maksuvelvoitteiden hoitamisessa. Staattinen maksuvalmius mittaa nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin. Staattista maksuvalmiutta voidaan mitata esimerkiksi quick ratio ja current ratio – tunnuslukujen avulla, kun taas dynaamisesta maksuvalmiudesta kertoo muun muassa rahoitusjäämäprosentti. (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 66.) Taulukossa 3 esitetään staattisen ja dynaamisen maksuvalmiuden ominaispiirteet.

TAULUKKO 3. Staattinen ja dynaaminen maksuvalmius (Alhola & Lauslahti 2003, 151)

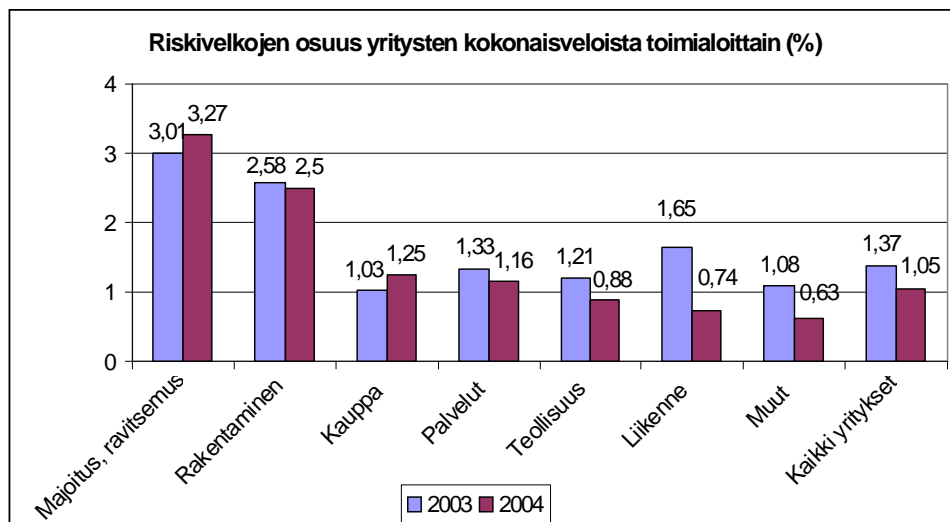
| Maksuvalmius =rahan riittävyys maksuvelvoitteiden maksamiseen joka hetki | |
|--|--|
| Staattinen maksuvalmius | Dynaaminen maksuvalmius |
| Staattinen maksuvalmius kuvaa yrityksen rahoituspuskuria ja kertoo siis, paljonko yrityksellä on taseessaan sellaista rahoitusomaisuutta, joka voidaan käyttää nopeasti erääntyvien velvoitteiden kattamiseen. | Dynaaminen maksuvalmius pohjautuu kasvavirtoihin, ja sen tavoitteena on mitata tulorahoituksen riittävyyttä lyhytvaikutteisten menojen, verojen ja korkojen maksamiseen. |
| Tunnusluvut (esimerkiksi): - quick ratio - current ratio | Tunnusluvut (esimerkiksi): - rahoitusjäämä (%) - rahoitustulos (%) |

Hyvästä yrityksen maksuvalmiudesta kertoo muun muassa kassa-alennuksien hyödyntäminen ja käyttämätön sekkitililimiitti, kun taas heikosta maksukyvyistä puolestaan kertovat erääntyneet maksut, maksetut yliaikakorot sekä kalliin lisärahoituksen käyttö.

4.2 Yrityksen maksuhäiriöt

Maksuhäiriöriskiä voidaan SAT:in mukaan parhaiten ennustaa yrityksen omavaraisuusasteen perusteella. Kattavamman kuvan riskistä saa tarkastelemalla samanaikaisesti maksuvalmiuden sekä kannattavuuden tunnuslukuja. (Pulkinen & Fabricius 2003, 6 – 7.) Tunnuslukuihin perustuvat ennusteet ovat tarkimmillaan tilinpäätöstä seuraavana vuonna, mutta kohtalainen ennustustarkkuus onnistuu kahden vuoden ajanjaksolla. Yrityksillä, joilla tunnusluvut ovat hyvät, maksuhäiriömerkintöjä kertyy SAT:n rekisteriin reilusti alle prosentilta. (Pulkinen & Fabricius 2003, 6 – 7.) SAT:in seurannan mukaan suomalaisista yrityksistä 64,8 % maksavat laskunsa eräpäivään mennessä. Keskimääräinen maksuviive kaikissa laskuissa oli 1,2 päivää vuonna 2007. (Kauppi 2007, 6.)

Kuviossa 7 on SAT:n selvittämien riskivelkojen osuus yritysten kokonaisveloista toimialoittain jaoteltuna.



KUVIO 7. Riskivelkojen osuus yritysten kokonaisveloista toimialoittain (SAT 2004)

SAT:n selvityksen mukaan suomalaisista yrityksistä eniten velkaa on niillä, jotka suurimmalla todennäköisyydellä myös pystyvät suoriutumaan velkojen takaisinmaksusta sovitulla tavalla. Vuonna 2004 kaikista yritysten veloista vain 1,05 % oli riskivelkoja. Yhden yrityksen keskimääräinen velkamäärä on 2,33 miljoonaa euroa,

mikä on SAT:n mukaan melko pieni. Toimialakohtaisesti eniten riskivelkoja oli vuonna 2004 majoituksen ja ravitsemuksen sekä rakentamisen toimialoilla. Näillä toimialoilla on riskit perinteisesti ollutkin suuret. Teollisuudessa, liikenteessä ja palveluissa on pienimmät riskivelkojen osuudet. SAT:n laatimassa tutkimuksessa yritysten kokonaisvelat muodostuivat kaikista lyhyt- ja pitkäaikaisista veloista sekä ns. eläkelainoista. (Kauppi 2004, 7.)

Suomen Asiakastiedon tietokanta on Suomen suurin yksityinen yritystietokanta. Se sisältää tiedot kaikista yrityksistä ja elinkeinonharjoittajista, mitkä ovat joko merkitty kaupparekisteriin tai rekisteröity Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (YTJ). Tietokannasta löytyy monipuolisten perustietojen lisäksi muun muassa maksuhäiriö- ja maksutapatiedot, vastuuhenkilöt sekä omistustaustat. (Lindström 2005, 32 – 33.) Asiakastieto tarjoaa yritysten luottokelpoisuuden arvioimiseen Rating Alfa-raporttia. Kuviossa 8 on malliraportista yhteenveto-kohta. Koko raportti on liitteenä 1.

| | | |
|---|--|--|
| <p>Rating erinomainen > hyvä+ hyvä tydyttävä+ tydyttävä välttävä heikko</p> | <p>AAA AA+ AA A+ A B C</p> | <p>Yrityksen rating 17.09.2007 on AA+ tilinpäätöstiedoin, heikentynyt</p> |
| <p>Maksutapa erittäin positiivinen > positiivinen ei negatiivinen lievästi negatiivinen negatiivinen</p> | <p>Tausta vahva > hyvä tydyttävä välttävä heikko ei luokittelua</p> | <p>Talous > erinomainen hyvä tydyttävä välttävä heikko ei luokittelua</p> |
| <p>Kertaluottosuositus 680.000 EUR</p> | | |

KUVIO 8. Malli Asiakastiedon Rating Alfa-raportin yhteenvedosta

Rating Alfa on reaaliaikainen luottokelpoisuusluokitus, jonka tuottavat Asiakastiedon analytytikot. Asiakastiedon mukaan maksuvaikeuksien ennustustarkkuus on 90 %. Raportissa arvioidaan yrityksen takaisinmaksukykyä kolmen vuoden sisällä käyttäen kansainvälistä kirjainluokitusta AAA – C. Rating-luokan lisäksi raportista selviää viisiportaisella asteikolla esitettynä yrityksen maksutapa, tausta sekä talou-

dellinen asema. (Suomen Asiakastieto Oy, 2008.)

Joskus esimerkiksi pienyrityksiä analysoitaessa ei ole tilinpäätöstietoja käytettävissä. SAT:in tutkimuksen mukaan luotonmyöntäjä voi suhteellisen luotettavasti arvioida aiemman maksukäyttäytymisen perusteella pienyrityksen riskiä selvittää myönnetystä lainasta. Ennakoitaessa riskin suuruutta maksuhäiriömerkinnät, maksuviiveet ja tiedot ajallaan maksamisesta auttavat. (Luottolista 21/2005, 12 – 13.)

4.3 Yritysriskit

Yrityksen toimintaan liittyvät riskit ovat sen taloutta kuvattaessa ja analysoitaessa tärkeitä. Riskien mittaamiseen tilinpäätösinformaatio toimii hyvänä työkaluna. Liikeriski ja rahoitusriski ovat yleisiä yrityksen talouden analysointiin liittyviä riskimitareita. Liikeriskillä tarkoitetaan riskiä, jossa koko pääoman tuottoaste vaihtelee ajan kuluessa. Tästä seuraa epävarmuus siitä, saadaanko liiketoiminnasta tarpeeksi tuottoja lainan korkojen maksuun. Kausivaihtelualoilla tämä on hyvin yleistä, sillä maksuvalmius voi heilahdella rajusti vuoden eri aikoina. Lisäksi runsaasti raaka-aineita käytävillä yrityksillä voi vaihdella suuresti tulorahoituksen jakautuminen tilikaudelle. (Bergstrand 1997, 139.)

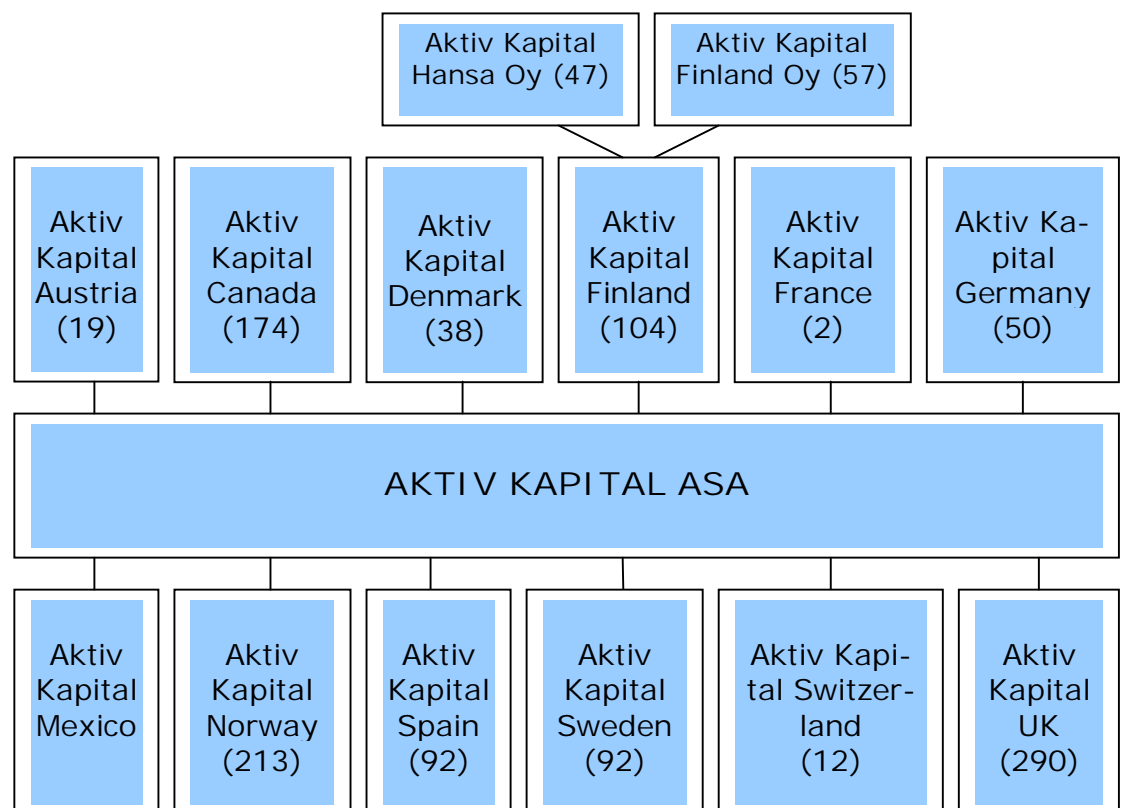
Keskeinen liikeriskiin vaikuttava tekijä on yrityksen kustannusrakenne sekä sen jäykkyys. Tulorahoituksen mukaan vaihteleva liikeriski on sitä suurempi, mitä jäykempi on yrityksen kustannusrakenne, toisin sanoen mitä enemmän yrityksen kokonaiskustannuksista on kiinteitä kuluja. (Kinnunen, Leppiniemi, Martikainen, Virtanen 2000, 144 – 145.)

Rahoitusriski on osittain toimiala- ja yritysکوhtainen, kuten liikeriskikin. Rahoitusriskin määrään vaikuttaa erityisesti yrityksen pääomarakenne. Yrityksen tulisi pitää velkaantumistaso pienenä välttääkseen rahoitusriskin, sillä mitä enemmän yrityksellä on vierasta pääomaa, sitä enemmän rahaa menee kiinteäluontoisiin korkokuluihin. Tästä seuraa nettovoiton ja oman pääoman tuoton vaihtelua. (Kinnunen, Leppiniemi, Martikainen, Virtanen 2000, 145.)

5 CASE: AKTIV KAPITAL FINLAND OY, LASKUT HETI RAHAKSI - PALVELU

5.1 Yritysesittely

Aktiv Kapital Finland Oy kuuluu Oslon pörssissä noteerattuun Aktiv Kapital ASA-konserniin, jolla on toimipisteet kahdessatoista maassa, muun muassa Saksassa, Ranskassa ja Kanadassa. Kuviossa 9 on kuvattu koko Aktiv Kapital ASA-konsernin organisaatiokaavio. Suluissa oleva numero kertoo työntekijöiden lukumäärän kohdemaassa vuonna 2006.



KUVIO 9. Aktiv Kapital ASA – konsernin organisaatiokaavio

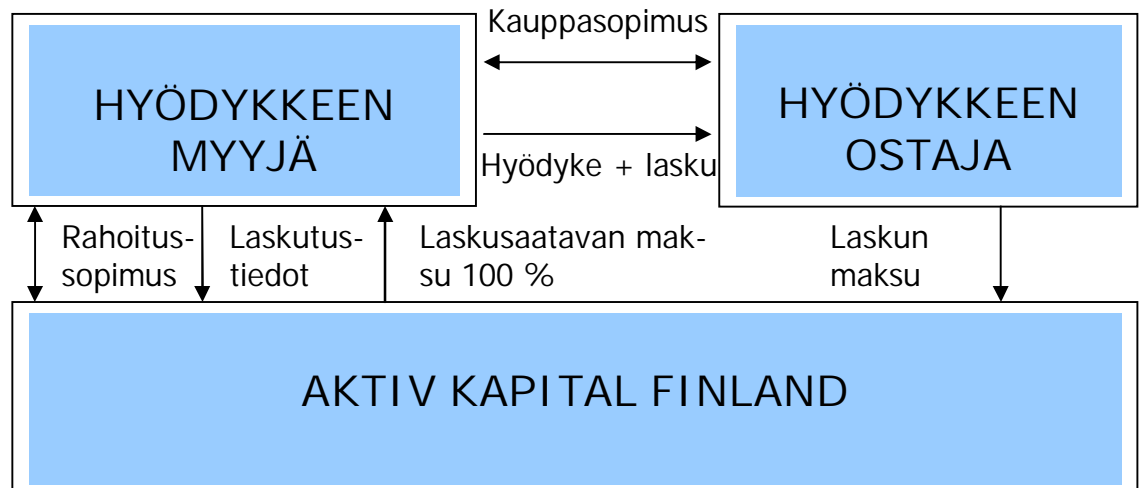
Koko konsernilla on henkilöstöä noin 1240, joista Aktiv Kapital Finlandin palveluksessa on 104 henkilöä. Konsernitason liikevaihto vuonna 2006 oli 177 M€ josta Suomen liikevaihdon osuudeksi kertyi 41 M€ Aktiv Kapitalin Suomen toiminnot on nykyisin jaettu Aktiv Kapital Finland Oy:lle ja Aktiv Hansa Oy:lle.

Toimipisteet AKF:llä sijaitsevat Helsingissä sekä Lahdessa. Aktiv Kapital tarjoaa monipuolisia taloushallinnon palveluja, joiden avulla asiakas vapauttaa voimavaroja ja pääomia. AKF:n palveluvalikoimaan kuuluu huomautus- ja perintäpalvelu, Laskupalvelu, Laskut heti rahaksi ja perittävien saatavakantojen ostaminen. (Aktiv Kapital Finland 2008.)

5.2 Laskut heti rahaksi -rahoituspalvelun kuvaus

Laskut heti rahaksi on AKF:n myöntämä rahoitus asiakasyrityksen käyttöpääoman rahoittamiseen. Aktiv Kapitalin tarjoama Laskut heti rahaksi -rahoituspalvelu on kehitetty business to business kauppaa harjoittaville yrityksille. Palvelu toimii joustavana rahoitusvälineenä muuttamalla asiakasyrityksen laskusaatavat rahaksi nopeasti ja helposti. Siinä kaupankäyntiä rahoitetaan siten, että myyjä siirtää kauppahintansaamaisensa sivulliselle rahoitusyhtiölle. Laskusaatavien rahoituspalvelu on ns. laskuluottopalvelu, jossa rahoitussopimuksen asiakkaalle annetaan luottoa myyntilaskua vastaan. AKF ei siis varsinaisesti osta laskua itselleen vaan rahoittaa myyntisaatavia. (Niiniluoto 2005, 4.)

Kuviossa 10 esitetään laskusaatavien rahoituspalvelun toiminta. Hyödykkeen tai palvelun myyjä ja ostaja tekevät keskenään kauppasopimuksen. AKF tekee myyjän kanssa rahoitussopimuksen (LIITE 2), jossa sovitaan muun muassa rahoituksen määrä eli rahoituslimiitti, palvelun hinta ja vakuudet. Myyjä toimittaa hyödykkeen tai palvelun sekä siirtomerkinnällä varustetun laskun ostajalle, jonka jälkeen myyjä lähettää laskutustiedot AKF:lle. Myyjä siis siirtää asiakkaille lähettämänsä laskut AKF:lle, joka maksaa hyödykkeen myyjälle laskun määrän vähennyttynä rahoitusprovisiolla. Ostajan tulee suorittaa maksu AKF:lle. Rahoitettavien laskujen tulee olla erääntymättömiä, uusia sekä riidattomia myyntisaamisia. Liitteessä 3 esitetään palvelun eteneminen kokonaisuudessaan.



KUVIO 10. Laskusaatavarahoituksen eteneminen

Rahoituspalvelu sisältää reskontranhoidon, eräpäiväseurannan sekä maksuhuomautusten lähettämisen. AKF ei rahoita yksittäisiä laskuja harvinaisia tapauksia lukuun ottamatta, vaan kaikki asiakkaan laskut kiertävät AKF:n kautta. Yksittäisiä laskuja rahoitetaan vain siinä tapauksessa, kun yksittäisen laskun summa on todella suuri (Tuunanen 2008).

AKF hoitaa myös maksusuunnitelmien laatimisen ja niiden toteutumisen seurannan. Nopean palvelusta tekee se, että AKF maksaa laskun summan asiakasyrityksen tilille kahden pankkipäivän kuluessa laskukopion saapumisesta AKF:n käsiteltäväksi. Yritykselle maksetaan periaatteessa laskusaatava kerta-suorituksena kokonaan, mutta käytännössä näin ei kuitenkaan ole, koska laskun summasta vähennetään käsittelymaksu sekä rahoitusprovisio. Käsittelymaksu on noin yhdestä kolmeen euroon per lasku. Rahoitusprovisio on yleensä noin 0,3 – 3 prosenttia laskun summasta. Lisäksi rahoitussopimuksen teon yhteydessä veloitetaan asiakkaalta palvelun avausmaksu. Laskusaatavien rahoituspalvelu on AKF:n lisäksi käytössä esimerkiksi Svea Rahoituksella ja Finance Linkillä. (Niiniluoto 2005, 4 – 5) & (Laskut heti rahaksi -esite.)

Laskut heti rahaksi -palvelun avulla asiakasyritys saa myyntisaataviin sitoutuneen pääoman heti rahaksi, jolloin maksuvalmius sekä vakavaraisuus parantuvat. Palvelu mahdollistaa muun muassa omien ostojen kassa-alennuksien hyödyntämisen sekä

kilpailukykyisten, pitkien ja yksilöllisten maksuehtojen tarjoamisen omille asiakkailleen. Parantunut maksuvalmius myös lisää mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämisessä. Palvelu tasaa tehokkaasti kausivaihteluja.

Lisäksi yritys pystyy keskittymään ydinliiketoimintaan ja ennakoivaan luotonvalvontaan, kun reskontranhoito ja perintä ovat ulkoistettu AKF:lle. Esimerkiksi perinnän ulkoistaminen tuo usein taloudellista hyötyä alkuperäiselle velkojalle. Yritys saa myös AKF:n verkkopalvelusta valmiita raportteja kirjanpitoa sekä myynnin seurantaan varten. Myös kassanhallintaa saadaan tehostettua, koska yritys tietää ennakolta laskujen muuttumisen käteisvaroiksi. Palvelun avulla yritys pystyy tehostamaan luottoriskien hallintaa, koska AKF analysoi kaikkien suurimpien laskutusasiakkaiden luottokelpoisuuden yrityksen puolesta sekä seuraa kaikkien taloudellista tilannetta.

5.3 Rahoituspalvelun soveltuvuus ja käyttöönotto

Asiakkaan tulee palvelua hakiessaan täyttää kaksisivuinen rahoitushakemus (LIITE 4). Hakemukseen liitetään viimeisin virallinen tilinpäätös sekä viimeisin välitilinpäätös tai kuukausiajo. AKF haluaa myös otteen myyntireskontrasta, josta näkyy erääntyneet ja erääntymättömät myyntisaatavat. Asiakkaan tulee myös lähettää mallilasku yrityksen käytössä olevasta laskusta. Jollei asiakkaan kotisivuilta löydy tietoa yrityksen toiminnasta ja tuotteista, tulee sen liittää esitteitä tms.

Rahoitushakemuksen saapumisesta luottopäätöksen tekemiseen kuluu yksi työpäivä. Rahoitussopimuksen hyväksymiseen tarvitaan luottoryhmän suostumus rahoittaa asiakkaan laskut. Luottoryhmä koostuu kolmesta henkilöstä, jotka ovat AKF:n toimitusjohtaja, talousjohtaja ja asiakaspalvelujohtaja. (Hongisto & Stolt 2008.)

Palvelu on tarkoitettu sovellettavaksi erityisesti yritysten välistä tavarakauppaa käyville yrityksille, tukkukaupoille sekä teollisuusyrityksille. Palvelu sopii myös selkeillä palvelualoilla toimiville yrityksille, kuten kuljetusliikkeille. Palvelusta on hyötyä alihankkijoiden lisäksi keskusliikkeille myyville ja tavaraa ostaville myynti-

toimintaa harjoittaville agentuureille. Joissain erityistapauksissa AKF voi rahoittaa myös yksityishenkilöille meneviä laskuja. Tällaisissa erityistapauksissa on oltava suuri volyymi sekä homogeeninen ryhmä. (Niiniluoto 2005, 4).

Lisäksi palvelu on omiaan kasvuyrityksille, joiden kassatilanne vaatii tavallisesti saatavien nopeaa kiertoa. Palvelun avulla nopeasti kasvavat yritykset eivät kärsi käyttövarojen puutteesta. Myös sesonkivaihteluista kärsiville yrityksille on palvelusta apua epätasaisen kassavirran tasoittamiseksi.

Palvelu soveltuu yrityksille, jotka haluavat keventää hallintoaan ja samalla tehostaa reskontra- ja perintäpalveluja. Laskupalvelusta on erityisesti etua paljon laskuja lähettävillä yrityksillä, ja silloin, kun laskujen summa on iso. Yrityksille, jotka haluavat käyttää pitkiä maksuaikoja, on myös etua palvelusta, koska muuten heidän käyttöpääoman tarve kasvaisi. (Laskut heti rahaksi –esite.)

Laskut heti rahaksi -palvelun käyttö ei edellytä asiakasyritykseltä mitään reaali- vakuuksia, koska myyntisaatavat toimivat vakuutena. Tämä säästää asiakkaan reaali- vakuuksia muita tarpeita varten. Tällä pystytään antamaan asiakkaalle liikkumava- ra ja vapautta taloudenpidossa. Lähes kaikille asiakkaille määritellään vakuustili. AKF pidättää asiakkaalle aiheutuvien velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi kustakin rahoituserästä tietyn prosentuaalisen määrän erilliselle vakuustilille, kunnes tietty euromääräinen summa on tallennuttu. Asiakas saa rahat takaisin rahoitusso- pimuksen päättyessä. (Hongisto 2008.)

AKF:n tehtävä on kartoittaa asiakasyrityksen laskutusasiakkaiden luottokelpoisuus ja maksukäyttäytyminen. AKF hyödyntää luottokelpoisuuden arvioinnissa ja luotto- limiitin määrittelyssä SAT:n Rating Alfa-raporttia. Tämän jälkeen tehdään rahoitus- tarjous asiakkaalle.

Palvelun hintaan vaikuttavat muun muassa myönnettyt maksuehdot, laskujen määrä ja asiakaskunnan rakenne. Lisäksi huomioidaan rahoitusasiakkaan riskiprofiili eli kuka myy, mitä myy ja millaisilla tuloksilla. Laskutusasiakkaiden luokittelussa AKF:lla on käytössään rating-riskipisteet 3 – 100. Yksittäisen laskutusasiakkaan

velkasaldon ollessa yli 3000 €AKF tutkii riskipisteityksen. Rahoitettavassa laskussa on oltava maksajana yritys, jonka riskipisteet ovat enintään 60. (Hongisto 2008.)

Yleensä asiakas lähettää itse alkuperäisen laskun ja AKF huolehtii maksun kotiuttamisesta. Jokaiselle asiakkaalle rakennetaan yksilöllinen palvelukokonaisuus, mikä vastaa asiakkaan tarpeita. Asiakkaalla oli ennen myös mahdollisuus ulkoistaa luottotappioriski palvelun avulla, mutta nykyään luottotappioriskin kantaa pääsääntöisesti asiakasyritys, koska saamisten omistusoikeus säilyy asiakkaalla. (Laskut heti rahaksi -esite 2008.)

Laskusaatavan rahoitus purkautuu, mikäli lasku on maksamatta 30 päivän kuluttua eräpäivästä, laskutusasiakkaaseen kohdistuvassa konkurssimenettelyssä todetaan varattomuus- tai tuntemattomuuseste, laskutusasiakasta haetaan velkajärjestelyyn tai konkurssiin tai jos laskutusasiakkaana olevan henkilöyhtiön yhtiömies tai yksityinen elinkeinonharjoittaja hakee velkajärjestelyä. Laskusaatavan rahoituksen purkautuessa asiakkaan on viipymättä palautettava AKF:lle laskun määrä kokonaisuudessaan lisättynä laskunkäsittelymaksulla. Jos asiakas ei palauta pääomaa takaisin AKF:lle sovitusti, lasketaan pääomalle 16 %:n vuotuinen korko eräpäivästä lukien. (Rahoitussopimus 2008.)

Sekä AKF:llä että asiakkaalla on rahoituspalvelussa kuukauden irtisanomisaika. AKF:llä on kuitenkin tietyin perustein kuukauden määräaikana oikeus olla rahoittamatta siirrettyjä saatavia ja irtisanoa rahoitussopimus välittömästi. Perusteita välittömään sopimuksen purkamiseen on esimerkiksi se, että asiakas olennaisesti rikkoo sopimuksen ehtoja tai asiakkaan luottokelpoisuus heikkenee merkittävästi. (Rahoitussopimus 2008.)

AKF:llä on valmiudet käyttää Finvoice verkkolaskua eli välittää laskutustiedot sähköisesti laskun maksajalle. Tällä hetkellä yksikään asiakkaista ei ole lähettänyt omille ostajilleen verkkolaskuja. Finvoice verkkolaskutiedostoja sen sijaan vastaanotetaan runsaasti.

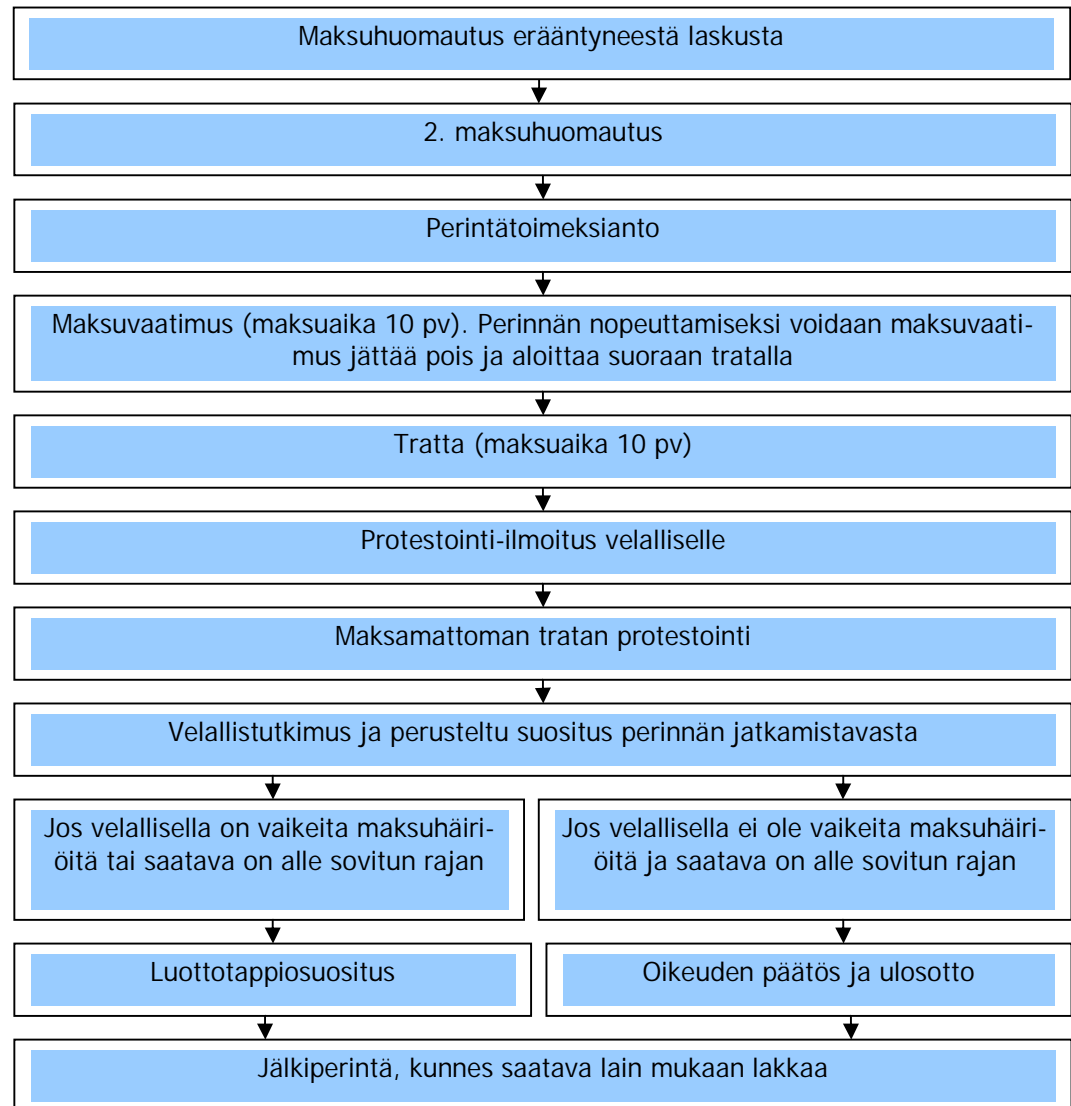
5.4 Rahoituspalvelun lisäpalvelut

Laskusaatavien rahoituspalveluun sisältyy automaattisesti myyntireskontran hoito, perintäpalvelut sekä luotonvalvonta. Lisäpalveluista ei aiheudu asiakkaalle mitään lisäkustannuksia, eikä niistä tehdä erillistä toimeksiantoa asiakkaan kanssa. Lisäpalvelut ovat merkittävä kilpailuetu verrattaessa rahoituspalvelua esimerkiksi pankkien tarjoamaan factoringrahoitukseen. Lisäpalvelujen avulla asiakkaalla on mahdollisuus keskittää kaikki laskutustoimenpiteet yhden rahoitusyhtiön hoidettavaksi.

AKF hoitaa asiakkaan puolesta suoritusten kirjaamisen, hyvityslaskujen kohdistamisen sekä luotonvalvonnan. AKF selvittää kaikki maksut ja raportoi suoritukset viitetiedostona, eikä asiakkaan ei enää tarvitse tehdä viitteettömien maksujen kohdistamisia tai selvittää epäselviä suorituksia. Asiakas voi seurata reskontran tilannetta reaaliaikaisesti Phoenix Onlinen kautta, joka toimii internetin välityksellä. Phoenix Online on monipuolinen taloushallinnon työväline. Sillä mahdollistetaan asiakasyritykselle esimerkiksi ajantasainen myyntireskontran sekä kassavirran seuranta internetin välityksellä. Asiakas voi tulostaa sen kautta monipuoliset tilastot ja raportit. Phoenix Onlinen mahdollistaa myös viestien lähettämisen AKF:n yhteyshenkilöille. (Laskut heti rahaksi –esite.)

Alkuperäisen laskun erääntymisestä kymmenen päivän kuluttua AKF lähettää ensimmäisen maksuhuomautuksen. Maksun laiminlyönnistä seuraa uusi maksuhuomautus. AKF:n kautta vapaaehtoiseen perintään käytetään tavallisesti kirjeperintää. Kirjeperintä aloitetaan joko maksuvaatimuksella tai tratalla. Jos perintätöimistä huolimatta saatava on yhä maksamatta kirje- ja puhelinperinnän jälkeen, siirrytään oikeudelliseen perintään. Kaikkien edellä mainittujen menetelmien käytöstä sovitaan aina rahoitusasiakkaan kanssa ja lisäpalveluita räätälöidään heidän toiveidensa mukaisesti. (Hongisto 2008.) Velallisia palvellaan perintävaiheessa puhelinpalveluna AKF:n asiakaspalvelussa.

Kuviossa 11 esitetään AKF:n käytössä olevan vapaaehtoisen perinnän ketju.



KUVIO 11. Yrityserinnän perintäprosessi (Aktiv Kapital Finland 2008)

Lisäpalveluna voidaan myös pitää luottomyynnin valvontaa, sillä AKF parantaa laskutusasiakkaiden laatua asiakasvalintaa tehostamalla karsimalla epävarmat maksajat. Laatuvaatimuksilla tässä yhteydessä tarkoitetaan sekä kykyä että halua maksaa suoritteista ja palveluista sovittujen ehtojen mukaisesti. AKF hyväksyy rahoituksen piiriin ainoastaan ne asiakkaat, jotka läpäisevät heidän riskimittauksensa.

6 LASKUT HETI RAHAKSI -PALVELUN ASIAKASKUNTA JA LASKUTUSTIEDOT

6.1 Yleiskuva tutkimuksesta

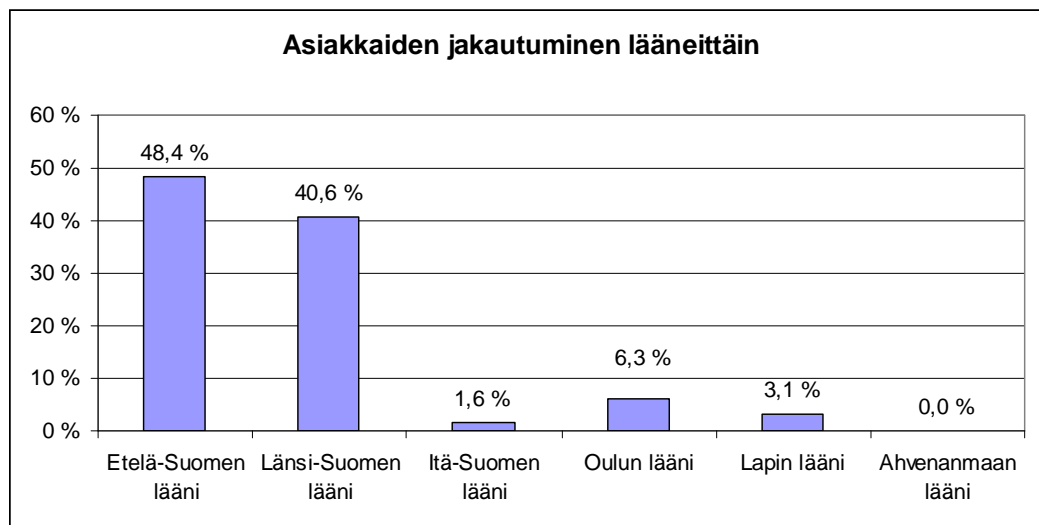
Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, millainen yritys tyypillisesti tarvitsee rahoitusyhtiötä edustavan kohdeyrityksen palvelua. Tutkimuskohteena olivat yritykset, jotka ovat vuonna 2007 solmineet rahoitussopimuksen kohdeyrityksen kanssa. Kokonaisotannasta huolimatta vajaa kymmenes sopimuksista ei ollut tutkijan käytettävissä. Yritysten jakokriteereinä tutkimuksessa oli maantieteellinen sijainti, koko, ikä sekä toimiala. Jaottelun perusteella pystytään esittämään, miten jatkossa markkinointitoimenpiteitä tullaan kehittämään näitä yrityksiä paremmin tavoitettavaksi.

Tutkimuksessa oli myös tavoitteena saada selville, millainen on tyypillinen rahoitettava lasku. Laskutustiedoissa selvitettiin muun muassa laskutusasiakkaiden lukumäärä, laskujen kappalemäärä vuodessa sekä laskujen keskikoko. Rahoitettavien laskujen analysointiin pohjautuen voidaan vaikuttaa luottopäätöksiä kehittämiseen. Lisäksi tutkimuksessa etsittiin syitä siihen, miksi yritys tarvitsee lyhytaikaisen rahoituksen hoitamiseksi ulkopuolista rahoitusta. Tutkimus toteutetaan tutkimalla Laskut heti rahaksi – rahoitussopimuksia, Suomen Asiakastiedon Rating Alfaa (LIITE 1), tietojärjestelmän Finance Memo LHR with Recourse -raportteja sekä alustavia tarjouksia.

AKF ei tällä hetkellä lajittele asiakkaitaan millään tavalla. Heillä on ainoastaan suosituksena, että palvelu soveltuu yrityksille, joiden vuosittainen liikevaihto on yli 250 000 € Palvelulla ei myös rahoiteta rakennusurakoita, ennakkolaskutusta eikä maksuposteissa tapahtuvaa laskutusta.

6.2 Asiakaskunnan kartoitus

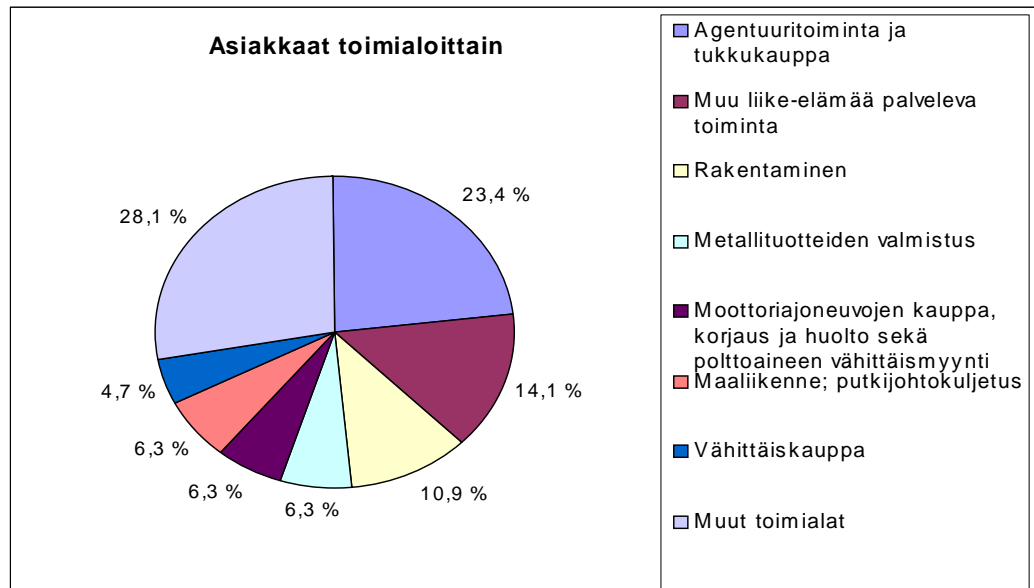
Aktiv Kapital Finland Oy:llä oli 179 aktiivista Laskut heti rahaksi -palvelun asiakasta joulukuussa 2007. Eniten aktiivisia asiakkaita oli lokakuussa, 187 asiakasta. Aktiivisella asiakkaalla tarkoitetaan yritystä, joka on kyseisen kuukauden aikana siirtänyt laskuja AKF:n rahoitettavaksi. Vuonna 2007 uusia asiakkaita tuli 71 ja lopettaneita asiakkaita oli 52. AKF:n rahoitustoimintaa harjoitetaan Helsingissä. Kuviossa 12 esitetään asiakkaiden maantieteellinen jakautuminen.



KUVIO 12. Asiakkaiden jakautuminen lääneittäin

Asiakkaista vajaa puolet (48,4 %) toimii myös Etelä-Suomen läänissä. Lähes yhtä monen asiakkaan (40,6 %) kotipaikkana on Länsi-Suomen lääni. Ahvenanmaata lukuun ottamatta AKF:llä on rahoitusasiakkaita kaikista Suomen lääneistä.

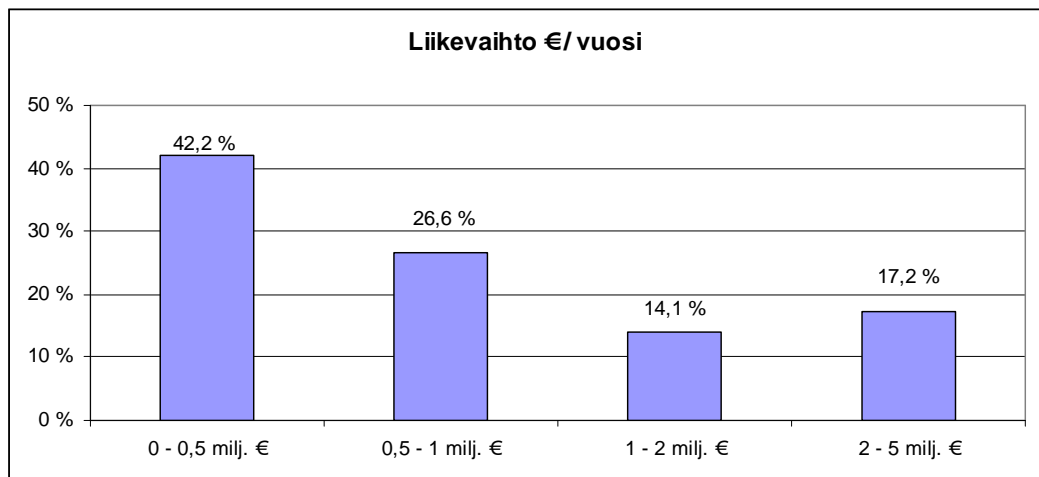
Kuviosta 13 selviää asiakkaiden jakautuminen eri toimialoille. AKF on suunnannut palvelun erityisesti tavarakauppaa käyville yrityksille, tukkukaupoille, teollisuusyrityksille sekä palvelualoille. Tämä näkyy myös tutkimuksessa, sillä eniten laskusaa-tavarahoitusta käytettiin agentuuritoiminnassa ja tukkukaupassa (23,4 %). Agentuuritoiminta ja tukkukauppa toimialana muodostuu esimerkiksi vaate-, elintarvike- ja huonekaluteollisuudesta. Toiseksi eniten asiakkaita oli muuta liike-elämää palve-levalta toimialalta (14,1 %). Tähän toimialaan kuuluu muun muassa liikkeenjohdon konsultointi sekä mainostoimistot. Muut toimialat – pylväs sisältää useita eri toimi-aloja, joilta oli 1 – 2 asiakasta per toimiala.



KUVIO 13. Asiakkaat toimialoittain

Palvelu ei AKF:n mukaan sovellu rakennusurakoiden rahoittamiseen, koska ne ovat laskutusmuodoltaan usein sopimattomia. Kuitenkin noin kymmenesosa asiakkaista oli rakennusalalta. Rakennusalalta oli rahoitusasiakkaiksi hyväksytty esimerkiksi sähköjohtojen ja laitteiden asennusyrityksiä.

Kuvio 14 muodostuu yritysten vuosittaisesta liikevaihdosta.

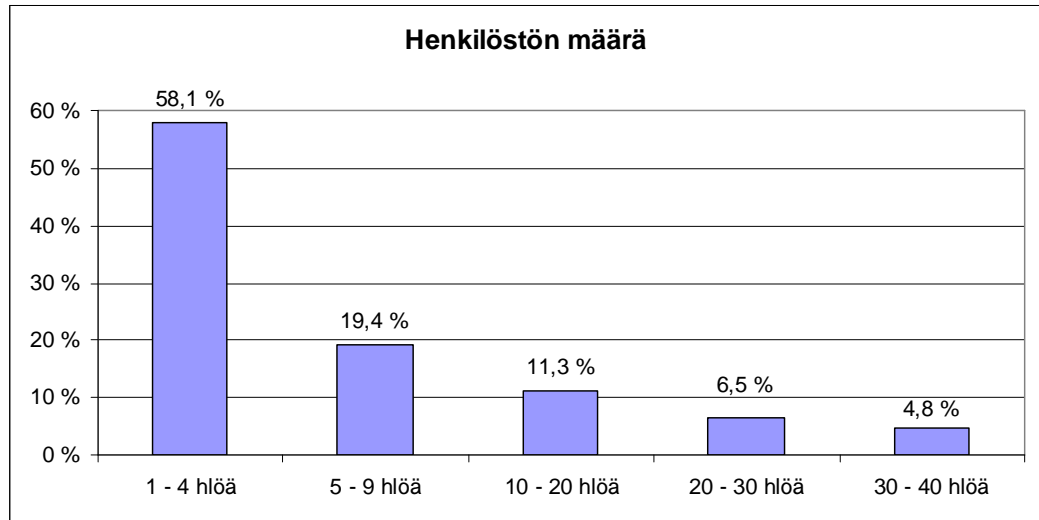


KUVIO 14. Vuosittainen liikevaihto

Kaikkien vuonna 2007 rahoitussopimuksen solmineiden yritysten vuosittainen liikevaihto oli alle viisi miljoonaa euroa. Valtaosan asiakkaista (42,2 %) liikevaihto oli alle puoli miljoonaa euroa vuodessa. Noin neljäsosan liikevaihto oli puolen ja yhden miljoonan euron väliltä. Keskimääräinen liikevaihto oli 1 112 281 €. Palvelua suosi-

tellaan käytettäväksi yrityksissä, joiden vuosittainen liikevaihto ylittää 250 000 € mutta asiakkaista noin kymmenyksellä (10,9 %) liikevaihto jäi alle sen.

Kuviossa 15 esitetään asiakasyritysten henkilöstön määrä.

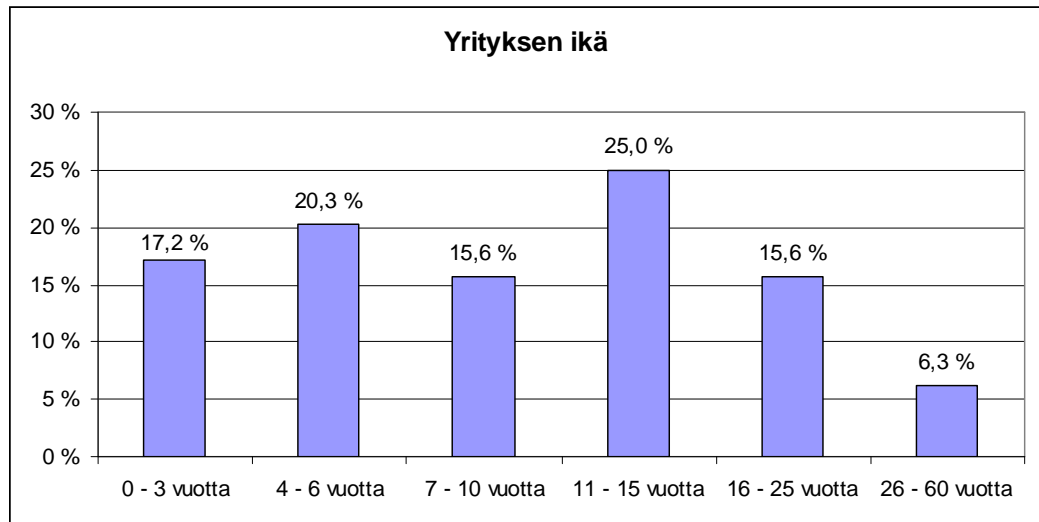


KUVIO 15. Henkilöstön määrä

AKF:n rahoitusasiakkaista yli puolet (58,1 %) oli yrityksiä, jotka työllistävät yhdestä neljään henkeä. Viidesosassa (19,4 %) yrityksiä oli 5 – 9 työntekijää. Kaikissa asiakasyrityksissä oli henkilöstön määrä alle 41 henkeä, ja 30 – 40 työntekijää oli vain 4,8 %:ssa yrityksiä. Kaikki AKF:n asiakkaiksi vuonna 2007 tulleet yritykset olivat joko pieniä yrityksiä tai mikroyrityksiä.

Kaikki yritysmuodot elinkeinonharjoittajasta julkiseen osakeyhtiöön olivat edustettuna AKF:n asiakaskunnassa. Elinkeinoharjoittajia oli kaksi kappaletta, avoimia yhtiöitä kolme, kommandiittiyhtiöitä kuusi, osakeyhtiöitä 52 ja yksi julkinen osakeyhtiö.

Kuviosta 16 käy ilmi yritysten ikäjakaumat. Asiakasyritykset oli perustettu keskimäärin 11,5 vuotta sitten. Vanhin asiakasyrityksistä on perustettu vuonna 1951. Tasan neljäsosa yrityksistä oli toiminut jo 11 – 15 vuotta.

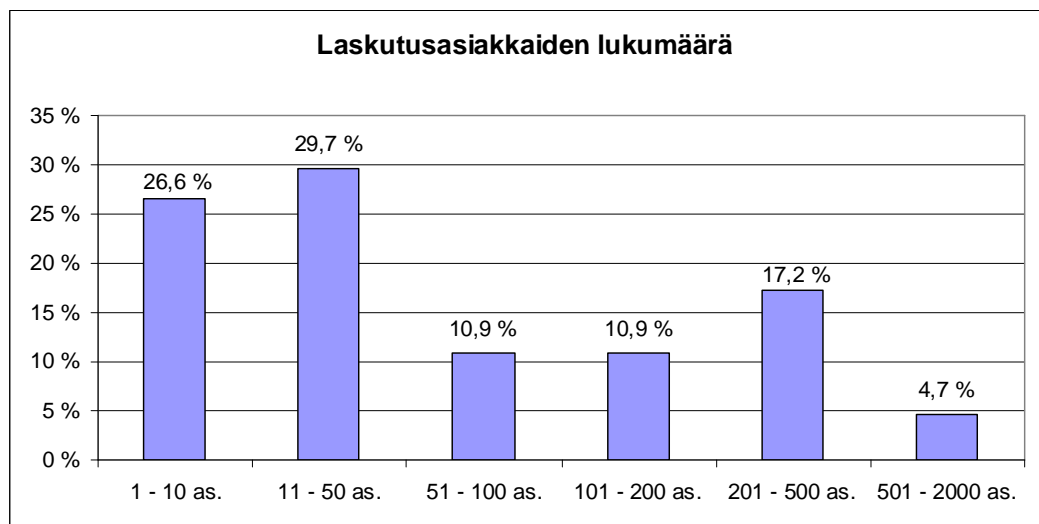


KUVIO 16. Yrityksen ikä

Laskusaatavaraohoitusta ei siis ainoastaan käytä uudet yritykset, sillä alle kolme vuotta toimineiden yritysten osuus kaikista oli vain 17,2 %. Tosin yli 25 vuotta vanhoja yrityksiä ei ollut kuin 6,3 % kaikista.

6.3 Rahoitettavat laskut

Kuviossa 17 ilmaistaan rahoitusasiakkaiden omien laskutusasiakkaiden lukumäärä.

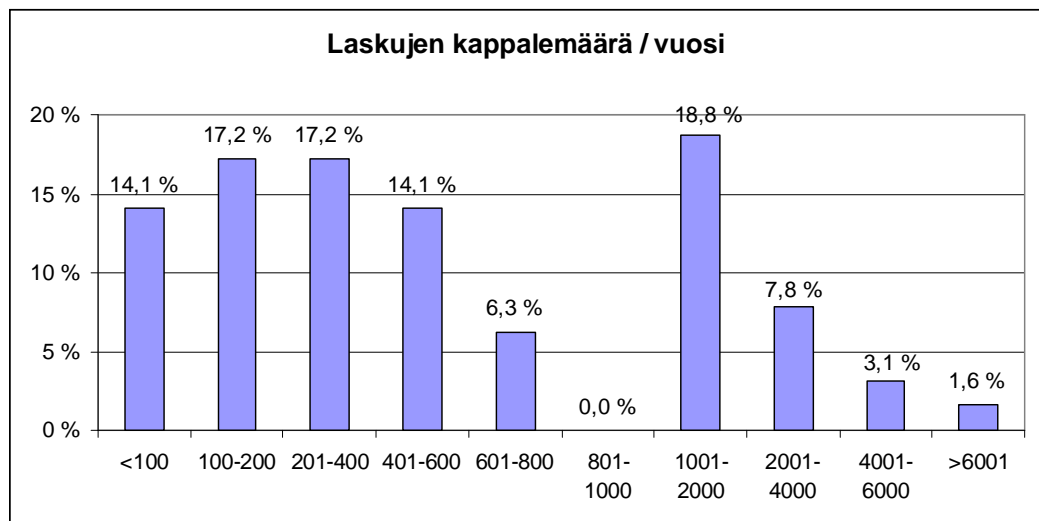


KUVIO 17. Laskutusasiakkaiden lukumäärä

Rahoitusasiakkaiden tulee jo rahoitushakemuksessa (LIITE 4) ilmoittaa kymmenen suurinta laskutusasiakasta ja niiden verottoman laskutuksen euromäärä sekä käytetty maksuehto. Laskutusasiakkailla on suuri vaikutus AKF määrittellessä rahoitusasiakkaan luottokelpoisuutta.

Yhdellä rahoitusasiakkaalla oli keskimäärin 169 laskutusasiakasta ja keskimäärin vuodessa lähetettiin 918 laskua. Tyypillisin laskutusasiakkaiden lukumäärä oli 10 ja laskujen tyypillisin lukumäärä vuodessa oli 120. Yli puolella asiakkaista (56,3 %) oli laskutusasiakkaita 50 tai vähemmän. Noin viidellä prosentilla yrityksistä oli vain yksi laskutusasiakas ja lähes saman verran (4,7 %) oli yrityksiä, joilla oli yli 500 laskutusasiakasta.

Kuviossa 18 esitetään laskujen kappalemäärä vuodessa per asiakasyritys.



KUVIO 18. Laskujen kappalemäärä vuodessa

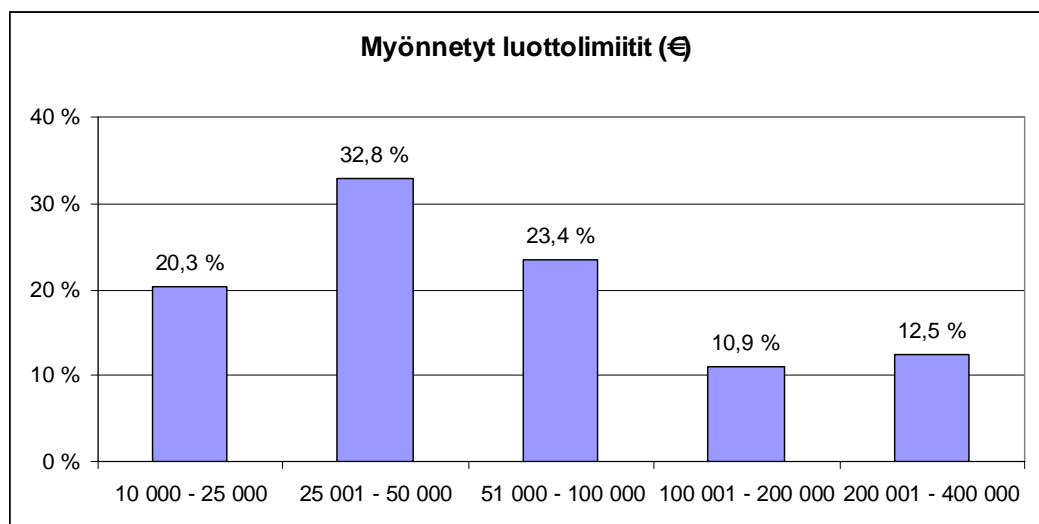
Vajaa viidesosa (18,8 %) yrityksistä lähetti vuodessa 1 001 – 2 000 laskua. Vähiten laskuja lähettävä yritys lähetti 24 laskua ja eniten laskuja lähettävä yritys laittoi matkaan 6 600 laskua vuodessa. Alle sadan laskun vuosilaskutusta oli 14,1 %:lla yrityksistä.

Yhden laskun keskikoko oli keskimäärin 4 831 euroa. Pienimmät laskut vaihtelivat välillä 10 €- 5 000 € ja suurimmat olivat 60 € ja 300 000 € väliltä. 14 %:lla yrityksistä yrityslaskujen lisäksi kuluttajalaskuja. Kuluttajalaskujen osuus koko laskutuk-

sesta näillä yrityksillä oli 1 – 20 %. Kaiken kaikkiaan laskutuksesta 98,7 % oli business-to-business -kaupan laskuja.

Keskimäärin yhdelle laskutusasiakkaalle lähetettiin 5,4 laskua vuodessa. Tämä kertoo laskutusasiakkaiden luottokelpoisuuden määrittelytärkeydestä, koska yhden laskun ollessa keskimäärin noin 4 800 € ja yhdelle laskutusasiakkaalle lähetetään 5,4 laskua, niin yhden laskutusasiakkaan vuosilaskutus pelkästään on keskimäärin yli 26 000 euroa.

AKF määrittelee jokaiselle asiakkaalleen oman luottolimitin. Myönnetyn limitin määrään vaikuttavat esimerkiksi rahoitusasiakkaan ja laskutusasiakkaiden luottokelpoisuus. Kuviossa 19 on myönnettyjen luottolimiittien määrät.



KUVIO 19. Asiakkaille myönnetty luottolimitit

Vuonna 2007 tehdyissä sopimuksissa luottolimitin määrä oli keskimäärin 88 078 euroa. Luottolimiittien määrä vaihteli 10 000 – 400 000 euron välillä. Eniten (32,8 %) myönnettiin limitiksi 25 001 – 50 000 € Tyypillisin myönnetty limiitti oli 30 000 €

6.4 Syitä rahoituspalvelun käyttöön

Asiakkaista 91,9 % kertoi rahoitustarpeen syyksi käyttöpääoman tarpeen. Monesti kyseessä oli kasvuyritys, jolloin käyttöpääoman tarve suuri. Lisäksi maksuajat olivat pidentyneet esimerkiksi 30 tai jopa 90 päivään. Asiakkaissa oli myös muun muassa vasta vuoden toiminut yritys, joka tarvitsee käyttöpääomaa toiminnan vakiinnuttamiseksi.

Käyttöpääomaa tarvittiin muun muassa uusille liiketoiminta-alueille, omien isojen asiakkaiden aiheuttamiin kassaongelmiin, pitkien maksuaikojen myöntämiseen, palkkojen maksuun ajallaan, toiminnan laajentamiseen ja isojen varastojen ylläpitoon. Omien asiakkaiden aiheuttamia kassaongelmia muodostuu, kun asiakkaat tilaavat suuria tilauksia ja haluavat pitkiä maksuaikoja.

Muita syitä käyttää AKF:n laskusaatavapalvelua oli esimerkiksi halu ulkoistaa laskusaatavien seuranta ja myyntireskontran ylläpito, perintäpalvelun tarve. Lisäksi asiakkaat halusivat hyödyntää omissa hankinnoissaan kassa-alennukset palvelun avulla. Useat asiakkaista olivat kasvuyrityksiä, esimerkiksi eräällä asiakkaalla tilikauden liikevaihto oli kasvanut 133 %. Tutkimuksessa kävi myös ilmi, että syy valita rahoitusmuodoksi ”Laskut heti rahaksi” oli palvelun avulla saatava suurempi luototusaste, koska käytössä oli ollut factoring-rahoitus, joissa luototusaste on huomattavasti pienempi.

6.5 Asiakkaiden näkemyksiä palvelusta

Asiakkaat ovat kommentoineet Laskut heti rahaksi -palvelua seuraavasti:

Laskut heti rahaksi -palvelu on tärkeä osa liiketoimintaamme ja nopea kassan kiertonopeus auttaa osaltaan pysymistämme nopeasti kehittyvän alan kärjessä. (Vuolukivisten saunakiukaiden valmistaja)

Ostotoiminta vaatii runsaasti pääomaa, mikä aikaisemmin jouduttiin rahoittamaan lyhytaikaisilla pankkiluotoilla. Laskut heti rahaksi -palvelu on mahdollistanut ostot omarahoitusperiaatteella ja se on parantanut toiminnan kannattavuutta. Pääomaa ei ole enää sidoksissa myyntisaataviin, vaan pystymme hyödyntämään tehtaiden määräalennukset ja säästämään rahtikustannuksissa. Myyntilaskujen seuranta ja perintä on aikaa vievää puuhaa ja tämäkin vapautuva työaika voidaan käyttää entistä tehokkaammin esimerkiksi tuotannon ja liiketoiminnan kehittämiseen. (kankaiden maahantuojat, mattojen ja kudonnaisten raaka-aineiden valmistajat, jatkojalostajat sekä maahantuojat)

Tuotannon kasvu ja valikoimien laajentaminen edellyttivät suu-rehkoja investointeja, jotka kuitenkin pyrittiin rahoittamaan tulorahoituksella. Apuna tässä on ollut Laskut heti rahaksi -palvelu, mikä on osaltaan mahdollistanut hankintojen toteuttamisen suunnitellulla tavalla ja aikataululla. Olemme kasvattaneet hankintayksiköiden kokoa - ostamme raaka-aineet nyt edullisemmin, lyhyin maksuajoin ja rekkalasteittain, mutta voimme kuitenkin toimia joustavasti jälleenmyyjijemme kanssa. (Kutomo)

Aktiv Kapital on meille oikea kumppani alan nopeassa kehityksessä. Pienenä yrityksenä meillä ei ollut resursseja tehokkaaseen reskontran seurantaan, mikä ilmeni maksuaikojen venymisenä. Nopeasti kasvava tuotanto ja asiakaskunta edellyttivät taloushallinnon osittaista ulkoistamista. Aktiv Kapital hoitaa luottotietojen tarkistamisen, eräpäiväseurannan ja muistutuslaskut sekä tilittää laskujen summan heti laskun päiväyksen jälkeisenä päivänä. Kassassa on aina rahaa. Nopea kassan kierto nopeus mahdollistaa ostojen rahoittamisen tulorahoituksella ja edullisemmin. Voimme myös toimia joustavasti ja myydä aina laskulla. Laskut heti rahaksi -palvelu on meille kiinteä osa liiketoimintaamme. (Elintarvikealan tukkuliike)

Laskut heti rahaksi -palvelu pitää kuitenkin nykyään huolen siitä, että yrityksemme kassassa on aina rahaa. Aktiv Kapital maksaa laskut sopimuksen mukaan ajallaan ja online-palvelu mahdollistaa reskontra-tilanteen tarkastamisen mihin vuorokauden aikaan tahansa. Käytämme myös viivästyslasku- ja tarvittaessa perintäpalvelua. (Valomainoksien valmistaja)

*Aktiv Kapital on meille tärkeä kumppani. Asiakasyritysten maksuaikojen pidentyminen on voitu korvata Laskut heti rahaksi -palvelulla ja samalla on kassan kierron nopeutuminen voitu hyödyntää ostoissa. Käteiskauppa ja suuret ostoerät alennuksi-
neen ovat lisänneet toimintamme kannattavuutta. Nopea kassavirta on tärkeä kaikille yrityksille ja Laskut heti rahaksi -palvelu tekee siitä totta meidän yrityksessämme. (sähkö- ja automaatio-
alan alihankintatöihin erikoistunut yritys)*

Kommentit on poimittu AKF:n internetsivuilta (Aktiv Kapital Finland, 2008).

6.6 Johtopäätökset

Tutkimuksessa selvisi, että kohdeyrityksen laskusaatavaraohoitusta tyypillisesti käyttää rahoitusmuotonaan etelä- ja länsisuomalaiset yritykset. Valtaosa asiakkaista harjoitti agentuuritoimintaa ja tukkukauppaa. Myös liike-elämää palvelevilta toimialoilta oli useita asiakkaita.

Tyypillisessä asiakasyrityksessä työskenteli alle neljä henkilöä. Kaikissa yrityksissä oli työntekijöitä alle 40 henkeä. Vuosittainen liikevaihto yrityksissä vaihteli 70 000 € ja viiden miljoonan välillä. Keskimäärin asiakkaiden liikevaihto oli noin 1,1 miljoonaa euroa. Asiakasyritysten ikä vaihteli alle yhden ja 57 välillä. Asiakasyritykset oli keskimääräinen perustettu 11,5 vuotta sitten. Tyypillinen asiakasyritys oli toiminut seitsemän vuotta.

Laskutustiedoissa oli hyvin suurta hajontaa asiakkaiden välillä. Rahoitusasiakkaiden omien laskutusasiakkaiden lukumäärä oli 1 – 2000. Tyypillisesti yhdellä rahoitusasiakkaalla oli 10 laskutusasiakasta. Asiakasyrityksillä oli asiakkaita yhdestä 6 600:een. Keskimäärin vuodessa lähetettiin yhden asiakasyrityksen toimesta 918 laskua. Tyypillisin laskujen lukumäärä vuodessa oli 120 laskua per asiakasyritys. Asiakkaiden laskujen keskikoko oli noin 4 800 € Pienimmät laskut olivat 10 ja 5 000 euron väliltä, kun taas suurimmat laskut vaihtelivat 60 € ja 300 000 € välillä.

Suuri osa asiakkaista kertoi syyksi palvelun käyttöön käyttöpääoman tarpeen. Käyttöpääomatarvetta yrityksissä kasvatti muun muassa voimakas liiketoiminnan kasvu, maksuehtojen pidentäminen tai liiketoimintakonseptin laajentaminen. Kohdeyrityksen tarjoamaa palvelua haluttiin rahoitusmuodoksi myös siksi, että voitiin ulkoistaa laskusaatavien seuranta ja samalla saatiin perintäpalvelut käyttöön. Tutkimuksen loppupäätelmänä voidaan todeta, että kohdeyrityksen tarjoama laskusaatavien rahoituspalvelu kattaa hyvin erilaisten yritysten käyttöpääoman rahoitustarpeen.

6.7 Ehdotukset palvelun kehittämiseksi

Tutkimustuloksia voidaan käyttää kohdeyrityksen asiakasmarkkinoinnin suunnittelussa. Asiakkaat voidaan jaotella toisistaan erottuviin asiakaskuntiin, joille suunnitellaan ja toteutetaan ryhmän tarpeita sekä toimintatapoja vastaava markkinointiohjelma. Tutkimustuloksia avulla voidaan myös vertailla, kenelle markkinointia on tähän mennessä suunnattu, ja kenet se todellisuudessa on tavoittanut.

Kannattavuuden mukaan segmentoidessa asiakkuudet voitaisiin luokitella neljään ryhmään: suojeltavat asiakkuudet, muutettavat asiakkuudet, kehitettävät asiakkuudet ja menetetyt asiakkuudet. Suojeltavat asiakkaat esimerkiksi lähettävät laskuja paljon ja laskujen summa on suuri, jolloin ne ovat kannattavia. Muutettaviin asiakkuuksiin kuuluu asiakkaita, jotka saattavat siirtää paljon laskuja rahoitettavaksi, mutta laskut ovat sellaisia, joista ei ole rahoitusyhtiölle paljon etua. Kehitettävät asiakkaat laskuttavat vähän ja pieniä summia. Asiakasmenetysten syistä olisi hyvä

saada tietoja. Menetetyt asiakkaat voidaan vielä jaotella kolmeen ryhmään. Asiakkaita voidaan menettää siksi, että asiakas vaihtaa palvelun tarjoajaa, vaikka ei ole tyytymätön nykyiseen palveluntarjoajaan. Toinen ryhmä on asiakkaat, jotka vaihtavat tyytymättömyyden takia ja kolmantena asiakkaat, jotka kokevat, ettei palvelun tarjoaja tuota heille arvoa.

AKF on käyttänyt markkinointiviestinnässä mainontaa radiossa ja erilaisissa lehdisissä, kuten Teollisuussanomissa sekä Kauppalehdessä, tehnyt henkilökohtaista myyntityötä suorakampanjoinnilla ja harjoittanut PR eli tiedotus- ja suhdetoimintaa osallistumalla erilaisille messuille. Rahoituksen myyntipäällikön mukaan paras keino hankkia uusia asiakkaita, on keskustella suoraan yrityksen edustajan kanssa (Stolt 2008).

Uusien asiakkaiden hankkimiseksi voitaisiin esimerkiksi tehdä enemmän henkilökohtaista myyntityötä etsimällä potentiaalisia asiakkaita markkinoilta, lähettämällä heille ensin mainospostia ja soittamalla myöhemmin perään ja mahdollisesti sopia tapaamisesta. Näin voidaan tavoittaa yrityksen edustajia henkilökohtaisesti. Tutkimustulosten perusteella valtaosa asiakkaista harjoitti toimintaa Etelä-Suomen läänistä, jolloin ainakin pääkaupunkiseudulla voitaisiin tehdä henkilökohtaista myyntityötä.

Uuden asiakkaan hankkiminen maksaa AKF:lle noin 1 000 € mutta tietoa asiakas-kohtaisista ylläpitokustannuksista ei ole käytettävissä (Tuunanen 2008). Tuottamattomien ja tuottavien asiakkaiden erottelun suhteen syntyy ongelmia. AKF:n tulisi keskittyä kannattavimpiin yrityksiin ja vastaavasti pyrkiä luopumaan kannattamattomista asiakkaista tai parantamaan niiden kannattavuutta. Asiakaskohtaisten kustannusten selvittämiseksi pitäisi ratkaista kullekin asiakkaalle todellisuudessa kuuluvat kustannukset koko rahoitusprosessin ajalta, jotta voitaisiin tehdä asiakas-kohtaista seurantaa ja karsia tätä kautta tuottamattomat asiakkaat. Kokonaiskustannusten arviointi on hankalaa, koska niihin tulisi myös laskea kiinteät kustannukset, kuten hallinto- ja vuokratulut.

7 YHTEENVETO

Tutkimuksen tavoitteena oli tutkia kohdeyrityksen tarjoaman laskusaatavien rahoituspalvelun asiakkaiksi vuonna 2007 tulleet yritykset. Yleinen käsitys on, että ostovelkarahoitusta käyttävät runsaasti pienet ja nuoret kasvuyritykset, joiden liikesuhde rahoittajiin ei ole vielä vakiintunut. Tutkimuksen pohjalta voidaan havaita, että tyypillinen yritys, joka käyttää kohdeyrityksen myöntämää rahoitusta muuttamalla laskusaatavat rahaksi, on eteläsuomalainen, vakiintunut, alle neljän hengen osakeyhtiö agentuuritoiminnan ja tukkukaupan alalta, jolla vuosittainen liikevaihto oli miljoonan luokkaa.

Toisena tavoitteena tutkimuksessa oli luottopäätösten analysoinnin laajentamiseksi tutkia rahoitettavia laskuja. Laskutusasiakkaita yhdellä rahoitusasiakkaalla oli keskimäärin 169 ja laskuja lähetettiin keskimäärin 918 kappaletta per rahoitusasiakas. Laskujen koko vaihteli 10 ja 300 000 euron välillä.

Yleisin syy rahoituspalvelun käyttöön oli käyttöpääoman tarve. Monilla yrityksistä liiketoiminnan kasvuun tarvittiin ulkopuolista rahoitus kohdeyrityksen tarjoaman rahoituspalvelun muodossa. Myös kohdeyrityksen tarjoamat lisäpalvelut olivat syynä kyseisen palvelun valintaan.

Tutkimuksessa käytiin ensin läpi teoreettinen viitekehys, jota seurasi tutkimuksen empiirinen osuus. Tutkimuksessa teoriaosuudessa käsiteltiin kassanhallintaa, johon kuului lyhyen aikavälin rahoituksen merkitys ja rahoitussuunnittelu sekä käyttöpääoman tarve ja hallinta. Lisäksi tutustuttiin rahoituksen välittäjiin rahoitus- ja sijoitusmarkkinoilla. Tämän jälkeen käsiteltiin myyntisaamisten hallinnan periaatteita sekä lyhyesti luotonvalvontaa ja perintää. Myös yrityksen talouden analyysiin liittyviä tekijöitä tutkittiin teoriaosuudessa.

Empiirinen osuus päättää tutkimuksen. Siinä käytiin läpi kohdeyrityksen kuvaus, sekä heidän tarjoaman laskusaatavien rahoituspalvelun toiminta kokonaisuudessaan sekä tutkimustulosten graafinen esittäminen ja analysointi. Tulosten perusteella tehtiin johtopäätöksiä ja ehdotuksia palvelun kehittämiseksi.

Lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelussa tärkeintä on rahojen jokahetkinen riittävyys niin, että maksuvalmius eli likviditeetti on aina turvattu, ja yrityksen kykyä hoitaa kaikki maksunsa edullisimmalla mahdollisella tavalla. Toisaalta tehtävänä on myös sijoittaa ylimääräiset lyhytaikaiset varat mahdollisimman tuottavasti. Rahoitussuunnittelun avulla tulisi löytää optimaalinen käyttöpääoman määrä, niin että maksuvalmius on aina taattu. Yritys tarvitsee pääomaa maksuvalmiuden ylläpitämiseen, kasvun rahoittamiseen sekä kannattavuuden lisäämiseen.

Nykypäivänä rahamarkkinoilla on useita erilaisia palveluvaihtoehtoja käyttöpääoman rahoittamiseksi. Rahoitusyhtiöt ovat usein erikoistuneet pankkirahoitusta täydentäviin palveluihin, kuten laskusaatavien rahoituspalveluihin. Yritysten ei tarvitse käyttää reaalivakuuksia lainan saamiseksi, koska heillä on mahdollisuus saada luottoa myyntisaamisia vastaan. Muita rahoitusyhtiöiden tarjoamia palveluita ovat esimerkiksi perinteinen factoringrahoitus, osamaksukauppa sekä ostolaskurahoitus.

Tutkimuksen tulosten perusteella tarjolla on paljon aineksia jatkotutkimuksia varten. Kun asiakaskunnan koostumus on selvitetty mahdollisimman tarkasti, voitaisiin seuraavaksi tutkia, kuinka paljon yhden asiakkaan ylläpito maksaa huomioiden kaikki muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Kun kaikki kustannukset kohdistettaisiin toiminnoittain, niin voitaisiin seurata asiakaskohtaisia kustannuksia. Tällöin voitaisiin keskittyä tarjoamaan palvelua vain tuottaville asiakkaille. Lisäksi palvelun hinnoittelussa olisi nykyistä enemmän liikkumavaraa, jos asiakaskohtaiset kustannukset olisivat tarkasti tiedossa, niin palvelun hinta vastaisi paremmin koko rahoitusprosessin kokonaiskustannuksia.

Toinen jatkotutkimuksen aihe voisi olla, miksi rahoitussopimuksia irtisanotaan asiakkaan toimesta tasaisesti ympäri vuoden. Tässä tutkimuksessa on selvitetty, miksi yritykset hakevat lyhytaikaista ulkopuolista rahoitusta kohdeyritykseltä laskusaatavien rahoituspalvelun muodossa, ja jatkotutkimuksena voitaisiin etsiä syitä rahoitussopimusten irtisanomisiin. Tutkimustulosten perusteella voitaisiin saada ensiarvoisen tärkeitä kehityskohteita nykyiseen toimintaan.

Jatkotutkimuksen voisi myös tehdä rahoituksen ja perinnän yhdenmukaistamisesta,

sillä tällä hetkellä nämä kaksi toisiinsa liittyvää palvelua toimivat erillisinä yksikköinä. Esimerkiksi tietojärjestelmien yhteensovittamisella saataisiin automaattisesti jatkuva ketju rahoitettavan laskun siirtymisestä eteenpäin perintään. Tämä tutkimus kuvailee laskusaatavaraohoitusta ja perintää erillisinä palveluina, vaikka kuuluvatkin samaan palvelukokonaisuuteen. Jatkotutkimuksessa voitaisiin keskittyä näiden palvelujen yhtenäistämiseen ja sujuvaan etenemiseen.

Tutkimusaineisto muodostui kohdeyrityksen kirjallisesta esitteestä, rahoitushakemus ja – sopimusmalleista, edustajien haastatteluista, käytössä olevan tietojärjestelmän raporteista sekä SAT:in Rating Alfa – raportista. Tutkimustulosten voidaan olettaa olevan luotettavia ja todenmukaisia, koska empiirinen osuus perustuu todelliseen aineistoon ja vuonna 2007 laadituista uusista rahoitussopimuksista oli 90,1 % tutkijan käytössä. Tutkijan inhimilliset näppäily- ja tulkintavirheet voivat tosin heikentää tulosten todenmukaisuutta ja luotettavuutta, mutta tutkimustuloksia voidaan kuitenkin pitää reliaabeleina ja valideina.

Tutkimustulosten luotettavuutta voi laskea se, että tutkimukseen käytetyt laskutus-tiedot asiakasyrityksen ilmoittamia lukuja, mitkä kertovat menneisyyden toiminnasta eikä todellisuudessa toteutuneita rahoitukseen siirtyneiden laskujen lukuja. Tutkimustulokset voisivat poiketa nykyisestä, jos olisi käytetty toteutuneita lukuja.

Tutkimuksessa kohderyhmäksi on valittu kaikki 2007 vuonna solmitut rahoitussopimukset ja tutkittu niiden asiakkaiden tyypillisiä ominaisuuksia. Tulokset olisivat kuitenkin voineet olla erilaiset, jos tutkimuksen perusjoukoksi olisi valittu kaikki kohdeyrityksen aktiiviset asiakkaat, ja niistä poimittu edustava otosaineisto esimerkiksi satunnaisotantaa hyväksikäyttäen. Tällöin olisi saatu edustavampi kuva kohdeyrityksen nykyisestä asiakaskunnasta, sillä olisi tutkittu koko asiakaskuntaa, eikä ainoastaan tiettyä ajankohtana tehtyjä rahoitussopimuksia.

Tutkimuksen haastavin osuus tutkijalle oli tutustua käytännössä aivan uuteen maailmaan. Teoriatasolla kaikki tutkimuksen asiat olivat tutkijalle tuttuja, mutta teorian soveltaminen yrityselämään vaatii syvää ymmärtämistä. Kohdeyrityksessä on käytössään Phoenix-tietojärjestelmä, johon tutkijalla ei ollut tällä kertaa mahdollisuutta

paneutua pintaa syvemmälle. Laskusaatavaraohituksen toimintojen kehittämiseksi vaadittaisiin paljon syvällisempää tutustumista järjestelmään.

Tutkimuksen hyödynnettävyyttä arvioitaessa yksi vaikuttava tekijä on kohdeyrityksen tulevaisuuden muutokset. Aktiv Kapital luopuu konsernitasolla rahoitustoiminnasta kokonaan ja keskittyy jatkossa perintään ja saatavasalkkujen ostoon. Tätä tutkimusta ei voida hyödyntää tutkimuksen kohdeyrityksen rahoitustoimintaa kehittääkseen, mutta tutkimuksesta on apua nykyisille työntekijöille uuden yrityksen palveluksessa. Toukokuussa 2008 kaikki rahoitustoiminnan alaisuudessa työskentelevät siirtyvät Gothia Financial Group ASA:n palvelukseen.

Alun perin tutkimuksen tarkoituksena oli laatia kaksi kyselytutkimusta. Toinen asiakkuuskysely olisi suunnattu asiakkaille, jotka ovat pitkään olleet kohdeyrityksen rahoitusasiakkaana. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, mitkä seikat ovat avaintekijöitä pitkässä rahoitussuhteessa. Toinen kyselytutkimus olisi toteutettu lähettämällä kysely asiakkaille, jotka ovat itse irtisanoneet rahoitussopimuksen. Näin olisi saatu kattava kuva siitä, mistä rahoituksessa syntyy molempia osapuolia tyydyttävä, pitkä asiakassuhde. Kyselytutkimukset jäivät toteuttamatta, koska rahoitustoiminnasta luopumisen oli määrä tapahtua helmi – maaliskuun vaihteessa. Kauppaneuvottelut vaikuttivat myös ajoittain tutkijan motivaatioon, mutta onneksi löytyi uusi aihe tutkimuksen loppuun saattamiseksi.

LÄHTEET

PAINETUT LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. P.2003. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1. – 4.painos. Vantaa: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Alhola, K. & Lauslahti, S. P.2005. Taloutta johtamista varten. Helsinki: Edita Prima Oy.

Bergstrand, J. P.1997. Tehokas talouden ohjaus. 3.painos. Juva: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Eskola, A. & Mäntysaari, A. P.2006. Menestys – Kannattavuuden hallinnan perusteet. 1.painos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Heikkilä, H., P.2004. Tilastollinen tutkimus. 5., Uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Hirsjärvi, S., Remes P. & Sajavaara P. P.2004. Tutki ja kirjoita. 10., osin uudistettu laitos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kasanen, E., Koskela, M., Leppiniemi, J. & Puttonen, V. P.1996. Laskentatoimen ja rahoituksen perustiedot. Keuruu: Ky-Palvelu Oy.

Kauppi, V. Rahoitusyhtiöiden luottokannat vakaassa kasvussa. LuottoLista 7/2005, 6 – 7.

Kauppi, V. Vain prosentti yritysveloista sisältää suuren riskin. LuottoLista 20/2004,7.

Kauppi, V. Yritykset maksavat laskunsa aiempaa säntillisemmin. LuottoLista 22/2007, 6.

Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Martikainen, T. & Virtanen, K. P.2000. Yrityksen taloushallinnon perusteet. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Laki saatavien perinnästä 1999/513. Annettu Helsingissä 22.4.1999.

Lehtonen, R. P.2004. Taloustiedolla tulosta. 9. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Leppiniemi, J. P.2002. Rahoitus. 3., uudistettu painos. Vantaa: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Leppiniemi, J. & Puttonen, V., P. 2002. Yrityksen rahoitus. 2. Uudistettu laitos. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Lindström, J. P.2005. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Toinen, uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Martikainen T. & Martikainen M. P.2006. Rahoituksen perusteet. 6., uudistettu painos. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö

Mettälä, H. 2000. Kotimainen factoringrahoitus ja laskusaatavien osto keinona vaikuttaa käyttöpääoman tarpeeseen. Taloushallinnon opinnäytetyö. Lahden ammattikorkeakoulu, Liiketalouden koulutusohjelma.

Niiniluoto M. Saatavan myynti nopeuttaa rahan kiertoa. LuottoLista 18/2005, 4 – 5.

Niskanen, J. & Niskanen, M., P. 2007. Yritysrahoitus. 5., Uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Pulkkinen, K. & Fabricius O. Alhainen omavaraisuusaste varoittaa maksuhäiriöistä. LuottoLista 13/2003, 6 – 7.

Pönkä, P. & Willman, P. P. 2004. Käytännön perintäopas. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Riistama, V. & Jyrkkiö, E. P. 1996. Operatiivinen laskentatoimi. 15. painos. Porvoo: WSOY.

Sakki, J. P. 2003. Tilaus-toimitusketjun hallinta. 6., uudistettu painos. Espoo: Hakapaino Oy.

Suomen Asiakastieto. Maksutapatiedot ennakoivat pienyritysten käyttäytymistä. LuottoLista 21/2005, 12 - 13.

Suomen Asiakastieto. AGA tekee luottopäätökset automaattisesti. LuottoLista 13/2005, 12 - 13.

Velkikirjalaki 1947/622. Annettu Helsingissä 31.7.1947.

Yritystutkimusneuvottelukunta. P. 2005. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 8., korjattu laitos. Helsinki: Gaudeamus Kirja.

PAINAMATTOMAT LÄHTEET

Luennot

Kouhia, L. 2006. Rahoitussuunnittelu. Lahden ammattikorkeakoulu, Liiketalouden laitos, Lahti.

Elektroniset lähteet

Aktiv Kapital Finland Oy 2007. Tervetuloa Phoenix WEBbiin. [Viitattu 3.12.2007]. Saatavissa:

<https://horizon.aktivkapital.com/HorizonWeb/Portal/WebForms/LoginPage.aspx?LanguageCode=FI>

Aktiv Kapital Finland Oy 2007. Tuotetiedot. [Viitattu 3.12.2007]. Saatavissa:

<http://www.laskuthetirahaksi.com/product.asp> 3.1.2008

Aktiv Kapital Finland Oy 2007. Yritysesimerkit. [Viitattu 3.12.2007]. Saatavissa:

http://www.laskuthetirahaksi.com/cases_start.asp

Elo, H. 2007. Talousjohtamisen trendi. Kauppalehti. [Viitattu 3.3.2008]. Saatavissa: <http://sijoittajaksi.blogit.kauppalehti.fi/2007/02/22/paiva-29-talousjohtamisen-trendi/>

Finanssialan Keskusliitto 2007. Suomen rahoitusmarkkinat. [Viitattu 4.1.2008].

Saatavissa: http://www.fkl.fi/asp/ida/download.asp?pgid=2631&pgmain=fkl-www&prm1=wwwuser_fkl&docid=11202&sec=&ext=.pdf

Suomen Asiakastieto Oy 2008. Rating Alfa-malli. [Viitattu 26.2.2008]. Saatavissa:

http://www.asiakastieto.fi/pdf/RatingAlfa_malli.pdf

Suomen Pankki 2007. Lehdistötiedotteet. [Viitattu 4.2.2008]. Saatavissa:

http://www.suomenpankki.fi/fi/suomen_pankki/ajankohtaista/tiedotteet/2007/tiedote43_2007.htm

Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry. [Viitattu 6.4.2008]. Saatavissa:

<http://www.suomenperimistojenliitto.fi/>

Suomen Rahoitusyhtiöiden yhdistys 2003. Factoring sähköisessä laskutuksessa.

[Viitattu 4.3.2008]. Saatavissa:

http://www.tieke.fi/mp/db/material_folder/x/IMG/15397:15069/file/Letto_Factorin_gsahkoisessalaskutuksessa.pdf

Haastattelut

Hongisto, A. 2008. Asiakaspalvelujohtaja. 5.4.2008. Aktiv Kapital Finland Oy, Helsinki.

Tuunanen, A. 2008. Kehityspäällikkö. 20.2.2008. Aktiv Kapital Finland Oy, Helsinki.

Stolt, D. 2008. Myyntipäällikkö. 20.2.2008. Aktiv Kapital Finland Oy, Helsinki.

LIITTEET

- LIITE 1 Suomen Asiakastieto Oy:n Rating Alfa-malliraportti
- LIITE 2 Rahoitussopimus
- LIITE 3 Laskut heti rahaksi – palvelukuvaus
- LIITE 4 Rahoitushakemus

LIITE 1 Suomen Asiakastieto Oy:n Rating Alfa-malliraportti

© Suomen Asiakastieto Oy

Rating Alfa

Tiedot luovutettu 17.09.2007

Suomen Asiakastieto Oy

Työpajankatu 10
00580 Helsinki
PL 16, 00581 Helsinki

Puhelin: +358 9 148861 **Fax:** +358 9 735338

Kaupparekisterinumero: 161689 **Rekisteröity:** 10.11.1961
Y-tunnus: 01110279 **Aloitusaika:** 01.06.1963

Liikevaihto: Liikevaihto vuonna 2006 oli 20.709 tEUR, tilikauden pituus oli 12 kk ja tilikausi päättyi 31.12.2006.

Henkilöstö: Henkilöstö vuonna 2006 oli 137 henkilöä.

Toimiala: Yrityksen tutkittu toimiala 18.08.2005 perintätoimistot ja luottotietopalvelu (74872)

Yhteenveto

| | |
|----------------|------------|
| Rating | |
| erinomainen | AAA |
| > hyvä+ | AA+ |
| hyvä | AA |
| tydyttävä+ | A+ |
| tydyttävä | A |
| välttävä | B |
| heikko | C |

Yrityksen rating **17.09.2007** on **AA+** tilinpäätöstiedoin, **heikentynyt**

| Maksutapa | Tausta | Talous |
|-----------------------|----------------|----------------------|
| erittäin positiivinen | vahva | > erinomainen |
| > positiivinen | > hyvä | hyvä |
| ei negatiivinen | tydyttävä | tydyttävä |
| lievästi negatiivinen | välttävä | välttävä |
| negatiivinen | heikko | heikko |
| negatiivinen | ei luokittelua | ei luokittelua |

Kertaluottosuositus

680.000 EUR

Perustiedot

| | |
|-----------------------|---|
| Yhtiömuoto | Osakeyhtiö |
| Omistajatyyppi | Yks.kotimainen |
| Osakepääoma | Maksettu osakepääoma: 1.880.333 EUR |
| Toiminta | Liikevaihto vuonna 2006 oli 20.709 tEUR, tilikauden pituus oli 12 kk ja tilikausi päättyi 31.12.2006. |

Henkilöstö vuonna 2006 oli 137 henkilöä.

Yrityksen tutkittu toimiala 18.08.2005 perintätoimistot ja luottotietopalvelu (74872)

Yrityksen ilmoituksen mukaan yrityksen keskeiset tuotteet/palvelut ovat yritys- ja luottotietopalvelut. Yhtiö on alallaan Suomen johtava yritys.

Selvityksen mukaan yritys harjoittaa vientiä ja tuontia.

Yritys toimii omilla toimitiloissa.

Yritys on alv-velvollinen kiinteistön käyttöoikeuden luovuttamisesta 01.02. 1996 alkaen.

Yritys on ennakkoperintärekisterissä 01.03.1995 alkaen. Voimassaolo tarkistettava 29.02.2008

Yritys on alv-velvollinen liiketoiminnasta 01.06.1994 alkaen.

Yritys on työnantajarekisterissä 01.06.1963 alkaen.

Selvityksen mukaan 18.08.2005 yrityksen pankkiyhteydet/rahoittajat ovat: Nordea Pankki Suomi Oyj -Helsinki, Sampo Pankki Oyj -Helsinki, Helsingin OP Pankki Oyj -Helsinki.

Muut nimet

Aputoiminimi: Fennorating

Aputoiminimi: Luottokontrolli

Maksutapa

Yrityksellä ei ole rekisteröityjä maksuhäiriöitä.

Vastuuhenkilöt

Toimitusjohtaja
Parjanne Mikko, alkaen 28.11.1985
XXXXXX-XXXX, Espoo
Ei henkilökohtaisia maksuhäiriöitä.
Henkilötunnuksellisia yritysytteyksiä 6, yrityksillä ei maksuhäiriöitä.

Puheenjohtaja
Prelz Oltramonti Massimo Giovanni, Italian kansalainen, alkaen 31.07. 2006
151154, London

Varsinainen jäsen
Carpén Petri Johannes, alkaen 31.07.2006
XXXXXX-XXXX, Espoo
Ei henkilökohtaisia maksuhäiriöitä.
Henkilötunnuksellisia yritysytteyksiä 2, yrityksillä ei maksuhäiriöitä.

Varsinainen jäsen
Kerppola Nora Emilia Aulikki, alkaen 31.07.2006
XXXXXX-XXXX, London
Ei henkilökohtaisia maksuhäiriöitä.
Henkilötunnuksellisia yritysytteyksiä 2, yrityksillä ei maksuhäiriöitä.

Varsinainen jäsen
Parjanne Mikko, alkaen 31.07.2006
XXXXXX-XXXX, Espoo
Ei henkilökohtaisia maksuhäiriöitä.
Henkilötunnuksellisia yritysytteyksiä 6, yrityksillä ei maksuhäiriöitä.

Varsinainen jäsen
Turkmen Naci Kerim, Yhdistyneen kuningaskunnan kansalainen, alkaen 31.07.
2006
171074, London

Nimenkirjoitus

Yhtiöjärjestyksen mukaan toiminimen kirjoittavat hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja kumpikin yksin ja hallituksen jäsenet kaksi yhdessä.

Prokuristit kirjoittavat toiminimen kaksi yhdessä tai kukin erikseen yhdessä hallituksen /johtokunnan jäsenen kanssa.

Osakkaat

Yrityksen ilmoituksen mukaan 31.12.2006 osakkaat ovat:

Asiakastieto Services Oy, Y-tunnus 20475919 100,0 % osakkeista

Yrityskiinnitykset

Yrityksellä ei ole rekisteröityjä yrityskiinnityksiä.

Konsernirakenne

Yritys on tytäryritys konsernissa Asiakastieto Services -konserni.

Tilinpäätösanalyysi

Tilinpäätösanalyysi perustuu Suomen Asiakastieto Oy:n 31.12.2006 päättyneen tilikauden tilinpäätöstiетoihin. Analyysissä on hyödynnetty myös tilikausien 2002-2005 tietoja.

Yritys kuuluu tytäryhtiönä Asiakastieto Services -konserniin, jonka taloudellinen tilanne vaikuttaa yrityksen toimintaedellytyksiin. Konsernin liikevaihto on 10.7 m EUR, tulos -2.4 m EUR, taseen loppusumma 106 m EUR, sijoitetun pääoman tuotto prosentti 0.6 % ja omavaraisuusaste 32.4.

Tilintarkastaja on hyväksynyt tilinpäätöksen huomautuksitta.

Toimialavertailu

Vertailussa on käytetty 38 toimialaluokan 74872 (Perintätoimistot ja luottotietopalvelu) yritystä. Toimialan konkurssiriski on 0.0 % ja maksuhäiriöriski 2.4 %. Maksuhäiriöriski on keskimääräistä selvästi pienempi.

Volyymi

Suomen Asiakastieto Oy:n liikevaihto on suuri (20.7 m EUR) suhteessa kaikkiin toimiviin yrityksiin. Yritys on toimialallaan selvästi keskimääräistä (109 t EUR) suurempi. Liikevaihdon muutos edellisestä kaudesta on 4.3 %. Yrityksen palveluksessa toimi viime tilikaudella keskimäärin 137 henkilöä. Liikevaihto henkilöä kohti on 151 t EUR, mikä on toimialaan (mediaani 91 t EUR) verrattuna erittäin hyvä. Työvoiman tuottavuus on siten varsin korkealla tasolla.

Kannattavuus

Yrityksen käyttökateprosentti (39.9 %) on toimialaan (mediaani 18.3 %) suhteutettuna erittäin hyvä. Tämä viittaa poikkeuksellisen hyvään tulorahoitukseen. Myös liikevoittoprosentti (33.6 %) on toimialaan (15.4 %) verrattuna erittäin hyvä, merkiten alan keskimääräistä selvästi korkeampaa katetta. Kannattavuuden keskeinen tunnusluku, sijoitetun pääoman tuotto prosentti, on erittäin hyvä (74.1 %). Tämä on selvästi parempi kuin toimialalla keskimäärin (mediaani 28.6 %) ja kertoo

todella hyvistä toimintamahdollisuuksista. Viime tilikaudella kannattavuus on entisestäänkin kohonnut. Pitkällä aikavälillä kannattavuuden kehitys on ollut poikkeuksellisen suotuisa.

| | |
|-----------------------------------|---|
| Maksuvalmius | Mikäli sijoitetun pääoman sijasta lasketaan tuotto kokonaispääomalle ottaen huomioon myös korottomat velat, on tuottosuhte 60.7 %. Tuotto on toimialaan (23.2 %) nähden erittäin hyvä. |
| Vakavaraisuus | Maksuvalmius quick ratiolla mitattuna on erittäin hyvä (2.1), mikä on samaa suuruusluokkaa kuin toimialalla keskimäärin (mediaani 1.8). Yrityksen myyntisaamisten kiertoaika (37 vrk) on pitkä toimialaan (10 vrk) verrattuna. |
| Yhteenveto ja huomautukset | Suomen Asiakastieto Oy:n vakavaraisuus on omavaraisuusasteella mitattuna erittäin hyvä (76.6 %). Toimialan mediaani on 56.8 %, joten yritys on toimialallaan tavallista vakavaraisempi. Yrityksen net gearing on -0.1, mitä voidaan luonnehtia erittäin hyväksi. Suhteellinen velkaantuneisuus on 13.3 %, mikä on toimialan mediaaniin (18.3 %) verrattuna hyvä. Yrityksen velkarasitus on pääomarakenteen tunnuslukujen mukaan erittäin pieni. |
| | Yritys kuuluu Asiakastieto Services -konserniin. Konsernin sijoitetun pääoman tuotto prosentti on välttävä ja omavaraisuusaste tyydyttävä. Yrityksen kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat kaikki hyviä tai erittäin hyviä. Tämä antaa todella hyvät mahdollisuudet toiminnan menestykselliseen jatkamiseen. |

Toimialaan nähden yrityksen toimintaedellytykset (kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus) ovat hyvät.

Tilinpäätösanalyysin sanallinen tulkinta on tuotettu ohjelmallisesti oikeisemattomista tilinpäätöksistä.

Tilintarkastus

Tilintarkastaja tilikaudella 01.01.2006 - 31.12.2006:
KHT Tuomala Juha, PricewaterhouseCoopers Oy
Tilintarkastaja on hyväksynyt tilinpäätöksen huomautuksitta.

Kyselylukumäärät

Yritystä on kysytty viimeisen 6kk:n aikana 53 kertaa, joista viimeisen 30 päivän aikana tehtyjä kyselyjä on 11 kappaletta.

Suomen Asiakastieto Oy ei takaa raportissa esitettyjen tietojen oikeellisuutta tai täydellisyyttä eikä vastaa vahingoista, joita tämän raportin käytöstä mahdollisesti aiheutuu.

Ratinghistoria

Yrityksen rating **17.09.2007** on **AA+** tilinpäätöstiedoin

Yrityksen ratinghistoria

17.09.2007 AA+ tilinpäätöstiedoin
17.03.2007 AAA tilinpäätöstiedoin
16.09.2006 AAA tilinpäätöstiedoin

Vertailutoimiala : perintätoimistot ja luottotietopalvelu (74872)

Toimialan ratingjakauma 17.09.2007

| Luokka | | kpl | % |
|--------------|-----|-----|----|
| Erinomainen | AAA | 4 | 4 |
| Hyvä + | AA+ | 17 | 17 |
| Hyvä | AA | 27 | 27 |
| Tyydyttävä + | A+ | 31 | 30 |
| Tyydyttävä | A | 16 | 16 |
| Välttävä | B | 0 | 0 |
| Heikko | C | 6 | 6 |

Yhteensä 101

Yrityksen tuloslaskelmatilvustelmä (t EUR)

| | 31.12.2006 12 KK | 31.12.2005 12 KK | 31.12.2004 12 KK |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Liikevaihto | 20.708,6 | 19.846,9 | 18.499,1 |
| Liiketoiminnan muut tuotot | 801,6 | 29,4 | 157,1 |
| Materiaalit ja palvelut | -3.050,5 | -1.829,1 | -1.773,6 |
| Bruttotulos | 18.459,7 | 18.047,2 | 16.882,6 |
| Liiketoiminnan muut kulut | -10.192,1 | -10.697,1 | -10.826,7 |
| Poistot | -1.294,2 | -1.308,4 | -1.407,1 |
| Liiketoiminnan tulos | 6.973,3 | 6.041,7 | 4.648,9 |
| Rahoitustuotot | 423,4 | 88,7 | 130,3 |
| Rahoituskulut | -20,2 | -17,7 | -22,2 |
| Tulos ennen satunnaisia eriä | 7.376,5 | 6.112,7 | 4.757,1 |
| Satunnaiset erät | | | -197,7 |
| Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja | 7.376,5 | 6.112,7 | 4.559,4 |
| Tilinpäätössiirrot | | | |
| Välittömät verot | -1.925,8 | -1.616,8 | -1.270,9 |
| Tilikauden tulos | 5.450,7 | 4.495,9 | 3.288,5 |

Yrityksen tuloslaskelmatilvustelmä (t EUR)

| | 31.12.2003 12 KK | 31.12.2002 12 KK | 31.12.2001 12 KK |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Liikevaihto | 16.972,8 | 15.520,0 | 15.108,7 |
| Liiketoiminnan muut tuotot | 127,1 | 174,9 | 203,3 |
| Materiaalit ja palvelut | -1.614,0 | -1.364,5 | -1.208,3 |
| Bruttotulos | 15.485,9 | 14.330,3 | 14.103,7 |
| Liiketoiminnan muut kulut | -9.777,0 | -9.239,2 | -9.158,7 |
| Poistot | -1.456,1 | -1.437,5 | -1.528,7 |
| Liiketoiminnan tulos | 4.252,8 | 3.653,7 | 3.416,6 |
| Rahoitustuotot | 161,2 | 176,2 | 177,9 |
| Rahoituskulut | -0,3 | -0,1 | -0,3 |
| Tulos ennen satunnaisia eriä | 4.413,7 | 3.829,8 | 3.594,0 |
| Satunnaiset erät | | | |
| Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja | 4.413,7 | 3.829,8 | 3.594,0 |
| Tilinpäätössiirrot | | | 98,7 |
| Välittömät verot | -1.296,0 | -1.121,6 | -1.086,3 |
| Tilikauden tulos | 3.117,7 | 2.708,2 | 2.606,4 |

Yrityksen tasetilvustelmä (t EUR)

| | 31.12.2006 12 KK | 31.12.2005 12 KK | 31.12.2004 12 KK |
|--|------------------|------------------|------------------|
| Aineettomat hyödykkeet | 2.693,3 | 2.079,8 | 2.458,0 |
| Aineelliset hyödykkeet | 632,7 | 655,5 | 676,2 |
| Sijoitukset | 3.450,8 | 3.541,3 | 3.541,3 |
| Vaihto-omaisuus | | | |
| Rahoitusomaisuus | 5.608,1 | 5.711,8 | 7.310,1 |
| Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma | 1.880,3 | 1.880,3 | 1.880,3 |
| Rahastot | 1.222,7 | 1.222,7 | 1.222,7 |
| Ed. tilikauden tulos | 472,5 | 1.566,6 | 3.868,1 |
| Tilikauden tulos | 5.450,7 | 4.495,9 | 3.288,5 |
| Pääomalinat | | | |
| Tilinpäätössiirtojen kertymä | | | |
| Pakolliset varaukset | | | |
| Pitkäaikainen vieras pääoma | 45,5 | 47,6 | 799,6 |
| Lyhytaikainen vieras pääoma | 3.313,4 | 2.775,3 | 2.926,4 |
| Taseen loppusumma | 12.384,8 | 11.988,4 | 13.985,7 |

Yrityksen taseivivestelmä (t EUR)

| | 31.12.2003 12 KK | 31.12.2002 12 KK | 31.12.2001 12 KK |
|--|------------------|------------------|------------------|
| Aineettomat hyödykkeet | 2.649,8 | 2.860,4 | 2.646,4 |
| Aineelliset hyödykkeet | 737,3 | 800,8 | 1.074,9 |
| Sijoitukset | 4.708,6 | 4.708,5 | 4.708,4 |
| Vaihto-omaisuus | | | 4,2 |
| Rahoitusomaisuus | 10.605,5 | 8.491,4 | 7.343,9 |
| Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma | 1.880,3 | 1.880,3 | 1.880,3 |
| Rahastot | 1.222,7 | 1.222,7 | 1.222,7 |
| Ed. tilikauden tulos | 9.694,4 | 8.678,1 | 7.562,4 |
| Tilikauden tulos | 3.117,7 | 2.708,2 | 2.606,4 |
| Pääomalainat | | | |
| Tilinpäätössiirtojen kertymä | | | |
| Pakolliset varaukset | | | |
| Pitkäaikainen vieras pääoma | 56,5 | 59,0 | 100,2 |
| Lyhytaikainen vieras pääoma | 2.729,5 | 2.312,8 | 2.406,1 |
| Taseen loppusumma | 18.701,1 | 16.861,1 | 15.778,0 |

Yrityksen tunnusluvut

| Tilikausi | 31.12.2006 | 31.12.2005 | 31.12.2004 | 31.12.2003 | 31.12.2002 |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Volyymi | | | | | |
| Liikevaihto tEUR | 20.708,6 | 19.846,9 | 18.499,1 | 16.972,8 | 15.520,0 |
| Liikevaihdon muutos % | 4,3 | 7,3 | 9,0 | 9,4 | 2,7 |
| Liikevaihto tEUR/henkilö | 151,2 | 140,8 | 127,6 | 130,6 | 103,5 |
| Kannattavuus | | | | | |
| Käyttökate % | 39,9 | 37,0 | 32,5 | 33,4 | 32,4 |
| Liikevoitto % | 33,6 | 30,4 | 24,9 | 24,9 | 23,3 |
| Sijoitetun pääoman tuotto % | 74,1 | 55,7 | 33,4 | 27,8 | 26,4 |
| Kokonaispääoman tuotto % | 60,7 | 47,2 | 29,2 | 24,8 | 23,5 |
| Maksuvalmius | | | | | |
| Quick ratio | 2,1 | 2,6 | 3,1 | 4,8 | 4,6 |
| Current ratio | 1,7 | 2,1 | 2,5 | 3,7 | 3,5 |
| Vakavaraisuus | | | | | |
| Omavaraisuusaste % | 76,6 | 80,5 | 76,5 | 87,9 | 88,8 |
| Net gearing | -0,1 | -0,3 | -0,3 | -0,5 | -0,4 |
| Suhteellinen velkaantuneisuus % | 13,3 | 11,2 | 17,0 | 12,9 | 11,8 |
| Käyttöpääoma | | | | | |
| Käyttöpääoma % | 2,8 | 4,1 | 5,4 | 2,6 | 2,2 |
| Vaihto-omaisuus/liikevaihto % | | | | | |
| Myyntisaamisten kiertoaika pv | 37 | 35 | 40 | 38 | 33 |
| Ostovelkojen kiertoaika pv | 110 | 102 | 93 | 160 | 144 |

Toimialan tunnusluvut

Toimiala 74872 Perintätoimistot ja luottotietopalvelu (124 kpl)

| Vuosi | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
|-----------------------------|-------|------|------|------|-------|
| Toimialalla yrityksiä | 38 | 52 | 60 | 58 | 54 |
| Volyymi | | | | | |
| Liikevaihto tEUR | 109,0 | 69,0 | 46,0 | 70,3 | 104,9 |
| Liikevaihdon muutos % | 7,7 | 7,9 | -6,0 | 7,8 | 1,1 |
| Liikevaihto tEUR/henkilö | 91,4 | 64,5 | 56,0 | 68,4 | 54,3 |
| Kannattavuus | | | | | |
| Käyttökate % | 18,3 | 15,4 | 11,1 | 15,4 | 14,5 |
| Liikevoitto % | 15,4 | 13,0 | 8,6 | 10,1 | 11,7 |
| Sijoitetun pääoman tuotto % | 28,6 | 21,6 | 6,2 | 15,1 | 17,2 |
| Kokonaispääoman tuotto % | 23,2 | 20,6 | 5,6 | 14,0 | 17,2 |



Aktiv Kapital

DENMARK - FINLAND - NORWAY SWEDEN - UNITED KINGDOM

Laskut heti rahaksi

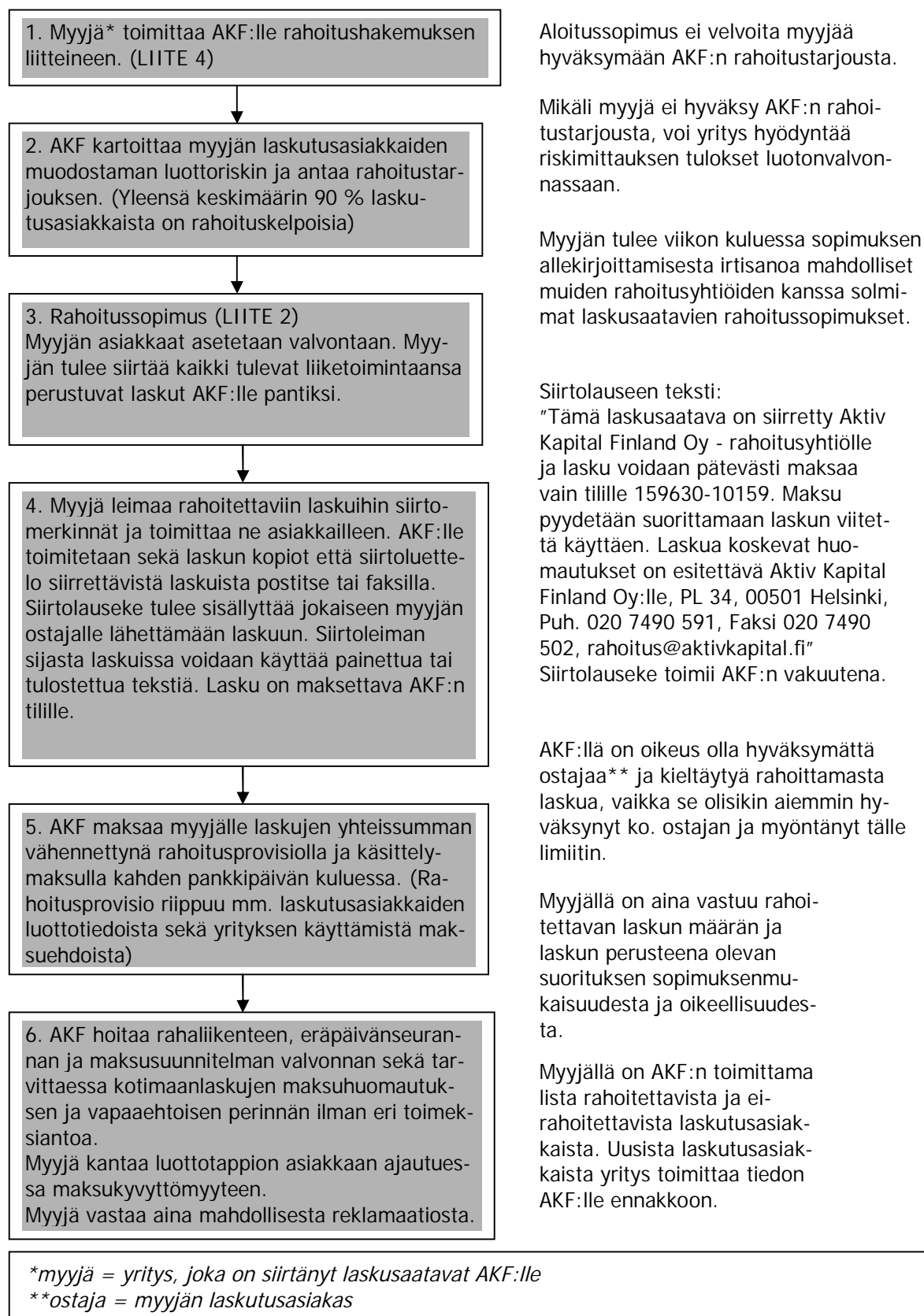
| Rahoitussopimus xx.yy.2008 | | Erityisehdot | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------------------|--------------------------|--|------------------------------|---|-------------------|-------------------------------------|----------------|--------------------|--|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--|
| <p>1. Sopijapuolet Tällä sopimuksella Oy Yritys Ab [1069597-7](jäljempänä "myyjä") ja Aktiv Kapital Finland Oy [06165666] (jäljempänä "AKF") sopivat myyjän liiketoimintaan perustuvien laskusaatavien siirtämisestä AKF:lle ja siirrettyjen laskusaatavien rahoittamisesta sekä siirrettyjen laskusaatavien ja niistä kertyvien varojen panttaamisesta AKF:lle tässä sovitujen erityisehtojen ja kääntöpuolen yleisehtojen mukaisesti.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2. Limiitit Kokonaislimiitti on 250.000 €. Mikäli yksittäisen ostajan velkasaldo on ensimmäistä kertaa nousemassa yli 15.000 €:n tai kyseessä on vientisaatava, tulee myyjän pyytää AKF:ltä ennakoilmoitus ostajakohtaisesta limiitistä. Ennakoilmoitus on AKF:ää sitomaton, koska laskukohtainen rahoituspäätös tehdään rahoitushetken tietojen perusteella. Myyjä vastaa siten itse ostajien luottokelpoisuuden ja luottotietomuutosten valvonnasta.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>3. Veloitukset</p> <table> <tr> <td>Palvelun perustaminen</td> <td>320 €</td> </tr> <tr> <td>Minimiveloitus kuukaudessa</td> <td>- €</td> </tr> <tr> <td>Laskunkäsittelymaksu (tiedostot / paperikopiot / vientilaskut)</td> <td>2,50 / 4,00 / 13,50 €</td> </tr> <tr> <td>Uuden kotimaisen (ulkomaisen) ostajan luottokelpoisuusarviointi tarvittavan ostajalimiitin ollessa:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.000 - 10.000 / yli 10.000 €</td> <td>5,00 / 28,00 €</td> </tr> <tr> <td>Rahoitusprovisiot:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>1-14 pv: 1, %</td> <td>15-21 pv: 1, %</td> </tr> <tr> <td>22-30 pv: 2, %</td> <td>61-75 pv: 4, %</td> </tr> <tr> <td>31-45 pv: 2, %</td> <td>76-90 pv: 5, %</td> </tr> <tr> <td>46-60 pv: 3, %</td> <td></td> </tr> </table> | | | Palvelun perustaminen | 320 € | Minimiveloitus kuukaudessa | - € | Laskunkäsittelymaksu (tiedostot / paperikopiot / vientilaskut) | 2,50 / 4,00 / 13,50 € | Uuden kotimaisen (ulkomaisen) ostajan luottokelpoisuusarviointi tarvittavan ostajalimiitin ollessa: | | 3.000 - 10.000 / yli 10.000 € | 5,00 / 28,00 € | Rahoitusprovisiot: | | 1-14 pv: 1, % | 15-21 pv: 1, % | 22-30 pv: 2, % | 61-75 pv: 4, % | 31-45 pv: 2, % | 76-90 pv: 5, % | 46-60 pv: 3, % | |
| Palvelun perustaminen | 320 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Minimiveloitus kuukaudessa | - € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Laskunkäsittelymaksu (tiedostot / paperikopiot / vientilaskut) | 2,50 / 4,00 / 13,50 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Uuden kotimaisen (ulkomaisen) ostajan luottokelpoisuusarviointi tarvittavan ostajalimiitin ollessa: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.000 - 10.000 / yli 10.000 € | 5,00 / 28,00 € | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Rahoitusprovisiot: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1-14 pv: 1, % | 15-21 pv: 1, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22-30 pv: 2, % | 61-75 pv: 4, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31-45 pv: 2, % | 76-90 pv: 5, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 46-60 pv: 3, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>4. Luottoriskin kantaja Myyjä kantaa laskusaatavista syntyvän luottotappion, mikäli ostaja ajautuu maksukyvyttömyyteen.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>5. Laskusaatavan rahoituksen purkautuminen Yleisehtojen kohdassa 14 mainittujen tilanteiden lisäksi AKF:llä on oikeus purkaa laskusaatavan rahoitus seuraavissa tilanteissa: a) Lasku on maksumatta 30 päivän kuluttua eräpäivästä. b) Ostajaan kohdistuvassa ulosottomenettelyssä todetaan varattomuus- tai tuntemattomuuseste. c) Ostajaa haetaan konkurssiin tai yrityssaneerukseen. d) Ostajana olevan henkilötietojen yhtiöomies tai ostajana oleva yksityinen elinkeinonharjoittaja hakee velkajärjestelyä.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>6. Vakuustili AKF pidättää tästä rahoitussopimuksesta myyjälle aiheutuvien velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi kustakin rahoituserästä 5 % erilliselle vakuustilille, kunnes 25.000 € on talletettu. Tilille kertyneille varoille AKF hyvittää kalenterinäljän vuosittain 4 %:n vuosikoron kunkin kuukauden alimmalle saldolle laskettuna. Rahoitussopimuksen päättyessä AKF palauttaa tilille kertyneet varat myyjälle kahden kuukauden kuluessa rahoitettujen laskujen tultua maksetuiksi, ellei AKF:llä ole tai ole odotettavissa perusteltuja vaatimuksia myyjää kohtaan.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Allekirjoitukset</p> <table> <tr> <td>Kaupungissa ___/___/2008</td> <td>Helsingissä ___/___/2008</td> </tr> <tr> <td>Oy Yritys Ab</td> <td>Aktiv Kapital Finland Oy</td> </tr> <tr> <td>Matti Meikäläinen</td> <td>Matti Wederhorn Ari Hongisto</td> </tr> </table> | | | Kaupungissa ___/___/2008 | Helsingissä ___/___/2008 | Oy Yritys Ab | Aktiv Kapital Finland Oy | Matti Meikäläinen | Matti Wederhorn Ari Hongisto | | | | | | | | | | | | | | |
| Kaupungissa ___/___/2008 | Helsingissä ___/___/2008 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Oy Yritys Ab | Aktiv Kapital Finland Oy | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Matti Meikäläinen | Matti Wederhorn Ari Hongisto | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Omavelkainen takaus</p> <p>Allekirjoittaneet Oy Yritys Ab:n hallituksen jäsenet Matti Meikäläinen, Teijo Teikalainen ja Heikki Heikalainen sitoutuvat täten Aktiv Kapital Finland Oy:n hyväksi enimmäismäärältään 25.000 €:n yhteisvastuulliseen omavelkaiseen takaukseen tämän rahoitussopimuksen yllä olevista erityisehdoista ja kääntöpuolen yleisehdoista Oy Yritys Ab:lle aiheutuvien velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi. Takaus on voimassa 31.12.2011 asti.</p> <table> <tr> <td>Kaupungissa ___/___/2008</td> <td>Kaupungissa ___/___/2008</td> <td>Kaupungissa ___/___/2008</td> </tr> <tr> <td>Takaaja:</td> <td>Takaaja:</td> <td>Takaaja:</td> </tr> <tr> <td>Matti Meikäläinen</td> <td>Teppo Teikalainen</td> <td>Heikki Heikalainen</td> </tr> </table> | | | Kaupungissa ___/___/2008 | Kaupungissa ___/___/2008 | Kaupungissa ___/___/2008 | Takaaja: | Takaaja: | Takaaja: | Matti Meikäläinen | Teppo Teikalainen | Heikki Heikalainen | | | | | | | | | | | |
| Kaupungissa ___/___/2008 | Kaupungissa ___/___/2008 | Kaupungissa ___/___/2008 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Takaaja: | Takaaja: | Takaaja: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Matti Meikäläinen | Teppo Teikalainen | Heikki Heikalainen | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Yleisehdot

1. Myyjä siirtää kaikki tulevat liiketoimintaansa perustuvat laskusaatavat pantiksi AKF:lle.
2. Myyjän tämän sopimuksen puiteissa AKF:lle siirtämät laskusaatavat riippumatta siitä, onko ne rahoitettu, sekä laskusaatavista kertyvät varat pantataan AKF:lle tämän myyjältä olevien ja tulevien kaikkien velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi.
3. Saatavan siirto on peruutettavissa vain AKF:n kirjallisella suostumuksella, eikä myyjällä ole oikeutta ilman AKF:n kirjallista suostumusta antaa vakuudeksi tai muutoin siirtää kolmannelle laskusaatavaa, joka on AKF:llä vakuutena.
4. Myyjän tulee ilmoittaa laskutetulle asiakkaalle (ostajalle) laskusaatavan siirtämisestä merkitsemällä laskun kaikkiin kappaleisiin seuraava siirtomerkintä: "Tämä laskusaatava on siirretty Aktiv Kapital Finland Oy -rahoitusyhtiölle ja lasku voidaan pätevästi maksaa vain tilille 159630-10159. Maksu pyydetään suorittamaan laskun viitettä käyttäen. Laskua koskevat mahdolliset huomautukset on esitettävä Aktiv Kapital Finland Oy:lle, PL 34, 00501 Helsinki, Puh. 020 7490 591, Faksi 020-7490 502, rahoitus@aktivkapital.fi".
5. Myyjä siirtää laskusaatavansa AKF:lle lähettämällä tälle postitse tai faksilla siirrettäviä laskusaatavia koskevan siirtoluettelon, jonka liitteenä on kopiot siirtoluettelossa mainituista laskuista. Siirtoluettelo ja laskukopiot voidaan AKF:n suostumuksella toimittaa myös tiedostona.
6. Siirtäessään laskusaatavan myyjä samalla vakuuttaa, että: **a)** Lasku on myyjän normaalin liiketoiminnan tuloksena syntynyt tavara- tai palvelulasku. **b)** Saatava perustuu hyvän liiketavan mukaiseen myyntiin. **c)** Laskutus on tapahtunut tavaran perilletoimituksen tai palvelun loppusuorittamisen jälkeen. **d)** Ostajalle lähetettyyn laskuun on lisätty siirtomerkintä. **e)** Estettä saatavan luovuttamiselle ei ole. **f)** Ostajan kaikki vastasaatavat myyjältä on ilmoitettu AKF:lle. **g)** Laskuun merkityt ehdot ovat ostajaan nähden voimassa. **h)** Myyjän ja ostajan välillä ei ole erimielisyyttä saatavan määrästä, perusteesta, maksuvelvollisuudesta tai sen oikeellisuudesta muutoinkaan.
7. Laskusaatavan rahoituksen perusedellytyksenä on kohdassa 6 mainittujen seikkojen lisäksi, että: **a)** Kyseessä ei ole osamaksu-, komissio-, jälkivaatimus-, avoimeen tai kaupintaehdoin tapahtuvaan kauppaan perustuva saatava. **b)** Kyseessä ei ole kuluttajasatava. **c)** Myyjä ei kuuluu ostajan kanssa samaan konserniin, eikä myyjän ja ostajan välillä ole muutoinkaan olennaista taloudellista sidosta. **d)** Laskussa on pankkiviite sekä ostajan asiakasnumero.
8. AKF:llä on oikeus olla hyväksymättä ostajaa ja kieltäytyä rahoittamasta tälle osoitettua laskua, vaikka AKF olisikin aikaisemmin hyväksynyt kyseisen ostajan ja myöntänyt tälle limiitin. Yritys vastaa siten itse ostajien luottokelpoisuuden ja luottotietomuutosten valvonnasta.
9. AKF maksaa rahoitettavien laskujen yhteisemmän vähennettynä erityisehtojen mukaisilla rahoitusprovisioilla ja käsittelymaksuilla kahden pankkipäivän kuluessa laskuaineiston saavuttua AKF:n käsiteltäväksi.
10. AKF:llä on oikeus muuttaa erityisehtojen mukaisia veloituksia ja hyvityksiä ilmoittamalla muutoksesta vähintään yhtä kuukautta ennen muutoksen voimaantumista.
11. Mikäli AKF ei rahoita siirrettyä laskua, tilittää AKF ostajan maksusuorituksen myyjälle viipymättä. AKF:llä on kuitenkin oikeus harkintansa mukaan pitää maksusuoritus ja käyttää sitä kuittaukseen, jos AKF:llä on tai on syntymässä vastasaatavia myyjältä.
12. Myyjä vastaa aina rahoitetun laskun määrän ja laskun perusteena olevan suorituksen oikeellisuudesta ja sopimuksenmukaisuudesta.
13. Myyjän tulee välittömästi ilmoittaa AKF:lle ostajan muustakin kuin siirretyn laskusaatavan perusteena olevasta kaupasta johtuvat vastasaatavat samoin kuin hyvitykset sekä muut laskusaatavan määrään tai ostajan maksukykyyn tai maksuhaluun vaikuttavat seikat.
14. AKF:llä on oikeus purkaa laskusaatavan rahoitus, mikäli jokin kohdissa 6 tai 7 mainituista edellytyksistä ei osoitaudukaan paikkansa pitäväksi tai milloin: **a)** Ostaja suullisesti tai kirjallisesti osittainkin reklamoi laskun määrän, perusteen tai maksuvelvollisuuden. **b)** Ostaja väittää, että hänellä on hyvityslasku tai kuitauskelpoinen vastasaatava myyjältä. **c)** Ostaja väittää, että hänellä on laskun maksuehdon mukaisen mahdollisen kassa-alennuksen lisäksi oikeus muuhun alennukseen tai vähennykseen laskun loppusummasta. **d)** Myyjällä on ostajaa vastaan oikeudenkäynti tai riita vireillä tai sellaista voidaan pelätä. **e)** AKF:llä on muu syy epäillä, että laskun määrä, peruste tai maksuvelvollisuus on epäselvä.
15. Myyjän on laskusaatavan rahoituksen purkautuessa viipymättä palautettava laskun täysi määrä AKF:lle lisättyä laskunkäsittelymaksulla. Laskun eräpäivän jälkeen palautettavalle pääomalle lasketaan 16 %:n vuotuinen korko eräpäivästä lukien.
16. Laskusaatavan rahoituksen purkautumisesta ei seuraa saatavaan kohdistuvan panttioikeuden lakkaamista eikä saatavan siirron peruuntumista, joten saatava jää rahoituksen purkautumisen jälkeenkin AKF:lle pantiksi.
17. Myyjällä ei ole oikeutta vastaanottaa maksusuorituksia AKF:lle siirrettyihin laskuihin. Mikäli ostaja kuitenkin maksaa AKF:lle siirretyn laskun myyjälle, on myyjän viipymättä siirrettävä vastaanotettu suoritus AKF:n pankkitilille 159630-10159.
18. AKF hoitaa siirrettyjen kotimaanlaskujen maksuhoimautukset ja vapaaehtoisen perinnän ilman eri toimeksiantoja.
19. Eräntyneistä rahoitetuista saatavista kertyvät viivästyskorot jäävät AKF:n hyväksi.
20. Ulkomaanvaluttamääräisissä saatavissa suuntaan tai toiseen syntyvä kurssiero oikaistaan laskun tultua maksetuksi.
21. Myyjän tulee yhden viikon kuluessa tämän sopimuksen allekirjoittamisesta irtisanoa muiden rahoitusyhtiöiden kanssa mahdollisesti solmimansa laskusaatavien rahoitus sopimukset, eikä myyjä saa tämän sopimussuhteen aikana solmia uutta laskusaatavien rahoitus sopimusta toisen rahoitusyhtiön kanssa ilmoittamatta asiasta etukäteen AKF:lle.
22. Myyjä on velvollinen vuosittain tai AKF:n erillisestä pyynnöstä muulloinkin toimittamaan AKF:lle tilinpaatoksensa sekä ne tiedot ja asiakirjat, jotka AKF tarvitsee sopimuksen täyttämisen ja myyjän taloudellisen aseman valvomiseksi.
23. AKF ei vastaa vahingosta, joka aiheutuu siitä, ettei laskusaatavaa hyväksyttyä rahoitettavaksi. AKF ei myöskään vastaa vahingosta, joka aiheutuu ylivoimaisesta esteestä tai vastaavasta syystä johtuvasta AKF:n toiminnan kohtuuttomasta vaikeutumisesta. Tällainen vastuusta vapauttava este voi olla esimerkiksi viranomais-toimenpide tai AKF:stä riippumaton häiriö postinkulussa, automaattisessa tietojenkäsittelyssä, tiedonsiirrossa tai muussa sähköisessä viestinnässä tai työtaistelutoimi, vaikkei se AKF:ää koskisiakaan. Ylivoimainen este oikeuttaa AKF:n keskeyttämään toiminnan toistaiseksi. AKF ei myöskään missään tapauksessa vastaa välillisestä vahingosta.
24. Se, että AKF yksittäistapauksissa tai vakiintuneesti jättää käyttämättä jonkin tähän sopimukseen perustuvan oikeutensa tai käyttää oikeuttaan myöhemmin tai muutoin menettelee toisin, kuin mihin AKF:llä sopimusehtojen mukaan olisi oikeus, ei rajoita AKF:n oikeutta sitemmin muissa tapauksissa vedota sopimusehtoihin.
25. Tämä sopimus voidaan puolin ja toisin irtisanoa yhden kuukauden irtisanomisajalla. Mikäli myyjä olennaisesti rikkoو tämän sopimuksen ehtoja tai myyjä tai sen vastuuhenkilö joutuu maksuhäiriöön tai myyjän luottokelpoisuus muutoin olennaisesti heikkenee, on AKF:llä oikeus olla rahoittamatta siirrettyjä saatavia ja irtisanoa sopimus päätymään välittömästi. Ennen sopimuksen päättymistä siirrettyjen saatavien suhteen menetellään muutoin kuten sopimussuhteen aikana.

LIITE 3 Laskut heti rahaksi – palvelukuvaus

LASKUT HETI RAHAKSI – PALVELUN ETENEMINEN



LIITE 4 Rahoitushakemus



Hyvä yritysjohtaja

Kiitos mielenkiinnostasi Laskut heti rahaksi -palveluamme kohtaan. Laskut heti rahaksi on joustava ja helppo rahoitusinstrumentti, jolla yrityksesi laskusaatavat muutetaan nopeasti käteiseksi rahaksi.

Saat lähes 100 % laskun summasta yrityksesi tilille kahdessa pankkipäivässä. Summasta on vähennetty ainoastaan yhdessä sovitun rahoituskomissio ja käsittelymaksu. Laskut heti rahaksi -palvelusta **et maksa vuosimaksua tai muita piilotettuja kuluja.**

Rahoituksen lisäksi saat reskontra-palvelun sekä muistutuslasku- ja perintäpalvelun. Et myöskään tarvitse erillisiä vakuuksia ja halutessasi voit siirtää myös luottotappioriskin meille Aktiv Kapitaliin.

Palvelun saat helpoiten käyttöösi tulostamalla ja täyttämällä oheinen rahoitushakemus ja postittamalla se liitteineen meille. Täytä hakemus mahdollisimman täydellisesti. Näin varmistat palvelun nopean käyttöönoton.

Toimi näin:

1. Tulosta ja täytä huolellisesti rahoitushakemus
2. Liitä mukaan viimeisin virallinen tilinpäätös sekä viimeisin välitilinpäätös tai kuukausiajo
3. Myyntireskontra (erääntyneet ja erääntymättömät)
4. Mallilasku yrityksesi nykyisestä laskusta
5. Tietoa yrityksesi toiminnasta ja tuotteista, esimerkiksi esitteitä, ellei sitä löydy yrityksesi kotisivuilta.
6. Postita hakemus liitteineen osoitteella:
Aktiv Kapital Finland Oy, PL 34, 00501 Helsinki

Teemme alustavan rahoitustarjouksen viikon sisällä siitä, kun rahoitushakemus on saapunut. Jos hyväksyt tarjouksen, saat Laskut heti rahaksi -palvelun käyttöösi muutamassa päivässä.

Lisätietoja palvelusta saat osoitteesta www.laskuthetirahaksi.com, tai soittamalla numeroon **020 7490 593**. Voit myös esittää kysymyksiä sähköpostilla. Asiakkaittemme mukaan palvelu on selvästi nostanut heidän yritystensä kannattavuutta ja helpottanut toimintaa. Tervetuloa joukkoon.

Ystävällisin terveisin

Timo Ukkola
liiketoimintapäällikkö
rahoituspalvelut
timo.ukkola@aktivkapital.fi



Laskut heti rahaksi

RAHOITUSHAKEMUS

| Yrityksen perustiedot | | | Sivu 1/2 |
|--|------------------------------|-------------------------|--|
| Yhteyshenkilö: | Puhelin: | Sähköpostiosoite: | |
| Yrityksen nimi: | Y-tunnus: | | |
| Postiosoite: | Postinumero ja -toimipaikka: | | |
| Puhelin: | Telefaksi: | | |
| Liitteeksi pyydetään tilinpäätös, välitilinpäätös, myyntireskontra, mallilasku sekä tuote-esitteitä. Saako Aktiv Kapital toimittaa tilinpäätöksenne Suomen Asiakastieto Oy:n luottotietokantaan? Kyllä <input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> On jo toimitettu <input type="checkbox"/> | | Toimiala: | |
| Tilitoimisto: | | Konserniin kuuluminen: | |
| Pankki ja tilinumero: | | Kirjanpitäjä: | |
| Pankki ja tilinumero: | | Yhteyshenkilö pankissa: | |
| Liikevaihto viime tilikaudella: | Arvio liikevaihdosta: | Työntekijöiden lkm: | Aktiv Kapitalin asiakas: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei |
| Onko tällä hetkellä käytössä laskusaatavien rahoitusta? <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Rahoitusmuoto | Limiitti | Rahoitusyhtiö |

| Omistajat | | |
|-----------|---------------------------|-----------------|
| Nimi: | Henkilötunnus / Y-tunnus: | Omistusosuus %: |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| Toimitusjohtaja | | |
|-----------------|----------------|----------|
| Nimi: | Henkilötunnus: | Puhelin: |

| Tietoja laskuista ja laskutuksesta | | | |
|--|-------------------------|-----------------------|------------------|
| Onko ollut luottotappiota: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Kpl viime tilikaudella: | € viime tilikaudella: | Yleisin syy: |
| Onko ollut reklamaatiota: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Kpl viime tilikaudella: | € viime tilikaudella: | Yleisin syy: |
| Laskutusasiakkaiden lukumäärä: | Laskujen määrä/lk: | Laskujen keskikoko: | Laskutustiheys: |
| Pienimmät laskut: | Suurimmat laskut: | Kulutustalaskuja %: | Yrityslaskuja %: |

| | | | |
|---|---|--|------------------------|
| Kerta-asiakkaita %: | Vakioasiakkaita %: | Myynti laskulla %: | Myynti käteisellä %: |
| Käytössä olevat maksuehdot: (maksuehto + kassa-alennus) | Maksuehto 1: | Maksuehto 2: | Maksuehto 3: |
| Maksuehdon käytön %-osuus: | | | Maksuehto 4: |
| Onko käytössä vuosialennuksia: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Jos on, niin minkälaisia: | | |
| Onko konsernin sisäistä laskutusta: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Jos laskutetaan, niin mitä yrityksiä: | | |
| Onko vastalaskussuhteita: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Jos on, niin minkä yritysten kanssa: | | |
| Onko sesonkivaihtelua: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Jos on, niin minkä suuruista sesonkivaihtelu (%) sekä sesonkivaihtelun ajankohta: | | |
| Laskutusohjelma: | Huomautusrutiinit (kirjeiden lkm): | Maksuhuomautusaika eräpäivästä: | Maksuhuomautuskulut €: |
| Perintään siirto eräpäivästä: | Perintämenetelmät: | Käytetäänkö trattaa: <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei | Perintätointisto: |

Rahoitusmuoto

 Luottotappioriskin kantaja: Aktiv Kapital Finland Oy Yritys

Suurimmat vakiolaskutusasiakkaat

| Yrityksen nimi | Veroton laskutus ajalla / /200 - / /200 | Käytetty maksuehto | Kokemuksemme mukaan asiakas maksaa laskumme |
|--------------------------------|--|-----------------------|---|
| 1. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 2. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 3. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 4. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 5. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 6. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 7. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 8. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 9. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| 10. | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |
| Muut laskutusasiakkaat: kpl | € | | • eräpäivänä <input type="checkbox"/> • noin pv myöhässä |

Allekirjoitus

| | | |
|-----------------------------------|----------------|-----------------|
| Päivämäärä: ____/____/____ | Allekirjoitus: | Nimenselvennys: |
|-----------------------------------|----------------|-----------------|