



Laskurahoituksen merkitys osana yrityksen toimintaa

Lisa Marie Rusanen

2023 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Laskurahoituksen merkitys osana yrityksen toimintaa

Lisa Marie Rusanen
Liiketalouden koulutus
Opinnäytetyö
Huhtikuu, 2023

Lisa Marie Rusanen

Laskurahoituksen merkitys osana yrityksen toimintaa

Vuosi

2023

Sivumäärä 58

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia laskurahoituksen merkitystä osana yrityksen toimintaa. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi laskurahoituslalla muutaman kymmenen vuoden ajan toiminut yritys. Toimeksiantajan asiakaskuntaan kuului laajasti niin pieniä kuin suuriakin yrityksiä useilta eri toimialoilta. Tutkimustulosten avulla toimeksiantaja sai tarvitsemaansa tietoa asiakkailtaan palveluihin liittyen ja voi näin tulevaisuudessa kehittää omia laskurahoituspalvelujaan entistä paremmiksi nykyisille ja uusille asiakkaille.

Teoriaosuudessa käytiin läpi yrityksen talouteen ja rahoitusmarkkinoihin liittyvät oleelliset asiat. Tietoperustassa tuotiin esille yleisimmät rahoitusvaihtoehdot yrityksille sekä perehdyttiin tarkemmin rahoitusyhtiöiden toimintaan ja käyttöpääoman rahoitukseen. Teoriaosuudessa tuotiin esille kaksi yleisintä laskurahoitusyhtiöiden tarjoamaa palvelua, jotka ovat factoring ja laskujen myynti. Lisäksi teoriaosuudessa käsiteltiin leasing- ja osamaksurahoitusta.

Opinnäytetyön tutkimusosuus suoritettiin laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui kyselytutkimus. Kyselytutkimuksen avulla haluttiin kerätä ajankohtaista ja luotettavaa tietoa toimeksiantajan asiakkailta laskurahoituspalveluihin liittyen. Tavoitteena oli selvittää, mikä oli asiakasyritysten alkuperäinen laskurahoituspalveluiden käyttöönoton syy, mitä hyötyjä ja haittoja palvelulla oli asiakkaan näkökulmasta sekä millaisia kehityskohteita toimeksiantajan tarjoamalla laskurahoituspalvelulla on.

Tutkimustulokset kerättiin yhteen ja niitä analysoitiin sisällönanalyysin avulla. Tuloksista selvisi, että laskurahoituksen tuomat hyödyt vastaavat hyvin laskurahoituspalvelun tarpeeseen. Kyselystä saadun aineiston perusteella tehtiin johtopäätöksiä ja konkreettisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalle laskurahoituspalveluihin liittyen. Aineiston perusteella toimeksiantajan tulisi kehittää hinnoitteluaan, palvelun nopeutta ja laatua sekä asiakaslähtöisyyttään.

Asiasanat: laskurahoitus, factoring, laskujen myynti, yritysrahoitus

Lisa Marie Rusanen

The Importance of Invoice Financing as a Part of a Company Operations

Year 2023

Pages

58

The purpose of this Bachelor's thesis was to study the importance of invoice financing as part of a company's operations. The commissioner of the thesis was a company that has been operating in the invoice financing sector for a few decades. The commissioner's customer base included a wide range of small and large companies from various industries. The results of the research aimed at providing the commissioner with the information it needed from its customers to develop its own invoice financing services for existing and new customers in the future.

The theoretical background of this thesis covered the essentials of the company's economy and financial markets. The knowledge base highlighted the most common financing options for companies and provided a closer look at the activities of finance companies and working capital financing. In addition, the theoretical section highlighted the two most common services offered by invoice finance companies, which are factoring and invoice sales. The theoretical part also dealt with leasing and hire purchase financing.

The empirical part of the thesis was carried out using qualitative research methods. A survey was chosen as the research method. The questionnaire was used to collect up-to-date and reliable information from the commissioner's customers on invoice financing services. The aim was to find out what was the original reason for the customer's introduction of invoice financing services, what were the advantages and disadvantages of the service from the customer's point of view and what kind of developmental needs the invoice financing service, offered by the commissioner, had.

The results were collected and analyzed using content analysis. The results indicate that the benefits of invoice finance are well aligned with the need for an invoice finance service. Based on the data from the survey, conclusions were drawn and concrete suggestions for the development of invoice financing services were made to the commissioner. Based on the data, the commissioner should improve its pricing, speed and quality of service and customer orientation.

Keywords: invoice financing, factoring, invoice sales, corporate finance

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Opinnäytetyön tausta ja tarkoitus.....	6
1.2	Tutkimusmenetelmä	7
2	Yrityksen talous.....	9
2.1	Yrityksen taloushallinto ja talouden suunnittelu.....	10
2.2	Rahoitusmarkkinat	11
3	Yleisimmät rahoitusvaihtoehdot yrityksille.....	14
3.1	Lainat ja lainojen korot	15
3.2	Joukkorahoitus.....	18
3.3	Bisnesenkelit ja pääomasijoittajat	20
3.4	Tuet ja avustukset	21
4	Rahoitusyhtiöiden toiminta	24
4.1	Käyttöpääoman rahoitus laskurahoituksella	25
4.1.1	Factoring ja laskujen myynti	25
4.1.2	Laskurahoituksen mahdollisuudet ja uhat	28
4.2	Leasing	29
4.3	Osamaksu	30
5	Kyselytutkimus laskurahoitusta käyttäville yrityksille	32
5.1	Kyselytutkimus ja sen toteutus	32
5.2	Tutkimussuunnitelma.....	34
6	Tutkimustulokset	35
6.1	Alkuperäinen laskurahoituspalvelun tarve	37
6.2	Laskurahoituksen hyödyt ja haitat asiakasyrityksille	40
6.3	Laskurahoituspalveluiden kehittäminen asiakkaan näkökulmasta	41
7	Sisällönanalyysi	44
8	Pohdinta	48
	Lähteet	50
	Taulukot	54
	Liitteet	55

1 Johdanto

Jokainen yritys tarvitsee pääomaa kannattavan yritystoiminnan pyörittämisessä. Harvoin koko pääoma löytyy omasta takaa, joten yritykset pääsevät hyödyntämään niille suunnattuja rahoitusvaihtoehtoja. Nykymarkkinoilla on runsaasti erilaisia rahoitusmuotoja erilaisiin tarpeisiin. Yksi yleistyvistä yrityksen kassavirtaa helpottavista rahoitusmuodoista on laskurahoitus. Laskurahoituksen avulla kaikenkokoiset yritykset useilta toimialoilta voivat keskittyä rahasta stressaamisen sijaan olennaiseen eli yritystoiminnan pyörittämiseen käytännön tasolla. Tällöin aikaa jää myös esimerkiksi uusien investointien, kehityskohteiden ja mahdollisen yritystoiminnan laajentamisen toteuttamiseen. Laskurahoituspalveluja on tarjottu Suomessa jo useiden kymmenien vuosien ajan, mutta nykypäivänä näiden palvelujen käyttö on yleistynyt kaikkien yritysmuotojen keskuudessa.

Tämä opinnäytetyö on toteutettu toimeksiantona. Toimeksiantajana toimii laskurahoitusalan yritys, jolla on usean kymmenen vuoden kokemus laskurahoitustoiminnasta. Toimeksiantajayrityksellä on laajasti eri kokoisia asiakkaita useilta eri toimialoilta. Toimeksiantajan palveluihin kuuluvat muun muassa laskujen myynti, factoring, yrityslaina sekä ostorahoitus. Toimeksiantajan tavoitteena oli saada tämän opinnäytetyötutkimuksen avulla ajankohtaista ja luotettavaa tietoa asiakastyytyväisyydestä, laskurahoituksen merkityksestä heidän yritykselleen ja tietää, miksi juuri kyseinen yritys on valinnut laskurahoituskumppanikseen kyseisen toimeksiantajan.

Tässä opinnäytetyössä käydään läpi laskurahoituksen merkitystä yritysten toiminnan kannalta. Opinnäytetyön alussa tuodaan esille yrityksen taloushallintoon ja talouden suunnitteluun, sekä rahoitusmarkkinoihin liittyvät oleelliset asiat. Lisäksi opinnäytetyössä kuvataan yleisimmät rahoitusvaihtoehdot. Tämän jälkeen perehdytään tarkemmin rahoitusyhtiöiden toimintaan ja niiden eri palveluihin. Itse tutkimusosassa käydään läpi tutkimusmenetelmäksi valittu kyselytutkimus ja perehdytään tarkemmin kyselyn toteuttamiseen. Tämän jälkeen tuodaan esille kyselytutkimuksen tulokset ja analysoidaan niitä sisällönanalyysin avulla. Lopuksi prosessista tehdään yhteenveto ja pohditaan opinnäytetyön onnistumista monelta eri näkökulmalta.

1.1 Opinnäytetyön tausta ja tarkoitus

Tämä opinnäytetyö sai alkunsa, kun lähdettiin pohtimaan, mitä konkreettisia hyötyjä laskurahoituksella on yrityksen toiminnan kannalta ja kuinka se vaikuttaa yrityksen toimintaan. Lisäksi prosessin alussa pohdittiin, kuinka laskurahoituspalvelun laatua voisi parantaa, jotta asiakastyytyväisyys olisi vielä korkeampi. Täten opinnäytetyön tarkoituksena oli perehtyä laskurahoituksen merkitykseen yksittäisen yrityksen toiminnassa ja tutkia, kuinka laskurahoitus

vaikuttaa yrityksen kassankiertoon. Opinnäytetyön tavoitteena oli suorittaa tutkimus toimeksiantajan asiakasyrityksille, jonka avulla saataisiin tietoa laskurahoituksen vaikutuksesta yrityksille, sekä tuoda esiin palvelun hyötyjä ja mahdollisia haittoja.

Opinnäytetyön tutkimusongelmana oli kartoittaa asiakasyritysten tyytyväisyyttä laskurahoituspalveluihin sekä selvittää, kuinka merkittävä rooli laskurahoituksella oli kyselyyn osallistuvilla yrityksillä. Tutkimuksen tulosten perusteella toimeksiantaja voi tulevaisuudessa kehittää omia palvelujaan, kohdistaa laskurahoituspalveluja tehokkaammin jo olemassa oleville sekä potentiaalisille uusille asiakkaille sekä parantaa entisestään asiakastytyväisyyttään. Tutkimus suoritettiin laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tutkimuslajiksi valikoitui kyselytutkimus, koska sen avulla saadaan mahdollisimman ajankohtaista ja selkeästi analysoitavaa tietoa tutkimuksen kohderyhmältä.

1.2 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyötutkimus suoritettiin laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Laadullisella menetelmällä tarkoitetaan analyysiä, jonka tarkoituksena on jäsenellä tutkimuskohteen ominaisuuksia, laatua ja kokonaisvaltaista merkitystä. Laadullinen analyysi on mahdollista toteuttaa monilla toisistaan eroavilla analyysimenetelmillä, ja se voi siten liittyä useisiin erilaisiin tieteenfilosofisiin suuntauksiin. (Koppa 2021.) Yleisenä yhteisenä piirteenä laadullisen tutkimuksen menetelmissä korostuu esimerkiksi ilmaisun ja merkityksen näkökulmat, sekä tutkimuksen kohteen esiintymisympäristö. (Auvinen & Tarkiainen 2018.) Laadullisessa tutkimuksessa yksi olennainen piirre on tutkimuksen suhde teoriaan. Laadullisessa tutkimuksessa tulee perehtyä aiheen teoriaan, jotta tutkimuksen metodit, luotettavuus ja etiikka ovat selkeästi hahmoteltavissa. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 22-23.) Muita kvalitatiiviselle tutkimukselle olennaisia piirteitä ovat tutkimuksen suorittaminen sen luonnollisessa ympäristössä, tutkimusaineiston monilähteisyys, tutkimuksen keskittyminen tarkkoihin vastaajan näkökulmiin ja aineiston kerääminen asianomaisilta tahoilta. Lisäksi tutkimuksen tavoitteena on laaja ymmärrys tutkittavasta aiheesta tai ilmiöstä. (Kananen 2014, 18.)

Laadullisen tutkimuksen vastakohtana on määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä. Määrällisessä analyysissä argumentaatiota tehdään lukujen ja niiden välisten tilastollisten yhteyksien avulla. Tällaisen analyysin lähtökohtana on saada tulokset taulukkomuotoon. (Alasuu-tari 2011, 34.) Määrällisessä tutkimuksessa sovelletaan traditionaalista tiedettä ja tutkimukselle olennaista ovat sen jäykät tutkimusrakenteet. Laadullisen tutkimuksen peruspiirteenä on, että sitä voidaan pitää ymmärtävänä tutkimuksena. Puolestaan määrällinen tutkimus on yksinkertaisuudessaan selittävää tutkimusta. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 73.) Kvantitatiivisessa menetelmässä tavoitteena on argumentoida keskimääräisillä yhteyksillä. Tämän perustana pidetään tutkimusyksiköiden välisten eroavaisuuksien etsimistä eri muuttujien suhteen. Tutkimusyksikköinä määrällisessä tutkimuksessa ovat joko yksilöt tai laajemmat ihmisryhmät.

(Alasuutari 2011, 37.) Joissain tutkimustilanteissa on mahdollista yhdistää laadullinen ja määrällinen tutkimus. Tätä tapaa hyödynnetään varsinkin laajoissa tutkimuksissa. Tutkimustavan valinnassa lähtökohtana tulee aina olla itse tutkimusongelma, jonka pohjalta tehdään päätös käytetystä tutkimusmenettelystä. Päätös tehdään sen mukaan, mikä menetelmä soveltuu parhaiten tutkimusongelman ratkaisemiseksi. (Kananen 2014, 142.)

Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa analysoidaan usein kokonaisuutena. Vaikka aineisto koostuisi erillisistä tutkimusyksiköistä, tuloksia ei tule rakentaa niitä erotellen vaan niiden tulee olla liitoksissa toisiinsa. Kvalitatiivinen tutkimus vaatii tietynlaista ehdottomuutta. Kaikki aineistosta saadut, luotettavina pidetyt tulokset tulee selvittää niin, että niissä ei ole poikkeamia esitettyyn tulkintaan. Toisin kuin tilastollisessa selittämisessä, jossa poikkeukset säännöissä sallitaan. Myös vastoin tilastollista analyysiä, laadullisessa tutkimuksessa tilastollista todennäköisyyttä ei voida pitää johtolankana. (Alasuutari 2011, 38.)

Kuten kaikissa tutkimuksissa, myös laadullisessa tutkimuksessa tulee noudattaa tutkimusetiikkaa. Etiikan ja tutkimuksen yhteys on kahdenlainen. Eettiset kannat voivat osaltaan vaikuttaa tutkijan tekemiin valintoihin. Toisaalta tutkimuksesta saadut tulokset voivat vaikuttaa eettisiin ratkaisuihin. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 147.) Eettisellä ajattelulla tarkoitetaan taitoa ajatella mikä tietyissä tilanteissa on oikein tai väärin omia tai yleisesti yhteiskunnassa olevia arvoja mukailten. Tutkimusetiikan ja juridiikan opettelua aineiston hankinnassa ei voida pitää itsessään aineiston hankinnassa syntyneiden eettisten ongelmien ratkaisuna. Tämä kuitenkin auttaa konkreettisia ratkaisuja tehtäessä, mutta tutkimuksessa tehtävistä valinnoista vastuussa on aina tutkimusentekijä. (Kuula 2011, 21.)

Tutkimuksen eettisyyden lisäksi on tärkeää tarkastella tutkimuksen luotettavuutta. Tutkimuksen luotettavuutta tulee arvioida kriittisesti jokaisen tehdyn tutkimuksen kannalta. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa luotettavuuden kannalta esiin nousevat usein kysymykset objektiivisuudesta ja totuudesta. Näkemykset totuuden luonteesta ovat verrannollisia siihen, kuinka tutkimuksen luotettavuuteen suhtaudutaan. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 158.) Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuutta arvioidaan tutkimusaineiston keräämisen, aineiston analysoinnin ja tulosten raportoinnin kannalta. Luotettavuuden kriteereinä pidetään esimerkiksi soveltuvuutta, totuusarvoa ja neutraaliutta. Lisäksi eri tutkimustavoille on olemassa erilaisia muita luotettavuuden arviointiin liittyviä kriteerejä. (Diak 2023.)

Tämän opinnäytetyön tutkimusosuus on toteutettu kyselytutkimuksena. Kysely on tehokas tapa kerätä tietoa laajalta joukolta aikarajojen puitteissa. Kyselytutkimusta voidaan pitää myös luotettavana tutkimusmenetelmänä, sillä se perustuu tilastolliseen analyysiin ja on tieteellisesti suunniteltu. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 85.) Netissä suoritettavien verkkolomakkeiden käyttö on yleistynyt digitalisaation myötä. Verkkolomake on helposti toimitettavissa saadoille vastaanottajille, jonka avulla tutkimusentekijä säästää niin aikaa kuin postikulujakin.

Tämän lisäksi verkkolomakkeen etuina ovat usein nopeat vastausajat ja se, että vastaukset saadaan valmiiksi sähköisessä muodossa. Näin tulosten analysoiminen on tehokkaampaa. Verkkokokyselyn avulla saavutetaan usein korkeampi vastausprosentti kuin perinteisellä postilomakkeella. (Kuula 2011, 174.)

2 Yrityksen talous

Toimivan yritystoiminnan kannalta yrityksen tulee tarkastella talouttaan ja muuttuvia markkinoita aktiivisesti. Taloushallinnon tehtävänä on tuottaa luotettavaa ja paikkaansa pitävää tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta mahdollisimman kustannustehokkaasti. (Koivumäki & Lindfors 2012, 11.) Menestyvän ja kasvavan yrityksen tulee varmistaa, että yrityksen toiminta on kannattavaa. Kannattavan yrityksen toiminnan myyntituotot kattavat kaikki yrityksen toiminnan kustannukset. Tällaisessa ideaalissa tilanteessa yritykselle syntyy voittoa. Vastaavasti kustannusten ollessa suurempia kuin tuotot, yritykselle syntyy tappiota. Voittoa tai tappiota voidaan tarkastella tuloslaskelmalla. Yrityksen kannattavuutta voidaan tarkastella myös likvideetin eli maksuvalmiuden avulla. Hyvällä maksuvalmiudella tarkoitetaan sitä, että yrityksellä on koko ajan tarpeeksi rahaa kassassa maksaakseen erääntyviä maksuja. Rahan tulee siis riittää muun muassa palkkojen ja laskujen maksuun kaikkina ajankohtina. Kannattavuutta voidaan arvioida myös vertaamalla saatua liiketoiminnan voittoa yritykseen sijoitettuun pääomaan. Pääoma on hyvä olla tehokkaassa käytössä. Kannattavuutta pidetään hyvänä, mikäli pääoman tuottavuus on samalla tasolla muiden vastaavien riskitason sijoituskohteiden kanssa. (Kotro 2007, 14-15.)

Rahoitusmarkkinat voivat heitellä huomattavasti ja näin ollen vaikuttaa yrityksen taloudelliseen toimintaan. Kolme keskeistä rahan tehtävää yrityksen talouden johtamisen kannalta ovat rahan toimiminen vaihdon välineenä, arvon mittaajana ja arvon säilyttäjänä. Kuitenkin esimerkiksi inflaation takia rahan arvo saattaa muuttua, jolloin raha säilyttää arvonsa täysimääräisesti vain lyhyen ajan. (Leppiniemi 2009, 105.) Rahoitusmarkkinoiden keskeisimpänä tavoitteena on mahdollistaa rahan siirtyminen säästäjiltä rahaa tarvitseville. Rahoitusjärjestelmä tarjoaa kanavan, jonka avulla yksilöt, joilla on ylimääräistä rahaa esimerkiksi pankkitileillään, tarjoavat pääomaa yksilöille ja organisaatioille, jotka tarvitsevat lisärahoitusta kulutukseen ja investointeihin. Lisäksi rahoitusmarkkinoiden avulla edistetään taloudellista vakautta ja kasvua takaamalla, että varat kanavoituvat tehokkaasti sinne missä niitä tarvitaan. Lakisääteisenä Suomen Pankin tehtävänä on taata luotettavat, vakaat ja tehokkaat maksu- ja rahoitusjärjestelmät. Samalla Suomen Pankin tulee osallistua näiden järjestelmien kehittämiseen. (Suomen Pankki 2023a.)

2.1 Yrityksen taloushallinto ja talouden suunnittelu

Taloushallinto on oleellinen ja välttämätön osa yrityksen toiminnassa. Jokainen yritys tarvitsee toimivan taloushallinnon. Itse yrityksen toiminta vaikuttaa siihen, mitä osa-alueita taloushallintoon kuuluu. (Koivumäki & Lindfors 2012, 11-12.) Pääasiassa taloushallinnossa on kyse omaisuuden hankinnasta, rahoituksesta ja hallinnoinnista, ottaen huomioon yrityksen kokonaistavoitteen eli päämäärän. Taloushallinnon päätöksenteko voidaan jakaa siis kolmeen alueeseen. Alueet ovat investointi-, rahoitus- ja omaisuudenhoitopäätökset. Arvon luomisen kannalta tärkein päätös on investointipäätös. Investointipäätöksen teko on tärkeä aloittaa listamalla kaikki mahdolliset varat, jotka ovat oleellisia yritystoiminnan jatkumisen kannalta. Näiden tietojen avulla saadaan käsitys siitä, millaisia ovat yrityksen mahdolliset tunnusluvut. Kun tunnusluvut ovat tiedossa, on hyvä tarkastella mistä yrityksen varat koostuvat käytännön tasolla. Toinen tärkeä päätös koskee rahoituspäätöstä. Jotkut yritykset tarvitsevat paljon ulkopuolista rahoitusta toiminnan kannattavuuteen, kun taas osa yrityksistä pärjää pienemmällä rahoituksella. Yrityksen perustajan tulee vertailla eri rahoitusvaihtoehtoja ja tehdä tarpeita vastaava rahoituspäätös. Kolmas tärkeä päätös koskien yrityksen taloudellista toimintaa on omaisuudenhoitopäätös. Kun omaisuuserät on hankittu ja niille on myönnetty asianmukainen rahoitus, niitä tulee hallinnoida tehokkaasti. Yrityksen tulee huolehtia ensisijaisesti vaihtoomaisuuden hallinnasta käyttöomaisuuden hallinnan sijaan. (Van Horne & Wachowicz 2009, 2-3.)

Taloushallinnon toiminnan tehokkuuden varmistamiseksi, yrityksen tulee käydä läpi tarkasti taloushallinnon osa-alueet tietyin väliajoin. Lisäksi on hyvä olla kriittinen käytössä olevien toimintatapojen suhteen ja vertailla, tulisiko tapoja kehittää tulevaisuudessa. Näin yritys mahdollistaa entistä toimivamman ja tarkemman taloushallinnon. Tarkkailtavia taloushallinnon osa-alueita ovat esimerkiksi laskutus, kirjanpito, myynti- ja ostoreskontra, raportointi ja palkanlaskenta. (Koivumäki & Lindfors 2012, 16-18.) Talouden suunnittelun kannalta yrityksen tulee tehdä tarkka taloussuunnitelma yrityksen toiminnasta. Yrityksen on hyvä pohtia muun muassa oman pääoman tai sijoitusten käyttämistä yritystoiminnassa, velkojen määrää, maksuvalmiutta, toiminnan kannattavuutta ja itse yrittäjän palkkaa. Suunnitteluprosessi alkaa yrityksen lähtökohdista. Yrityksen tulee miettiä, kuinka markkinointiin, tuotantoon, tuotekehitykseen ja henkilöstöön liittyvät asiat hoidetaan. Näihin vaikuttavat muun muassa yrityksen koko, rahatilanne ja toteutuneet kustannukset. Tämän jälkeen yrityksen tulee arvioida toimintaympäristöään. Millaisia asiakkaita yrityksellä on, mikä on yrityksen markkinatilanne ja keitä ovat yrityksen kilpailijat markkinoilla? Näiden tietojen jälkeen yritys tarkentaa oman visionsa, päätavoitteen ja strategiansa. Näiden pohjatietojen ansiosta yritys luo itselleen toimintasuunnitelman, jonka avulla yrityksen budjetti määräytyy. (Karjalainen 2013, 12-13.)

Talouden suunnittelun kannalta merkittävät laskelmat voidaan jakaa kolme tärkeään osaan. Nämä ovat tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat, kassabudjetti sekä hinnoittelulaskelmat. Näiden

kaikkien laskelmien tulee osoittaa samaa lopputulosta, jotta niitä voidaan pitää onnistuneina. Yrityksen tämänhetkistä ja tulevaa toimintaa tutkitaan pääsääntöisesti tulos-, tase- ja rahoituslaskelmilla. Näiden laskelmien avulla yrityksen suunnitelmien realistisuutta simuloidaan. (Karjalainen 2013, 14.) Tuloslaskelma on yksi keskeisimmistä yrityksen kannattavuutta tarkastelevista laskelmista. Tuloslaskelmassa vähennetään liikevaihdosta yrityksen kaikki kuluerät yksitellen, jonka tuloksena saadaan kannattavuutta havainnollistavia tunnuslukuja. Kun kaikki kulut ovat vähennetty, saadaan tilikauden tulos, eli voitto tai tappio tietyllä ajanjaksolla. (Kotro 2007, 35-36.) Yrityksen kannattaa tuloslaskelman lisäksi tehdä myös rahoituslaskelma, koska tuloslaskelmaan kuuluu ainoastaan tietylle tilikaudelle jaksotetut kulut ja tuotot. Rahoituslaskelman tavoitteena on selvittää, kuinka paljon esimerkiksi lainojen lyhennykset, käyttöpääoma ja voitonjako tarvitsevat rahaa tulevana tilikautena. Rahoituslaskelmassa hahmotellaan myös näiden kulujen kustantamiseen tarvittavat rahoituksen lähteet. (Kotro 2007, 47.) Puolestaan tase-laskelman tarkoituksena on antaa kokonaiskuva yrityksen taloudellisesta tilanteesta tietyllä hetkellä esittäen yrityksen oman pääoman, sen varat ja velat. Yleensä tase-laskelma laaditaan tilinpäätöksen yhteydessä, kuitenkin vähintään kerran vuodessa. (Karjalainen 2013, 37.) Tasetta ei yleensä käytetä suoranaisesti yrityksen talouden suunnittelussa, mutta sen avulla voidaan laskea yrityksen rahoituksen tunnuslukuja, kuten omavaraisuusastetta ja velkaantumisastetta. Näiden tunnuslukujen avulla saadaan selville, missä suhteessa yrityksen toiminta on rahoitettu vieraalla ja omalla pääomalla. (Kotro 2007, 68-69.)

Kassabudjetti pitää sisällään kaikki maksut, jotka tulevat ja lähtevät yrityksen kassasta. Varsinkin yritystoimintaa aloittaessa kassabudjetin laatiminen on oleellista, sillä usein osa kuluista unohtuu kaiken muun keskellä. (Karjalainen 2013, 84.) Kassabudjetin tavoitteena on auttaa suunnittelemaan ja ylläpitämään yrityksen maksuvalmiutta. Kassabudjetti laaditaan usein kuukausitasolle, mutta yrityksen tilanteesta riippuen se voidaan laatia jopa viikko- tai päivätasolle yrityksen maksuvalmiuden varmistamiseksi. (Kotro 2007, 72.) Hinnoittelulaskelmia käytetään avuksi tuotteiden tai palveluiden hinnoittelussa. Hinnoittelulaskelmien avulla yritys kartoittaa tuotteille tai palveluille oikean hintatason yrityksen toiminnan kannattavuuden varmistamiseksi. Laskelmien avulla yritys voi keskittyä kannattavaa toimintaa edistäviin tuotteisiin ja palveluihin, karsimalla tai kehittämällä kannattamattomia tuotteita tai palveluja. (Karjalainen 2013, 14.)

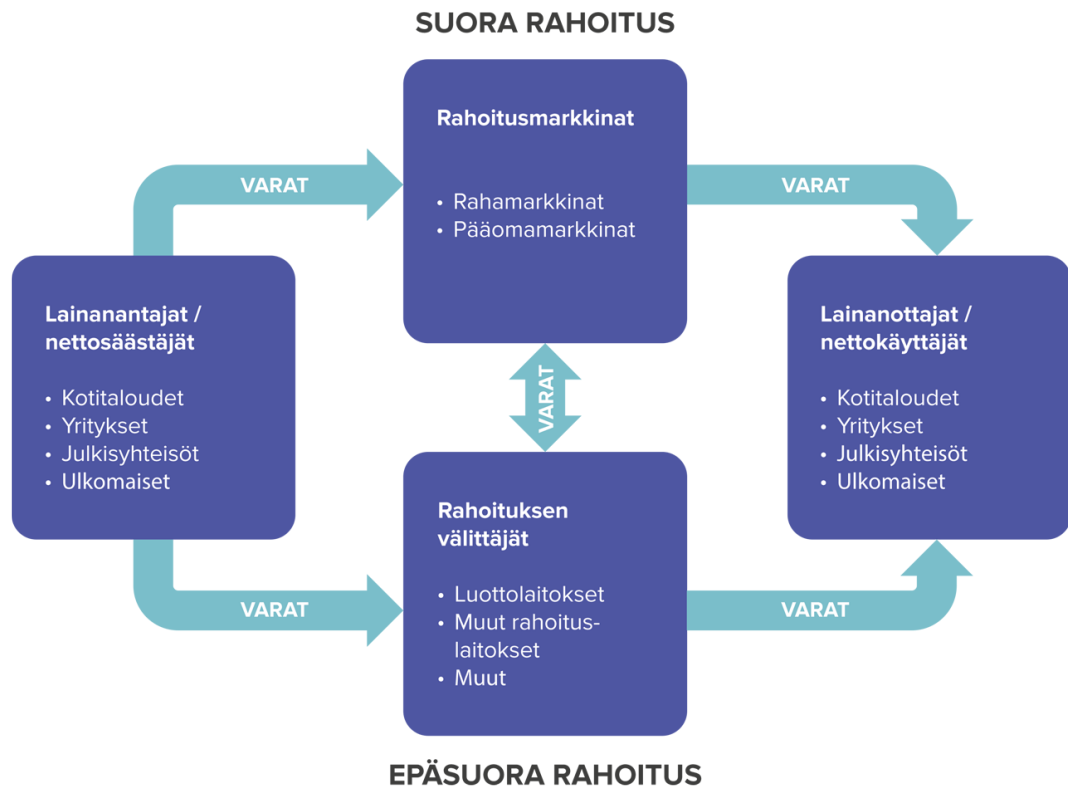
2.2 Rahoitusmarkkinat

Rahoitusmarkkinat ovat paikka, jossa sijoittajat ja yritykset kohtaavat etsiessään rahoitusta. Markkinat eivät ole konkreettinen fyysinen paikka, vaan rahoitusmarkkinoita pidetään tietynlaisena pääoman välityksen mekanismina. (Van Horne & Wachowicz 2009, 27.) Rahoitusmarkkinoilla voidaan käydä kauppaa useilla eri rahoitusinstrumenteilla, joita ovat esimerkiksi osakkeet, johdannaiset, joukkovelkakirjalainat, valuutat sekä hyödykkeet. Rahoitusmarkkinoilla on useita eri tehtäviä. Näitä ovat muun muassa eri rahoitusmuotojen hinnoittelu, varojen

välittäminen ylijäämätalouksilta alijäämätalouksille sekä riskin ajallinen ja määrällinen ta-soittaminen varoja sijoittavien ja tarvitsevien välillä. Lisäksi rahoitusmarkkinoiden tehtävänä on tarjota mekanismi, jonka avulla suoritetaan pääoman ja kaupankäynnin liikkeisiin liittyviä maksuja. (Leppiniemi 2009, 73.)

Rahoitusmarkkinat voidaan jakaa raha- ja pääomamarkkinoihin. Rahamarkkinat ovat markkinoita, joilla kaupankäynti suoritetaan lyhytaikaisilla velkainstrumenteilla. Näiden velkainstrumenttien maturiteetti eli erääntymisaika on yleensä alle vuoden. Tällaisia markkinoita kutsutaan myös usein lyhyen rahan markkinoiksi. Rahamarkkinoiden tärkeimpänä tehtävänä on tasata eri talousyksiköiden tilapäisiä likviditeetti- ja alajäämiä. Rahamarkkinat ovat kehittyneet huomattavasti viimeisten vuosikymmenten aikana. Merkittävimmät kehityspiirteet ovat olleet uusien rahoitusnovaatioiden syntyminen, markkinoiden arvopaperistuminen, kansainvälistyminen ja markkinoiden yleinen liberalisoituminen. Teknologian avulla informaation liikuminen on nopeaa ja markkinoiden jatkuva aukiolo on mahdollista. Tämän ansiosta markkinat voivat reagoida erittäin nopeasti mahdollisiin muutoksiin ja esimerkiksi hintaerot häviävät markkinoilla lähes välittömästi. (Malkamäki & Martikainen 1990, 257.)

Pääomamarkkinat puolestaan tarjoavat sijoitettua omaa pääomaa ja pitkäaikaista vierasta pääomaa. Näiden velkainstrumenttien maturiteetti on yli vuoden. Näitä markkinoita voidaan kutsua myös pitkän koron markkinoiksi. Pääomamarkkinoilla käydään kauppaa esimerkiksi osakkeilla ja joukkovelkakirjalainoilla, joiden juoksuaika on yli vuoden. (Blake 2000, 21.) Osakemarkkinoiksi kutsutaan sitä osaa pääomamarkkinoista, joka on organisoitu arvopaperimarkkinoiden muotoon ja josta on mahdollista saada sijoitettua omaa pääomaa. Lisäksi osa markkinoista lyhytaikaisen ja pitkäaikaisen vieraan pääoman kohdalla on järjestäytynyt arvopaperimarkkinoiksi. (Leppiniemi 2009, 73.) Kuviossa 1 kuvataan rahoituksen välitystä markkinoilla eri osapuolten välillä.



Kuvio 1: Rahoituksen välitys (Suomen Pankki 2023a)

Kuviossa 1 havainnollistetaan varojen siirtyminen suoran ja epäsuoran rahoituksen avulla ta-
hoilta toisille. Merkittävimpinä lainanantajina eli nettosäästäjinä toimivat useimmiten kotita-
loudet. Muita lainanantajia ovat yritykset, julkisyhteisöt ja ulkomaalaiset tahot. Varojen siir-
tyminen lainanottajille voi tapahtua kahdella tavalla, suoralla tai epäsuoralla rahoituksella.
Rahoitusmarkkinoiden kautta ohjautuvassa varojen siirrossa, eli suorassa rahoituksessa, lai-
nanottajat hyödyntävät suoraan rahoitusmarkkinoilla toimivilta sijoittajilta saatavaa rahoit-
tusta. Tämä tapahtuu esimerkiksi myymällä sijoittajille rahoitusinstrumentteja, kuten arvopa-
pereita. Puolestaan epäsuorassa rahoituksessa varojen siirtymiseen osallistuu aina rahoituksen
välittäjä. (Suomen Pankki 2023a.) Markkinoilla rahoituksen välittäjinä toimivat esimerkiksi
pankit, vakuutusyhtiöt, säästölaitokset, eläkerahastot ja rahoitusyhtiöt. Välittäjien tehtävänä
on olla välikätenä saamisten siirtyessä lainanantajilta lainanottajille. (Van Horne &
Wachowicz 2009, 29.) Tyypillisimpiä lainanottajia eli nettokäyttäjiä ovat yritykset ja julkisyh-
teisöt. Näiden lisäksi myös kotitaloudet ja ulkomaiset tahot voivat hyödyntää lainaa eri tar-
peidensa rahoittamiseen. (Suomen Pankki 2023a.)

Rahoitusmarkkinat voivat vaikuttaa yrityksen talouteen monella tavalla. Rahoitusmarkkinoi-
den muutokset näkyvät niin rahoituslaitosten kuin sijoittajienkin toiminnassa. Markkinoiden

muuttuessa esimerkiksi yritysten eri rahoitusmuotojen saatavuudessa ja hinnoittelussa voi näkyä suuriakin muutoksia. Yritysten tulee seurata rahoitusmarkkinoita, jotta ne osaavat tehdä kyseisiin markkinatilanteisiin sopivia rahapoliittisia päätöksiä. Tällaisia ovat esimerkiksi päätökset liittyen sopivan rahoitusmuodon valintaan tietyllä hetkellä. Rahoitusmarkkinoiden seurannan tärkeys korostuu markkinoiden kohdatessa kriisejä. Yleensä kriisiaikaan rahoitusmarkkinoiden liikkeet ovat poikkeuksellisen rajuja eli markkinat muuttuvat poikkeuksellisen nopeasti lyhyellä aikavälillä. Rahoitusmarkkinoilla riskilisien kasvaminen yleensä johtaa myös markkinoiden mukaan liikkuvien korkojen liialliseen nousuun. Tällöin rahoitusolot kiristyvät, joka vaikuttaa myös yritysten taloudelliseen toimintaan. (Herrala 2020.)

3 Yleisimmät rahoitusvaihtoehdot yrityksille

Varsinkin yritystä perustettaessa yhtenä suurena aiheena on pohtia, kuinka yritystoiminta rahoitetaan. Usein yrittäjällä tai yrityksen perustajalla tulee olla omaa pääomaa, jonka hän sijoittaa yritykseensä. Oman pääoman sijoittaminen yritykseen antaa rahoittajille uskottavuutta yrityksen menestykseen. On sanottu, että omaa pääomaa tulisi sijoittaa vähintään 20 prosenttia yrityksen täydestä pääomatarpeesta. (Holopainen 2022, 238.) Oma pääoma voi olla rahan lisäksi esimerkiksi kalusto tai kiinteistö. Mikäli yritys haluaa kasvaa, vaatii se lähes aina myös vierasta pääomaa. (Yrittäjät.fi 2023a.) Vieraalla pääomalla tarkoitetaan ulkopuolista rahoitusta, joka rahoituksen saajan tulee aina maksaa takaisin rahoituksen antajalle (Tilastokeskus 2023a). Vieraan pääoman saaminen edellyttää oman pääoman sijoittamista yritykseen (Yrittäjät.fi 2023a). Rahoitusmuotoja, joita ei voida luokitella selkeästi omaksi tai vieraaksi pääomaksi, kutsutaan välirahoitukseksi. Useimmat lainat luokitellaan välirahoituksen alle. (Leppiniemi 2009, 101.)

Ennen yrityksen perustamista yrityksen tulee laatia muiden laskelmien ohessa rahoitussuunnitelma. Rahoitussuunnitelman laatiminen on tärkeää paitsi oman liiketoiminnan hallinnan kannalta myös ulkopuolisten sidosryhmien, kuten rahoittajien, näkökulmasta. Rahoitussuunnitelma auttaa hahmottamaan yrityksen taloudellista tilannetta ja suunnittelemaan sen tulevaisuutta sekä lyhyellä että pitkällä tähtäimellä. Tämä auttaa välttämään yllättäviä rahoitushaasteita ja antaa mahdollisuuden varautua niihin hyvissä ajoin. Rahoitussuunnitelman avulla yritys voi myös arvioida erilaisia rahoitusvaihtoehtoja ja selvittää, mitkä niistä sopivat parhaiten sen tarpeisiin. Tämä puolestaan auttaa rahoittajia tekemään parempia päätöksiä yrityksen rahoituksesta, sillä he saavat selkeän kuvan yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja sen tulevaisuudennäkymistä. (Rahoitusneuvoja 2023a.) Yrityksen tyypillisimpiä vieraan pääoman rahoitusvaihtoehtoja ovat lainat, joukkorahoitus, bisnesenkelit ja pääomasijoittajat sekä tuet ja avustukset, joihin perehdytään tarkemmin seuraavissa luvuissa.

3.1 Lainat ja lainojen korot

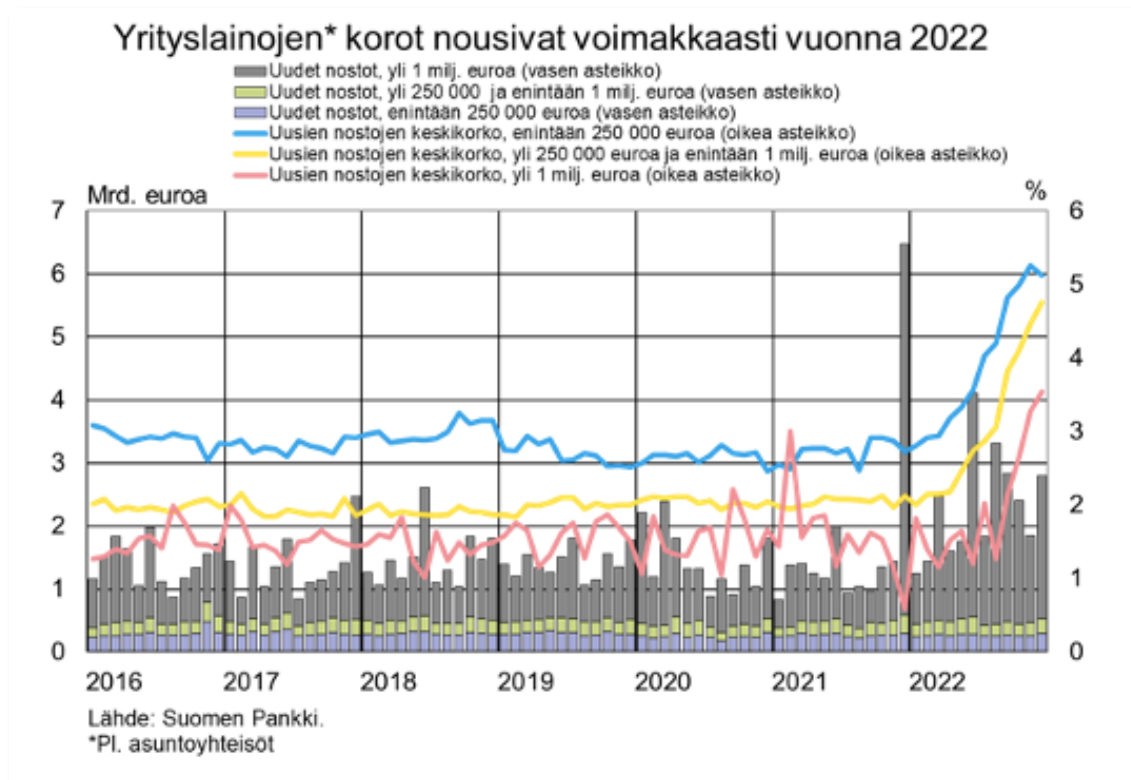
Laina tai luotto on kahden tahon, lainanantajan ja lainanottajan, välinen luottosopimus, joka ei ole jälkimarkkinakelpoinen (Tilastokeskus 2023b). Usein yrityksen rahoituksen hakeminen aloitetaan pankeista. Pankit myöntävät yrityksille lainaa niin suuriin kuin pieniinkin tarpeisiin monipuolisin maksuajoin. (Yrittäjät.fi 2023a.) Laina ei ole koskaan ilmaista vaan siitä maksetaan korkoa lainanantajataholle. Lainan hintoja on hyvä vertailla ennen lainan ottamista esimerkiksi sen todellisen vuosikoron avulla. Todellinen vuosikorko on korkoprosentti, jossa otetaan huomioon myös lyhennysaikataulu sekä muut luottokustannukset. (Kuluttajaliitto 2023.)

Pankkien lisäksi lainaa voivat myöntää esimerkiksi vakuutusyhtiöt ja rahoitusyhtiöt. Usein vakuutusyhtiön tarjoamissa lainoissa vakuutusyhtiö toimii osarahoittajana niin, että päärahoittajana toimii pankki. Vakuutusyhtiöt myöntävät lainoja esimerkiksi käyttöpääomatarpeisiin, yrityskauppojen omistukseen ja investointeihin liittyen. Rahoitusyhtiöt puolestaan voivat tarjota asiakkailleen rahoitusta ilman ulkopuolista takaajaa tai vakuutta. Tällöin lainojen korot ja kulut ovat huomattavasti perinteistä pankkilainaa suurempia, ja niihin tulee kiinnittää erityistä huomiota ennen lainan ottamista. Useat rahoitusyhtiöt ovat pankkien alaisuudessa, mutta vaihtoehtoisia pikaluottoyrityksiä löytyy myös rahoitusosalta. Kun yrityksen äkilliset menot ylittävät tai yritys on ripeässä kasvuvauhdissa, rahoitusyhtiön myöntämä pikaluotto voi olla suuri apu yritystoiminnan lyhytaikaisissa tarpeissa. Lisäksi yritykset voivat rahoittaa kalustoa tai laitteita niitä myyvän yrityksen kanssa rahoitusyhtiön myöntämän leasingin ja osamaksun avulla. Leasingin ja osamaksun luoton vakuutena toimii itse rahoitettava kohde. (Yrittäjät.fi 2023a.) Tarkemmin leasingista ja osamaksusta kerrotaan luvuissa 4.2 ja 4.3.

Perinteisin pankkirahoituksen muoto on velkakirjalaina. Velkakirjalainassa yritys saa lainaksi velkakirjassa sovitun rahamäärän, jonka yritys maksaa takaisin ennalta suunnitellun maksuohjelman puitteissa. (Yrittäjät.fi 2023a.) Yksi velkakirjalainojen muodoista on vaihtovelkakirjalaina. Vaihtovelkakirjalainalla tarkoitetaan velkakirjalainaa, jonka haltijalla on mahdollisuus vaihtaa velkakirja tietyissä olosuhteissa ennalta sovittuun määrään yrityksen osakkeita. Vaihtovelkakirjalainat ovat yleensä kiinteäkorkoisia ja niillä on eräpäivä, jolloin velkakirjan laina maksetaan takaisin. Muita tyypillisimpiä yrityksille suunnattuja lainoja ovat esimerkiksi pääomalaina, optiolaina ja debentuurilaina. Pääomalaina on laina, jonka yrityksen omistaja tai osakkeenomistaja antaa yritykselle pääoman vahvistamiseksi. Pääomalaina luokitellaan vieraaksi pääomaksi, jonka palauttamismahdollisuuteen ja korkoon sovelletaan kuitenkin oman pääoman tyypillisiä piirteitä. Pääomalaina eroaa siis tavallisesta lainasta siten, että lainanantaja on yrityksen omistaja tai osakkeenomistaja, eikä ulkopuolinen rahoittaja. Optiolaina on joukkovelkakirjalaina, joka sisältää optio-oikeuden. Tällä tarkoitetaan oikeutta ostaa tai myydä tietty määrä yrityksen osakkeita ennalta sovittuun hintaan tiettyinä ajankohtana. Optiolainan haltijalla ei ole velvollisuutta käyttää optio-oikeutta. Debentuurilaina on pitkäaikainen joukkovelkakirjalaina, joka ei ole vakuudellinen eli se ei ole sidottu mihinkään

konkreettiseen omaisuuserään. Debentuurilainassa sijoittaja antaa lainaa yritykselle, joka lupaa maksaa takaisin pääoman tietyn ajan kuluttua sovitun korkoprosentin kanssa. (Leppiniemi 2009, 101-103.)

Yksi lainan tyypillisimmistä kustannuksista on korko. Yrityslainan korkoon vaikuttavat useat tekijät. Näitä ovat esimerkiksi lainaehdot, takaisinmaksuaika, palkkiot, yrityslainan käyttötarkoitus, riskitekijät, lainan vakuudet sekä markkinoiden kysyntä ja tarjonta. Yrityslainan myöntäjän luottamus hakijayrityksen kykyyn maksaa laina takaisin vaikuttaa suoraan lainan korkoon. Mitä vakuuttavampi yrityksen takaisinmaksukyky on, sitä paremmilla ehdoilla lainaa voidaan myöntää. (Kasvurahoitus 2022a.) Koron määrä voi vaihdella lainan ja sopimuksen perusteella, ja se voi olla joko vaihtuva tai kiinteä. Sopimuksessa, jossa sovelletaan vaihtuvaa korkoa, korko yleensä kiinnitetään seuraamaan tiettyä viitekorkoa sopimuskohtaisen korkomarginaalin lisäksi. Tyypillisimpiä viitekorkoja luottosopimuksissa ovat euribor-, prime- ja peruskorko. (Leppiniemi 2009, 91.) Euribor-korko on yksi yleisimmistä viitekoroista. Se on päivittäin määritelty euroalueen pankkien viitekorko, jota sovelletaan vakuudettomien lainojen korroissa. Euribor-korko kuvaa keskimääräistä korkoa, jolla euroalueella toimivat suurimmat pankit lainaavat toisilleen pääomaa lyhyellä aikavälillä. Prime-korolla tarkoitetaan pankin itse määrittelemää, alinta mahdollista korkoa, jonka pankki myöntää luotettaville asiakkailleen. Prime-korko määritellään usein pankin omien korkokustannusten, voittojen ja riskien perusteella. (Leppiniemi 2009, 92-93.) Peruskorko on Suomen valtion asettama viitekorko, joka määritellään kaksi kertaa vuodessa. Suomen Pankki määrittelee peruskoron 12 kuukauden euribor-korkojen keskiarvosta kolmen edeltävän kuukauden ajalta. (Valtiovarainministeriö 2023.) Kuvioon 2 on kuvattu yrityslainojen korkojen muutokset vuosina 2016-2022.



Kuvio 2: Yrityslainojen korkojen nousu vuosina 2016-2022 (Suomen Pankki 2023b)

Ukrainan sodan kiihdyttämä inflaatio ja korkojen nousu ovat tuoneet haasteita niin kuluttajille kuin yrityksillekin. Vallitsevan maailman tilanteen takia yrityslainojen korot muiden korkojen lomassa nousivat huomattavasti vuoden 2022 aikana. Kuvion 2 perusteella uusien yrityslainojen keskiporkko oli 3,8 prosenttia vuoden 2022 joulukuussa. Tämä on 0,12 prosenttiyksikköä suurempi kuin saman vuoden marraskuussa. Tämä havainnollistaa sen, kuinka nopeasti korot ovat nousseet lyhyessä ajassa. Pienten alle 250 000 suuruisten yrityslainojen keskiporkko oli 5,12 prosenttia ja suurten yli 1 miljoonan euron lainojen 3,54 prosenttia joulukuussa 2022. Korkojen nousun voi havaita jokaisessa yrityslainojen kategoriassa. Korkojen nousun seurauksena myös takaisinmaksuajat ovat pidentyneet. Elokuussa 2022 uusien yrityslainojen keskiarvoinen takaisinmaksuaika oli 1,8 vuotta. Neljä kuukautta myöhemmin saman vuoden joulukuussa luku oli kasvanut 3,3 vuoteen. (Suomen Pankki 2023b.)

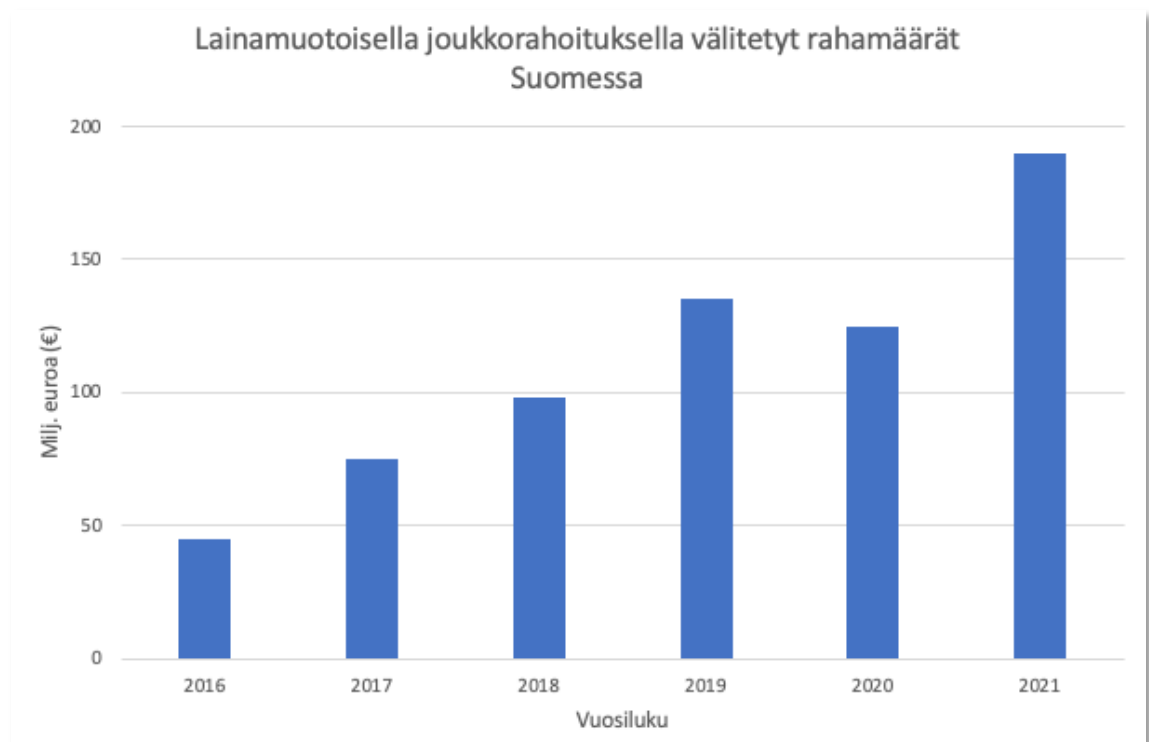
Kuviosta 2 huomataan, kuinka yrityslainojen korot ovat olleet suhteellisen tasaiset vuosien 2016-2021 välisenä aikana kaiken kokoisten yritysten keskuudessa, pieniä heittäviä lukuun ottamatta. Kuitenkin vuonna 2022 korot nousivat huomattavasti kaikissa yritysluokissa. Korkojen nousun seurauksena yritykset joutuvat harkitsemaan tarkemmin yrityslainojen kannattavuutta omassa taloudellisessa toiminnassaan. Yritykset eivät välttämättä voi nostaa lainaa niin herkästi kuin ennen, sillä korkeiden korkojen takia lainat voivat tulla todella kalliiksi. Tämä voi ajaa yrityksen talousvaikeuksiin tai jopa konkurssiin. Lainojen korkojen nousun takia

yrietykset saattavat alkaa hyödyntämään aikaisempaa tehokkaammin muita rahoituskeinoja, joka lisäisi muiden rahoitusmuotojen tunnettavuutta.

3.2 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus eli crowdfunding on sijoituksen keräämistä suurelta joukolta hankkeen tai projektin rahoittamiseen. Rahoitusta kerätään yrityksiltä tai yksityishenkilöiltä usein netissä käytettävien joukkorahoituspalvelujen kautta. (Yli-Korhonen 2022.) Joukkorahoituksen neljä päämallia ovat osakepohjainen joukkorahoitus, lainamuotoinen joukkorahoitus, lahjoituspohjainen joukkorahoitus ja vastikepohjainen joukkorahoitus (Rahoitusneuvoja 2023b). Joukkorahoitus voi siis olla muun muassa lahjoitukseen perustuvaa tai vastikepohjaista, mutta useimmissa tapauksissa sijoittajille maksetaan rahoituksesta korkoa (Yli-Korhonen 2022). Esimerkiksi joukkovelkakirjalainat ovat yksi joukkorahoituksen muoto ja ne ovat siirtokelpoisia, eli niitä voi myydä eteenpäin ennen eräpäivää. Tämä tekee niistä joustavan sijoitusinstrumentin, joista yritys maksaa myös korkoa. (Holopainen 2022, 276.)

Joukkorahoituksen käyttäminen on yleistynyt viime vuosien aikana, ja sitä pidetään modernina rahoitusmuotona (Rahoitusneuvoja 2023b). Yksi syy joukkorahoituksen yleistymiseen on finanssikriisi. Tämän myötä pankkirahoituksen saaminen on vaikeutunut tai vähintään kallistunut, sillä pankkien maksukykyisyys- ja vakavaraisuusvaatimuksia on tiukennettu. Tämän takia yritykset ovat kaivanneet uusia rahoituslähteitä. Joukkorahoituksen kysyntään ja tarjontaan on vaikuttanut myös se, että nykypäivänä nettiä hyödynnetään tehokkaasti tavoittaessa suuria ihmisjoukkoja. Täten joukkorahoituksen saanti on todennäköisempää kuin aikaisemmin. (Valtioneuvosto 2016.) Kuviossa 3 on tuotu esille lainamuotoisella joukkorahoituksella välitetyt rahamäärät Suomessa vuosina 2016-2021.



Kuvio 3: Lainamuotoisella joukkorahoituksella välitetyt rahamäärät Suomessa vuosina 2016-2021 (Suomen Pankki 2022)

Kuviosta 3 voi huomata lainamuotoisen joukkorahoituksen yleistymisen viimeisten vuosien aikana. Vuonna 2016 lainamuotoisella joukkorahoituksella välitetty rahamäärä oli alle 50 miljoonaa euroa. Tästä lähtien vuoteen 2019 mennessä summa on kasvanut vuosivuodelta ollen vuonna 2019 noin 135 miljoonaa euroa. Vuonna 2020 välitetty rahamäärä tippui hieman edellisvuoteen verrattuna, mutta vuonna 2021 joukkorahoituksen summa oli lähes 200 miljoonaa euroa. Suomen Pankin mukaan vuonna 2021 vertaislainoja ja joukkorahoitusta välitettiin enemmän kuin historiassa koskaan aikaisemmin. Tämä kertoo siitä, että kiinnostusta joukkorahoitusta kohtaan on, mutta siitä ei välttämättä tiedetä vielä tarpeeksi. Vaikka joukkorahoituksen määrä on kasvussa, eivät summat ole vielä verrattavissa perinteiseen pankkilainaan tai muihin rahoitusmuotoihin. (Suomen Pankki 2022.)

Joukkorahoituksen avulla rahoitusta hakeva yritys saa laajempaa näkyvyyttä tavanomaisen pankkilainan sijaan, sillä sijoituksen kerääminen toteutetaan avoimesti verkossa. Joukkorahoitus voi siis olla myös oiva markkinointikeino yritykselle. Yrityksen kannattaakin pohtia joukkorahoitusta harkittaessa, voisiko se kampanjoinnin kautta tavoittaa juuri oikeat sijoittajat näkyvyyden avulla ja samalla kehittää yrityksen brändiä arvostetummaksi. Lisäksi sijoittajan näkökulmasta joukkorahoitus voi olla kiinnostava sijoituskohte, sillä tuotot eivät myötäile markkinaheilahtelua useiden sijoitusinstrumenttien tapaan. (Rahoitusneuvoja 2023b.)

Kuten kaikessa rahoitukseen liittyvässä toiminnassa, myös joukkorahoituksessa on omat riskinsä sijoitetun pääoman menettämisestä. Tyypillisimmin joukkorahoitusta hyödyntävät sementti-, kasvu- ja pk-yritykset. Etenkin startup-yrityksiin sijoittaminen on korkeariskistä, sillä yli puolet näistä yrityksistä lopettavat oman toimintansa muutaman vuoden sisään. Lakien avulla sijoittajille pyritään antamaan kaikki tarvittava tieto, voidakseen tehdä tarkan ja perustellun sijoituspäätöksen. Joukkorahoitusala on kuitenkin vasta kasvussa, joten tämän takia kaikki menettelytavat eivät ole toistaiseksi vakiintuneet. Lainsäädännön avulla tavoitteena on ohjata joukkorahoitusalan kehitystä ja määritellä selkeät velvollisuudet ja oikeudet kaikille osapuolille, kuten sijoittajille, välittäjille ja rahoitustarpeessa oleville yrityksille. Lisäksi arvopapereille, jotka ovat annettu vastikkeeksi joukkorahoituksessa, ei tavallisesti ole selkeää ja säänneltyä jälkimarkkinapaikkaa. Tämän vuoksi niiden myynti ja muuttaminen rahaksi voi olla haastavaa. (Valtioneuvosto 2016.)

3.3 Bisnesenkelit ja pääomasijoittajat

Bisnesenkeli on sijoittaja, joka pääsääntöisesti sijoittaa alkuvaiheessa oleviin, kasvuhakuisiin startup-yrityksiin. Useat bisnesenkelit ovat tavallisia yrittäjiä, johtajia ja asiantuntijoita, jotka haluavat käyttää pääomaansa sekä aikaansa sijoitustarkoitukseen. Usein bisnesenkelit toimivat aloilla, joilta heillä on entuudestaan kokemusta esimerkiksi työhistoriansa ansiosta. Bisnesenkelit poikkeavat perinteisistä sijoittajista siten, että he haluavat pysyä mukana nykypäivän trendeissä ja tutustua uusiin bisnesmaailman potentiaalisiin tulokkaisiin. Tämän takia startup-yritykset ovat usein bisnesenkeliin sijoituskohteena. (Suomen yritykset 2021.)

Bisnesenkeliin tavoitteena on saada sijoituksilleen mahdollisimman suurta voittoa, vaikkakin he sijoittavat usein pääomaansa varovaisesti. Bisnesenkeliin kiinnostuessa yrityksestä, hänen suunnitelmanaan on saada omistukseensa mahdollisimman suuri pala yrityksestä mahdollisimman edullisesti. (Rahoituskone 2023.) Tyypillinen summa, jonka bisnesenkeli sijoittaa yritykseen on 10 000-150 000 euroa ja tavanomaisin sijoitusaika on 2-4 vuotta (Holopainen 2022, 274). Bisnesenkelit sijoittavat yrityksiin useista syistä. Syitä voivat olla esimerkiksi bisnesenkeleiden mielenkiinto kasvuyritysten toimintaa kohtaan, kyky tarjota yrityksille suurempi tuotto tai halu luoda uusia tulevaisuuden työpaikkoja sijoitustensa avulla. Yritykselle puolestaan on hyötyä bisnesenkelistä hänen taloudellisen sijoituksensa, kokemuksensa, henkilökohtaisen verkostonsa sekä yrityksen imagon kasvattamisen ansiosta. (Rahoituskone 2023.)

Pääomasijoittajat eroavat bisnesenkeleistä kahdella keskeisellä tavalla. Pääomasijoittajat sijoittavat oman pääomansa sijaan muiden rahaa, toisin kuin bisnesenkelit. Lisäksi verrattaessa bisnesenkeleihin, pääomasijoittajat sijoittavat pääsääntöisesti suurempia summia sekä myöhemmälle yrityksen elinkaaren ajanjaksolle. (Yritystulkki.fi 2023a.) Julkisesti noteeraamaton yritys, jolla on suuri kasvupotentiaali, voi saada sijoituksen pääomasijoittajalta. Pääomasijoittajat sijoittavat omaa pääomaa yritykseen, yleensä merkittävällä osakeannissa.

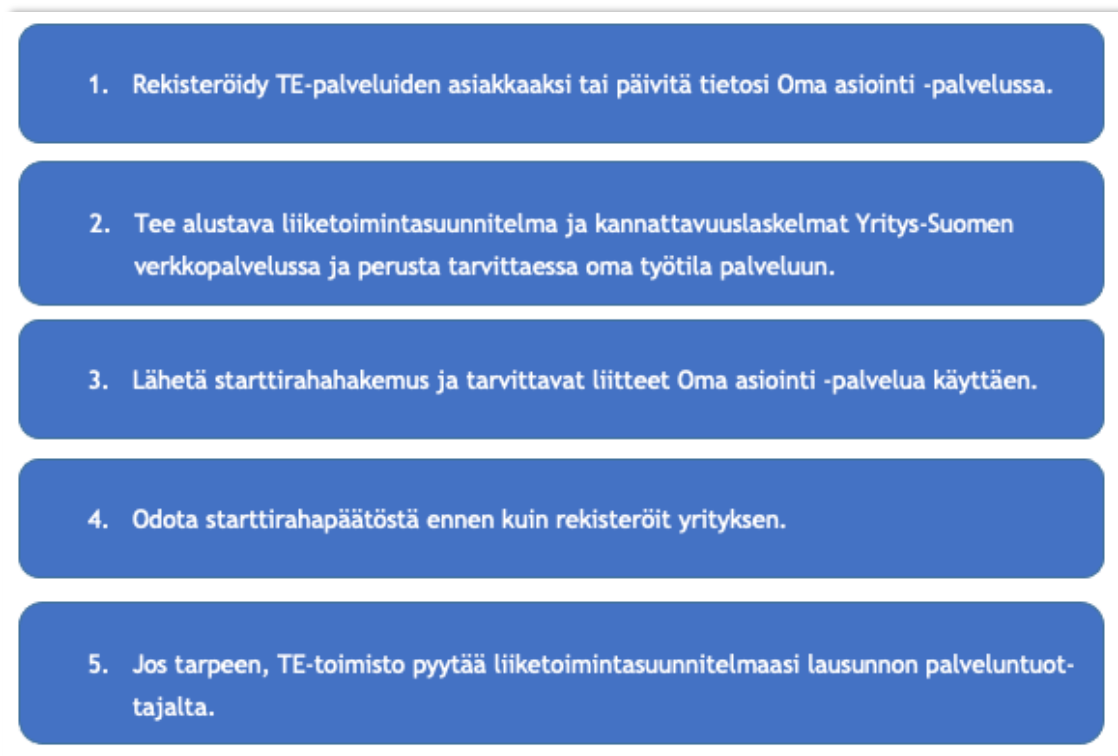
Tyypillisesti pääomasijoitusten koko vaihtelee 100 000 eurosta 5 miljoonaan euroon, mutta joissain tapauksissa sijoitukset voivat olla huomattavasti suurempia. (Holopainen 2022, 271.)

Kun pääomasijoittaja sijoittaa varoja yritykseen, saa se samalla omistusosuuden yhtiöstä. Kuitenkaan pääomasijoittaja ei ole pysyvä omistaja, vaan sen tarkoituksena on irtautua yhtiön omistusosuudesta yhdessä sovitun suunnitelman mukaisesti. Pääomasijoittajan keskeisin tavoite on saada sijoittamilleen varoille tarpeeksi suurta tuottoa, joka määräytyy sijoituksen riskin perusteella. Pääomasijoituksen tuotto realisoituu yleensä siinä vaiheessa, kun sijoittaja myy omistusosuutensa yrityksestä, mikä tapahtuu yleensä noin 3-5 vuoden kuluttua sijoituksesta. (Holopainen 2022, 271.) Pääomasijoittamisella on useita eri hyötyjä. Esimerkiksi se voi lisätä uskottavuutta tavarantoimittajiin ja rahoittajiin. Lisäksi pääomasijoittajat tuovat yritykselle turvaa alkuvaiheen rahoitukseen sekä lisäävät ammattitaitoa, näkökulmia ja oikeita kontakteja yritysmaailmassa. Samalla myös yritysrisi jakaantuu osakkaiden kesken. (Yritystulkki.fi 2023a.)

3.4 Tuet ja avustukset

Yritysten on mahdollista saada erilaisia tukia ja avustuksia eri yritystoiminnan vaiheissa. Tukia ja avustuksia voi hakea esimerkiksi yrityksen perustamista, kehittämistä, investointeja tai kansainvälistymistä varten. Tavallisesti tukia ja avustuksia ei ole tarpeen palauttaa, mutta niiden saamiseen liittyy yleensä omarahoitusvaatimus. Yleisimmät tukien ja avustusten palveluntarjoajat ovat TE-toimisto eli työ- ja elinkeinotoimisto, ELY-keskukset eli elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset, Business Finland ja Finnvera. Yleisimpiä tarjottavia tukia ovat starttiraha, yrityksen kehittämisavustus ja Business Finlandin sekä Finnveran rahoituspalvelut. (Suomi.fi 2023.)

Starttiraha on työ- ja elinkeinoministeriön tarjoama tukimuoto, joka on suunnattu uusille yrittäjille. Sen tavoitteena on edistää uusien yritysten toimintaa ja työllisyyttä. Starttiraha auttaa yrittäjää turvaamaan toimeentulonsa yrityksen käynnistysvaiheessa ja sen vakauttamisen ajan, joka yleensä kestää enintään 12 kuukautta. Tuen myöntäminen perustuu aina yksilölliseen harkintaan, ja päätöstä tehtäessä otetaan huomioon useita tekijöitä. Näitä ovat esimerkiksi kilpailutilanne kyseisellä toimialalla sekä uuden yrityksen perustamisen tarve tietyllä paikkakunnalla. Starttirahaa voi hakea kaikenlaiset yritysmuodot ja toimialat. (TE-palvelut 2023.) Kuvio 4 kuvaa starttirahan hakuprosessin vaiheittain.



Kuvio 4: Starttirahan hakeminen vaiheittain (TE-palvelut 2023)

Kuviossa 4 tuodaan esille, kuinka starttirahan hakemisprosessi etenee. Ensimmäiseksi yrityksen tulee rekisteröityä TE-palveluiden asiakkaaksi tai päivittää tiedot Oma asiointi -palveluun. Tämän jälkeen yrityksen tulee laatia alustava liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat Yritys-Suomen verkkopalvelussa. Seuraavaksi yritys voi lähettää starttirahahakemuksen. Yrityksen tulee myös toimittaa tarvittavat liitteet hakemukselle. Lisäksi yrityksen tulee odottaa starttirahapäätöstä ennen kuin yritys rekisteröidään. Tarvittaessa TE-toimisto pyytää palveluntuottajalta lausunnon yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan.

ELY-keskukset ovat paikallisia julkisia toimijoita, jotka rahoittavat pk-yritysten kasvua ja kehitystä tarjoamalla erilaisia avustuksia. Yritys voi saada avustuksia esimerkiksi uuden liiketoimintamallin luomiseen, nykyisen liiketoiminnan kehittämiseen tai kansainvälistymiseen. Näiden lisäksi ELY-keskukset tarjoavat myös henkilökohtaista yritysneuvontaa. (Yrittäjät 2023b.) Yrityksen kehittämisavustus on tarkoitettu yrityksille, jotka pyrkivät kokonaisvaltaiseen liiketoiminnan kehittämiseen ja ovat valmiita hyödyntämään uusia liiketoimintamahdollisuuksia. ELY-keskus voi myöntää kehittämisavustusta pk-yrityksille, joilla on edellytykset kannattavaan toimintaan ja tarpeeksi omia resursseja. Vähintään puolet kehittämishankkeen rahoituksesta on oltava yrityksen omaa rahoitusta. Kehittämisavustus voi olla hyödyllinen sekä jo olemassa olevan liiketoiminnan kehittämisessä että kokonaan uuden liiketoiminnan luomisessa. Ennen kehittämisavustuksen hakemista yritys luo hankesuunnitelman, jossa kuvataan mahdolliset tulevat toimenpiteet, aikataulut ja kustannukset sekä hankkeen tavoitteet. Hankkeen

tavoitteena on parantaa yrityksen kilpailukykyä ja sen on erotuttava selkeästi yrityksen muusta toiminnasta. ELY-keskus voi auttaa yritystä suunnitelman laadinnassa. (ELY-keskus 2023.)

Business Finland on suomalainen valtion virasto, joka tarjoaa rahoitusta ja muita palveluita yrityksille ja tutkimusorganisaatioille niiden kilpailukyvyyn kehittämiseksi ja kasvun tukemiseksi kansainvälisillä markkinoilla. Business Finlandin tehtävänä on edistää Suomen taloudellista kasvua ja kansainvälistymistä sekä vahvistaa suomalaista osaamista ja innovaatiotoimintaa. Organisaatio toimii erityisesti pk-yritysten tukijana ja auttaa niitä löytämään uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja kasvun lähteitä. Business Finland tarjoaa rahoitusta, neuvontaa ja kansainvälisiä verkostoja, jotka auttavat yrityksiä kehittämään kilpailukykyisiä tuotteita ja palveluita sekä luomaan uusia vientimahdollisuuksia. (Holopainen 2022, 255-256.)

Yksi Business Finlandin merkittävimmistä rahoitustuotteista on innovaatioaseteli, joka tarjoaa mahdollisuuden hankkia uutta osaamista ja tietoa yritykselle. Innovaatioaseteli on suunnattu erityisesti yrityksille, joilla on uusi palvelu- tai tuoteidea ja joilla on potentiaalia kasvaa kansainvälisillä markkinoilla. Innovaatioasetelin arvo oli 5000 euroa vuonna 2022. Setelin avulla yritykset voivat hankkia esimerkiksi ulkopuolista asiantuntija-apua, muun muassa patentti- ja suojausasioiden selvittämiseen tai muuhun innovaatiotoimintaan liittyvään neuvontaan. Innovaatioaseteli voi auttaa yrityksiä kehittämään ja suojaamaan innovaatioitaan sekä parantamaan niiden kaupallista potentiaalia. Setelin avulla yritykset voivat nopeuttaa uusien ideoiden kaupallistamista ja vauhdittaa kasvuaan kansainvälisillä markkinoilla. (Yrittäjät 2023b.) Seteli on yksi monista Business Finlandin tarjoamista rahoitusvaihtoehdoista, jotka auttavat suomalaisia yrityksiä kehittämään kilpailukykyisiä tuotteita ja palveluita sekä luomaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Muita Business Finlandin rahoituspalveluja ovat esimerkiksi Exhibition Explorer, Market Explorer ja Group Explorer. Näiden palveluiden avulla yritys voi osallistua kansainvälisille B2B-messuille, selvittää markkinatilannettaan sekä tunnistaa yhteisiä liiketoimintamahdollisuuksia kansainvälisillä markkinoilla yhdessä muiden yritysryhmien kanssa. (Business Finland 2023.)

Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja, joka tarjoaa monipuolisia rahoituspalveluja sekä aloittaville että jo toimiville yrityksille. Rahoitusta voi saada esimerkiksi yrityksen perustamiseen, investointeihin, vientiin, kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyen. (Herranen 2009, 344.) Yhtiö tekee yhteistyötä suurimpien pankkien kanssa ja sen rahoituspalvelut ovat tärkeä osa suomalaista rahoitusjärjestelmää. Finnvera myöntää alkutakauksia aloittaville yrityksille, joka on tärkeä tukimuoto pankkirahoitusta hankittaessa. Alkutakaus pienentää pankin riskiä, minkä vuoksi pankki voi myöntää lainaa aloittavalle yritykselle, jolla ei välttämättä ole vielä tarvittavaa omaisuutta tai vakuuksia omasta takaa. (Yrittäjät.fi 2023a.) Finnveran myöntämän takausosuuden enimmäismäärä on 80 prosenttia, mutta yhdelle yritykselle myönnettyjen alkutakauksen yhteismäärä ei voi ylittää 80 000 euroa. Yrityksen ei tarvitse itse olla yhteydessä

Finnveraan, sillä yrittäjän oma pankki hoitaa takaushakemuksen Finnveralle. (Holopainen 2022, 254.) Finnvera auttaa yritysten rahoittamisessa ensisijaisesti erilaisten takausten avulla, mutta Finnvera tarjoaa myös lainavaihtoehtoja, vientitakuita, vienti- ja alusluottoja sekä korontasausta (Finnvera 2023).

4 Rahoitusyhtiöiden toiminta

Teknologian muutokset ja digitalisoituminen muuttuvan lainsäädännön kanssa ovat tuoneet niin uusia mahdollisuuksia kuin haasteitakin rahoitusyhtiöiden toimintaan. Esimerkiksi uusien asiakkaiden hankkiminen ja nykyisten asiakassuhteiden ylläpito edellyttävät jatkuvaa resursien käyttöä ja investointeja. (OK Perintä 2017.) Monet Suomen rahoitusyhtiöt ovat pankkien omistamia ja tarjoavat asiakkailleen rahoitusta ilman erillistä vakuutta. Lisäksi on olemassa useita rahoitusyhtiöitä, jotka eivät ole kytköksissä pankkeihin. Rahoitusyhtiöt erikoistuvat yleensä jonkin esineen, kuten koneen tai ajoneuvon hankinnan rahoitukseen. Ne voivat myös tarjota yrityksille käyttöpääoman rahoitusta, joka tunnetaan niin sanottuna factoring rahoituksena tai yrityksen laskusaatavien ostamisena. Rahoitusyhtiöiden toiminnassa luoton vakuudeksi riittää usein pelkkä rahoitettava kohde tai saatava. (Osaava yrittäjä 2022.)

Rahoitusyhtiöiden keskeisimpänä tehtävänä on tarjota nimensä mukaan rahoitusta asiakkaille heidän tarpeidensa mukaan. Rahoitusyhtiöiden tyypillisimpiä palveluita ovat laskurahoitus, leasing ja osamaksu. Laskurahoitus on palvelu, jota yritykset voivat hyödyntää esimerkiksi kassankierron nopeuttamiseen ja maksuvalmiuden parantamiseen. Laskurahoitusyhtiöiden merkittävimpiä palveluna ovat factoring ja laskujen myynti. Yleisellä tasolla factoringilla ja laskujen myynnillä tarkoitetaan samaa asiaa. Kuitenkin käytännön tasolla nämä kaksi palvelua eroavat hieman toisistaan.

Laskurahoituksen sekä leasingin ja osamaksun lisäksi rahoitusyhtiöt tarjoavat myös muita palveluja yritysten taloudellisen tilanteen helpottamiseksi. Palveluiden laajuus riippuu palveluntarjoajasta. Näitä palveluja ovat esimerkiksi myyntisaamisten ostaminen, yrityslaina tai -liimiitti, ostorahoitus, alihankintarahoitus ja lainopilliset palvelut. Lisäksi jotkut rahoitusyhtiöt tarjoavat maksuvalvontaa ja perintäpalveluja. Eri rahoitusyhtiöt panostavat useisiin rahoituspalveluihin ja yrityksen kannattaakin aina perehtyä ennen rahoitussopimusta kyseisen rahoitusyhtiön muihin mahdollisiin palveluihin. Usein asiakasyritys voi aloittaa sopimussuhteensa laskurahoitusyrityksen kanssa hyödyntämällä vain yhtä palvelua, mutta tulevaisuudessa muidenkin palveluiden tarve voi kasvaa. Yrityksen ei tarvitse ottaa kaikkia rahoituspalveluja samasta rahoitusyhtiöstä, mutta keskittäminen voi vaikuttaa myös rahoituspalveluiden hintaan kannattavasti.

4.1 Käyttöpääoman rahoitus laskurahoituksella

Toimivan yritystoiminnan kannalta on tärkeää saada käytettävissä olevaa pääomaa erilaisiin kuluihin ja menoihin joustavasti ajankohdasta riippumatta. Vaikka yrityksen liikevaihto olisi suuri, se ei aina tarkoita, että rahaa olisi tilillä tarvittaessa. On hyvin todennäköistä, että yritys joutuu tilanteeseen, jossa asiakkaan maksua joutuu odottamaan pidempään kuin olisi toivonut. Saatavan odottelu voi olla turhauttavaa ja aiheuttaa taloudellisia haasteita yritykselle. (Yrityksen perustaminen 2023.) Käyttöpääomalla tarkoitetaan yrityksen hallussa olevia varoja, jotka voidaan muuttaa melko helposti ja nopeasti rahaksi. Jos yrityksellä on niukasti käyttöpääomaa, on se yleensä merkki rahatilanteen heikkoudesta. (Karjalainen 2013, 58.) Käyttöpääoman rahoituksessa yritys saa tuotteesta tai palvelusta saatavan rahamäärän nopeammin yrityksen tilille. Näin yritys turvaa tehokkaammin esimerkiksi raaka-aineiden hankinnan ja palkkojen maksamisen ajallaan. Samalla yritys voi auttaa asiakkaitaan antamalla asiakkaille pidempiä maksuaikoja. Näin asiakkaat ovat todennäköisemmin tyytyväisiä kyseisen yrityksen toimintaan ja ovat valmiita jatkamaan hyvin sujunutta yhteistyötä. (Tepora 2022, 44.)

Yksi tavallisimmista käyttöpääoman rahoituskeinoista on luotollinen pankin myöntämä tili. Luotollisen tilin avulla yritys tasaa rahavirtojaan, sillä usein ostolaskut tulee maksaa ennen kuin yritys saa myyntilaskuista tulot tililleen. Yrityksen käyttöpääoman tarpeeseen voidaan hyödyntää myös laskurahoitusta. (Yritystulkki 2023b.) Laskurahoitus on yksi keino helpottaa yrityksen taloudellista tilannetta ja parantaa sen likviditeettiä. Sen avulla yritys voi myydä useita laskuja kerralla tai yksittäisen laskun nopeasti ja helposti. Laskurahoituksen kustannukset vaihtelevat noin 2-10 prosentin välillä laskun loppusummasta. Mikäli yritys solmii jatkuvan factoringsopimuksen ja maksuehdot ovat lyhyitä, kulut voivat olla vieläkin edullisempia. (Yrityksen perustaminen 2023.)

Usein puhekielessä laskurahoituksella, factoringilla ja laskujen myynnillä tarkoitetaan samaa asiaa. Näissä kaikissa rahoitusyhtiö ostaa yrityksen laskut tai tarjoaa niistä luottoa, jossa myyntisaavat toimivat vakuutena. (Yrityksen perustaminen 2023.) Alla on perehdytty tarkemmin kahteen yleisimpään laskurahoitusyhtiön palveluun, jotka ovat factoring ja laskujen myynti. Näiden lisäksi kappaleessa perehdytään laskurahoituksen mahdollisuuksiin ja uhkiin.

4.1.1 Factoring ja laskujen myynti

Factoring on rahoitusmuoto, jossa rahoitusyhtiö antaa luottoa yrityksen myyntisaamia vastaan (Leppiniemi 2009, 142). Käytännössä tämä siis tarkoittaa laskutettujen tuotteiden ja palveluiden välittömän rahaksi muuttamisen suunnitelmallista toteuttamista rahoituslaitoksen antaman luoton avulla. Yritys saa siis rahan laskuista tililleen usein saman päivän aikana riippumatta siitä, milloin yrityksen asiakas maksaa laskun. Factoringirahoitus edellyttää rahoitusyhtiön ja yrityksen välistä rahoitussopimusta, johon liittyy tarkat vakioehdot. Sopimuksessa tulee määritellä muun muassa luotolle laskettava korko, luoton enimmäismäärä ja

rahoitusyhtiön välistä ottama palkkio. Tyypillisesti palkkio laskutuspalvelun käytöstä peritään prosenttiosuutena jokaisen siirrettävän laskusaatavan summasta. (Tepora 2022, 285-286.) Factoringrahoitukseen on mahdollista yhdistää muita rahoitusyhtiöiden tarjoamia palveluja. Näitä ovat esimerkiksi perintä- ja tilastointipalvelut sekä laskusaamisia koskevan reskontran hoito. (Leppiniemi 2009, 142.)

Factoringissa riskin kantaa aina asiakasyritys, jos laskun maksaja ei suorita maksua. Tämä voi siis joskus koitua asiakkaan kohtaloksi. Yrityksen kassanhallinnan kannalta factoring on kokonaisvaltainen työkalu. Factoring yleensä edellyttää koko laskukannan rahoittamista rahoitusyhtiön tai pankin kautta, eikä vain niitä laskuja, jotka rahoitetaan. Factoring edellyttää usein laajemman rahoitussopimuksen kuin muut laskurahoitustuotteet, joten se ei sovellu nopeisiin tai lyhytaikaisiin laskurahoitustarpeisiin. (Kasvurahoitus 2022b.) Taulukkoon 1 on koottu keskeisimmät factoringin ja laskujen myynnin erot.

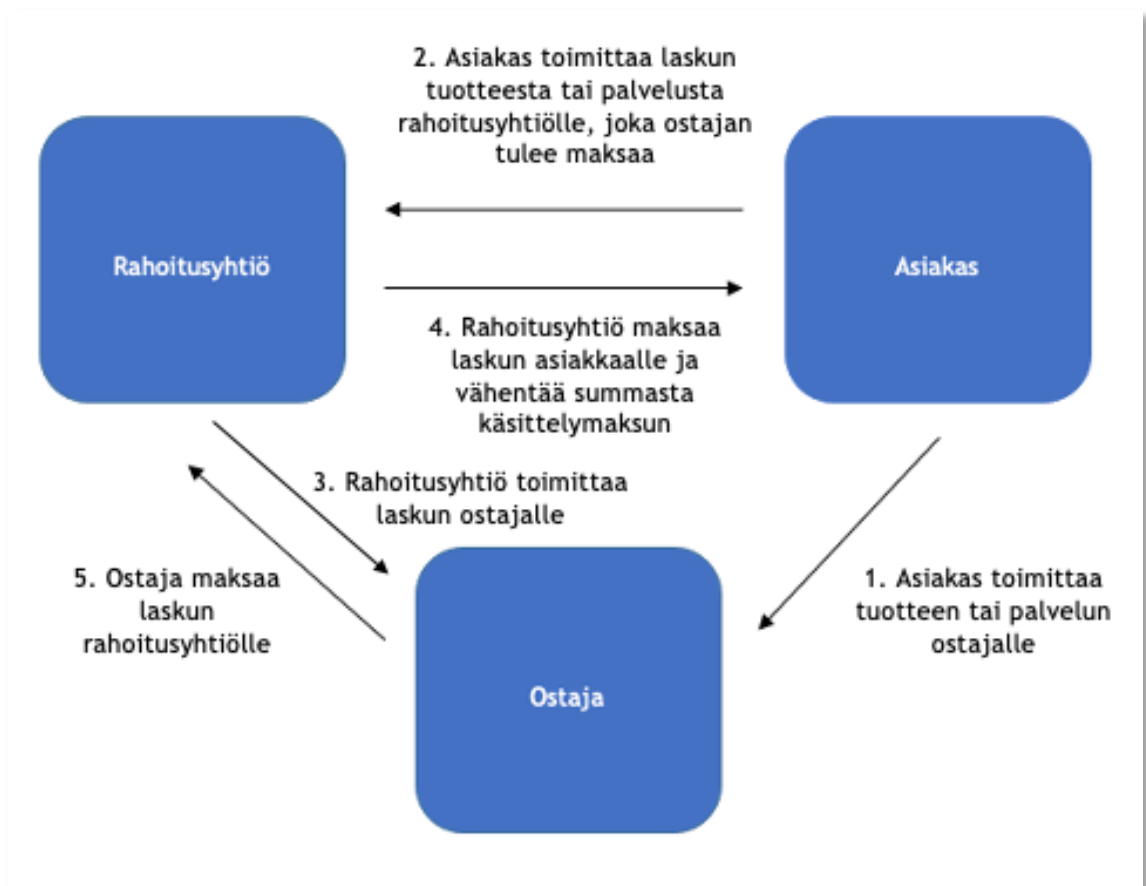
	Factoring	Laskujen myynti
Joustavuus	Ei akuutteihin rahoitustarpeisiin. Edellytyksenä usein koko laskukannan kierrättäminen.	Soveltuu akuutteihin tarpeisiin, mutta on huomattavasti muita kalliimpi ratkaisu.
Riski	Riskin kantaa asiakasyritys. Saatavakanta toimii vakuutena.	Rahoitusyhtiö kantaa riskin.
Yritykselle välittömästi siirtyvä raha	60-80 % laskun summasta.	Koko summa vähennettyä provisiolla maksetaan yrityksen tilille.

Taulukko 1: Factoringin ja laskujen myynnin erot (Kasvurahoitus 2022b)

Taulukossa 1 on vertailtu factoringin ja laskujen myynnin eroavaisuuksia niiden joustavuuden, riskin ja välittömästi yritykselle siirtyvän rahan näkökulmista. Laskujen myynti eroaa factoringista käytännössä siten, että asiakasyritys voi itse määrittää mitä laskuja se myy laskurahoitusyhtiölle. Samalla myös rahoituksen riski siirtyy rahoitusyhtiölle. Laskujen myynti soveltuu siis parhaiten yritykselle, joka kärsii oman asiakkaan maksukyvyttömyydestä aiheutuneista seuraamuksista. Factoringin vastaisesti yritys voi siis oman tarpeensa mukaan myydä laskuja rahoitusyhtiölle. Mikäli rahan tarve on suuri, voi yritys myydä enemmän ja suurempia laskuja,

kun taas taloudellisen tilanteen ollessa vakaampi, voi yritys myydä vain pienen osan laskuistaan. Laskujen myynti soveltuu mainiosti akuutteihin tarpeisiin, mutta on selkeästi kalliimpi ratkaisu esimerkiksi verrattuna factoringiin. Laskujen myynnissä rahoitusyhtiö kantaa riskin, kun taas puolestaan factoringissa riskin kantaa asiakasyritys. Laskujen myynnissä yritys saa tililleen laskun koko summan, josta on vähennetty rahoitusyhtiön provisio. Factoringrahoituksessa yritys saa välittömästi 60-80 prosenttia laskun summasta. (Kasvurahoitus 2022b.)

Laskurahoitus perustuu säännöllisesti kolmikantasuhteeseen. Tämän osapuolia ovat rahoitusyhtiö, rahoitusyhtiön asiakasyritys ja asiakasyrityksen asiakas eli ostaja. Asiakasyritys saa rahoitusyhtiöltä luottoa rahoitussopimuksen mukaisesti sovitun limiitin puitteissa. Tätä vastaan asiakasyritys siirtää laskusaatavansa ostajalta rahoitusyhtiölle, jolloin laskut ovat käytännössä rahoitusyhtiön omaisuutta. (Tepora 2022, 288.) Kuviossa 5 on havainnollistettu yksinkertainen laskurahoituksen toimintamalli.



Kuvio 5: Pelkistetty laskurahoituksen toimintamalli (Tepora 2022, 287)

Factoring ja laskujen myynti toimivat käytännössä hyvin samalla tavalla. Kuviossa 5 tuodaan esille pelkistetty versio laskurahoituksen toimintamallista. Ensimmäiseksi rahoitusyhtiön ja asiakkaan solmittua rahoitussopimuksen, asiakas toimittaa tuotteen tai palvelun ostajalle.

Tämän jälkeen asiakas toimittaa laskun tuotteesta tai palvelusta rahoitusyhtiölle, joka ostajan tulee maksaa. Usein rahoitusyhtiö toimittaa muokatun laskun eteenpäin ostajalle. Laskulle on muokattu rahoitusyhtiön soveltama viivästyskorko ja siirtolauseke, jonka perusteella lasku tulee maksaa rahoitusyhtiön tilille. Asiakas saa laskun summan tililleen usein jo samana päivänä. Rahoitusyhtiö ottaa laskun summasta prosenttiosuudellisen palkkion. Ostajan tulee maksaa lasku rahoitusyhtiölle siirtolausekkeen mukaisesti eräpäivään mennessä. Mikäli suoritusta ei tule, laskurahoitusyhtiö hoitaa usein maksumuistutusten lähettämisen ja laskujen perimisen ostajilta. (Tepora 2022, 287.)

Vaikka rahoitusyhtiö haluaisi ostaa kaikki asiakasyrityksen laskut, tämä ei ole aina mahdollista. Laskurahoitusyhtiöillä on omia ehtoja laskujen oston suhteen ja nämä voivat vaihdella yhtiön mukaan. Yleisesti ottaen laskujen myynti on mahdollista, kun lasku on kohdistettu yritykselle, se ei ole vielä eräännytynyt ja laskun saajan luottoluokitus on hyvä. Lisäksi laskujen ostoon vaikuttaa se, että laskun saajan tulee olla merkittynä ennakkoperintä- ja kaupparekisteriin. (Yrityksen perustaminen 2023.) Muita ehtoja voivat olla, että tuote tai palvelu on toimitettu sovituin ehdoin ostajalle, lasku on riidaton eli ostaja on hyväksynyt sen sekä lasku ei ole vielä päätyntä ostajalle. Myös laskurahoituspalvelun hinta vaihtelee rahoitusyhtiöiden välillä. Hinnat vaihtelevat rahoitusyhtiön sisällä riippuen siitä, onko kyseessä esimerkiksi factoringrahoitus vai laskujen myynti. Yleisesti palvelun hintaan vaikuttavat muun muassa rahoitusaste, laskujen maksuehdot, asiakkaan luottoluokitus ja rahoitettavien laskujen määrä. Useimmiten rahoitusyhtiö veloittaa yksittäisen laskun loppusummasta 1-4 prosenttia. Mikäli yritys haluaa myydä suurimman osan laskuistaan, tulee factoring usein laskujen myyntiä edullisemmaksi. (Kasvurahoitus 2022c.)

4.1.2 Laskurahoituksen mahdollisuudet ja uhat

Laskurahoituspalveluiden hyödyntämiseen yritystoiminnassa on ollut paljon vanhoillisia ja negatiivisia ennakkoluuloja. Ennen laskurahoitusta pidettiin heikosti talouttaan hallitsevien yritysten helpotuksena ja elettiin uskossa, että taloudellisesti vakaa yritys ei käytä laskurahoituspalveluja. Nykypäivänä kuitenkin laskurahoitusyhtiöiden toiminta on yleistynyt, ja sitä käyttävät myös vakavaraiset yritykset useista eri syistä. Laskurahoituksella on siis useita hyötyjä yritystoiminnan kannalta. Yksi yleisimpiä syitä laskurahoituksen käyttöön ovat kassankierron nopeuttaminen ja maksuvalmiuden parantaminen. Sen avulla yritys saa rahoitusyhtiöltä rahat laskuista tililleen nopeasti ja pystyy täten käyttämään pääomaansa joustavammin ja tehokkaammin muihin yrityksen tarpeisiin. Lisäksi yrityksen maksuvalmius paranee, kun rahan saa nopeammin käyttöön, joten yrityksen tilillä on varmemmin rahaa talouden ylläpitoon ja mahdollisiin yllättäviin menoihin. Yritys saa siis pääomansa tuottavampaan käyttöön, sillä kaikki rahat eivät ole kiinni myyntisaatavissa. Samalla yrityksen kassavirta pysyy helposti ennustettavissa. (Kasvurahoitus 2022c.)

Useilla aloilla maksuehdot saattavat olla hyvinkin pitkiä. Laskurahoituksen avulla yritykset voivat mahdollistaa asiakkailleen joustavampia maksuaikoja. Tämä voi auttaa asiakaskunnan kasvattamisessa, sillä pitkät maksuajat tuovat puolestaan joustavuutta ostajien taloudenhallintaan. Pitkät maksuehdot ovat siis hyödyksi ostajille, mutta samanaikaisesti voivat koitua kohtaloksi itse yritykselle, jolloin laskurahoitusyhtiö auttaa tämän ongelman kanssa. Lisäksi laskurahoituspalvelujen avulla yrityksen ei välttämättä tarvitse ottaa lainaa rahoittaakseen toimintaansa, joten laskurahoitus voi tulla myös yritykselle edullisemmaksi lainarahan sijaan. (Kasvurahoitus 2022c.)

Laskurahoituksesta voi olla myös jotain haittoja yrityksen toiminnan kannalta. Yksi suurimmista laskurahoituksen uhkista on palvelun korkeat kustannukset. Varsinkin pienille yrityksille laskurahoitus voi tulla arvattua kalliimmaksi rahoitusvaihtoehdoksi, mikäli yritys ei ole perehtynyt sen kustannuksiin tarpeeksi hyvin. Tämän takia laskurahoitusta kilpailuttaessa yrityksen tulee perehtyä huolellisesti palvelun kuluihin ja varmistaa onko rahoitusyhtiön lunastama provisio esimerkiksi koko laskun summasta vai vain rahoitetusta summasta. (Yrityksen perustaminen 2023.) Lisäksi laskurahoituksella on omat riskinsä ja sopimusta tehdessä yrityksen tulee perehtyä mahdollisiin riskeihin ja siihen, kuka riskin kantaa (Kasvurahoitus 2022b). Muita laskurahoituksen haittapuolia voivat olla esimerkiksi asiakassuhteiden heikentyminen asiakasyrityksen ja ostajan välillä tai yrityksen verotus. Tämän takia yrityksen tulee punnita rahoitusvaihtoehtojaan tarkasti ennen rahoitussopimuksen allekirjoittamista.

4.2 Leasing

Leasingilla tarkoitetaan sopimusta, johon liittyy jollakin tavalla vuokraa koskeva elementti. Tyypillisimmin leasingin kohteena on esimerkiksi kulkuneuvo, kone tai jokin muu laite. Leasing voidaan jakaa rahoitusleasingiin (financial leasing) ja käyttö- eli huoltoleasingiin (operational leasing). Yleisimmin leasingista puhuttaessa sillä tarkoitetaan kuitenkin rahoitusleasingiksi nimettyä sopimustyyppiä. (Tepora 2022, 125.) Leasingosopimuksen kesto on tavallisimmin 2-6 vuotta (Leppiniemi 2009, 141).

Rahoitusleasing on etenkin yrityksille suunnattu erityisrahoitusmuoto, joka tarjoaa yrityksille mahdollisuuden minkä tahansa irtaimen omaisuuden hankintaan (Tepora 2022, 125). Se on pitkäaikainen vuokrausmuoto, jossa rahoitusyhtiö hankkii kohteen, jota se vuokraa eteenpäin vuokralleottajalle pitkäaikaisella sopimuksella. Tämä mahdollistaa vuokralleottajan omistusoikeuden ja käytön erottamisen toisistaan. (Tilastokeskus 2023c.) Tavallisimpia leasingin vuokrauskohteita ovat esimerkiksi käyttöiältään lyhytaikaiset ja uusittavat laitteet, koneet, ajoneuvot tai muut investointikohteet. Yritys tarvitsee tuotteen käyttöönsä, mutta ei halua tai voi ostaa sitä omaan omistukseensa, joten yrityksen on kannattavaa vuokrata se leasingin avulla. (Leppiniemi 2009, 141.) Leasing-sopimus voi kattaa myös kiinteistöjä ja muita kiinteitä omaisuuksia. Rahoitusyhtiö ostaa laitteen sen myyjältä ja vuokraa sen edelleen asiakkaalleen,

ja täten rahoitusyhtiö rahoittaa kohteen hankinnan. Rahoitusleasingin osapuolet ovat vuokralleottaja eli yritys, joka saa leasingtuotteen käyttöönsä, myyjä ja rahoitusyhtiö. Leasingin tarkoituksena ei ole pääsääntöisesti tehdä vuokralleottajasta kohteen omistajaa vuokrakauden päätyttyä. Sen sijaan, rahoitusyhtiö omistaa leasingkohteen ja vuokralleottaja saa käyttöi-keuden kohteeseen. Vuokrakauden pituus määritellään yleensä kohteen taloudellisen käyt-töään perusteella. (Tilastokeskus 2023c). Leasing-sopimuksen voi katkaista kesken sopimus-kauden ainoastaan lisäkorvauksesta. Tästä rahoitusyhtiö ja vuokralleottaja sopivat aina yh-dessä. (Tomperi 2019, 53.)

Käyttöleasing eroaa rahoitusleasingista niin, että vuokraohteen välikädessä ei toimi rahoitus-yhtiö vaan leasingin antaja vuokraa leasingkohteen itse vuokranottajalle (Leppiniemi 2009, 141). Käyttöleasing muistuttaa tavanomaisesti perinteistä vuokrausta. Vuokralleantajalla on leasingkohde jo omistuksessaan ja käyttöleasingsopimuksella hän luovuttaa kohteen käyttöi-keuden vuokralleottajalle. Tämä eroaa rahoitusleasingista niin, että usein rahoitusyhtiö etsii leasingkohteen vasta kun leasingsopimus on allekirjoitettu. Lisäksi käyttöleasingin sopimuksen kesto on usein lyhyempi kuin rahoitusleasingin. (Yritystulkki.fi 2023c.)

Leasingrahoitus on rahoitusmuoto, joka tarjoaa monia hyötyjä yrityksille. Yksi suurimmista leasingin eduista on, ettei se usein vaadi ylimääräisiä vakuuksia. Leasingrahoitus sujuvoittaa talouden ennustettavuutta ja suunnittelua, sillä kaikki maksut ovat tiedossa jo sopimuskauden alussa. Leasingsopimukseen on mahdollista yhdistää lisäpalveluja, joilla yritys voi helpottaa ar-keaan. Näitä ovat esimerkiksi erilaiset vakuutukset ja hallinnolliset palvelut. Leasing on myös sopimusmuotona erittäin joustava, sillä se muokataan aina yksilöllisesti yrityksen tarpeita mu-kaillen. Haittapuolena leasing on usein kallis vaihtoehto verrattuna muihin vieraan pääoman rahoitusvaihtoehtoihin. (Visma 2016.)

4.3 Osamaksu

Osamaksu- ja investointirahoitus eli hankintarahoitus ovat rahoitusmuodoltaan osamaksupe-rusteisia (Leppiniemi 2009, 143). Osamaksu eroaa leasingista siten, että leasingsopimuksen päättyessä tuote palautetaan tyypillisesti takaisin rahoitusyhtiön haltuun. Puolestaan osamak-sun avulla yrittäjä voi hankkia tuotteen itselleen, sillä hän saa tuotteen omistusoikeuden, kun osamaksun kaikki maksuerät ovat maksettu. Kummassakin vaihtoehdossa kaupan vakuutena toimii itse tuote. Osamaksua käytetään leasingin tapaan tyypillisesti autojen ja muiden kulje-tusvälineiden rahoittamiseen. (Yritystulkki.fi 2023c.) Osamaksukaupassa tuotteen ostohintaan lisätään käsittelymaksut sekä korko, sillä ostaja saa tuotteelle maksuaikaa. Tuotteen osamak-suhinta on siis korkeampi kuin hinta, jonka ostaja maksaisi ostaessaan tuotteen heti kokonai-suudessaan. Osamaksukaupassa tuotteen myyjä säilyttää itselleen omistusoikeuden tuottee-seen tai pidättää oikeuden tuotteen takaisinottoon, kunnes ostaja on maksanut koko kauppa-hinnan tai sovitun osamaksuerän. (Tomperi 2019, 51.)

Osamaksulla tarkoitetaan siis tavallisesti uuden tai käytetyn laitteen tai koneen ostamista erissä, yleensä 24-60 kuukauden maksuajalla. Osamaksusopimusta solmittaessa vaaditaan usein 20-30 prosenttia tuotteen hankintahinnasta omaa rahaa. Kuitenkin konekaupassa käteisrahan sijaa korvaa myös käytetty kone, eikä erillistä käsirahaa välttämättä tarvita. (Yritystulikki.fi 2023c.) Osamaksun maksuerien suuruus voi vaihdella sopimuskohtaisesti. Lyhennyserä voi olla jokaisen maksun yhteydessä yhtä suuri tai se voidaan sopia annuiteettiperiaatteen mukaiseksi. Tämä tarkoittaa sitä, että jokaisessa maksuerässä lyhennyksen ja koron yhteissumma pysyy samana, mutta maksuerien edetessä lyhennyksen osuus kasvaa ja koron osuus vähenee. (Leppiniemi 2009, 143.) Taulukkoon 2 on koottu leasingin ja osamaksun yhtäläisyyksiä ja eroja rahoituskohteen, lainan pääoman, maksuajan ja maksuerien, rajoitusten, omarahoitussuuden, joustavuuden, omistusoikeuden ja verotuksen mukaan.

Rahoitusmuoto:	Leasing	Osamaksu
Rahoituskohde	Kone-, laite- ja kalustohankinnat	
Lainan pääoma	Ei rajaa	
Maksuaika ja maksuerät	24-60 kuukautta / 1 tai 3 kk	
Rajoitukset	Ostettava liikkeestä, uusi tai käytetty. Ostokohde vakuutettava.	
Omarahoitusosuus	0-30 % (1. maksuerä usein suurempi)	20-30 % hankintahinnasta tai vaihtokone
Joustavuus	Erittäin joustava	Ei joustava
Omistusoikeus	Kalusto tai laite palautuu rahoitusyhtiölle sopimuksen jälkeen tai kohteen voi ostaa itselleen.	Sopimuksen jälkeen omistusoikeus siirtyy ostajalle.
Verotus	Kirjanpidossa leasing on vuokraa eikä lainaa ja kirjanpidollisesti parantaa vakavaraisuutta.	Voidaan tehdä poistot. Osamaksu on laina, joka kirjanpidollisesti heikentää omavaraisuutta.

Taulukko 2: Leasingin ja osamaksun yhtäläisyydet ja erot yrityksille (Yritystulikki.fi 2023c)

Kun yritys miettii uuden rahoituskohteen hankkimista, tulee sen tehdä tarkat rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat varsinkin leasing- ja osamaksurahoituksen kannalta. Vaikka

rahoitusmuotoina leasing ja osamaksu ovat hyvin samankaltaisia, on niissä kuitenkin eroja. Yrityksen kannattaa vertailla näiden kahden ominaisuuksia ja pohtia kumpi vaihtoehto sopisi yrityksen toimintaan paremmin. Taulukossa 2 vertaillaan leasingin ja osamaksun yhtäläisyyksiä ja eroja. Kuten taulukosta 2 havaitaan, rahoituskohde, lainan pääoma, maksuaika ja maksuerät sekä rajoitukset ovat kummallakin rahoitusmuodolla yhtäläiset. Rahoituskohteena toimii aina kone, laite tai jokin muu kalustohankinta. Kummallakaan rahoitusmuodolla ei ole rajaa lainan pääomalla. Lisäksi maksuaika on molemmissa 24-60 kuukautta ja maksuerät yhden tai kolmen kuukauden mittaisia. Rajoituksina molemmissa ovat, että rahoituksen kohde tulee ostaa liikkeestä, uutena tai käytettynä ja ostokohde toimii samalla vakuutena.

Lisäksi taulukossa 2 tuodaan esille myös leasingin ja osamaksun eroja. Leasingin omarahoitusosuus on vain 0-30 prosenttia, kun taas osamaksussa pääomaa tulee löytyä 20-30 prosenttia. Osamaksussa omarahoitusosuuteen kelpuutetaan myös vaihtokone. Leasing on ominaisuuksiltaan erittäin joustava, kun taas osamaksu ei. Sopimuskauden jälkeen leasingin kohde palautuu takaisin rahoitusyhtiölle tai vaihtoehtoisesti sen voi lunastaa. Osamaksukaupassa omistusoikeus siirtyy sopimuksen jälkeen ostajalle. Myös verotuksessa on eroja. Vuokranantajalle leasing tarkoittaa tyypillisesti arvolisäverollista vuokratuloa, kun taas puolestaan vuokranottajalle leasing on vuokrameno (Tomperi 2019, 53). Kirjanpidossa leasing parantaa vuokranottajan vakavaraisuutta, sillä se on vuokraa eikä lainaa. Puolestaan osamaksu on laina, joka heikentää kirjanpidollisesti omavaraisuutta. Osamaksusta voi kuitenkin tehdä poistot.

5 Kyselytutkimus laskurahoitusta käyttäville yrityksille

Tämä opinnäytetyö on muodoltaan tutkimustyö. Tutkimusosuus on toteutettu laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tyypillisimpiä laadullisen tutkimustavan menetelmiä ovat kysely, haastattelu ja havainnointi. Lisäksi eri dokumenteista kerätty tieto luokitellaan tyypillisiin laadullisiin tutkimusmenetelmiin. Itse tutkimuksessa näitä menetelmiä voi hyödyntää joko yhdisteltynä, rinnan tai vaihtoehtoisesti. Tutkijan tulee selvittää, mikä tapa menetelmien käyttöön on prosessille hyödyllisin. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 83.)

Opinnäytetyön tutkimusosuus on toteutettu kyselytutkimuksena. Kyselytutkimuksen avulla oli tarkoitus selvittää muun muassa laskurahoituksen merkitystä asiakasyritysten toiminnassa ja perehtyä, miksi yritykset ovat alun perin alkaneet käyttää laskurahoitusta. Kyselytutkimus mahdollisti laaja-alaisen tutkimuksen toteuttamisen ja tulosten jäsennellyn analysoimisen.

5.1 Kyselytutkimus ja sen toteutus

Tutkimusmenetelmänä käytettiin kyselytutkimusta. Kyselytutkimuksella tarkoitetaan tutkimusta, jonka avulla tyypillisimmin tarkastellaan ja kerätään tietoa ihmisten arvoista, asenteista, mielipiteistä ja yleisesti toiminnasta. Kyselyä käytetään usein myös tutkiessa

yhteiskunnan ilmiöitä ja muita monimutkaisia ja -ulotteisia kiinnostuksen kohteita. Näiden asioiden tutkiminen mahdollistaa kyselyn avulla kattavan ja systemaattisen tiedonkeruun. Kyselytutkimus toteutetaan kyselylomakkeen avulla, johon tutkija on koonnut aihetta tarkimmin koskettavat kysymykset. Kyselylomake on tietynlainen mittausväline, joka soveltuu monenlaisten tutkimuskohteiden tarkasteluun. Tyypillisimpiä lomakkeen käyttö tarkoituksia ovat esimerkiksi mielipide-, katu- ja palautekyselyt, mutta se soveltuu myös muun muassa yhteiskuntatieteellisiin tutkimuksiin. (Vehkalahti 2019, 11.)

Tutkimusmenetelmäksi valikoitui kyselytutkimus, koska sen avulla saadaan ajankohtaista ja luotettavaa tietoa yrityksen asiakkailta laskurahoituspalveluihin liittyen. Lisäksi kysely sopi parhaiten tutkimusmuodoksi kyseistä tutkimusta tehdessä, sillä sen voi lähettää sadoille kohderyhmään kuuluville yrityksille. Tällöin saadaan mahdollisimman kattava määrä tuloksia, mikä puolestaan lisää tutkimuksen täsmällisyyttä. Kyselytutkimuksen kysymykset laadittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa. Kysymyksiä muokattiin ja täydennettiin muutaman kerran ennen kyselyn lopullista versiota. Lisäksi kysymysten vastausvaihtoehtoja pohdittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa. Kyselyssä annettiin suurimpaan osaan kysymyksistä valmiit vastausvaihtoehdot. Tämän avulla varmistettiin, että kynnys kyselyyn vastaamiseen olisi pieni ja mahdollisimman moni yritys täyttäisi kyselyn. Lisäksi monivalintakysymyksiin on helppo ja nopea vastata. Vastausvaihtoehtoina monivalinnan lisäksi kyselyssä oli myös avoimia vastauskenttiä. Näihin yritys pystyi kertomaan omilla sanoillaan vastauksen, jotta tulosten variaatio olisi vaihtelevampi. Kyselyssä ei tarvinnut vastata kaikkiin kysymyksiin, vaan vastaaja pystyi etenevään, vaikka ei olisi antanutkaan kaikkiin kohtiin vastausta. Ennen kyselyn lähettämistä varmistettiin, että sekä opinnäytetyöntekijä että toimeksiantaja olivat tyytyväisiä kyselyn sisältöön.

Kyselyn kohderyhmästä ja aikataulusta sovittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa. Kyselyn luotettavuuden kannalta kohderyhmäksi haluttiin valita asiakkaita, jotka olivat käyttäneet toimeksiantajan laskurahoituspalveluja vuoden 2022 joulukuun jälkeen, ja joilla oli yli vuoden kokemus laskurahoituspalveluiden käytöstä. Näillä asiakkailla oli siis mahdollisimman ajankohdainen näkemys palveluiden laadusta ja toimivuudesta. Lisäksi kohderyhmän rajauksella pyrittiin siihen, että kysely tavoittaisi laajasti kaiken kokoiset ja eri alojen yritykset, eikä esimerkiksi vain suuret vakavaraiset toimijat. Kysely lähetettiin yhteensä 536 toimeksiantajan asiakkaalle. Tavoitteena oli lähettää kysely helmikuun aikana asiakasyrityksille ja saada tulokset maaliskuun alussa. Kyselyyn oli aikaa vastata kaksi viikkoa, joka ilmoitettiin kyselyn saatteessa. Viikon kuluttua kyselyyn vastaamattomille asiakkaille lähetettiin muistutus kyselyyn vastaamisesta. Tällä haluttiin varmistaa, että mahdollisimman moni asiakas muistaisi vastata kyselyyn. Kysely lähetettiin valituille toimeksiantajan asiakkaille tiistaina 21.2.2023 noin klo 10.00 aikaan. Muistutus kyselystä lähetettiin keskiviikkona 1.3.2023. Kysely suljettiin tiistaina 7.3.2023.

Kysely lähetettiin toimeksiantajayrityksen asiakkaille Webropol-kyselytyökalua käyttäen. Työkalu oli toimeksiantajalle entuudestaan tuttu ja sillä oli tehty aikaisemminkin kyselytutkimusta asiakasryhmälle. Työkalulla pystyi hakemaan automaattisesti valittujen asiakkaiden yhteystiedot, joten kyselyn toteuttaminen oli tehokasta. Kysely lähetettiin valituille asiakkaille sähköpostilla, jossa oli kyselyn saate ja linkki kyselyyn. Saate laadittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa. Saatteessa kerrottiin kyselyn tarkoituksesta osana opinnäytetyöprosessia ja kerrottiin, mihin tutkimustuloksia käytettiin. On eettisesti perusteltua kertoa kyselyyn vastajalle, mitä varten kysely suoritetaan. Lisäksi saatteessa ilmoitettiin kyselyn anonyymiydestä, jonka avulla haluttiin myös varmistaa tutkimusetiikan mukainen informaatio. Tuloksista ei siis ilmene, kuka kyselyyn on vastannut.

5.2 Tutkimussuunnitelma

Tämän kyselytutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa tietoa siitä, kuinka laskurahoitus vaikuttaa yrityksen toimintaan, mitä hyötyjä tai mahdollisia haittoja siitä voi yritykselle olla ja kuinka toimeksiantaja voisi jatkossa kehittää ja parantaa laskurahoituspalvelujaan asiakkaille suotuisammiksi. Kyselyn aihepiirit valittiin tarkasti yhdessä toimeksiantajan kanssa, jotta varmistettiin tulosten asianmukaisuus. Kysymysten avulla haluttiin selvittää, minkä kokoinen ja minkä alan yritys oli kyseessä. Lisäksi kyselyn alussa kysyttiin, kauanko yritys on käyttänyt laskurahoituspalveluja, ja mikä oli alkuperäinen syy laskurahoituksen käyttöönotolle. Näiden pohjatietojen avulla tuloksia pystyi analysoimaan yksityiskohtaisemmin. Seuraavaksi kyselyssä kysyttiin, oliko yrityksellä käytössä muita rahoituspalveluja. Kyselyssä haluttiin myös tietää asiakasyrityksen yksittäisen laskun keskimääräinen suuruus sekä kuinka monta prosenttia yrityksen laskuista kiertää laskurahoitusyhtiön kautta.

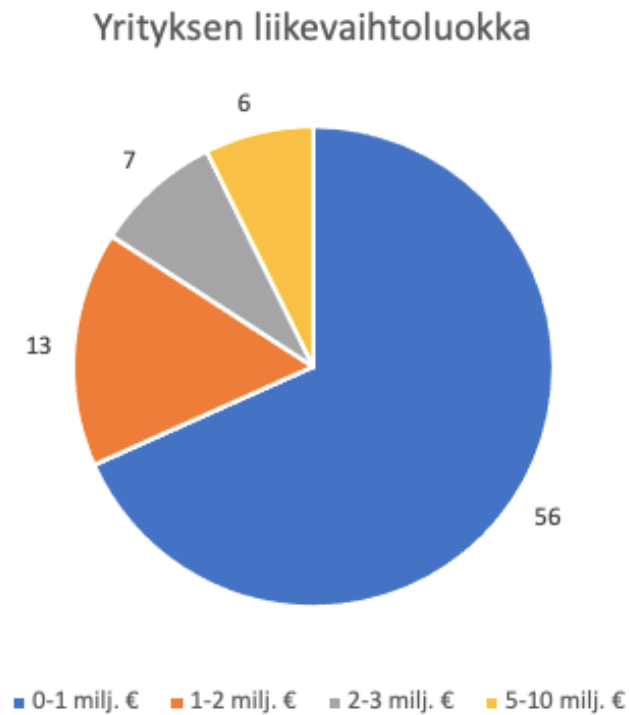
Tulosten kannalta merkittävimpiä kysymyksiä kyselyssä olivat laskurahoituksen tuomat hyödyt ja mahdolliset haitat tai uhat asiakasyrityksille sekä tieto siitä, kuinka tärkeäksi yritys kokee laskurahoituksen yritystoiminnalleen. Lisäksi oli tärkeää saada tietoa laskurahoituspalvelun kehittämiskohteista suoraan asiakaskunnalta. Nämä kysymykset mahdollistivat selkeän tiedonkeruun opinnäytetyön aiheen tutkimisen kannalta. Kaikki kyselytutkimuksen kysymykset ja vastausvaihtoehdot ovat tämän opinnäytetyön liitteenä (Liite 1).

Kyselytutkimuksen tulokset kerätään yhteen ja vastaukset analysoidaan anonyymisti sisälönanalyysin avulla. Anonyymiyden avulla haluttiin varmistaa, että mahdollisimman moni asiakasyritys vastaisi kyselyyn. Varsinkin rahoituslalla anonyymiyden on tärkeää, sillä useat tiedot ovat salaisia, eivätkä ne saa levitä. Anonyymiyden avulla useammat yritykset ovat todennäköisemmin valmiita vastaamaan kyselyyn, sillä heidän ei tarvitse miettiä onko kyselyyn vastaaminen eettisesti oikein heidän yrityksen toiminnan kannalta, vaikka kyselyssä ei käsitelläkään liian arkoja aiheita.

Tulosten yhteen kokoamisessa käytetään sisällönanalyysiä. Sisällönanalyysi on perusanalyysimenetelmä, jota voidaan soveltaa kaikissa laadullisen tutkimuksen lajeissa. Sisällönanalyysiä pidetään niin yksittäisenä metodina, kuin laajana teoreettisena kehyksenä, joka on mahdollista liittää erilaisiin analyysikokonaisuuksiin. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 103.) Sisällönanalyysin avulla tutkimuksen tulokset käydään läpi perusteellisesti ja niistä muokataan pelkistetyt versiot. Pelkistettyjä versioita yhdistellään ja vertaillaan keskenään. Näin tuloksia on selkeämpi havainnollistaa ja johtopäätösten tekeminen on loogisempaa. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 123.) Sisällönanalyysiä laadittaessa aineisto käydään läpi tarkoin menetelmin. Tutkija päättää, mikä aineistossa kiinnostaa ja perehtyy vain näihin kiinnostaviin tuloksiin. Tutkijan tulee käydä läpi koko aineisto ja merkitä esimerkiksi värikoodilla ne asiat, jotka liittyvät kiinnostukseen. Kaikki aineisto, joka ei liity tähän aiheeseen, jää pois tutkimuksesta. Tutkija kerää merkityt asiat yhteen erilliselle tiedostolle, jotta kiinnostava aineisto on irrotettu kokonaisaineistosta. Tämän avulla tulosten analysointi on helpompaa ja johdonmukaisempaa. Lopuksi tutkija luokittelee tai teemoittaa aineiston ja kirjoittaa tuloksista yhteenvedon. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 104.) Tulosten analysoinnin jälkeen niistä tehdään johtopäätöksiä. Tuloksista tehtyjen johtopäätösten avulla toimeksiantaja saa opinnäytetyöntekijän näkökulmasta tietoa asiakasyritysten käyttämien palveluiden toimivuudesta ja siitä, kuinka niitä tulisi kehittää.

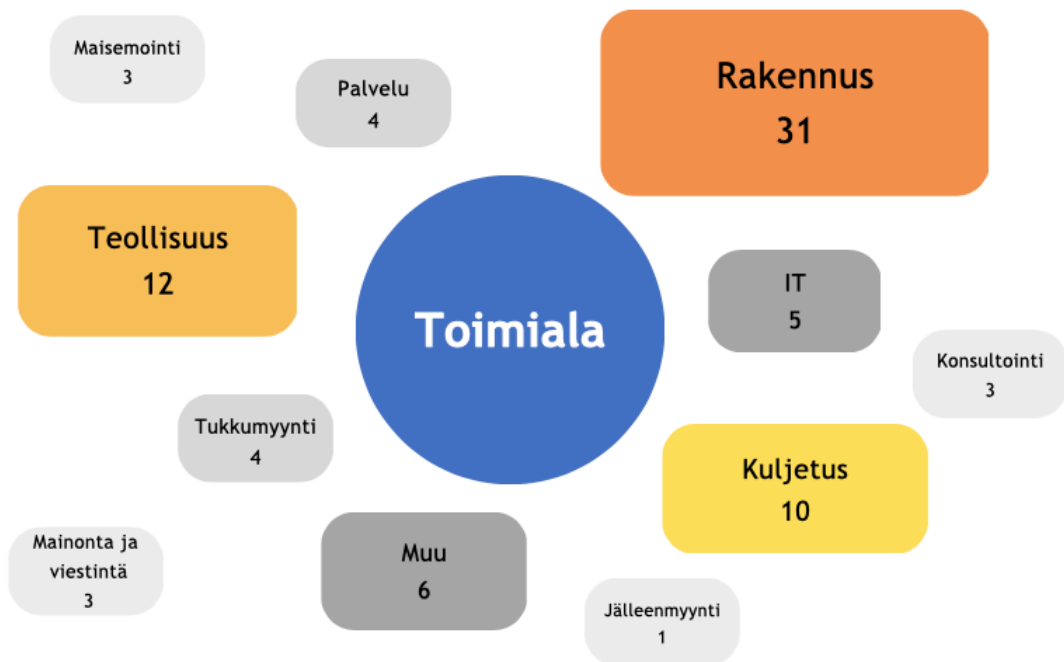
6 Tutkimustulokset

Tässä kappaleessa käydään läpi toimeksiantajan asiakkaille toteutetun kyselytutkimuksen tulokset. Vastauksia kyselyyn tuli yhteensä 83 kappaletta. Tämän perusteella kyselyn vastausprosentiksi saatiin 15,5 prosenttia. Tutkimustulokset koottiin yhteen Excel-tiedostoon, jonka avulla tuloksia tarkasteltiin analyttisesti. Kuvioon 6 on koottu kyselyyn osallistuneiden yritysten liikevaihtoluokat jakaumittain.



Kuvio 6: Yritysten liikevaihtoluokat

Kyselyn alussa haluttiin selvittää vastanneiden yritysten liikevaihtoluokka ja toimiala. Kuvion 6 mukaan kyselyyn vastanneista suurin osa eli 56 yritystä kuului 0-1 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan. Tämä on lähes 70 prosenttia kyselyyn vastanneista yrityksistä. Toiseksi suurin liikevaihtoluokka oli 1-2 miljoonaa euroa, johon kuului 13 yritystä. 2-3 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan kuului seitsemän yritystä ja puolestaan 5-10 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan kuusi yritystä. Kyselyyn vastanneista yrityksistä yksikään ei kuulunut yli 10 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan. Näiden vastausten lisäksi yksi yritys ei vastannut kysymykseen, joka koski yrityksen liikevaihtoluokkaa. Kyselyyn vastanneiden yritysten toimialaluokat ja yritysten määrät on koottu kuvioon 7.



Kuvio 7: Yritysten toimialat

Kuvion 7 mukaan kyselyyn vastanneista yrityksistä suurin osa eli 31 yritystä kuului toimialaluokaltaan rakennusalaan. Tämä on yhteensä noin 37 prosenttia kyselyyn vastanneista yrityksistä. Toiseksi tyypillisin toimiala oli teollisuus, johon kuului 12 yritystä. Kolmanneksi suurin toimialaluokka kyselyyn vastanneista yrityksistä oli kuljetus, johon kuului kymmenen yritystä. Vastausvaihtoehdoista muu-kategorian valitsi kuusi yritystä. Muihin toimialaluokkiin oli mainittu raskaankaluston korjaus ja katsastus, maanrakennus, sähköasennus- ja urakointi sekä logistiikka ja toimistoala. Näiden lisäksi kyselyyn vastanneista yrityksistä viisi toimi IT-alalla ja neljä kummallakin sekä palvelu että tukkumyynnin alalla. Tulosten perusteella kolme yritystä toimi konsultoinnin alalla, kolme maisemoinnin alalla kuten myös kolme mainonnan ja viestintän alalla. Yhden yrityksen toimiala oli jälleenmyynti. Lisäksi kyselyyn vastanneista yrityksistä yksi ei ilmoittanut, mihin toimialaluokkaan se kuului.

6.1 Alkuperäinen laskurahoituspalvelun tarve

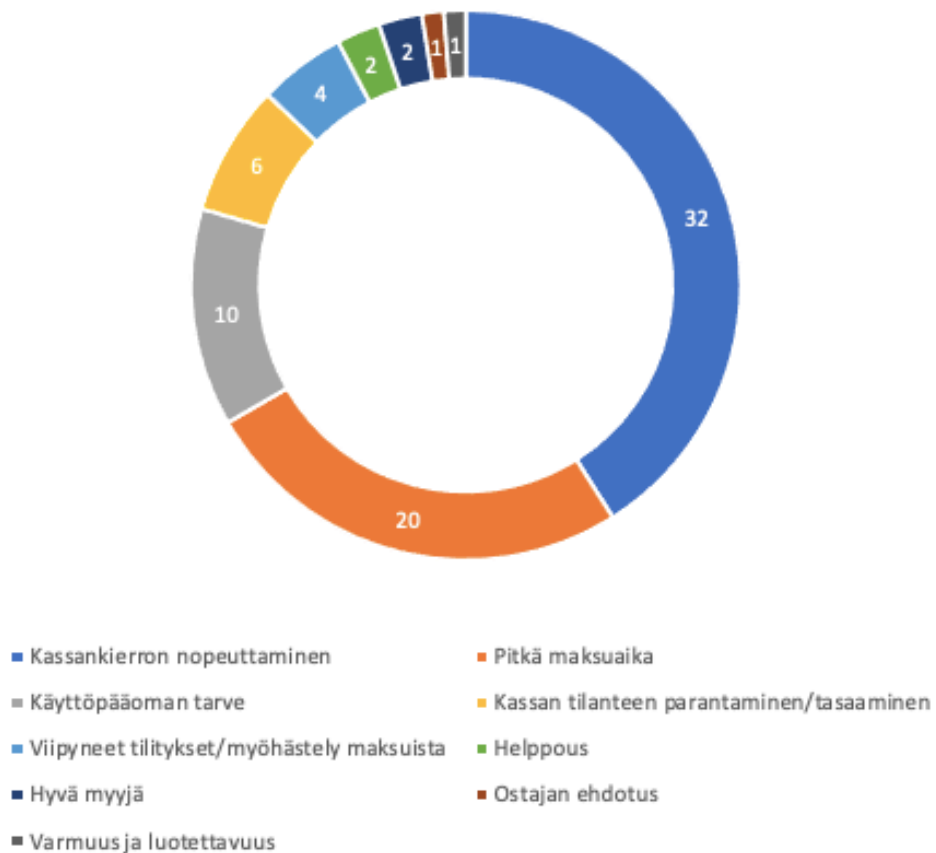
Kyselyn avulla haluttiin selvittää, kuinka kauan toimeksiantajan asiakasyritykset ovat käyttäneet laskurahoituspalveluja, ja mikä on ollut yritysten alkuperäinen laskurahoituspalveluiden käyttöönoton syy. Lisäksi kyselyssä haluttiin selvittää, onko asiakasyrityksillä käytössä muita rahoituspalveluja. Kuvioon 8 on koottu laskurahoituspalveluiden käyttöaika vuosina saatujen tulosten perusteella.



Kuvio 8: Laskurahoituspalveluiden käyttö vuosina

Kuvion 8 perusteella kyselyyn vastanneista yrityksistä suurin osa eli 35 yritystä oli hyödyntänyt laskurahoituspalveluja 1-2 vuoden ajan. Tämä on noin 42 prosenttia kaikista kyselyyn vastanneista yrityksistä. Laskurahoituspalveluiden asiakkaana 3-4 vuoden ajan olleita yrityksiä oli toiseksi eniten eli 18 yritystä. 2-3 vuoden pituisia asiakassuhteita oli yhteensä 15 kappaletta kyselyyn vastanneista. Puolestaan 11 yritystä oli käyttänyt laskurahoituspalveluja 5-10 vuoden ajan. Kolme yritystä oli hyödyntänyt laskurahoitusta jo yli kymmenen vuoden ajan. Kyselyyn vastanneista yrityksistä yksi ei ilmoittanut kuinka kauan yritys on käyttänyt laskurahoituspalveluja. Kuviossa 9 on havainnollistettu kyselyyn vastanneiden yritysten alkuperäisiä syitä laskurahoituspalveluiden tarpeelle.

Syy laskurahoituspalveluiden tarpeelle



Kuvio 9: Syy laskurahoituspalveluiden tarpeelle

Tulosten perusteella laskurahoituspalveluiden käyttöönotolle oli useita eri syitä. Kuvion 9 mukaan kyselyn avulla saatiin selville, että noin 39 prosenttia vastanneista yrityksistä aloitti käyttämään laskurahoituspalveluja kassankierron hitauden takia. Toisin sanoen 32 yritystä toivoi kassankierron nopeuttamista laskurahoituksen avulla. Kyselyn tulosten mukaan 20 yritystä aloitti laskurahoituksen käytön pitkien maksuaikojen takia. Tämä on noin 24 prosenttia kyselyyn vastanneista. Kymmenen yrityksen mukaan syy laskurahoituksen hyödyntämiseen oli käyttöpääoman tarve ja kuusi yritystä mainitsi syyksi kassan tilanteen parantamisen tai tasaamisen. Muita syitä laskurahoituspalveluiden käyttöönotolle olivat viipyneet tilitykset tai maksujen myöhästely, laskurahoituspalvelun helppous, hyvä myyjä, ostajan toive tai ehdotus sekä laskurahoituksen tuoma varmuus ja luotettavuus. Kyselyyn vastanneista yrityksistä seitsemän ei kertonut, mikä oli alkuperäinen laskurahoituspalveluiden tarve heidän yritykselleen.

Kyselyssä haluttiin myös selvittää, oliko asiakasyrityksillä käytössä muita rahoituspalveluja laskurahoituksen lisäksi. Tulosten mukaan 43 yritystä ilmoitti, ettei käytä muita rahoituspalveluja. Tämä on yli 50 prosenttia kyselyyn vastanneista yrityksistä. 13 yrityksellä oli käytössä pankin laina tai limiitti. Kyselyn mukaan kolme yritystä käytti myös jotain toista

laskurahoituspalvelua. Kaksi yritystä ilmoitti käyttävänsä leasingia, kuten myös kaksi yritystä ilmoitti hyödyntävänsä osamaksua. Kyselyyn vastanneista yrityksistä 20 ei vastannut kysymykseen, oliko yrityksellä käytössä muita rahoituspalveluja.

6.2 Laskurahoituksen hyödyt ja haitat asiakasyrityksille

Kyselyn tavoitteena oli selvittää laskurahoituksen merkitys toimeksiantajan asiakasyritysten liiketoiminnalle. Kyselytutkimuksen avulla haluttiin ottaa selvää, mitä konkreettisia hyötyjä laskurahoitus on tuonut asiakasyrityksille. Lisäksi kyselyssä kysyttiin, oliko laskurahoituksesta jotain haittoja tai mahdollisia uhkia asiakasyritysten toiminnalle. Kuvioon 10 on koottu kyselyn tuloksista saadut laskurahoituspalvelun hyödyt yrityksille.



Kuvio 10: Laskurahoituksen hyödyt yrityksille

Vastausvaihtoehdoiksi kyselyssä koskien laskurahoituspalvelun hyötyjä annettiin parempi maksuvalmius, nopeampi kassankierto, parempi kilpailukyky, varmuus ja turvallisuus, alennuksen hyödyntäminen ostoissa, pidemmät maksuehdot ja muu mahdollinen syy. Muu-kohtaan yritys pystyi itse kertomaan muita hyötyjä. Kysymykseen pystyi valitsemaan useamman vastausvaihtoehdon. Kuvion 10 mukaan tutkimuksen perusteella yhteensä 70 yrityksen mukaan kaikista suurin hyöty laskurahoituksella on kassankierron nopeuttamisessa. Tämä on lähes 85 prosenttia kaikista kyselyyn vastanneista yrityksistä. Toiseksi suurin hyöty 55 yrityksen mukaan oli yrityksen maksuvalmiuden parantaminen laskurahoituksen avulla. Tämä on 66 prosenttia vastanneista asiakasyrityksistä. Kyselyyn vastanneista yrityksistä 28 koki hyötyvän laskurahoituksesta sen varmuuden ja turvallisuuden ansiosta. Lisäksi pidemmät maksuehdot hyödyttivät 12

yrittä. Kyselyn vastausten perusteella kahdeksan yrityksen mukaan laskurahoituksen avulla yrityksellä on parempi kilpailukyky markkinoilla. Tämän lisäksi viisi yritystä sanoi hyötyvänsä alennuksen hyödyntämisestä ostoissa. Yksi yritys kertoi muu-kohdassa laskurahoituksen antavan joustoa työkiireiden keskellä laskujen kirjaamiseen ja lähettämiseen. Kyselyyn vastanneista yrityksistä yksi ei vastannut kysymykseen laskurahoituspalveluiden hyödyistä.

Hyötyjen vastakohtana tutkimuksessa haluttiin puolestaan selvittää, oliko laskurahoitus aiheuttanut joitakin haittoja tai mahdollisia uhkia toimeksiantajan asiakasyrityksille. Suurin osa kyselyyn vastanneista eli 42 yritystä kertoi, ettei laskurahoitus ole aiheuttanut heidän yrityksen liiketoiminnalleen mitään haittoja tai uhkia. Tämä on yli 50 prosenttia kyselyyn vastanneista yrityksistä. Kuitenkin kyselyn tulosten perusteella 11 yrityksen mukaan laskurahoituksen suurimpana hättana on sen hinta tai fakta siitä, että laskurahoituspalvelun käyttö on ylimääräinen kustannus yrityksen kassassa. Kolme yritystä mainitsi haitaksi sen, että laskurahoitusyhtiö ei aina hyväksy laskuja rahoitettavaksi tai palvelu ei muuten toimi. Tähän lisättyä kaksi yritystä tarkensi, että jos ostaja ei maksa laskua ajoissa, asiakasyritys ei saa rahoitusta ostajan maksun erääntymisen takia. Kaksi yritystä mainitsi myös haitaksi ostajien negatiivisuuden laskurahoituspalvelujen käytöstä. Kyselyyn vastanneista asiakasyrityksistä 23 jätti vastaamatta tähän kysymykseen.

6.3 Laskurahoituspalveluiden kehittäminen asiakkaan näkökulmasta

Kyselytutkimuksessa haluttiin selvittää toimeksiantajan tarjoamien palveluiden kehityskohtia. Lisäksi kyselyn avulla haluttiin tarkastella laskurahoituspalvelulle oleellisten arvojen merkitystä asiakasyrityskohtaisesti. Näiden lisäksi kyselyssä kysyttiin, mitä asiakasyritys itse kehittäisi tai muuttaisi laskurahoituspalvelussa ja mitä konkreettisia kehitysideoita asiakkailta olisi palvelun kannalta. Kuvioon 11 on koottu laskurahoituspalveluiden kehityskohteita tuloksista saatujen tietojen perusteella.



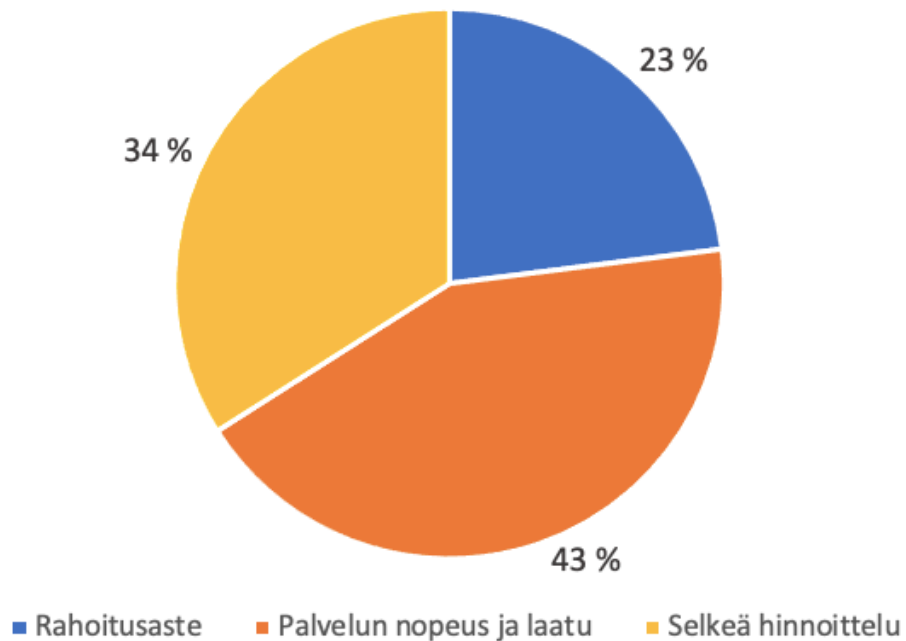
Kuvio 11: Laskurahoituspalvelun kehityskohteet asiakkaiden näkökulmasta

Kuviosta 11 nähdään laskurahoituspalveluiden kehityskohteita asiakkaiden näkökulmasta. Kyselyn tulosten perusteella 23 asiakasyritystä ei muuttaisi mitään toimeksiantajan palveluissa. Tulosten mukaan puolestaan neljä yritystä kertoi kehityskohteeksi palvelun hinnan alentamisen. Yrityksistä kolme kertoi toivovansa nopeampaa palvelua. Lisäksi kolme yritystä toivoi, että ostajien maksukykyyn ja yleisesti asiakassuhteeseen luotettaisiin enemmän. Kahden yrityksen mukaan kommunikaatio asiakkaan suuntaan voisi olla tehokkaampaa, mikäli rahoitusyhtiö on yhteydessä ostajaan laskuihin liittyen. Yksi kyselyyn vastanneista asiakkaista nosti esille kehityskohteeksi sen, että pelkkien yrityksille kohdistettujen laskujen sijaan rahoitusyhtiö voisi rahoittaa myös yksityisasiakkaiden laskuja.

Kyselyn tulosten perusteella yksi yritys kertoi kehityskohteeksi verkkopalvelun käyttöönoton, jossa asiakasyritys ja rahoitusyhtiö voisivat viestiä sähköpostin sijaan. Lisäksi yhden asiakkaan mukaan rahoituksen limiitti voisi olla korkeampi ja toinen kyselyyn vastannut asiakas toivoi parempaa riskinarviointikykyä rahoitusyhtiön taholta. Yksi asiakas kertoi kehitysehdotukseksi urakkasopimuksen rahoituksen. Näihin lisäen yksi asiakas toivoi, että yrityksen käyttämä laskutusohjelma olisi helposti liitettävissä laskurahoitukseen, jotta laskua ei tarvitsisi kirjata järjestelmiin kahteen kertaan. Tulosten perusteella yhden yrityksen mukaan palvelun vuosimaksu voitaisiin laskuttaa palvelun käytön mukaan takautuvasti. Jos esimerkiksi yritys on hyödyntänyt paljon laskurahoitusta edellisen vuoden aikana, olisi sen vuosimaksu suhteessa pienempi kuin yrityksen, joka hyödynsi palvelua vain satunnaisesti. Kyselyyn vastanneista

yrittäjistä lähes 50 prosenttia eli 41 yritystä ei vastannut kysymykseen koskien laskurahoituspalvelun kehityskohteita. Kuvio 12 havainnollistaa laskurahoituspalvelun keskeisten arvojen merkitystä asiakasyrityksille prosentuaalisesti.

Laskurahoituksen arvojen merkitys



Kuvio 12: Laskurahoituksen arvojen merkitys asiakasyrityksille

Kyselyssä haluttiin selvittää, kuinka tärkeiksi yritykset kokivat tietyt laskurahoituspalvelulle oleelliset arvot. Arvoiksi oli valittu rahoitusaste, palvelun nopeus ja laatu sekä selkeä hinnoittelu. Kuvion 12 perusteella tulosten mukaan näistä kolmesta arvosta merkittävimäksi nousi palvelun nopeus ja laatu. Kyselyn perusteella 51 yritystä oli sitä mieltä, että palvelun nopeus ja laatu olivat todella tärkeitä arvoja laskurahoituksessa. Tämä on 43 prosenttia arvovertailun jakaumasta. Toiseksi merkittävimäksi arvoksi tutkimuksen perusteella nousi palvelun selkeä hinnoittelu. 40 asiakasyritystä koki tämän arvon todella merkittäväksi laskurahoituksen kannalta. Tämä on kokonaisjakaumasta 34 prosenttia. Viimeiseksi merkittäväksi arvoksi nousi rahoitusaste. 23 yrityksen mukaan rahoitusaste oli todella tärkeä laskurahoituksen arvo. Arvojen jakaumasta tämän osuus oli 23 prosenttia. Kuviossa 13 tarkastellaan asiakasyritysten tilanteen kehitystä laskurahoituksen johdosta.



Kuvio 13: Asiakasyritysten tilanteen kehitys laskurahoituksen johdosta

Kehityskohteiden ja arvojen merkityksen lisäksi kyselytutkimuksen avulla haluttiin kartoittaa tietoa siitä, kuinka asiakasyritysten yleinen tilanne oli kehittynyt laskurahoituspalvelun käytön johdosta. Kuviossa 13 esitetään yritysten tilanteiden kehitystä laskurahoituspalveluiden käyttöönoton jälkeen. Kyselyn tulosten perusteella suurin osa kyselyyn vastanneista eli 48 yritystä kertoi yrityksen tilanteen kehittyneen jonkin verran parempaan suuntaan. Tämä on yli 55 prosenttia kyselyyn vastanneista asiakasyrityksistä. Lisäksi 23 yrityksen mukaan heidän tilanteensa oli muuttunut laskurahoituksen kautta paljon parempaan suuntaan. Tämä on noin 28 prosenttia vastanneista asiakasyrityksistä. Näiden tulosten perusteella noin 85 prosenttia vastanneista asiakasyrityksistä koki hyötävänsä positiivisesti laskurahoituksesta. Kymmenen yritystä ei ollut havainnut muutosta yrityksen tilanteessa laskurahoituksen käyttöönoton jälkeen. Heidän yrityksensä tila oli pysynyt neutraalina. Tulosten perusteella yhden yrityksen tilanne oli muuttunut jonkin verran huonompaan suuntaan. Myös yhden yrityksen mukaan tilanne oli muuttunut paljon heikompaan suuntaan.

7 Sisällönanalyysi

Tutkimustulosten perusteella saatiin paljon aineistoa laskurahoituksen vaikutuksesta yrityksen toimintaan. Tässä kappaleessa tuodaan esille kyselyssä saatujen tulosten johtopäätökset

sisällönanalyysiä käyttäen. Kappaleessa tehdään johtopäätöksiä asiakasyritysten alkuperäisen laskurahoituksen tarpeen, hyötyjen ja haittojen sekä palvelun kehityskohteiden pohjalta.

Tutkimuksessa kerätyn aineiston mukaan suurin syy laskurahoituspalveluiden käytön aloittamiseen on yrityksen oman kassavirran nopeuttaminen. Lisäksi yritykset, jotka kärsivät pitkistä maksuajoista, tarvitsevat todennäköisemmin laskurahoituspalveluja. Pitkät maksuajat voivat itsessään jo hidastaa kassankiertoa ja usein yrityksen maksuvalmius heikentyy odotellessa laskun summan näkyvän tilillä. Laskurahoitus helpottaa rahan saannin nopeuttamisessa, mutta antaa ostajille mahdollisuuden pitkiin maksuehtoihin. Tätä voidaan pitää myös positiivisena asiana yrityksen kilpailuedun kannalta, sillä pitkien maksuehtojen antaminen ei ole kaikille yrityksille mahdollista. Näiden tietojen perusteella, laskurahoitusyhtiön kannattaa kohdistaa markkinointiaan aloille, joilla edellä mainitut ongelmat ovat yleisiä. Tällaisia ovat esimerkiksi rakennus-, teollisuus- ja kuljetusalat, jotka nousivat myös esille tutkittaessa asiakasyritysten toimialoja. Toimeksiantajan on siis hyvä kartoittaa näiden alojen toimintaa ja panostaa markkinointiin kanavissa, jotka tavoittavat kohderyhmään kuuluvat toimialat. Näitä voivat olla esimerkiksi aloille suunnatut lehdet ja radio.

Tuloksista saadun aineiston mukaan laskurahoituksen hyödyt kohtaavat hyvin palvelun käytön aloittamisen kanssa. Aineistosta voidaan havaita suora yhteys laskurahoituksen aloittamisen ja sen hyötyjen välillä, sillä suurin hyöty palvelun käytössä oli kassankierron nopeuttaminen. Yritykset, joiden kassankierto on hidasta, saavat täten laskurahoituksesta suurimmat hyödyt. Tämän perusteella voidaan todeta, että laskurahoitusyhtiö on onnistunut antamaan asiakkaiden tarpeisiin hyvin kohdistettua palvelua. Toiseksi eniten hyötyä toi laskurahoituspalvelun mahdollistama maksuvalmiuden parantaminen. Maksuvalmiuden ylläpito on tärkeää yritystoiminnan kannalta, sillä se auttaa yritystä selviytymään lyhyen aikavälin velvoitteista ilman, että sen tarvitsee turvautua kalliisiin lyhytaikaisiin lainoihin tai maksuviiveisiin. Tämä taas auttaa yritystä ylläpitämään hyvää mainettaan luotettavana kumppanina ja säilyttämään asiakkaiden ja sijoittajien luottamuksen. Yhä useammat yritykset voivat siis laskurahoituksen avulla mahdollistaa toimivamman yritystoiminnan ja tämän avulla kasvattaa myös omaa asiakaskuntaansa. Lisäksi yhdeksi merkittäväksi hyödyksi aineiston perusteella nousi laskurahoituksen tuoma varmuus ja turvallisuus yrityksen toiminnassa. Näiden aineistosta saatujen tietojen perusteella voidaan todeta, että toimeksiantaja on onnistunut laskurahoitustoiminnan kannalta merkittävien tekijöiden takaamisessa, joka tuo osaltaan varmuutta yhteistyön jatkumiselle. Yleisesti toimeksiantajan kannattaa siis ylläpitää asiakassuhteitaan ja taata hyötyjen jatkuvuus tarjoamalla yksilöllistä, kilpailukykyistä palvelua asiakkailleen.

Aineiston perusteella voidaan todeta, että puolet kyselyyn vastanneista yrityksistä eivät olleet kohdanneet mitään haittoja tai uhkia laskurahoitustoimintaan liittyen. Lisäksi on hyvä huomioida, että 23 yritystä ei vastannut tähän kysymykseen. Tästä voidaan päätellä, että näiden vastaamatta jättäneiden yritysten joukossa on yrityksiä, jotka eivät ole kohdanneet

ollenkaan haittoja tai uhkia palvelun käytössä. Tulosten suhteen tulee kuitenkin olla kriittisiä. Kuten kaikessa rahoitustoiminnassa, myös laskurahoituksessa on uhkia. Koskaan ei voi tietää kuinka esimerkiksi markkinatilanne tai yleisesti maailman tilanne vaikuttavat ulkopuolisen rahoittajan, ja sitä myötä oman yrityksen toimintaan. Vaikka aineiston perusteella noin 77 prosenttia yrityksistä ei ollut havainnut laskurahoituspalvelun hyödyntämisessä mitään haittoja tai kommentoinut asiaa, myös nämä yritykset voivat kohdata rahoituslalle tyypillisiä uhkia yritystoiminnan kannalta. Aineiston perusteella laskurahoituksen merkittävimäksi haitaksi nousi palvelun hinta. Lisäksi aineiston mukaan kolme yritystä koki laskujen rahoittamisen kumoamisen tai palvelun mahdollisen ”takkuamisen” haittana yritykselle. Tällöin asiakasyritys ei saa maksimaalista rahasummaa välittömästi tililleen, joka voi puolestaan vaikeuttaa yrityksen kassanhallintaa. On siis tärkeää, että toimeksiantaja arvioi huolellisesti kunkin laskun rahoitusasteen asiakasyrityksen toiveita mukailleen.

Kyselytutkimuksesta kerätyn aineiston perusteella voidaan todeta, että laskurahoituspalvelun haitat ovat lähes suoraan verrannollisia palvelun kehityskohtiin. Tuloksista voidaan havaita, että yleisellä tasolla toimeksiantajan asiakkaat olivat kuitenkin tyytyväisiä palvelun laatuun, eivätkä muuttaisi palvelua mihinkään suuntaan. Siitä huolimatta aineiston mukaan suurin kehityskohde toimeksiantajan palveluissa olisi hinnan alentaminen. Tulokset osoittivat, että neljän yrityksen mukaan palvelun hinta voisi olla alhaisempi. Laskurahoitus on ylimääräinen kulu yrityksen kassassa, mutta kalliimmalla palvelun hinnalla on myös oletettavaa saada rahoilleen enemmän vastinetta. Lisäksi on huomioitava nykyisen maailman tilanteen aiheuttama inflaatio ja korkojen nousu, jotka vaikuttavat jokaisen yrityksen toimintaan. Näin useat yrittäjät joutuvat karsimaan menoistaan ja yksi ylimääräinen meno voi olla laskurahoituspalvelu. Korkea hinta voi siis viedä asiakkaita muualle, mutta usein halvempaan vaihtoehtoon vaihdettaessa palvelun laatu voi myös kärsiä. Lisäksi edullisilta kuulostavat sopimukset voivat sisältää yllättäviä piilokuluja. Kuitenkin, mikäli toimeksiantaja alentaisi palvelun hintaa, joutuisi se todennäköisesti karsimaan joistakin palveluun sisältyvistä eduista. Aineiston perusteella toimeksiantajan tulee myös panostaa merkittäviin laskurahoituksen arvoihin. Tulosten perusteella tärkeimmäksi arvoksi nousi palvelun nopeus ja laatu. Mikäli palvelun nopeus ja laatu miellyttää asiakkaita, ovat he myös todennäköisemmin valmiita jatkamaan palvelun käyttöä ja suosittelemaan laskurahoitusta muille yrityksille. Taulukkoon 3 on koottu kyselyn aineiston perusteella tehtyjä konkreettisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalle.

Kyselyn aineiston perusteella tehdyt kehitysehdotukset toimeksiantajalle:	
Hinnoittelu	<ul style="list-style-type: none"> → Yksityiskohtaisempi hinnoittelu → Tarkka määrittäminen mistä hinta koostuu → Useamman laskurahoituspaketin tarjoaminen asiakkaalle
Palvelun nopeus ja laatu	<ul style="list-style-type: none"> → Henkilöstön määrä ja kouluttaminen → Järjestelmien kehittäminen ja hyödyntäminen
Asiakaslähtöisyys	<ul style="list-style-type: none"> → Joustavuus → Yksilöllinen palvelu

Taulukko 3: Kehitysehdotukset toimeksiantajalle

Johtopäätösten perusteella on tehty kehitysehdotuksia toimeksiantajalle laskurahoituspalveluiden parantamiseen liittyen. Taulukon 3 mukaan hinnoittelun kannalta toimeksiantaja voisi tarjota yksityiskohtaisempaa hinnoittelua asiakkaan mukaan. Lisäksi asiakkaalle tulisi tehdä mahdollisimman selväksi, mistä palvelun hinta koostuu. Yhtenä kehitysehdotuksena on myös useamman laskurahoituspaketin tarjoaminen asiakkaalle, jolloin asiakas voisi itse valita hintalaatusuhteeltaan itselleen parhaan vaihtoehdon. Merkittävimmäksi arvoiksi nousivat palvelun nopeus ja laatu. On siis tärkeää, että toimeksiantaja panostaa palvelun laatuun ja nopeuteen esimerkiksi varmistamalla riittävän henkilöstön ja kouluttamalla henkilöstöä aktiivisesti. Koulutuksia on hyvä tarjota aloittaville työntekijöille, sekä vakituisille työntekijöille tietyin väliajoin, esimerkiksi kerran kvartaalissa. Näin mahdollistetaan henkilökunnan työtehtävien osaaminen ja samalla tarjotaan asiakkaille laadukasta palvelua. Lisäksi palvelun nopeuteen ja laatuun voidaan vaikuttaa hyödyntämällä erilaisia järjestelmiä, jotka korvaavat osan manuaalisesti hoidettavista työvaiheista. Näin vältetään myös mahdollisilta nopeudesta johtuvilta huolimattomuusvirheilä. Viimeisimpänä kehitysehdotuksena toimeksiantajan tulee varmistaa mahdollisimman joustavan ja yksilöllisen palvelun tarjoaminen asiakkailleen. Esimerkiksi, jos asiakasyritys harkitsee hinnan takia palvelun lopettamista, asiakkaalle voidaan tarjota joustavasti mahdollisesti edullisempia vaihtoehtoja. Tietysti tässäkin on otettava huomioon laskurahoitusyhtiön tavoittelema voitto, jotta yritystoiminta on mahdollisimman kannattavaa.

8 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, millainen merkitys laskurahoituspalveluilla on osana yrityksen toimintaa. Tavoitteena oli saada kyselytutkimuksen avulla ajankohtaista ja luotettavaa tietoa toimeksiantajan asiakkailta laskurahoituspalveluihin liittyen. Lisäksi tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa mahdollisia palvelun kehityskohteita ja tehdä konkreettisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalle.

Opinnäytetyöprosessi aloitettiin tutustumalla aiheen kirjallisuuteen, mahdollisiin tutkimusmenetelmiin sekä yleisesti opinnäytetyöprosessiin. Tämän jälkeen laadittiin myös opinnäytetyön aikataulu. Kirjallisuutta etsittiin luotettavista sähköisistä sekä paperisista lähteistä. Kirjallisuuden kartoittamisen jälkeen aloitettiin tietoperustan kirjoittaminen. Tietoperustan aiheeksi valikoituivat yrityksen talouden hallinta ja rahoitusmarkkinat, sekä keskeisimmät yritysten rahoitusvaihtoehdot. Samalla päädyttiin toteuttamaan tutkimus laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tutkimusaineiston hankintatavaksi valittiin kyselytutkimus. Pohdittuaan yhdessä toimeksiantajan kanssa, millaisia tuloksia tutkimuksella haluttiin saavuttaa, oli kyselytutkimus näihin tarpeisiin paras vaihtoehto. Kysymysten avulla haluttiin selvittää syitä laskurahoituspalvelun käyttöönotolle, palvelun tuomia hyötyjä ja haittoja asiakasyrityksille sekä mitä kehityskohteita laskurahoituspalvelulla vielä olisi. Kysely lähetettiin 536 toimeksiantajan asiakkaalle helmikuun aikana. Tulokset kyselystä saatiin maaliskuun alussa. Tutkimustulokset käytiin läpi huolellisesti ja niitä analysoitiin sisällönanalyysiä käyttäen. Lisäksi aineistosta tehtiin johtopäätöksiä ja mahdollisia konkreettisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalle.

Tutkimuksen luotettavuuden kannalta tulee olla kriittisiä. Kyselyn vastausprosentiksi saatiin 15,5 prosenttia. On huomioitava, että vastausmäärän niukkuuden takia tuloksista ei voi tehdä yleistettäviä johtopäätöksiä. Tämän takia tutkimusta ei voida pitää täysin luotettavana. Vastausprosentin alhaisuuden syynä voi olla rahoitusalan arkaluontoisuus tietojen käsittelyssä. Organisaation sisäiset taloudelliset asiat on usein pidettävä salassa, jolloin esimerkiksi kyselytutkimukseen vastaaminen ei välttämättä ole mahdollista. Kyselyn saatteessa korostettiin tutkimuksen suorittamista anonyymisti. Tutkimusetiikan mukaan anonyymiyys ei itsessään lisää tutkimuksen luotettavuutta, mutta arkaluontoisella alalla se voi joissain tapauksissa lisätä vastausten määrää. Kyselyyn vastaaja on todennäköisemmin valmis vastaamaan kyselyyn tietäessään sen olevan anonyymi ja täten olemaan vastauksissaan rehellisempi ja avoimempi. Samalla asiakasyritysten ei tarvinnut pelätä, että tieto vastauksista leviäisi toimeksiantajan organisaation ulkopuolelle. Lisäksi vastausprosentin alhaisuuteen voi vaikuttaa sähköpostin hukkuminen muiden viestien sekaan tai sen meneminen suoraan roskapostiin. Tämän vuoksi kyselyyn vastaamisesta lähetettiin muistutus asiakasyrityksille, jotka eivät olleet vastanneet kyselyyn ensimmäisen viikon aikana. Puolestaan luotettavuutta haluttiin varmistaa valitsemalla tutkimukseen toimeksiantajan asiakasyrityksiä, jotka olivat käyttäneet laskurahoituspalvelua viimeisen kolmen kuukauden aikana. Tällöin yritysten tieto palvelun toimivuudesta olisi

mahdollisimman paikkansapitävä ja ajankohtainen. Luotettavuutta varmistettiin myös valitsemalla tutkimukseen yrityksiä kaikista eri liikevaihtoluokista ja useilta eri toimialoilta. Näin tuloksissa on havaittavissa vaihtelua vastausten välillä. Vastauksia kyselyyn tuli yhteensä 83 kappaletta, joka on tämän tyyppisessä kyselytutkimuksessa suhteellisen hyvä määrä tulosten kannalta.

Opinnäytetyön laadun varmistamiseksi prosessissa noudatettiin tietoperustan, lähdeviitteiden ja kyselyn tulosten käsittelyssä tieteelliselle kirjoittamiselle tyypillisiä periaatteita. Aineiston perusteella huomattiin myös, että tietoperusta täydensi kyselystä saatuja tuloksia. Lisäksi tutkimus pyrittiin pitämään johdonmukaisena ja tutkimusprosessin eri vaiheet pyrittiin dokumentoimaan huolellisesti. Aineiston perusteella konkreettisia laskurahoituspalvelun kehityskohteita ovat sen hinnoittelu, palvelun nopeus ja laatu sekä asiakaslähtöisyys. Jatkotutkimusaiheena voisi olla esimerkiksi vielä syvemmin laskurahoituspalveluiden kehityskohteiden kartoittaminen ja niiden tuominen käytäntöön, sekä yleisesti yritysten rahoitusvaihtoehtojen tutkiminen suhteessa laskurahoituspalveluiden käyttöön. Lisäksi voisi tutkia rahoitusyhtiöiden kilpailuun vaikuttavia tekijöitä ja syitä, miksi asiakas päätyy juuri tiettyyn palveluntarjoajaan.

Tämän opinnäytetyön tutkimusosuus oli tärkeä toteuttaa, sillä opinnäytetyön toimeksiantaja sai tulosten avulla tarvitsemaansa tietoa asiakkailtaan ja voi täten parantaa sekä kehittää omia laskurahoituspalvelujaan. Aineistosta saatiin paljon tietoa, mitä toimeksiantaja ei välttämättä olisi koskaan saanut, mikäli tätä opinnäytetyötutkimusta ei olisi toteutettu. Tutkimustyö oli myös tärkeä toteuttaa opinnäytetyöntekijän kannalta, sillä tekijä pääsi tutustumaan laskurahoitusyhtiön toimintaa rahoitusosalalla sekä syventymään saatuihin tuloksiin asiakkaiden näkökulmasta. Prosessin avulla opinnäytetyöntekijä sai laajan tietopakkauksen siitä, kuinka laskurahoitus toimii yleisellä sekä käytännön tasolla. Näiden oppimien tietojen ja taitojen avulla tekijä kokee kehittäneensä itseään paremmaksi työntekijäksi tulevaisuuden työelämässä rahoitusosalalla.

Yleisesti opinnäytetyöprosessi sujui onnistuneesti. Koko prosessin ajan opinnäytetyöntekijä teki tiivistä yhteistyötä toimeksiantajan kanssa, jonka ansiosta taattiin, että lopputulos vastasi toimeksiantajan tarpeita ja odotuksia. Säännöllinen kommunikaatio ja yhteistyö mahdollistivat toimeksiantajan ajan tasalla pysymisen prosessin etenemisestä ja päätöksistä. Tämän lisäksi toimeksiantajalta pyydettiin palautetta muutamaa otteeseen prosessin eri vaiheissa. Tällä varmistettiin, että opinnäytetyöntekijä ymmärsi toimeksiantajan toiveet opinnäytetyöprosessiin liittyen perinpohjaisesti. Aikataulussa pysyttiin kyselytutkimuksen toteuttamisen sekä koko prosessin kannalta. Opinnäytetyön aikana yhteistyö sujui moitteettomasti ja sekä toimeksiantaja että tekijä olivat tyytyväisiä prosessin lopputulokseen.

Lähteet

Painetut

Alasuutari, P. 2011. *Laadullinen tutkimus 2.0*. 4. uudistettu painos. Tampere: Vastapaino.

Blake, D. 2000. *Financial market analysis*. 2nd edition. Chichester: Wiley.

Herranen, T. 2009. *Valtion raha vauhditti: Suomen erityisrahoituksen historia*. Helsinki: Edita.

Holopainen, T. 2022. *Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet*. 32. uudistettu painos. Hyvinkää: Asiatieto Oy.

Kananen, J. 2014. *Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä: Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta*. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Karjalainen, L. 2013. *Yrittäjän talousopas*. Helsinki: Gaudeamus.

Koivumäki, J. & Lindfors, H. 2012. *Pk-yrityksen taloushallinto käytännönläheisesti*. Helsinki: Kauppakamari.

Kotro, M. 2007. *Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma*. Helsinki: Edita.

Kuula, A. 2011. *Tutkimusetiikka: Aineistojen hankinta, käyttö ja säilytys*. 2. uudistettu painos. Tampere: Vastapaino.

Leppiniemi, J. 2009. *Rahoitus*. 5. uudistettu painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.

Malkamäki, M. & Martikainen, T. 1990. *Rahoitusmarkkinat*. Espoo: Weilin + Göös.

Tepora, J. 2022. *Rahoitusmuodot ja vakuudet*. 2. painos. Helsinki: Kauppakamari.

Tomperi, S. 2019. *Kehittyvä kirjanpito*. 17. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Van Horne, J. C. & Wachowicz, J. M. J. 2009. *Fundamentals of financial management*. 13th edition. Harlow: Pearson Education.

Sähköiset

Auvinen, A. & Tarkiainen, E. 2018. Soluessee: Kvalitatiivinen tutkimus. Proakatemia. Viitattu 15.2.2023. <https://esseepankki.proakatemia.fi/soluessee-kvalitatiivinen-tutkimus-2/>

Business Finland 2023. Palvelut pk- ja midcap-yrityksille. Viitattu 27.2.2023. https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/pk-yritys/pk-yritys?gclid=CjwKCAiA0cy-fBhBREiwAAStHNrA2_5BbVmsiA8HqgUqZaSbWbXJAoncR1BuXh-xZrs5kiB3_PwAbBoCoyY-QAvD_BwE

Diak 2023. Tutkimus- ja kehittämistyön luotettavuus. Libguides. Viitattu 23.3.2023. <https://libguides.diak.fi/c.php?g=670543&p=4760642>

ELY-keskus 2023. Yrityksen kehittämisavustus. Viitattu 21.2.2023. <https://www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus>

Finnvera 2023. Rahoitusratkaisut. Viitattu 27.2.2023. <https://www.finnvera.fi/rahoitus>

Herrala, N. 2020. Euro ja talous. Markkinoiden myllerryksessä on pysyttävä ajan tasalla. Viitattu 30.3.2023. <https://www.eurojatalous.fi/fi/2020/4/markkinoiden-myllerryksessa-on-pysyttava-ajan-tasalla/>

Kasvurahoitus 2022a. Yrityslainan korko vuonna 2023. Viitattu 4.3.2023. <https://www.kasvurahoitus.fi/tiedotteet/yrityslaina-korko/>

Kasvurahoitus 2022b. Factoring, laskurahoitus vai laskujen myynti? Viitattu 8.3.2023. <https://www.kasvurahoitus.fi/tiedotteet/factoring/>

Kasvurahoitus 2022c. Laskurahoitus ja factoring - kaikki mitä sinun tarvitsee tietää. Viitattu 8.3.2023. <https://www.kasvurahoitus.fi/tiedotteet/laskurahoitus-factoring/>

Koppa 2021. Laadullinen analyysi. Jyväskylän yliopisto. Viitattu 15.2.2023. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineiston-analyysi-menetelmat/laadullinen-analyysi>

Kuluttajaliitto 2023. Lainat ja luotot. Talous. Viitattu 15.2.2023. <https://www.kuluttajaliitto.fi/materiaalit/lainat-ja-luotot/>

OK Perintä 2017. Kuuluvatko nämä tehtävät todella rahoitusyhtiölle? Viitattu 8.3.2023. <https://www.okperinta.fi/ajankohtaista/kuuluvatko-nama-tehtavat-todella-rahoitusyhtiolle/>

Osaava yrittäjä 2022. Yrityksen rahoituslähteet. Viitattu 8.3.2023. <https://www.osaavayrittaja.fi/rahoitus/yrityksen-rahoituslahteet>

Rahoituskone 2023. Bisnesenkeli tuo rahaa ja kokemusta. Viitattu 18.2.2023. <https://www.rahoituskone.fi/bisnesenkelit>

Rahoitusneuvoja 2023a. Yrityksen rahoitussuunnitelma. Viitattu 8.3.2023. <https://www.rahoitusneuvoja.fi/rahoitussuunnitelma>

Rahoitusneuvoja 2023b. Joukkorahoitus yrityksen nykyaikaisena rahoitusmuotona. Viitattu 15.2.2023. <https://www.rahoitusneuvoja.fi/yritysrahoitus/joukkorahoitus>

Suomen Pankki 2022. Joukkorahoitus ja vertaislainaus. Viitattu 16.2.2023. <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/Joukkorahoitus-ja-vertaislainaus/>

Suomen Pankki 2023a. Rahoitusjärjestelmä. Viitattu 30.3.2023. <https://www.suomenpankki.fi/fi/rahoitusvakaus/rahoitusjarjestelma-lyhyesti/>

Suomen Pankki 2023b. Rahoituslaitosten tase (lainat ja talletukset) ja korot. Viitattu 4.3.2023. <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/rahalaitosten-tase-lainat-ja-talletukset-ja-korot/>

Suomen yritykset 2021. Bisnesenkeli. Viitattu 16.2.2023. <https://suomenyritykset.fi/bisnesenkeli/>

Suomi.fi 2023. Yrityksen rahoitus ja tuet. Tuet ja avustukset. Viitattu 21.2.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/tuet-ja-avustukset>

TE-palvelut 2023. Starttiraha. Viitattu 21.2.2023. <https://toimistot.te-palvelut.fi/pirkanmaa/starttiraha>

Tilastokeskus 2023a. Vieras pääoma. Viitattu 9.2.2023. https://www.stat.fi/meta/kas/viera_paaoma.html

Tilastokeskus 2023b. Lainat. Viitattu 15.2.2023. <https://www.stat.fi/meta/kas/lainat.html>

Tilastokeskus 2023c. Rahoitusleasing. Viitattu 6.3.2023. <https://www.stat.fi/meta/kas/rahoitusleasing.html>

Valtioneuvosto 2016. Miksi tarvitaan joukkorahoituslaki? Viitattu 20.3.2023. <https://valtioneuvosto.fi/-/10623/miksi-tarvitaan-joukkorahoituslaki->

Valtiovarainministeriö 2023. Peruskorko. Viitattu 30.3.2023. <https://vm.fi/peruskorko>

Vehkalahti, K. 2019. Kyselytutkimuksen mittarit ja menetelmät. Helsingin yliopisto. Viitattu 8.3.2023. <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/305021/Kyselytutkimuksen-mittarit-ja-menetelmat-2019-Vehkalahti.pdf>

Visma 2016. Leasingrahoituksen edut ja haitat. Viitattu 3.3.2023. <https://www.visma.fi/blog/leasingrahoituksen-edut-ja-haitat/>

Yli-Korhonen, J. 2022. Kaikki, mitä joukkorahoituksesta pitää tietää. Financer.com. Viitattu 15.2.2023. <https://financer.com/fi/wiki/joukkorahoitus/>

Yrittäjät.fi 2023a. Rahoitus. Viitattu 9.2.2023. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/rahoitus/>

Yrittäjät.fi 2023b. Yritystuet. Viitattu 21.2.2023. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/rahoitus/yritystuet/>

Yrityksen perustaminen 2023. Laskurahoitus. Viitattu 2.3.2023. <https://yrityksen-perustaminen.net/laskurahoitus/>

Yritystulkki.fi 2023a. Ulkopuoliset sijoittajat. BusinessOulu. Viitattu 20.2.2023. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/rahoitus/sijoittajat/>

Yritystulkki.fi 2023b. Käyttöpääoma. BusinessOulu. Viitattu 30.3.2023. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/rahoitus/kayttopaaoma/>

Yritystulkki.fi 2023c. Leasing ja osamaksu. BusinessOulu. Viitattu 6.3.2023. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/rahoitus/leasing-ja-osamaksu/>

Kuviot

Kuvio 1: Rahoituksen välitys (Suomen Pankki 2023a)	13
Kuvio 2: Yrityslainojen korkojen nousu vuosina 2016-2022 (Suomen Pankki 2023b)	17
Kuvio 3: Lainamuotoisella joukkorahoituksella välitetyt rahamäärät Suomessa vuosina 2016-2021 (Suomen Pankki 2022)	19
Kuvio 4: Starttirahan hakeminen vaiheittain (TE-palvelut 2023).....	22
Kuvio 5: Pelkistetty laskurahoituksen toimintamalli (Tepora 2022, 287)	27
Kuvio 6: Yritysten liikevaihtoluokat.....	36
Kuvio 7: Yritysten toimialat	37
Kuvio 8: Laskurahoituspalveluiden käyttö vuosina.....	38
Kuvio 9: Syy laskurahoituspalveluiden tarpeelle	39
Kuvio 10: Laskurahoituksen hyödyt yrityksille.....	40
Kuvio 11: Laskurahoituspalvelun kehityskohteet asiakkaiden näkökulmasta	42
Kuvio 12: Laskurahoituksen arvojen merkitys asiakasyrityksille.....	43
Kuvio 13: Asiakasyritysten tilanteen kehitys laskurahoituksen johdosta.....	44

Taulukot

Taulukko 1: Factoringin ja laskujen myynnin erot (Kasvurahoitus 2022b)	26
Taulukko 2: Leasingin ja osamaksun yhtäläisyydet ja erot yrityksille (Yritystulkki.fi 2023c)..	31
Taulukko 3: Kehitysehdotukset toimeksiantajalle	47

Liitteet

Liite 1: Kyselytutkimuksen kysymykset ja vastausvaihtoehdot	56
---	----

Liite 1: Kyselytutkimuksen kysymykset ja vastausvaihtoehdot

1. Mikä on yrityksenne liikevaihto?

Vastausvaihtoehdot: 1 = 0-1 milj.

2 = 1-2 milj.

3 = 2-3 milj.

4 = 5-10 milj.

5 = yli 10 milj.

2. Millä alalla yrityksenne toimii?

Vastausvaihtoehdot: 1 = IT

2 = Jälleenmyynti

3 = Kierrätys

4 = Konsultointi

5 = Kuljetus

6 = Maatalous

7 = Metsätalous

8 = Mainonta ja viestintä

9 = Maisemointi

10 = Palvelu

11 = Rakennus

12 = Ruuan valmistus

13 = Teollisuus

14 = Tukkumyynti

15 = Vuokraustoiminta

16 = Muu, mikä?

3. Kuinka kauan yrityksenne on käyttänyt laskurahoituspalveluja?

Vastausvaihtoehdot: 1 = 1-2 v

2 = 2-3 v

3 = 3-4 v

4 = 5-10 v

5 = yli 10 v

4. Mikä oli alkuperäinen pääsy laskurahoituksen käyttööntamiseksi?

Avoim vastauskenttä

5. Mitä muita rahoituspalveluja yrityksellänne on käytössä?

Avoim vastauskenttä

6. Kuinka suuri osa laskuistanne kiertää keskimäärin rahoitusyhtiön kautta?

Vastausvaihtoehdot: 1 = 0-20 %

2 = 20-40 %

3 = 40-60 %

4 = 60-80 %

5 = 80-100 %

7. Minkä suuruisia yksittäiset laskut ovat keskimäärin?

Vastausvaihtoehdot: 1 = 0-1000 €

2 = 1000-2000 €

3 = 2000-5000 €

4 = 5000-10000 €

5 = 10000-20000 €

6 = 20000-50000 €

7 = yli 50000 €

8. Kuinka tärkeäksi/merkitykselliseksi koette laskurahoituksen yrityksellenne asteikolla 0-5?

Vastaus muodossa: 0 = Ei ollenkaan tärkeäksi

5 = Todella tärkeäksi

9. Mitä konkreettisia hyötyjä laskurahoituksesta on yrityksellenne?

Vastausvaihtoehdot: Parempi maksuvalmius

Nopeampi kassankierto

Parempi kilpailukyky

Varmuus ja turvallisuus

Alennuksen hyödyntäminen ostoissa

Pidemmät maksuehdot

Muu, mikä?

10. Onko laskurahoituspalvelusta jotain haittoja/uhkia yrityksellenne?

Avoim vastauskenttä

11. Mitä itse kehittäisit/muuttaisit laskurahoituspalvelussa?

Avoim vastauskenttä

12. Kuinka todennäköisesti suosittelisit laskurahoitusta muille yrityksille asteikolla 0-5?

Vastaus muodossa: 0 = Erittäin epätodennäköisesti

5 = Erittäin todennäköisesti

13. Kuinka tärkeäksi koette seuraavat laskurahoituksen arvot asteikolla 0-5?

Rahoitusaste:

Palvelun nopeus/laatu:

Selkeä hinnoittelu:

Vastaus muodossa: 0 = Ei ollenkaan tärkeäksi

5 = Todella tärkeäksi

14. Miten yrityksenne tilanne on muuttunut laskurahoituksen kautta?

Vastausvaihtoehdot: 1 = Paljon parempaan suuntaan

2 = Jonkin verran parempaan suuntaan

3 = Ei muutosta

4 = Jonkin verran huonompaan suuntaan

5 = Paljon heikompaan suuntaan