



Laskurahoituksen vaikutus pienten yritysten talouteen

Jarkko Aalto

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Liiketalouden tradenomi

Tutkimus

2023

Tiivistelmä

Tekijä(t) Jarkko Aalto
Tutkinto Tradenomi
Opinnäytetyön nimi Laskurahoituksen vaikutus pienten yritysten talouteen
Sivu- ja liitesivumäärä 36+1
<p>Tässä opinnäytetyössä tutkittiin laskurahoituksen vaikutusta pienten yritysten talouteen. Millä ja miten laskurahoitus vaikuttaa ja kuinka sen eri osa-alueet heijastuvat yrityksen arkeen. Työn tavoitteena oli selvittää miksi pienen yrityksen kannattaa valita laskurahoitus. Laskurahoitusta käytiin ensin läpi teoreettisessa muodossa ja esiteltiin sen oleellimmat osa-alueet, jotka vaikuttavat varsinkin pieniin yrityksiin. Siksi valittiin pienet yritykset (alle 1 miljoonan euron liikevaihto) rakennus- ja kuljetusalalta, koska kustannukset ja vaikutukset ovat huomattavasti suuremmat pieniin kuin suuriin yrityksiin. Alat valittiin myös sen takia, koska nämä kaksi alaa ovat ylivoimaisesti suurin käyttäjäkunta laskurahoituksessa.</p> <p>Haluttiin haastatella rahoitusalan ammattilaista, jotta sain perspektiivin siitä, kuinka pienet yritykset vaikuttavat rahoitusyhtiön talouteen ja miten he kokevat itse, kuinka laskurahoitus vaikuttaa pieniin rakennus- ja kuljetusalan yrityksiin. Vastavuoroisesti haluttiin kyselytutkimuksella saada selville, mitä mieltä itse palvelua käyttävät yritykset ovat asiasta ja kuinka se vaikuttaa heihin. Tätä varten luotiin kysely, johon yritykset saivat vapaamuotoisesti vastata. Kysely lähetettiin noin 200 pienille alojen yrityksille. Vastauksia kyselyyn tuli 47.</p> <p>Saatiin tarvittavat vastaukset kyselyyn sitä varten, että saatiin perspektiivi siitä mitä oikeasti pienet yritykset ajattelivat palvelusta. Käytiin vastaukset yksityiskohtaisesti läpi ja pohdittiin kuinka tietyt vastaukset ja seuraukset nitoutuvat yhteen.</p> <p>Työn tietoperustana toimi rahoitusyhtiöiden ja pankkien kotisivut sekä oma tietämykseni asiasta oman työni kautta. Tietoperustan tarkoitus oli toteuttaa teoriaosuus sekä kysymyspatteri, joka lähetettiin yrityksille. Työ tehtiin aikavälillä 22.08.2022 – xx.05.2023.</p>
Asiasanat Laskurahoitus, rahoitusyhtiö, myyntisaatava, provisio, factoring

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet.....	1
1.2	Tutkimusongelma ja rajaukset.....	1
1.3	Työn rakenne	1
2	Laskurahoituksen teoria	2
2.1	Laskurahoituksen historia.....	2
2.1.1	Laskurahoitus maailmalla.....	2
2.1.2	Laskurahoitus Suomessa.....	4
2.2	Pankit ja rahoitusyhtiöt	4
2.2.1	Pankit laskurahoittajana	5
2.2.2	Rahoitusyhtiö laskurahoittajana	5
2.3	Laskurahoitukseen vaikuttavat tekijät	5
2.3.1	Provisio.....	6
2.3.2	Sopimukset.....	7
2.3.3	Tilinpäätös asiakkailta ja ostajilla.....	7
2.3.4	Asiakkaan tunteminen.....	8
2.3.5	Laskujen koko.....	8
3	Laskurahoitus ja pienet yritykset.....	9
3.1	Rakennusala	9
3.2	Kuljetusala	10
4	Tutkimusmenetelmä ja toteutus	11
4.1	Rahoitusyhtiöhaastattelu	11
4.2	Laskurahoituskysely	20
4.2.1	Kysymykset yrityksille, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta.	20
4.2.2	Kysymykset yrityksille, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta.....	21
5	Laskurahoituskyselyn tulokset.....	24
5.1	Onko yrityksenne käyttänyt laskurahoitusta?.....	24
5.1.1	Kysymykset ja vastaukset yrityksistä, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta.....	24
5.1.2	Kysymykset ja vastaukset yrityksistä, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta ..	27
6	Pohdinta.....	29
6.1	Laskurahoitusta käyttäneiden vastausten pohdinta	29
6.2	Laskurahoitusta käyttämättömien vastausten pohdinta	32
6.3	Johtopäätökset.....	34
	Lähteet.....	36
	Liitteet.....	38

C:\Users\jarkk\OneDrive\Työpöytä\Laskurahoituskysely.pdf..... **Error! Bookmark not defined.**

1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan laskurahoituksen vaikutusta pienten yritysten talouteen ja sitä, kuinka yritykset itse kokevat palvelun käytön omassa arjessaan. Päädyin itse tähän aiheeseen, koska työskentelen itse rahoitusyhtiössä ja koen, että palvelun hyödyt ja haitat ovat suurempia, kuin suurilla yrityksillä.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on vastata kysymykseen, milloin laskurahoitus on oikea ratkaisu pienelle yritykselle. Tähän pääkysymykseen pyritään saamaan vastaus eri alakysymysten kautta. Mitä hyötyä/haittaa laskurahoitus tuottaa? Mikä on oikea hinta laskurahoitukselle? Onko laskurahoitus parempi vaihtoehto kuin esimerkiksi yrityslaina? Haluan saada vastauksen pääkysymykseen alakysymyksiä kautta, koska Suomi on täynnä pieniä tai aloittelevia yrityksiä, joilla on taloudellisia vaikeuksia tai he eivät ole vielä taloudellisesti tarpeeksi stabiileja kannattelemaan omaa liiketoimintaansa. Haluan tutkia olisiko laskurahoitus oikea ratkaisu näille yrityksille, jotta uusia suomalaisia yritysmenestyjiä saataisiin lisää. Mitä konkreettista hyötyä tai haittaa laskurahoitus teettää. Minkä hintaiseksi asiakkaat kokevat rahoituksen. Miksi laskurahoitus? Miksi yritys ei ottaisi esimerkiksi lainaa?

1.2 Tutkimusongelma ja rajaukset

Tutkimuksen tutkimusongelma tai pääkysymys on, milloin laskurahoitus on oikea ratkaisu pienelle yritykselle. Työn rajaukset ovat selkeät ja tutkimus koskee ainoastaan laskurahoitusta, jossa myydään laskun myyntisaatava rahoitusyhtiölle ja yrityksiä, joko rakennus- tai kuljetusalalta. En käy läpi muita rahoitusmuotoja tai vaihtoehtoja. Pienillä yrityksillä tarkoitan rakennus- tai kuljetusalan yritystä, joka omaa alle 1 miljoonan euron liikevaihdon.

1.3 Työn rakenne

Työ koostuu teoriaosuudesta, jossa käyn läpi laskurahoituksen oleelliset osa-alueet, jotka vaikuttavat pieniin yrityksiin ja heidän mahdolliseen päätöksensä tekoon. Teoriaosuuden jälkeen käyn läpi alakohtaisesti asiaa niin, miten nykyilmiöt ja tilanteet vaikuttavat kuhunkin alaan ja miksi laskurahoitus on niin yleistä juuri kyseisillä aloilla. Tämän osuuden jälkeen esittelen ja käyn läpi menetelmät, jota käytetään työssä. Ensimmäinen on rahoitusyhtiöhaastattelu ja sen jälkeen laskurahoituskysely yrityksille. Esittelen kysymykset yksityiskohtaisesti ja kerron, minkä takia nämä kysymykset valikoituivat. Tämän jälkeen käyn läpi kaikki vastaukset myös yksityiskohtaisesti. Vastausten jälkeen pohdin, minkä takia juuri tietyt vastaukset vastattiin ja miksi.

2 Laskurahoituksen teoria

Laskurahoituksen perimmäinen tarkoitus yrityksiä varten on nopeuttaa yrityksen myyntisaamisten realisointia rahaksi ostamalla tai rahoittamalla laskut yrityksiltä. Tällöin rahoitusyhtiö odottaa laskulla määrätyn maksuehdon ja laskun myyvä yritys saa myyntisaatavan rahoitusyhtiöltä heti käyttöönsä. Palvelu tietenkin maksaa tietyn verran riippuen yhtiöstä, jolle laskut myydään. Hinta on yleensä provisiohintaa, joka koostuu monesta eri aspektista. Laskurahoituksella on monta eri muotoa, jotka sisältävät kukin hieman eriäviä asioita. Näitä ovat factoring, myyntilaskurahoitus ja laskujen myynti. Kappaleen tarkoituksena on tuoda ilmi laskurahoituksen tarkoitus ja missio kilpaillussa yritysmaailmassa. Tavoitteeni on tuoda pääpointit laskurahoituksen sisällöstä ja sen hyvistä sekä huonoista puolista, jotka varsinkin vaikuttavat pieniin yrityksiin.

2.1 Laskurahoituksen historia

Laskurahoitus on vain yksi yritysrahoituksen muoto. Tässä kappaleessa tutkin mistä laskurahoitus on saanut alkunsa ja miten se on kehittynyt Suomessa ja maailmalla.

2.1.1 Laskurahoitus maailmalla

Todennäköisesti monella meistä on sellainen mielikuva, että factoring on palveluna melko uusi ja tullut osaksi liike-elämää vasta viime vuosikymmeninä. Factoringin historia on itseasiassa yhtä vanha kuin sumerilaisten keksimä nuolenpääkirjoitus savitauluille, eli todella vanha. (Rahoittamo, 2021).

Ensimmäiset viitteet factoringista ovat Mesopotamiasta noin yli 5000 vuoden takaa. Tuohon maailman aikaan säädettiin ensimmäinen kirjoitettu lakikokoelma Hammurabin laki, joka muistetaan peruskoulun historian tunneilta. Mieleenpainuvien periaate laissa oli ”silmiä silmästä ja hammas hampaasta”, mutta Hammurabin laki säänteli rikosoikeuden lisäksi monipuolisesti myös muita elämänalueita. Osa laista ohjeisti myös kauppiaita, jotka halusivat käyttää factoringia saataviensa kotiuttamiseksi. (Rahoittamo, 2021).

Factoring vakiintui käsitteenä ja sanana kuitenkin vasta myöhemmin historiassa ja factoringia käytettiin myös antiikin Roomassa, Kreikassa ja Egyptissä. (Rahoittamo, 2021).

Sana factoring juontuu latinan kielen sanasta *facere*, joka tarkoittaa nimittämistä. Eli alkuperäinen velkoja nimittää factoringpalvelun suorittajan perimään saatavansa tavaran ostajalta ja alkuperäinen velkoja saa rahat factoringpalvelun suorittajalta ennakotilityksenä. (Rahoittamo, 2021).

Antiikin Rooman imperiumi oli yksi maailman ensimmäisistä supervalloista. Rooman valtakunta ulottui laajimmillaan noin vuonna 100 jKr. Britanniasta Persianlahdelle asti ja laajalla talousalueella työskentelivät myös ensimmäiset kaupanvälittäjät eli factorit, joita kauppiat palkkasivat edustamaan ja välittämään tuotteitaan ja perimään maksuja asiakkailtaan. (Rahoittamo, 2021).

Rooman elinkeinoelämä nojautui vahvasti maatalouteen, joten taloussuhdanteiden ja sääolojen vaihtelut aiheuttivat huomattavia heilahteluja viljasadon ja muiden elintarvikkeiden hintaan. Factorit eli kaupanvälittäjät mahdollistivat kauppiaille mahdollisuuden selviytyä huonojen suhdanteiden ja katokausien yli laajentamalla kaupankäyntialuetta imperiumin reuna-alueille asti. (Rahoittamo, 2021).

Keskiajan Euroopassa kaupankäynti kasvoi ja monipuolistui entisestään ja eri rahoitusmuodot tulivat huomattavan tärkeiksi kauppiaille. Factoring, kuten me sen nykyään ymmärrämme, alkoi 1100–1300-luvun Espanjassa, jossa juutalaiset pankkiirit lainasivat rahaa kristityille kauppiaille, jotka myivät maataloustuotteitaan Italiaan. Luottojen vakuutena käytettiin vientituotteena olevaa viljaa. Uskonnollisista syistä kristityt eivät nimittäin saaneet veloittaa korkoja toisiltaan. Keskiajan juutalaisia rahoittajia onkin pidetty edelläkävijöinä nykyajan sijoituspankkiireille. (Rahoittamo, 2021).

Pikkuhiljaa factoringin käyttö yleistyi Euroopan siirtyessä kohti renessanssin aikakautta 1400–1500-luvulla. (Rahoittamo, 2021).

Niin sanotun uuden ajan koittaessa 1500-luvulla factoring kasvatti merkitystään edelleen varsinkin Amerikan löytämisen, mutta myös muidenkin löytöretkien myötä. Nyt factoring levisi ns. uuteen maailmaan. (Rahoittamo, 2021).

Lontolaiset pankkiirit rahoittivat kolonialistista kauppamerenkulkua valtameren yli ja saivat vastineeksi provisioita kaukomailta kotimaahan myytäväksi tuoduista tuotteista. Factoring onkin ollut aivan keskeinen rahoitusjärjestely, joka mahdollisti maailmanlaajuisen kaupankäynnin alkamisen. (Rahoittamo, 2021).

1800–1900-luvun teollinen vallankumous siirsi factoringtoiminnan painopistettä kaupankäynnistä teollisuuden puolelle, koska myyntilaskurahoituksen avulla tehtailijat pystyivät vauhdittamaan tuotantonsa kasvua, kun myynnistä saatavat rahat olivat heti käytettävissä raaka-aineostoihin. (Rahoittamo, 2021).

Nykyaikainen factoring eli laskurahoitus alkoi 1960-luvun alussa Yhdysvalloissa ja Britanniassa yleisen korkotason noustessa. Perinteisten pankkien byrokraattinen toiminta ja valtiovallan

sääntelyn kiristyminen teki helposti ja nopeasti käyttöönotettavasta laskurahoituksesta erittäin suosittua, koska factoring ei vaatinut samanlaista paperisotaa kuten perinteistä pankkilainaa haettaessa. Factoring tosin miellettiin 60-luvulla viimeiseksi vaihtoehdoksi rahoituksen tarpeessa oleville yrityksille, mutta pikkuhiljaa factoringin suosio kasvoi, kun menestyvät yrittäjät huomasivat sen edut kassan kierron nopeuttamisessa. (Rahoittamo, 2021).

2.1.2 Laskurahoitus Suomessa

2010-luvun Suomessa laskurahoitus on erittäin joustava ja suosittu rahoitusmuoto, koska läheskään kaikilla yrityksillä ei EU:n kiristyneen pankkisääntelyn vuoksi ole reaalivakuuksien puuttuessa mahdollisuutta saada yrityslainaa pankista. (Rahoittamo, 2021).

Vaikka yritys saisikin perinteisen pankkilainan, voi lainan kokonaiskustannus kasvaa liian suureksi lyhytaikaiseen ja nopeaan tarpeeseen nähden. Laskurahoituksen suurimpana etuna onkin kautta historian ollut ja on edelleen nopea ja helppo rahoitusprosessi, jonka liike-elämän digitalisoituminen on tehnyt aiempia aikoja näppärämmäksi. (Rahoittamo, 2021).

Factoring historiansa aikana muuttunut ja kehittynyt koko ajan. Nykypäivänä yhä useampi yritys käyttää factoringia, koska sen tuomat hyödyt varsinkin pienille ja keskisuurille yrityksille ovat kiistatomat. (Rahoittamo, 2021).

2.2 Pankit ja rahoitusyhtiöt

Laskurahoitusta tarjoavat toimijat ovat pankit ja rahoitusyhtiöt. Pankeilla tietenkin on myös muita toimintoja sisällänsä ja laskurahoitus on niistä vain yksi. Monilla pankeilla ei edes ole tarjonnassaan laskurahoitusta. Rahoitusyhtiöillä on myös monia eri toimintoja sisällänsä, mutta osa rahoitusyhtiöistä saattaa tarjota ainoastaan laskurahoitusta tai jotain sen muotoa. Esimerkiksi factoring on tänä päivän hyvin suosittu rahoitusmuoto, jossa rahoitetaan lasku jollain prosenttiosuudella ja rahoitusyhtiö veloittaa tästä provisionsa. (Finance Link Oy, 2023).

2.2.1 Pankit laskurahoittajana

Pankeilla on hinnan suhteen etulyöntiasema verrattuna rahoitusyhtiöihin, koska pankkien varat ja likviditeetti saattaa olla hyvinkin paljon suurempi kuin rahoitusyhtiöllä. Tämä tarkoittaa sitä, että pankit voivat tarjota hyvinkin alhaista hintaa laskurahoitukselle. Usein laskurahoitusprovisio voidaan sitoa korkoon, jotka ovat olleet viime vuosina hyvinkin matalalla, jolloin laskun myyvä yritys ei juurikaan menetä laskusta lähes mitään. Rahoitusyhtiöillä on etulyöntiasema nopeuden ja palvelun suhteen, koska usein isoimmat pankit voivat olla toiminnoissaan hyvin hitaita tai jäykkiä, koska toimintoja pankin sisällä on niin monia. Ongelma pienille yrityksille on se, että pankit eivät välttämättä halua tai pysty ottamaan asiakkaikseen heikompia ja pienempiä yrityksiä. Yksinkertaisesti riski pankeille on suhteessa niin suuri, että ne eivät koe tätä itsellensä tuottavaksi toiminnaksi. Rahoitusyhtiöissä usein kynnys pienille yrityksille on matalampi ja asiaa tutkitaan eri kulmista. Koska hintaa voidaan nostaa riskitason vuoksi, rahoitusyhtiöille voi olla hyvinkin tuottoisaa pienet tai uudet yritykset ja heidän myyntisaatavansa. (Svea Rahoitus, 2023).

2.2.2 Rahoitusyhtiö laskurahoittajana

Rahoitusyhtiöitä on Suomessa tänä päivänä jo todella monia ja usein he kilpailevat samoista asiakkaista. Isommat rahoitusyhtiöt pystyvät tarjoamaan pienempiä hintoja ja isompaa kapasiteettia, jolloin pienempien rahoitusyhtiöiden kilpailueduksi voi jäädä ainoastaan palvelun laatu ja nopeus. Pienten yritysten näkökulmasta tämä tilanne on hyvä, koska laskurahoitusyhtiöt arvostavat pienten yritysten laskuja samalla tavalla kuin isojen yritysten laskuja, mikäli luottopäätös on positiivinen. Silloin pienten yritysten rahoituskustannukset ovat pienemmät ja he saavat realisoitua laskunsa välittömästi, jolloin kriittiset kuluerät, hankinnat ja investoinnit saadaan suoritettua nopeammin. Rahoitusyhtiöt tarjoavat yleensä myös pelkän laskurahoitussopimuksen hinnalla muita oheispalveluja, jotka hyödyttävät varsinkin pienen tai aloittelevan yrityksen arkea. Näitä palveluita voi esimerkiksi olla maksuvalvonta, maksumuistutukset, perintäpalvelut, kirjanpito- ja verkkolaskutuspalvelut ja laskun teko-ohjelmat. (Fellow Pankki, 2023).

2.3 Laskurahoitukseen vaikuttavat tekijät

Laskurahoitukseen vaikuttaa moni eri tekijä. Ensimmäisenä rahoitusyhtiön sekä asiakkaan näkökulmasta, on tietenkin se, että lasku päästään rahoittamaan. Jotta lasku päästään rahoittamaan

tulee tapauskohtaisesti asiakkaan sekä asiakkaan ostajan eli laskun maksajan olla luottokelpoisia rahoittajalle. Tämän päätöksen yleensä tekevät analyytikot ja rahoitus/riskipäälliköt. Kuitenkin asiakkaan ja rahoittajan välillä tulee olla yhteistyösopimus, joka sisältää tärkeimmät tekijät yhteistyön kannalta, kuten hinnat, ehdot, vastuut, vakuutukset ja muut tärkeät kohdat yhteistyön onnistumisen kannalta. (Svea Rahoitus, 2023).

2.3.1 Provisio

Maksuehto saattaa vaihdella laskusta, maksajasta tai laskuttajasta riippuen yleensä 7, 14, 21, 30, 45, 60 tai 90 päivän välillä. Rahoituspalvelun tarjoajasta riippuen, maksuehto on yksi aspekti, joka määrittelee provisiohinnan. 7 päivän maksuehdossa, palvelun tarjoajan ei tarvitse kantaa riskiä, kuin 7 päivää, jolloin saadaan lähes heti selville, onko lasku tulossa maksuun vai ei. Lyhyin maksuehto on yleensä halvin vaihtoehto palvelun käyttäjälle, mutta lyhyiseen maksuehtoon liittyy omat riskinsä. Jos laskua ei olla maksettu eräpäivään mennessä, voidaan edetä maksumuistutuksilla ja tarvittaessa siirtämällä lasku perintään. Viivästyskulut nousevat tällöin, joka tuottaa lisää rahaa palvelun tarjoajalle, jolle myyntisaatava ja lasku tässä kohtaa kuuluu. Täten palvelun käyttäjän eli asiakkaan näkökulmasta täytyy myös pohtia onko laskun maksaja kykeneväinen suorittamaan laskun lyhyellä maksuehdolla vai tulisiko sitä muuttaa suuremmaksi. Jotkut yritykset myös vaativat sopimuksissaan tietyn pituisia maksuehtoja, jotta laskut ehditään käsittelemään sekä hyväksymään. Esimerkiksi yksityishenkilöille suunnatut laskut ei saa olla alle 14 päivän maksuehdolla lain mukaisesti. (Nordea Rahoitus, 2023).

Yrityksen koko ja tilikauden tulos vaikuttavat myös hintaan. Yleisesti, mitä pienempi yritys on, sitä suuremmat hinnat heillä ovat käyttää palvelua. Tämä johtuu siitä, että rahoitusyhtiön kantaessa luottotappioriskin, on riski suurempi mitä pienempi asiakasyritys on. Pienillä yrityksillä, ei tietenkään ole valmiutta maksaa esimerkiksi todella suurta kuluerää, jos sellainen yllättäen tulisi tai jos työmaa jäisi rakennusosalalla kesken tai heidän laskutettava yritys menisi konkurssiin. Lähtökohtaisesti suuremman riskin yritysten hinnat ovat myös suuremmat. (OP Rahoitus, 2023).

Yrityksen ikä vaikuttaa myös hintaan, koska uusista yrityksistä ei ole saatavilla tilinpäätöstietoja eikä kokemusta liiketoiminnan kannattavuudesta. On tietenkin toimialoja, jotka on todettu toimiviksi, mutta kokeneimpien yrittäjien uudet yritykset eivät välttämättä kukoista, jonka takia tämä on myös osatekijä hinnan vaikutukseen. (Finance Link, 2023).

2.3.2 Sopimukset

Rahoitusyhtiöt tarjoavat myös erilaisia sopimuksia asiakkailleen, joissa hinta vaihtelee. Yksi sopimustyyppi on, että rahoitusyhtiö kantaa luottotappioriskin, jolloin luonnollisesti hinta on korkeampi. Tämä tarkoittaa sitä, että jos rahoitettua laskua ei ikinä makseta, rahoitusyhtiö joutuu kirjaamaan laskun luottotappioksi. Syitä laskun maksamattomuuteen voi olla konkurssi, rikos, varattomuus tai jokin muu vastaava. Toinen vaihtoehto on, että asiakas kantaa luottotappioriskin, jolloin asiakas on loppukädessä vastuussa laskun maksusta. Lasku rahoitetaan asiakkaalle normaalisti, mutta jos laskun maksu viivästyy tietyn ajan verran rahoitusyhtiöstä riippuen, joutuvat he maksamaan laskun takaisin rahoitusyhtiölle. Tämä vaihtoehto on asiakkaalle halvempi ja kannattavampi, jos hän voi luottaa kaikkiin omiin asiakkaihinsa. (Finance Link, 2023).

2.3.3 Tilinpäätös asiakkailta ja ostajilla

Tilinpäätösanalyysi on laskurahoituksen yksi tärkeimmistä luottopäätökseen vaikuttavista tekijöistä. Luottopäätös perustetaan hyvin usein ostajan tilinpäätöksen ja asiakkaan tilinpäätöksen perusteella. Rahoituspäätös hyvin usein perustuu tilinpäätöstietoihin ja sen eri osa-alueisiin. Tilinpäätöksestä tutkitaan eniten tuloslaskelma puolelta yritysten liikevaihtoa ja tulosta / tappiota ja verrataan sitä yksittäisen laskun suuruuteen. Jos esimerkiksi Yritys X, jonka liikevaihto vuonna 2021 on ollut 25 000 € laskuttaa 500 000 € Yritystä Y, jonka liikevaihto on ollut vuonna 2021 n. 30 000 €. Tällaisessa tapauksessa on räikeä ristiriita laskujen koon, liikevaihdon ja yrityksen koon kanssa. Liikevoitto / tappio enemmänkin vaikuttaa yrityksen luotettavuuteen ja kertoo heidän kyvystään maksaa laskua. (Finance Link, 2023).

Taseen puolella oma pääoma on myös tärkeä osa tilinpäätösanalyysia. Omasta pääomasta selviää yrityksen todellinen varallisuus ja se, onko yrityksellä kykyä suorittaa heille esitettyjä maksuja. Aineettomat oikeudet kertovat asioista, jotka eivät ole konkreettisia ja yritykset ovat lähinnä itse arvioineet aineettomien oikeuksien arvonsa eikä näin ollen voida pitää validisena luottopäätöstä tehdessä. Isot varaston muutokset ja muutkin isot epämääräisyydet ja epäloogiset asiat herättävät huomion luottopäätöstä tehdessä. Yleensä syinä voivat olla radikaalit muutokset yrityksen omaisuudessa tai pahimmassa tapauksessa myös huijausyrietykset. (Svea Rahoitus, 2023).

Laskurahoitus itsessään näkyy tilinpäätöksessä myyntisaatavien puuttumisena. Laskurahoituksen tarkoituksena on realisoida yrityksen myyntisaatavat heti rahaksi palkkiota vastaa ja näin se myös esiintyy tilinpäätöksessä. (Nordea Rahoitus, 2023).

2.3.4 Asiakkaan tunteminen

Laskurahoituksessa on todella tärkeää myös kuten muissakin rahoitus- ja finanssiasioissa tunnistaa oma asiakkaansa. Asiakkaan tunteminen alkaa asiakkaan tunnistamisessa, joka myös on hyvin tärkeää, että tiedetään keiden henkilöiden kanssa ollaan tekemisissä yrityksen raha-asioiden kanssa. Laskurahoituksessa jaetaan kuitenkin hyvin luottamuksellisia tietoja, joten on kaikin tavoin tunnistettava kaikki asiakkaan osapuolet, jotka ovat yhteydessä rahoitusyhtiöön ja kenelle on lupa lähettää ja antaa tietoja rahoitusyhtiön puolelta. Pahimmassa tapauksessa huijaava henkilö voi esittäytyä esimerkiksi väärällä tai väärennetyllä henkilöllisyystodistuksella yrityksestä vastaavana henkilönä ja näin tavoitellen omaa rikollisin tavoin saatua etua. Tällaisten seikkojen vuoksi rahoitusyhtiöiden tulee olla hyvin tarkkoja asiakkaidensa tuntemisesta ja tunnistamisesta ja pitää vaaditut tarkastukset ja ylläpitävää seurantaa asiakkaidensa omistuksista ja muutoksista. (OP Rahoitus, 2023).

2.3.5 Laskujen koko

Laskurahoituksessa laskun koko on vaikuttava tekijä niin rahoitusyhtiöille, kuin asiakkaallekin. Pienet laskut käsitellään samalla tavalla kuin suuret laskutkin, jonka takia ne eivät anna samanlaista hyötyä kuin suuret laskut rahoitusyhtiölle. Provisiopalkkion takia pienissä laskuissa tuotto rahoitusyhtiölle on marginaalisen pieni. Suuret laskut vaativat rahoitusyhtiöltä enemmän, mutta provisiopalkkio on tietysti suurempi. Luottotappioriski on tietenkin suurempi ja suurien laskujen vaikutus on niin asiakkaille kuin rahoitusyhtiöille hyvin tärkeää. Tuotto rahoitusyhtiölle on suurempaa ja asiakkaille suuren myyntisaatavan realisoiminen rahaksi voi olla jopa elintärkeää. Rakennusalalla kokonainen projekti varsinkin pienemmillä yrityksillä voi olla kiinni yhden myyntisaatavan realisoinnista, koska riippuen sopimuksesta, voi pääurakoitsija tehdä päätöksen luopua aliurakoitsijasta ja näin ollen vaikeuttaa aliurakoitsijan yrityksen toimintaa. (Finance Link, 2023).

3 Laskurahoitus ja pienet yritykset

Tässä kappaleessa käydään läpi kohdeyritykset. Yritykset vastaavat kyselyyn anonyymisti, joten en mainitse kohdeyrityksiä nimeltä, vaan käyn läpi alakohtaisesti, miksi juuri tämän alan yritykset kooltansa käyttävät useasti laskurahoitusta apunaan yrityksen toiminnassa.

3.1 Rakennusala

Rakennusallalla Suomessa toimii todella monia, jopa tuhansia yrityksiä. Alalla on todella suuria yrityksiä, jotka vastaavat monista todella kalliista työmaista ja muista rakennustehtävistä. Alalta löytyy myös keskisuuria yrityksiä, jotka ovat kykeneväisiä vastaamaan itsestään taloudessa ja ovat saaneet tilauskantansa kasvatettua sen kokoiseksi, että heidän maineensa markkinoilla ovat kirineet hyvään pisteeseen saakka. Suurin osa alasta ovat kuitenkin pieniä yrityksiä. Pienet yritykset alalla usein toimivat suurten ja keskisuurten rakennusyhtiöiden alihankkijoina tai vuokratyöläisinä ja las-kuttavat täten työnantajaansa eli suurempaa rakennusyhtiötä.

Suuret rakennusyhtiöt ovat usein pankin kaltaisia isoja laitoksia, joissa jotkin toiminnot ovat hyvin jäykkiä ja vaativat monta eri tehtävää ennen kuin asia saadaan lopullisesti vietyä loppuun asti. Esimerkiksi urakkasopimukset, jotka laaditaan yhteisten hankkijoiden kanssa saattavat viedä todella paljon aikaa ja niihin kuuluu niin monta eri aspektia, että pienet yritykset voivat olla hankaluuksissa ilman lisäapuja. Laskujen suhteen suuret yhtiöt monesti vaativat pitkän maksuajan ja todella monta laskun tarkastajaa ennen kuin he saavat suoritettua laskun. Monesti tässä tilanteessa pienillä yrityksillä ei ole resursseja laskujen maksun muistuttamiseen tai seuraamiseen, jolloin pienten yritysten kassa tyhjenee ja täten hankaloittaa heidän omaa taloudellista tilannettaan ja ostolaskujen käsittelyä.

Rakennusala yleisesti on ollut hyvin epävakaa tasolla aiheutuneiden maailman tilanteiden vuoksi viime vuosina. Koronatilanne on hidastanut alaa ja kaatanut monia yrityksiä, raaka-aineiden saatavuus ja hinta on vaikuttanut monen yrityksen talouteen merkittäväällä ja haitallisella tavalla. Raaka-ainepula on johtunut puutavaran saatavuuden heikentymisestä Ukrainan sodan johdosta. Tämä on johtanut siihen, että yhä useampi alalla toimiva yhtiö on hakeutunut itse tai velkojan toimesta konkurssiin. Jotkut ovat myös hakeutuneet velkasaneeraukseen, joka osalta myös näkyy alalla.

3.2 Kuljetusala

Rakennusalan lailla, Suomessa on todella paljon kuljetusyhtiöitä. Todella suuri osa yrityksistä ovat pieniä ja jotkut niitä kenellä myös hankaluudet ovat arkipäivää. Kuljetusyhtiöiden tulee löytää itselleen luotettavia kumppaneita ja tilaajia, jotka auttavat ja pystyvät pitämään pienemmät kuljetusyritykset toiminnassa. Kuljetusalalla Suomessa on yleistä, että laskujen maksuehdot vaihtelevat 14 päivästä 30 päivään. Toisaalta, jos yritys on ulkomaisen toimijan laskuttaja, saattavat ulkomaalaiset yhtiöt vaatia jopa 90 tai 120 päivän maksuehtoa. Näin pitkä aika laskun realisoinnissa rahaksi vaikuttaa ehdottomasti pienempien yritysten toimintakykyyn ja taloudelliseen vakauteen.

Kuljetusalan toinen huolestumisen aihe nykypäivänä on polttoaineen hinnan nousu sekä sähköisten ajoneuvojen suuret hinnat. Moni yrittäjä varsinkin korona-aikana ja hintojen nousun johdosta on päättänyt lopettaa yritystoimintansa, koska yksinkertaisesti on ja oli halvempaa olla tekemättä töitä kuljetusalalla, kuin se että joudutaan hankkimaan polttoainetta tai uusia investointeja isoilla summilla.

Tästä sekä muista syistä kuljetusala on toinen hyvin merkittävä ala, joka turvautuu usein rahoitusyhtiöihin sekä varsinkin laskurahoitukseen. Laskurahoitus voi auttaa pitkien maksuehtojen ja suurien hinnannousujen kanssa kuljetusalan yrittäjiä arkensa ja kassansa ylläpitämisessä.

4 Tutkimusmenetelmä ja toteutus

Valitsin menetelmiksi kaksi eri tapaa. Halusin haastatella rahoitusalan ammattilaista ja saada palveluntarjoajan näkemyksen pienten yritysten vaikutukseen itse rahoitusalan yhtiöön. Haastattelun tarkoituksena on tuoda rahoitusalan näkökulma aiheeseen ja siihen, kuinka he näkevät, että pienet yritykset vaikuttavat heidän päivittäiseen maailmaansa. Rahoitusyhtiöhaastattelussa kysyn rahoitusalan ammattilaiselta kysymyksiä ja etsin vastauksia siihen, miten rahoitusyhtiön näkökulmasta pienet yritykset vaikuttavat rahoitusyhtiöihin ja heidän arkeensa. Kysymykset painottuvat kahteen valittuun toimialaan ja niiden vaikutuksiin sekä yleisesti laskurahoitukseen.

Toinen menetelmä on kyselytutkimus alojen yrityksille, jotka vastaavat heille toimitettuun aiheeseen liittyvään kyselyyn. Kyselytutkimus toteutetaan lähettämällä laskurahoitukseen liittyvä kysely sekä yrityksille, jotka käyttävät laskurahoitusta, sekä yrityksille, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta aiemmin.

4.1 Rahoitusyhtiöhaastattelu

Haastattelun teemana on pienten yritysten vaikutus verrattuna suurten yritysten vaikutukseen. Kysymykset keskittyvät ainoastaan tähän teemaan sekä nykyisiin ongelmakohtiin, jotka saattavat häitätä kohdeyritysten taloudellista tilannetta. Rahoitusyhtiön edustaja haluaa pysyä anonyyminä tietoturvasyistä. Rahoitusyhtiön edustajalla on lähes vuosikymmenen kokemus alalta ja hän työskentelee tällä hetkellä yhdessä Suomen johtavista laskurahoitusyhtiöistä.

Seuraavaksi esittelen rahoitusyhtiön edustajalle esitetyt kysymykset sekä hänen vastauksensa tiivistettynä.

Kysymys 1. Mitä hyötyä rahoitusyhtiölle on pienistä yrityksistä?

”Lähtökohtaisesti suuret yritykset ovat kannattavampia kuin pienet yritykset rahoitusyhtiölle, sillä suurilla yrityksillä on huomattavasti enemmän liikevaihtoa ja täten enemmän myyntisaatavia kuin pienillä yrityksillä. Toki kaikki yritykset ovat tärkeitä rahoitusyhtiölle, sillä myös pienistä puroista kasvaa suuri virta.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Mikäli rahoitusyhtiö pystyy vastaamaan pienen yrityksen kysyntään, on tällä positiivinen vaikutus esimerkiksi rahoitusyhtiön brändiin. Monet pienet yritykset ovat tekemisissä keskenään ja voivat täten suositella rahoitusyhtiön palveluita, mikäli rahoitusyhtiö on onnistunut palvelemaan pientä yritystä erinomaisesti. Useat pienet yritykset ovatkin tulleet asiakkaiksemme toisen yrityksen suosittelun kautta.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Suuresta asiakasportfoliosta on siis markkinoinnillinen hyöty rahoitusyhtiölle, vaikka pienet yritysten tuotot jäävät lähes poikkeuksetta pienemmiksi kuin suurten yritysten. Onhan se myös helpompaa mainita myyntitapaamisessa, että meillä on satoja tyytyväisiä pienyrittäjiä asiakkainamme, kuin että meillä on muutama suuri tyytyväinen asiakas.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten rahoitusyhtiön edustaja mainitseekin, suuret yhtiöt ovat arvokkaampia rahoitusyhtiölle. Tämä johtuu täysin siitä, että suurten yritysten laskutus on suurempaa niin määrällisesti kuin laadullisesti. He laskuttavat enemmän laskuja, joiden hinta on suurempi, joten pieni yritys ei pysty kilpailemaan suuren yrityksen kanssa samalla tavalla. Kyse onkin siitä, että pieniä yrityksiä tarvitaan todella monta korvaamaan yhden suuren yrityksen, jotta siitä tulee rahoitusyhtiölle hyödyllistä.

Kysymys 2. Onko pienet laskut kannattavia rahoitusyhtiölle?

”Pienillä laskuilla voidaan tarkoittaa laskuja, jotka ovat esimerkiksi muutamia satoja euroja. Yleensä liikevaihdoltaan pienten yritysten provisiokulut ovat korkeammat, kuin yritysten, joiden liikevaihto on useita miljoonia euroja. Tämä johtuu siitä, että muutamien satojen eurojen laskuista, ei provisiokulun jälkeen jää laskurahoitusyhtiölle juuri mitään; työmäärä laskua kohti on siis kalliimpaa, kuin laskusta saatu provisio. Tämän takia pienistä laskuista (alle 500 €) veloitamme ylimääräisen kulun, jolla voimme kattaa laskun käsittelystä aiheutuneet henkilöstökulut.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Vaikka pienillä laskuilla voi olla suuri tuottoprosentti (jos otetaan pienten laskujen ylimääräinen kulu huomioon), ei pienet laskut ole järin kannattavia laskurahoitusyhtiön näkökannalta, sillä niitä pitäisi tulla moninkertaisesti suurempiin laskuihin (esim. yli 10 000 €) nähden, jotta saataisiin sama tuotto.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten rahoitusyhtiön edustaja mainitsee, pienet laskut työmäärää kohden ovat epäkannattavampia. Toisaalta luottotappioriski on pienempi ja joillain rahoitusyhtiöillä saattaa olla ylimääräinen kulu pienten laskun käsittelylle. Tämä nostaa tietysti pienten laskujen arvoa, jos esimerkiksi yksi yritys toimittaa pieniä laskuja monta kappaletta samaan aikaan.

Kysymys 3. Kuinka rahoitusyhtiö voi auttaa pieniä yrityksiä?

”Rahoitusyhtiö auttaa pieniä yrityksiä kassakierron nopeuttamisessa. Useilla pienten yritysten asiakkailla on pitkiä maksuehtoja, jopa 60 päivää, ja pienet yritykset tarvitsevat rahaa omien laskujensa maksamiseen, joissa maksuehto voi olla huomattavasti lyhyempi, kuten 14 päivää. Pienillä yrityksillä ei ole varaa odottaa laskusaataviaan pitkään.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Rahoitusyhtiönä autamme pienten yritysten reskontranhoitoa. Pienten yritysten omistajilla ei yleensä ole aikaa alkaa perimään omia saataviaan ostajiltansa. Rahoitusyhtiönä me olemme myös suoraan asiakkaidemme ostajiin yhteydessä, mikäli laskut jäävät maksamatta.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Tarjoamme myös asiakkaillemme tietoa heidän ostajiensa taloustilanteesta. Usein asiakkaamme ovat meihin yhteydessä, että kannattaako heidän aloittaa tehdä työtä tai urakkaa yritys X:lle. Rahoitusyhtiönä annamme heille tuoretta tietoa eri yritysten maksutavasta, taloustilanteesta ja esimerkiksi onko yritystä vastaan nostettu perintätoimenpiteitä tai onko heillä maksuhäiriömerkin­töjä.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Niin kuin rahoitusyhtiön edustaja mainitsee, rahoitusyhtiö voi tarjota pienille yrityksille todella paljon muuta pelkän laskurahoituksen sijasta. Monilla pienillä yrityksillä ei ole aikaa tai resursseja hoitamaan kaikkea laskuun liittyvää tiukissa aikamääreissä, joka hidastaa kassavirtaa ja saattaa heikentää heidän taloudellista tilannettaan. Tässä rahoitusyhtiöiden tarjoamat muut palvelut saattavat olla laskurahoituksen ohella, jopa kriittisiä yrityksen elämän ja vakauden kannalta.

Kysymys 4. Onko rahoitus kalliimpaa pienille yrityksille kuin isoille yrityksille?

”Kyllä, lähtökohtaisesti provisiokulut ovat korkeammat pienten liikevaihdon asiakkaille kuin suurille, mutta pienet yritykset saavat sen ohessa paljon palveluita, jotka he todennäköisesti joutuvat joka tapauksessa ulkoistamaan. Näihin kuuluvat esimerkiksi reskontran hoito, perintä ja muut päivittäiset laskuihin olennaiset toimenpiteet.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Ymmärrettävästi pienten yritysten konkurssi- ja taloudellinen riski on huomattavasti suurempi, kuin suurten yhtiöiden. Jo näistä syistä hintakin on suurempi pienille yhtiöille, koska rahoitusyhtiöiden kantama riski on tässä kohtaa suurempi.

Kysymys 5. Vaatiiko pienet yritykset enemmän työtä kuin suuret yritykset?

”Työmäärä per tehty tuotto on yleensä suurempi pientä yritystä kohtaan, huomattavasti suurempi kuin suurten asiakkaiden. Tähän on useita syitä. Esimerkiksi suurilla yrityksillä on enemmän mahdollisuuksia antaa vakuuksia tai takauksia yhteistyösopimukselle, mikä on positiivinen aspekti rahoitusyhtiön näkökannalta. Pienten yritysten taloustilanne ei välttämättä ole kovin vakaalla pohjalla, mikä saattaa hidastaa rahoitusprosessia esimerkiksi siten, että laskuille tulee hakea erilliset hyväksynnit laskutukselle ostajilta, hakemaan limiittejä tai maksaa esimerkiksi ulosottokuluja.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Pienissä yrityksissä ei välttämättä ole yhtään laskutukseen ja reskontran hoitamiseen erikoistunutta henkilöstöä, vaan yrityksen omistaja tekee kaiken työn, aina itse työstä laskujen tekemiseen. Kokemuksesta voin kertoa, että aina sillä henkilöllä, joka laittaa bitumieristeet paikalleen, ei välttämättä ole suurta IT-osaamista, ja täten laskutkin ovat toisinaan virheellisiä. Laskuilta voi puuttua esimerkiksi vaadittavia olennaisia tietoja, kuten ostajan vaatimia työmanumeroita, maksuehtoja tai verottomuuden perusteita. Ja näitä sitten tulee pyydellä, että asiakas korjaisi laskun, joka aina hidastaa rahoitusprosessia. Tämä huomioiden, on siis pienten yritysten etu, kun rahoitusyhtiönä palautamme heille laskun korjattavaksi, jotta se ei joudu laskun kiertoan heidän asiakkailleen, jolloin saattaa kestää eräpäivään asti, että laskulla huomataan olevan virhe. Jos laskun virhe huomataan eräpäivänä, voi ostaja vaatia tekemään hyvityslaskun ja kokonaan uuden korjatun laskun uudella maksuehdolla. Tämä taas tarkoittaisi sitä, että pieni yritys joutuisi odottamaan kokonaan uuden maksuehdon verran, jotta hän saa saatavansa.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Reklamaatioasioiden hoitaminen ei myöskään välttämättä tapahdu pienillä yrityksillä niin nopeasti kuin suuremmilla yrityksillä. Toki tässäkin on poikkeuksia, ja jotkut pienet yritykset hoitavat reklamaatiotapaukset nopeasti. Pienillä yrityksillä ei toisinaan ole resursseja hoitaa ostajan vaatimia puitteita nopeasti, sillä henkilöstöä on vähän ja se voi olla sidottuna eri työmaalle, kuin mistä reklamaatio on tullut.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten rahoitusyhtiön edustaja toteaa, ensimmäinen eroavaisuus on jo siinä, että suuressa yrityksessä voi olla kymmeniä työntekijöitä, kun taas pienessä yrityksessä saattaa ainoastaan olla yksi yrittäjä. Tässä kohtaa jo on ilmiselvää, että vastausajat ovat hitaampia ja rahoitusyhtiöt joutuvat tekemään enemmän itse töitä laskusaatavansa eteen. Toisaalta myös tästä syystä hinta on suurempi pienelle yritykselle, koska rahoitusyhtiöt näkevät ne työläämpinä ja riskialttiimpina suuriin yrityksiin verrattuna.

Kysymys 6. Milloin yritys on liian pieni?

”Tähän voi vaikuttaa myös pitkälti se, mitä yritys tekee. Kuitenkin haluamme, että rahoitusyhtiön palveluiden käytöstä hyöttyy niin asiakas kuin rahoitusyhtiö.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Yrityksen voidaan katsoa olevan liian pieni, mikäli sen liikevaihto on vuositasolla vain joitakin tuhansia tai kymmeniä tuhansia euroja. Täten rahoitusyhtiön kulujen jälkeen asiakkaalle jäävä summa on todella pieni, eikä myöskään rahoitusyhtiölle jää juuri tuottoja itselleen.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Tähän kysymykseen en saanut täysin tarkkaa vastausta, mutta voin todeta, että lähes kaikki yritykset voivat hakea laskurahoitusta itselleen, jotka vain pystyvät laskuttamaan. Eri asia on se, rahoittaanko näitä laskuja ikinä näille yrityksille, joka riippuu taas siitä, onko laskut rahoituskelpoisia.

Kysymys 7. Jos yrityksellä on maksuhäiriöitä, vaikuttaako se rahoitukseen?

”Tarkastamme aina asiakkaidemme luottotiedot ja seuraamme heidän taloustilanteensa kehittymistä aktiivisesti. Maksuhäiriömerkintä voi antaa viitettä siitä, että asiakkaan taloustilanne ei ole hyvä, tai sitten he hoitavat yrityksen asioita leväperäisesti. Toki pitää ottaa huomioon myös se, että yritys on voinut saada maksuhäiriömerkinnän myöskin huonojen sattumien summasta, ja tällöin edellä mainitut tilanteet eivät välttämättä pidä paikkaansa. Tämänkaltainen tilanne voi olla esimerkiksi yrityksen saama luottotappio, mistä on aiheutunut hetkellinen kassakriisi.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Mikäli yrityksellä on maksuhäiriömerkintä, eikä heillä ole antaa muita vakuuksia, kuten henkilötausta tai yrityskiinnitystä, voi se vaikuttaa siihen, että se karsii osan yrityksistä pois, joita pääsimme muuten rahoittamaan heidän laskujaan.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Maksuhäiriömerkinnät eivät ole siis este rahoitukselle, mutta saattavat kaventaa asiakkaan mahdollisuuksia saada laskujansa rahoitettua tietyille yrityksille.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten rahoitusyhtiön edustaja toteaa, maksuhäiriömerkinnät eivät ole suora este rahoitukselle. Siihen liittyvät muut aspektit saattavat kuitenkin hankaloittaa ja hidastaa prosessia siinä määrin, että tarvitaan muunlaisia varmistuksia ja vakuuksia siitä, että laskutettava yritys suorittaa velvoitteensa eli maksaa rahoitusyhtiölle laskunsa.

Kysymys 8. Miten näet, että rakennusalan suhdannevaihtelut ovat vaikuttaneet pieniin yrityksiin?

”Täysin negatiivisesti. Yritysten on todella vaikea ennakoida tulevia kustannuksiaan, kun eri materiaalien hinnat ovat olleet viime aikoina kasvussa. Myös kustannusten noustessa, on olemassa olevat urakat sovittu tehtäväksi tietyllä hinnalla. Tästä tulee monelle yritykselle suuria tappioita, sillä nousseita kustannuksia ei todennäköisesti saa laskuttaa loppuasiakkaalta, sillä urakkasopimuksessa lukee toista.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”On myös käynyt niinkin, että pieni yritys on poistunut työmaalta, kun on huomannut sen, että työmaan saattaminen loppuun voisi aiheuttaa yrityksen konkurssin. Näissä tapauksissa pienelle yritykselle voidaan asettaa urakkasopimuksessa mainittuja sopimussakkoja.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten rahoitusyhtiön edustaja kertoo, suhdannevaihtelut näkyvät eniten pienissä yrityksissä, koska he ovat ensimmäisiä, jotka potkitaan ulos työmailta ja niitä, jotka saattavat ensimmäisinä hakeutua konkurssiin tai yrityssaneerauksiin. Rahoitusyhtiökään ei siis välttämättä näe asiaa niin, että yritysten saadessa lisää taloudellisia ongelmia, saisivat rahoitusyhtiöt enemmän potentiaalisia asiakkaita.

Kysymys 9. Mikä on pienten rakennusalan yritysten konkurssiriski näkökulmastanne tällä hetkellä?

”Suuri. Kokisin, että suurin konkurssiriski on juuri pienillä rakennusalan (muutaman 100 000 € liikevaihdon) juuri perustetuilla, tai muutaman vuoden toimineilla yrityksillä. Konkurssiriskiin vaikuttaa juuri Ukrainan kriisi ja siitä aiheutunut materiaalien saatavuusongelmat ja materiaalien hintojen nousu sekä energiakriisi.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kysymys 10. Onko rahoitusyhtiön näkökulmasta parempi vai huonompi, että rakennusalalla on taloudellisia vaikeuksia?

”Rahoitusyhtiön näkökannasta liian huonot taloudelliset vaikeudet millään toimialalla eivät ole hyvä asia. Toki myöskään yritysten liian hyvä taloustilanne ei ole täysin hyvä asia, sillä silloin yritykset eivät välttämättä tarvitse laskurahoituspalveluita niin useasti.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Taloudelliset vaikeudet rakennusalalla tuovat todella suuria riskiä rahoitusyhtiön näkökulmasta. Rakennusalalla laskutettavat laskut voivat olla useita kymmeniä tuhansia euroja, ja taloudelliset

ongelmat toisinaan aiheuttavat konkurssin joko rahoitusyhtiön asiakkaalle tai asiakkaan ostajalle. Tällöin rahoitusyhtiölle voi koitua suuriakin luottotappiota, tai vaihtoehtoisesti voi olla haastavaa saada rahat ostetusta laskusta.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Ainut positiivinen asia, jonka talousvaikeudet tuottavat pienemmille yrityksille rahoitusyhtiöiden näkökulmasta on, että uusia asiakkaita on jatkuvasti.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Rahoitusyhtiönkin mielestä liian huono taloudellinen tilanne on kaikille osapuolille huono asia, koska riskit ja tappiot tulevat väistämättä kasvamaan. Kuten edustaja mainitsee, kuitenkin taloudellinen tilanne ei voi olla kaikilla hyvä, joten rahoitusyhtiöille tulee olemaan aina asiakkaita, jotka palveluita tarvitsevat.

Kysymys 11. Kuinka näet hintojen korotuksen ja inflaation vaikuttavan kuljetusalaan?

”Tämä tulee näkymään todella negatiivisesti kuljetusalalla. Moni yritys ajautuu aivan varmasti konkurssiin polttoaineen hintojen ja inflaation myötä. Tämä ei vaikuta ainoastaan kuljetusalaan, vaan todella moneen muuhun toimintaan, kuten esimerkiksi tulee näkymään elintarvikehintojen nousuna.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Elintarvikkeiden hintojen nousu toisaalta reflektoi kuljetusalan nouseviin hintoihin, koska elintarvikkeetkin kuljetetaan, joka on nykyään kalliimpaa hintojen nousun ja inflaation myötä.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Samalla tavalla kuten rakennusalan yritysten kanssa, kuljetusalalla on nähty samankaltaisia ongelmia, jotka heijastuvat siihen, että pieniä yrityksiä ajautuu konkurssiin tai sen partaalle. Liian huono taloudellinen tilanne ei ole millekään osapuolelle hyvä asia, mutta pienet taloudelliset ongelmat pienillä yrityksillä tuovat lisää asiakkaita rahoitusyhtiöille.

Kysymys 12. Uskotteko, että kuljetusalalta yrityksiä hakeutuu enemmän laskurahoituksen pariin?

”Aivan varmasti. Tällä hetkellä polttoaineen hinnan ollessa korkealla, tarvitsee kuljetusalan yritys nopeaa kassankiertoa, eikä monella yrityksellä ole varaa odottaa laskujen suorituksia ostajiltaan, vaan yritykset tarvitsevat laskusaatavat heti tileillensä.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Kuljetusalalla toisinaan myös laskujen maksu on riippuvainen monesta yrityksen maksukyvyystä. Yhden yrityksen ollessa maksuvaikeuksista, voi laskusaatavan viivästyminen heijastua todella

moneen yritykseen. Esimerkiksi yritys A laskuttaa yritys B:tä. B laskuttaa yritys C:tä ja niin eteenpäin. Mikäli yritys C:llä on vaikeuksia saada saatavia yritys B:ltä, heijastuu tämä ketju myös yritys D:n ja E:n saataviin negatiivisesti.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kysymys on hiukan retorinen, mutta voimme nähdä, että suuremmatkin kuljetusalan yritykset tulevat käyttämään laskurahoitusta tai muita palveluita, koska yhä useammat yritykset joutuvat taloudellisen tilanteen takia käyttämään joitain apua antavia palveluita selviytymiseksi.

Kysymys 13. Mitä jos yhtiöllä ei ole laskuja rahoitettavaksi tai ette voi rahoittaa niitä? Kuinka silloin yrityksen tulee edetä?

”Jos yhtiöllä ei ole laskuja rahoitettavaksi pitkiin aikoihin, tai on odotettavissa, että yhtiön toiminta on loppumassa, on yksi vaihtoehto irtisanoa yhteistyösopimus. Toisinaan laskurahoituspalveluun voi kuulua niin sanottu vuosimaksu, joka asiakkaan tulee maksaa palvelun käytöstä vuosittain. Mikäli siis asiakkaalla ei ole tarvetta pitkiin aikoihin (vuosiin) käyttää palvelua, toiminta on loppumassa tai ei ole rahoitettavia laskuja, olisi vuosimaksu asiakkaan näkökannalta turha kulu. Tosin laskurahoituspalvelusopimuksen ylläpitäminen on myös erinomainen keino saada laskut nopeasti realisoitua rahaksi, mikäli tuleekin tilanne, että laskutettavaa tulee yllättäen.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Mikäli emme pääse rahoittamaan tiettyä laskua, on meidän mahdollista kuitenkin hoitaa laskun elinkaari ja siihen liittyvät työt. Esimerkiksi laskun lähettäminen eteenpäin loppuasiakkaalle, laskuun liittyvät perintätoimet ja mahdollinen perintäyhtiölle siirtäminen. Olemme kuitenkin aina asiakaskaisiimme yhteydessä, mikäli heidän meille toimittama lasku ei ole rahoituskelpoinen.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Kuten edustaja kertoo, rahoitusyhtiö saattaa odottaa pitkiäkin aikoja, että yritykset voivat toimittaa laskuja, mutta toiminta loppuu, mikäli laskuja ei toimiteta rahoitettavaksi tai mahdollisia vuosimaksuja palvelusta ei suoriteta. Yksittäisten laskujen kohdalla vaihtoehtoina ovat se, että rahoitusyhtiö hoitaa laskun alusta loppuun, mutta ei rahoita sitä. Tämä tarkoittaa sitä, että lasku toimitetaan loppuasiakkaalle ja eräpäivän jälkeen rahoitusyhtiö hoitaa mahdolliset maksumuistutukset tai -kehotukset ja muut vastaavat tarvittavat toimenpiteet yleensä pientä kuluja vastaan.

Kysymys 14. Voiko rahoitusyhtiö tarjota pienelle yritykselle laskurahoituksen ohessa muuta?

”Kyllä, laskurahoitukseemme kuuluu olennaisesti myös reskontran hoitaminen, eli huolehdimme, että kaikki kauttamme kiertäneet laskut tulevat maksuun, eikä asiakkaamme tarvitse erikseen soittaa ostajillensa laskujen maksamiseen liittyen.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Annamme myös neuvonantoa asiakkaidemme ostajien taloudellisesta tilanteesta. Asiakkaamme voivat aina olla meihin yhteydessä ja kysyä, että kannattaako heidän aloittaa laskuttaa tiettyä yritystä.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Kauttamme on myös mahdollista saada lainaa, mikäli asiakkaallemme tulee yllättävä rahan tarve, jota ei voida kattaa laskurahoituksen avulla.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

”Toisinaan tarjoamme myös asiakkaillemme lainopillista palvelua, eli heillä on mahdollisuus käyttää lakipuolemme palveluita.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Eri rahoitusyhtiöt tarjoavat varmasti erilaisia palveluita, mutta laskurahoitusyhtiöt yleisesti tarjoavat tukipalveluita itse laskurahoitusta varten. Näihin kuuluu juuri reskontranhoito, lainopilliset palvelut, lainat ja muut vastaavat palvelut.

Kysymys 15. Miksi pienten yritysten kannattaisi valita laskurahoitus?

”Pienen yrityksen kannattaa valita laskurahoitus, sillä se nopeuttaa heidän kassakiertoaan ja täten maksuvalmiutta. Myös luottotappioriski siirtyy suurimmassa osassa tapauksista laskurahoitusyhtiölle, joten tämä on myös erinomainen riskienhallinnan tapa. Laskurahoituksen myötä asiakas voi keskittyä itse olennaiseen, eli työn tekemiseen. Laskun elinkaaresta huolehtiminen jää siis laskurahoitusyhtiölle, eli asiakas säästää huomattavasti aikaa, kun ei tarvitse soittaa ostajillensa laskujen maksamisen perään.” (Rahoitusyhtiön edustaja 2022, haastattelu).

Halusin kysyä tämän kysymyksen itse rahoitusyhtiöltä, kuinka ainakin yksi heidän edustajistaan näkee, miksi pienen yrityksen ylipäättään kannattaa valita laskurahoitus. Myöhemmin työssä saadaan vastaus mitä itse pienet yritykset ovat mieltä siitä, miksi heidän kannattaa valita laskurahoitus.

4.2 Laskurahoituskysely

Kyselyssä on kaksi eri puolta. Toinen puoli on yrityksille, jotka käyttävät tai ovat käyttäneet laskurahoitusta ja he vastaavat tiettyihin kysymyksiin. Toinen puoli kyselystä on yrityksille, jotka eivät käytä tai ole käyttäneet laskurahoitusta. Yritykset ovat valittu sillä perusteella, että ne ovat joko rakennus- tai kuljetusala ja omaavat alle 1 miljoonan euron liikevaihdon. Kyselyn teemana toimii yritysten kokemus laskurahoituksesta yleisesti. Kysyn kysymyksiä, johon toivon saavani sellaisia vastauksi, josta voin poimia pääpiirteittäin aihealueet, jotka vaikuttavat selkeimmin yritysten päätöksiin ja ajatusmalliin.

4.2.1 Kysymykset yrityksille, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta.

Kysymykset ovat selkeitä ja melko lyhyitä, koska haluan selvittää, mikä on pienten yrittäjien mielenpide asioihin ja kuinka he kokevat laskurahoituksen omasta näkökulmastaan. Jos kysymykset menevät liian yksityiskohtaisuuksiin, en välttämättä olisi saanut vastauksia, jotka ovat samankaltaisia. Liiallisista yksityiskohdista yrittäjillä saattaa olla eriävät näkökulmat.

Ensimmäinen kysymys onkin: Millä perusteella olette valinneet laskurahoitusyhtiön? Haluan kysymyksellä selvittää yritysten syyn laskurahoitusyhtiön valintaan. Uskon näkeväni vastauksia, jotka ovat samankaltaisia ja uskon, että saan selville muutaman pääpiirteen mitkä ovat johtaneet laskurahoitusyhtiön valintaan.

Toinen kysymys on: Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat? Viitaten ensimmäiseen kysymykseen, mielestäni on hyvä selvittää, onko yritys pysynyt saman laskurahoitusyhtiön kanssa vai ovatko he hakemassa parempaa tarjousta muualta.

Kolmas kysymys on: Onko laskun rahoittaminen ollut nopea/helppo prosessi? Kyseessä on valinta tehtävä, joissa vaihtoehdot ovat: Kyllä, silloin tällöin, riippuu laskusta, riippuu asiakkaasta, riippuu rahoitusyhtiöstä tai ei. Tällä kysymyksellä haluan selvittää kuinka yritykset kokevat, että mistä asiasta nopeus ja helppous riippuu. En usko näkeväni, että moni vastaa kysymykseen kyllä.

Neljäs kysymys on: Laskurahoitus on edullista? Tämäkin on valintatehtävä, joissa vaihtoehdot ovat: Täysin eri mieltä, jokseenkin eri mieltä, en osaa sanoa, jokseenkin samaa mieltä tai täysin samaa mieltä. Tälläkin kysymyksellä haluan saada mahdollisimman monen pienen yrityksen mielenpiteen ja näkökulman laskurahoituksen hintaan. Joillekin se saattaa olla jo kilpailutekijänä

ensimmäisen kysymyksen osalta esimerkiksi valinnut laskurahoitusyhtiön, koska halvempi hinta. Mutta siltikin voivat kokea asian, niin että laskurahoitus on kallista.

Viides kysymys on: Mitä hyötyjä, koet laskurahoituksesta olevan pienelle yritykselle? Tässä kysymyksessä yritys voi vapaasti kirjoittaa mitä mieltä he itse ovat palvelun hyödyistä. Uskon saavani melko samanlaisia vastauksia, koska hyödyt ovat hyvin rajattuja. Jotkut saattavat nähdä palvelun kuitenkin eri kannalta kuin muut.

Kuudes kysymys on: Mitä haittoja koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille? Haluan edellisen kysymyksen tavoin selvittää mitkä asiat yrittäjien mielestä ovat palvelussa haitallisia yritystoiminnalle. Uskon, että tästäkin kysymyksestä saan melko samankaltaisia vastauksia, vaikka yrittäjät saavatkin vapaavalintaisesti kirjoittaa vastauksensa.

Seitsemäs kysymys on: Onko laskurahoitus helpottanut yrityksenne taloutta? Vaihtoehtoina kysymyseen on yksinkertaisesti kyllä tai ei. Haluan tällä selvittää kokevatko yrittäjät asian niin, että palvelu helpottaa heidän talouttaan vai onko palvelu kenties vaikeuttanut taloutta.

Kahdeksas kysymys on: Onko laskurahoitus helpottanut kirjanpidollisissa asioissa? Tässäkin kysymyksessä vastausvaihtoehdot ovat kyllä, ei tai en osaa sanoa. Omasta kokemuksestani voin kertoa, että laskurahoitusyhtiöt tarjoavat pelkän laskurahoituksen ohessa myös esimerkiksi kirjanpidollisia palveluita helpottamaan pienyrittäjien arkea. Haluan kysymyksellä selvittää, kokevatko yrittäjät, että palvelun käyttö edistää tai haittaa heitä kirjanpidollisissa asioissa.

Yhdeksäs kysymys on: Suosittelisin laskurahoitusta pienille yrityksille? Vastausasteikko on 1 - 5, josta vaihtoehto 5 on täysin samaa mieltä. Yksinkertaisesti haluan kysymyksellä selvittää, suosittelvatko yrittäjät omien kokemustensa perusteella laskurahoitusta muille yrityksille.

4.2.2 Kysymykset yrityksille, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta

Haluan suorittaa myös kyselyn samankokoisille, saman alan yrityksille selvittääkseni, miksi he eivät käytä tai ole aloittaneet käyttämään palvelua. Lisäksi on mielenkiintoista nähdä, kuinka kysely jakautuu käyttäjien osalta, että käyttäkö yritykset enemmän laskurahoitusta vai ovatko he ilman laskurahoitusta.

Ensimmäinen kysymys on: Oletteko kuulleet laskurahoituksesta? Kysymys on valintatehtävä, jossa vaihtoehdot ovat kyllä tai ei. Haluan kysymyksellä selvittää heti tietääkö kyseinen yritys mistä aiheesta kyselyssä kysellään ja onko palvelu kirinyt jo kaikkien kuultaville.

Toinen kysymys on: Oletteko harkinneet laskurahoituksen käyttämistä? Edellisen kysymyksen tavoin kysymys on valintatehtävä, jossa vaihtoehdot ovat kyllä, ei tai ehkä tulevaisuudessa. Haluan tällä kysymyksellä selvittää, kuinka moni yrityksistä, jotka eivät käytä laskurahoitusta ovat harkinneet sen aloittamista edes pienellä tasolla. Kyseessä ovat kuitenkin saman alan yritykset, joten miksi toiset käyttävät palvelua ja toiset eivät edes harkitse sen aloittamista.

Kolmas kysymys on: Käytättekö muuta rahoitusmuotoa? Tämä kysymys on valintatehtävä, jossa vaihtoehdot ovat yrityslaina, yritysluotto, rahoituslimiitti, jokin muu tai ei. Kysymyksellä haluan selvittää käyttävätkö yritykset apunaan, jotain muuta palvelua laskurahoituksen sijaan. Uskon, että suurin osa yrityksistä varsinkin alkutaipaleella ovat käyttäneet yrityslainaa.

Neljäs kysymys on: Miksi ette ole aloittaneet laskurahoitusta? Kysymykseen voi vastata vapaasti oman näkökulman ja haluan sillä selvittää miksi saman alan yritykset eivät koe tarvitsevansa palvelua. En osaa sanoa ovatko mielipiteet ja näkökulmat tämän kysymyksen osalta samankaltaisia.

Viides kysymys on: Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat? Tämä on valintatehtävä, jossa vaihtoehdot ovat kyllä, ei tai ehkä tulevaisuudessa. Kysymyksellä haluan selvittää, että ovatko yritykset kiinnostuneita kilpailuttamaan palveluntarjoajat, joka antaa myös osittain osviittaa sille, ovatko he kyselyn kautta edes hieman kiinnostuneita palvelusta.

Kuudes kysymys on: Oletteko kokeneet, että olette tarvinneet laskurahoitusta? Tämä on valintatehtävä, jossa vaihtoehdot ovat kyllä, ei, joskus tai ehkä tulevaisuudessa. Kysymyksellä haluan selvittää, onko yrityksillä, jotka eivät käytä palvelua ollut joskus tilanne, että kassankierto ei tahdo riittää yrityksen arjen pyörittämisessä ja ovatko he edes harkinneet, että palvelua voitaisiin hyödyntää yrityksen taloudessa.

Seitsemäs kysymys on: Rahoitus on positiivinen asia yrityksen talouden tukena? Vastausasteikko on 1 – 5, jossa 5 on täysin samaa mieltä. Haluan selvittää kysymyksellä, kuinka yrittäjät kokevat rahoituksen statuksen nykypäivän yrittäjien tukena. Osa saattaa pitää rahoitusta epäonnistumisen tai heikkouden merkinä, kun taas jotkut näkevät, että laskurahoituksen kaltaiset palvelut auttavat pieniä ja aloittelevia yrittäjiä kasvamaan.

Kahdeksas kysymys on: Aiomme harkita laskurahoituksen aloittamista? Vastausasteikko on 1 – 5, jossa 5 on täysin samaa mieltä. Kysymyksellä haluan selvittää, kuinka valmiita yrittäjät ovat oikeasti aloittamaan palvelun. Koen, että jos kysymykseen vastataan 1, ei oikeasti aio edes harkita palvelun käyttämistä, joten on mielenkiintoista nähdä, kuinka palvelun käyttö oikeasti nähdään.

5 Laskurahoituskyselyn tulokset

Tässä kappaleessa esittelen laskurahoituskyselyn tulokset kysymys kerrallaan. Kappaleessa ei pohdita vastauksia, vaan käydään läpi kysymyksittäin, mitä kysymyksiin on vastattu.

5.1 Onko yrityksenne käyttänyt laskurahoitusta?

Kyllä vastauksia on 20 ja ei vastauksia kysymykseen on 27.

5.1.1 Kysymykset ja vastaukset yrityksistä, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta

1. Millä perustella olette valinneet laskurahoitusyhtiön?

Tämä on ensimmäinen kysymys niille, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta. Vastaukset olivat eriäviä, mutta myös samoja oli monia.

Hinta = 12

Luotettavuus ja toimivuus = 2

Myyjä / asiakaspalvelu = 4

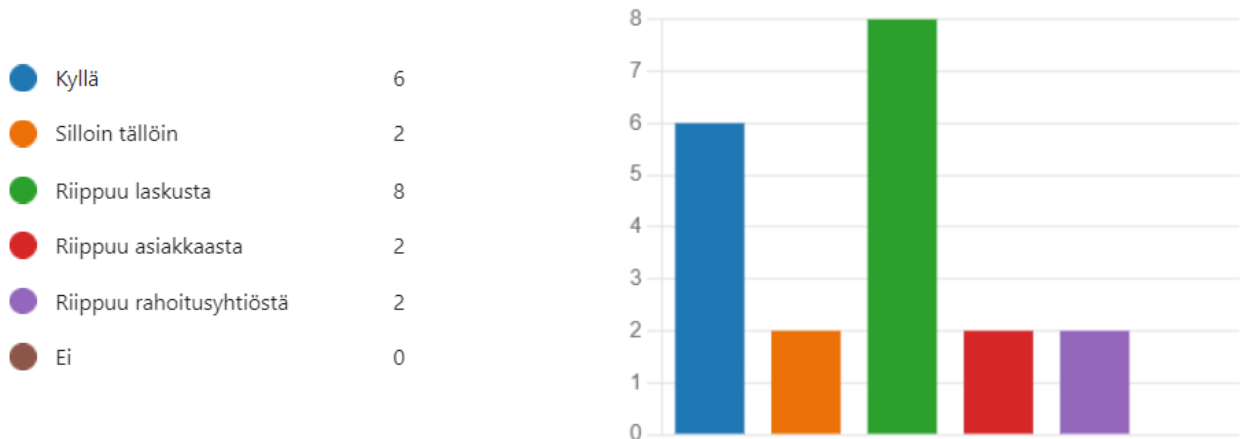
Tilanne = 2

Tilanteella tarkoitan sitä, että vastaaja yritys oli kokenut esimerkiksi ison luottotappion tai oli kassavirtapulassa, jonka takia on valinnut rahoitusyhtiön kumppanikseen.

2. Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat?

Kyllä = 8, Ei = 6, Ehkä tulevaisuudessa = 6.

3. Onko laskun rahoittaminen ollut nopea/helppo prosessi?



Kuva 1. Rahoituksen prosessi

4. Laskurahoitus on edullista?

● Täysin eri mieltä	2
● Jokseenkin eri mieltä	10
● En osaa sanoa	0
● Jokseenkin samaa mieltä	6
● Täysin samaa mieltä	2



Kuva 2. Laskurahoituksen edullisuus

5. Mitä hyötyjä koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille?

Vastauksia tähänkin kysymykseen oli useita samankaltaisia, mutta muutamina poikkeamia oli myöskin. Alla vastaukset listattuna pääpointeittain:

Kassavirran nopeutus = 16

Reskontran hoitaminen = 6

Riskinhallinta = 2

Kirjanpidolliset palvelut = 2

Joissain vastauksissa oli yhdistelty muutama yllä olevista, kuten reskontran hoito ja kassavirran nopeutus, mutta laskin nämä vastaukset erillisinä, koska kyseessä on kuitenkin kaksi tai useampi syytä.

6. Mitä haittoja koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille?

Kuten edellisessä kysymyksessä, myös tässä kysymyksessä vastaukset olivat useasti samankaltaisia. Alla vastaukset listattuna:

Hinta = 14

Laskua ei voida rahoittaa = 5

Asiakkaan asiakkaat eivät hyväksy laskurahoitusta = 1

7. Onko laskurahoitus helpottanut yrityksenne taloutta?

Kyllä = 20

Ei = 0

8. Onko laskurahoitus helpottanut kirjanpidollisissa asioissa?

Kyllä = 12

Ei = 6

En osaa sanoa = 2

9. Suositteisin laskurahoitusta pienille yrityksille

Keskimääräinen keskiarvo / 5 = 4,44

5.1.2 Kysymykset ja vastaukset yrityksistä, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta

1. Oletko aiemmin kuullut laskurahoituksesta?

Kyllä = 21

Ei = 6

2. Oletteko harkinneet laskurahoituksen käyttämistä?

Kyllä = 6

Ei = 20

Ehkä tulevaisuudessa = 1

3. Käytättekö muuta rahoitusmuotoa?

13. Käytättekö muuta rahoitusmuotoa? (0 piste)

[Lisätietoja](#)

● Yrityslaina	14
● Yritysluotto	3
● Rahoituslimiitti	0
● Jokin muu	4



Kuva 3. Rahoitusmuoto

4. Miksi ette ole aloittaneet laskurahoitusta?

Ei tarvetta = 10

Oma kassa on riittävä = 12

Palvelu maksetaan ennakkomaksulla = 4

En tiedä = 1

Vastaaaja ei ollut päättävässä positiossa = 1

5. Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat?

Kyllä = 4

Ei = 20

Ehkä tulevaisuudessa = 3

6. Oletteko kokeneet, että tarvitsisitte laskurahoitusta?

Kyllä = 2

Ei = 20

Joskus = 2

Ehkä tulevaisuudessa = 3

7. Rahoitus on positiivinen asia pienen yrityksen talouden tukena

Keskimääräinen keskiarvo / 5 = 4,18

8. Aiomme harkita laskurahoituksen aloittamista

Keskimääräinen keskiarvo / 5 = 2,18

6 Pohdinta

Tässä kappaleessa pohdin vastaajien antamia vastauksia samoissa kategorioissa eli ensin niitä, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta ja sen jälkeen niitä, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta erikseen.

6.1 Laskurahoitusta käyttäneiden vastausten pohdinta

Käsittelen kysymykset yksi kerrallaan ja pohdin, kuinka vastaukset jakaantuvat ja mitä ylipäätään vastaajat ovat vastanneet kyseiseen kysymykseen. Monessa kysymyksessä moni vastaaja vastasi samalla tavalla, vaikka kysymys oli vapaamuotoinen vastaus. Monesti myös tiettyjä eroavaisuuksia löytyi.

Ensimmäinen kysymys oli, että onko yrityksenne käyttänyt laskurahoitusta. Jakauma oli suhteellisen tasainen ja vastauksia oli yhteensä 47. 20 vastasi kyllä. On mielenkiintoista huomata, että lähes puolet kohderyhmän yrityksistä oli käyttänyt laskurahoitusta, joka on kuitenkin suhteellisen kallista, mikäli palvelun käyttäjä on kooltaan pieni yritys. On siis suhteellisen yleistä, että rakennusalan tai kuljetusalan pieni yritys käyttää laskurahoituspalvelua oman talouden apunaan.

Toinen kysymys, joka oli ainoastaan tarkoitettu laskurahoitusta käyttäneille, kuuluu että millä perusteella olette valinneet laskurahoitusyhtiön? Todella monen vastaajan eli tarkalleen 12 vastaajan peruste oli hinta. Tämä voi hyvin kertoa rahoitusyhtiöiden keskinäisestä kilpailutilanteesta, jossa toinen rahoitusyhtiö pystyy tarjoamaan pienemmän hinnan, kuin toinen. Hinnan valitseminen voi hyvin myös olla syy minkä takia rahoitusyhtiötä ei valita. Voi olla tilanne, että riski on rahoitusyhtiölle niin suuri, että heidän ei ole järkeä tehdä halvempaa tarjousta yritykselle, jolloin luonnollisesti syynä sille miksi rahoitusyhtiötä ei valita on hinta.

Toisena kohtana kysymyksessä numero kaksi vastattiin neljä kertaa valitsemisen perusteeksi myyjän tai asiakaspalvelun hyvä myynti ja palveleminen. Tämä on rahoitusyhtiölle suuri kilpailuetu, mikäli he pystyvät rekrytoimaan ammattimaista ja mukavaa henkilöstöä, joka pystyy hankkimaan myös asiakkaita yhtiölle. Kolmantena kohtana vastattiin luotettavuus ja toimivuus, eli asiakas on kokenut palvelun tai kuullut palvelusta muilta käyttäjiltä niin paljon positiivista, että luottaa siihen, että palvelu on parasta heille myös jatkoa ajatellen. Neljäntenä vaihtoehtona vastaajilla oli tilanne. Nimesin itse vastaukset tilanteeksi, koska kyseessä oli kaksi vastausta ja toisessa niistä vastaajan yritys oli kokenut suuren luottotappion. Eli kyseessä on ollut suuri lasku tai laskuja, joita laskun maksaja ei ikinä ole suorittanut. Tämä voit tuottaa suuren kassavajeen, jonka takia yritys oikeastaan joutuu turvautumaan ulkopuoliseen apuun ja tässä tapauksessa laskurahoitusyhtiöön. Toisessa tilanteessa yritys oli kassavirtapulassa, joka voi tarkoittaa sitä, että hänen asiakkaansa eivät

maksaneet omia laskujansa ajoissa tai eräpäivänä, joka on johtanut siihen, että yrityksellä ei ole omassa kassassaan rahaa, jolla maksaa omia laskujaan.

Kolmas kysymys oli seuraava. Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat? Tässä kysymyksessä oli kolme vastausvaihtoehtoa kyllä, ei tai ehkä tulevaisuudessa. Vastaajista 8 vastasi kyllä, joka viittaa selkeästi siihen, että joko ennen rahoituskumppanin valintaa yritys on tutkinut tarjonnan tai sitten ei ole ollut tyytyväinen valitsemaansa palveluun, jolloin on kilpailuttanut mahdollisen uuden rahoituskumppanin. Vastaajista 6 vastasi kysymykseen ei, joka viittaa siihen, että yritys on ollut tyytyväinen rahoituskumppaniinsa tai sitten ei ole nähnyt vaivaa kilpailuttamiseen. Vastaajista 6 vastasi ehkä tulevaisuudessa, joka taas viittaa siihen, että yritys ei välttämättä ole täysin tyytyväinen johonkin osa-alueeseen palvelussa, joka voi olla esimerkiksi hinta tai nopeus.

Neljäs kysymys oli, että onko laskun rahoittaminen ollut nopea/helppo prosessi? Vastausvaihtoehtoja kysymykseen oli kuusi. Kyllä, silloin tällöin, riippuu laskusta, riippuu asiakkaasta, riippuu rahoitusyhtiöstä tai ei. Tässä kysymyksessä oli hajontaa vastauksissa jonkin verran. 8 vastasi riippuu laskusta, joka viittaa siihen, että laskun koko tai siihen vaikuttavat tekijät ovat vaikuttaneet rahoitusyhtiön rahoituspäätökseen. 6 vastasi kyllä, eli he ovat olleet tyytyväisiä prosessin nopeuteen ja helppouteen. 2 vastasi silloin tällöin, eli kaikkien laskujen rahoitus ei ole ollut nopea ja helppo prosessi. 2 vastasi riippuu asiakasta, joka tarkoittaa sitä, että laskun maksaja tai laskun vastaanottava yritys ei ole ollut rahoitusyhtiön näkökulman ja analyysin perusteella luottokelpoinen maksamaan kyseistä laskua. 2 vastasi taas riippuu rahoitusyhtiöstä, joka viittaa siihen, että jokin rahoitusyhtiö ei suostu rahoittamaan tiettyä laskua, kun taas toinen saattaa sen tehdä.

Viides kysymys oli väittämä. Laskurahoitus on edullista? Vastaajia pyydettiin valitsemaan yksi vaihtoehto viidestä. Kaikista eniten vastauksia keräsi vaihtoehto jokseenkin eri mieltä 10 vastauksella. Tämä on mielenkiintoinen kohta, koska 12 vastaajaa vastasi valinneensa laskurahoitusyhtiön hinnan perusteella. Silti monen mielestä laskurahoitus on kallista, vaikka heidän tekemä sopimuksensa olisikin kilpailukykyinen alalla. Jos yritys on tarvinnut kipeästi rahoitusta, on selvää, että kumppani on valittava ja moni heistä oli valinnut kumppaninsa hinnan perusteella, vaikka yleisesti palvelu olisikin kallista.

Muut vastaukset tähän kysymykseen olivat melko tasaisesti jakautuneet, mutta kuitenkin kohta jokseenkin samaa mieltä keräsi vaihtoehtoista eniten vastauksia lukemalla 6. Täysin eri mieltä vastattiin 2 kertaa ja täysin samaa mieltä vastattiin 2 kertaa. En osaa sanoa kohtaa ei valittu kertaakaan.

Kuudes kysymys kuului seuraavasti. Mitä hyötyjä koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille? Vastauksen sai antaa tähän kysymykseen vapaamuotoisesti ja monet olivatkin vastanneet samankaltaisesti. Ylivoimaisesti eniten vastauksia saanut palvelun osa oli selkeästi kassavirran

nopeutus. Kassavirran nopeutus tarkoittaa sitä, että kun yritys tekee laskun, laskulla on aina maksuehto. Maksuehto voi olla esimerkiksi 30 päivää, jolloin yritys saa laskun summan vasta 303 päivän jälkeen, vaikka työ on tehty 30 päivää sitten. Rahoitusyhtiö voi ostaa laskun, jolloin yritys saa parhaimmillaan rahat tilillensä samana päivänä, kun on lähettänyt laskun. 16 yrityksen mielestä tämä oli suurin hyöty yrityksille laskurahoituksesta.

Toiseksi eniten vastaajat ilmoittivat reskontran hoitamisen. Pieni yritys ei välttämättä ehdi tai kykene pitämään huolta siitä, että kaikki laskut tulevat suoritetuksi sovitun mukaisesti. Rahoitusyhtiöt tarjoavat rahoituksen lisäksi reskontranhoitopalvelun, jolloin yrityksen ei itse tarvitse toimittaa maksumuistutuksia tai -kehotuksia. Tämä oli 6 eri yrityksen mielestä hyöty palvelussa.

Muita vastauksia olivat riskinhallinta, joka tarkoittaa sitä, että rahoitusyhtiö kantaa sen riskin, että laskua ei makseta, jos he päättävät rahoittaa laskun, joka sai 2 vastausta. Lisäksi 2 yritystä vastasi, että kirjanpidolliset palvelut ovat olleet hyöty laskurahoituksessa.

Joissain vastauksissa oli yhdistelty muutama yllä olevista, kuten reskontran hoito ja kassavirran nopeutus, mutta laskin nämä vastaukset erillisinä, koska kyseessä on kuitenkin kaksi tai useampi syytä.

Seitsemäs kysymys oli taas vastakohta edelliselle. Mitä haittoja koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille? Tässäkin kysymyksessä yksi vastaus ylsi yli muiden selkeästi. Suurimmaksi haitaksi yritykset kokivat palvelun hinnan ja se vastattiin peräti 14 kertaa. Rahoitusyhtiön näkökulmasta, he eivät voi tarjota pienille yrityksille kovin matalaa hintaa, sillä riski rahoitusyhtiön kannalta on niin korkea. Tämä ei ole kannattavaa rahoitusyhtiölle, joten yleensä pienille yrityksille ei välttämättä voida tarjota kovin matalaa hintaa, joka voi näyttäytyä palvelun haittana.

Toiseksi eniten vastaajat mainitsivat, että laskua ei aina voida rahoittaa, joka oltiin vastattu 5 kertaa. Kyse voi olla siitä, että rahoitusyhtiö ei suostu rahoittamaan sellaisia laskuja, jotka ovat osoitettu sellaisille yrityksille, jotka eivät ole rahoitusyhtiön näkökulmasta kykeneväisiä suorittamaan laskun summaa. Kolmas vastaus, joka vastattiin 1 kerran oli, että asiakkaan oma asiakas ei hyväksy laskurahoitusta. Jotkut toimijat eivät hyväksy palvelua, koska kokevat sen haitalliseksi tai heillä itsellään on ollut huonoja kokemuksia.

Kahdeksas kysymys oli, että onko laskurahoitus helpottanut yrityksenne taloutta? Vastaus vaihtoehtoja oli kaksi ja ne olivat kyllä tai ei. Tämä oli kyselyn ainut kysymys, johon vastattiin 100 prosenttisesti toinen vaihtoehtoista. Tämä vaihtoehto oli kyllä. Kaikki 20 yritystä, jotka olivat käyttäneet laskurahoitusta ovat sitä mieltä, että laskurahoitus on helpottanut heidän yrityksensä taloutta jossain määrin. Tämä kertoo siitä, että vaikka palvelulla saattaa olla joitakin haittoja niin kaikkien kohdalla palvelu on auttanut heitä jossain asiassa, ellei useammassakin.

Yhdeksäs kysymys oli, että onko laskurahoitus helpottanut kirjanpidollisissa asioissa? Vastausvaihtoehtoja oli kolme ja ne olivat kyllä, ei tai en osaa sanoa. 12 yritystä vastasi kysymykseen kyllä, 6 vastasi ei ja 2 vastasi en osaa sanoa. Vastausjakauma kertoo siitä, että kyseessä ovat pienet yritykset, joilla ei välttämättä ole osaamista tai aikaa hoitaa omaa kirjanpitoaan, jolloin rahoitusyhtiö tarjoaa selkeät raportit ja avun kirjanpidollisiin asioihin pienen yrityksen tueksi. Joissain tapauksissa, jos yritys ei myy kaikkia laskujaan rahoitusyhtiölle, voi palvelu sekoittaa kirjanpidolliset asiat. Tämän takia koen, että 6 vastaajista on vastannut ei.

Kymmenes ja viimeinen kysymys tähän osioon oli seuraava. Suositteisin laskurahoitusta pienille yrityksille. Keskiarvo kaikille vastauksille oli 4,44/5. Tämä kertoo siitä, että asteikolla yhdestä viiteen, lähes kaikki yritykset tämän kyselyn mukaan, jotka ovat käyttäneet laskurahoitusta suosittelisivat sitä myös muille pienille yrityksille.

6.2 Laskurahoitusta käyttämättömien vastausten pohdinta

Ensimmäinen kysymys yrityksille, jotka eivät ole käyttäneet laskurahoitusta oli, että oletteko aiemmin kuulleet laskurahoituksesta? Vastausvaihtoehtoja oli kaksi, kyllä tai ei. 21 vastaajaa vastasi kysymykseen kyllä ja 6 vastasi ei. Tämä kertoo siitä, että varsinkin kyseisten alojen, eli rakennusalan ja kuljetusalan kohdalla palvelu on yleistä ja varmasti muut tutut yritykset käyttävät palvelua ja heitä on kontaktoitu tarjoustaan varten tai asiasta on otettu selvää.

Toinen kysymys oli, oletteko harkinneet laskurahoituksen käyttämistä? Vastausvaihtoehtoja oli kolme, kyllä, ei tai ehkä tulevaisuudessa. Vastaus näiden yritysten kesken oli selkeä. 20 vastasi ei, 6 vastasi kyllä ja 1 vastasi ehkä tulevaisuudessa. Tämä voi kertoa hyvin siitä, että yrittäjät eivät halua aloittaa käyttämään palvelun käyttöä, kunnes on pakko. Sillä palveluhan taloudellisesti on kuitenkin laskun hinnan katteesta pois.

Kolmas kysymys oli, että käytättekö muuta rahoitusmuotoa? Vastausvaihtoehtoja oli neljä. Yrityslaina, yritysluotto, rahoituslimiitti tai jokin muu. Olettaen selkeästi suosituin vastaus oli yrityslaina, joka vastattiin 14 kertaa. Lähes kaikilla yrityksillä, jotka vain saavat lainaa esimerkiksi pankeilta myös käyttävät tämän mahdollisuuden. Yritysluotto vastattiin 3 kertaa, joten tätä ei niin usein käytetä. Yritysluotossa kyse on siitä, että voidaan hankkia lähes mitä tahansa, kuten kulutusluotossa, kun taas yrityslainaa varten määritellään tiukemmin mihin tämä laina tullaan käyttämään. Rahoituslimiitti ei saanut yhtäkään vastausta, joten ainakaan näiden yritysten kesken tämä ei ole suosittu vaihtoehto. Jokin muu vaihtoehto sai 4 ääntä ja tämä tarkoittaa tarkennettuna sitä, että yritys ei käytä muuta rahoitusmuotoa tai se on jokin muoto mikä ei ole tavallinen.

Neljäs kysymys oli, että miksi ette ole aloittaneet laskurahoitusta? Tässä kysymyksessä sai vastata vapaamuotoisesti omin sanoin. Vaikka vastauksen sai antaa vapaamuotoisesti, monia yhteneviä vastauksia oli siitä huolimatta. 12 vastaajaa vastasi, että oma kassa on riittävä, jonka takia heillä ei ole ollut tarvetta aloittaa laskurahoitusta. Tämä kertoo siitä, että monet yritykset ovat aloittaneet laskurahoituksen käytön juuri siitä syystä, että oma kassa on vähäinen tai jopa kriisissä, jolloin laskusaatava oli pakko realisoida rahaksi mahdollisimman pian, jolloin laskurahoitus on ollut järkevä ratkaisu ongelman selvittämiseksi. 10 vastaajaa vastasi, että ei ole tarvetta, joka viittaa siihen, että yrityksen taloudellinen tilanne on ainakin tässä vaiheessa ollut siinä tilassa, ettei lisäpalveluita kaivata. 4 vastaajaa vastasi, että palvelu maksetaan ennakkomaksulla, joka on suhteellisen harvinaista näillä aloilla, mutta ilmeisesti näissä tapauksissa reklamaatiomahdollisuus pidetään laskun maksajan puolella tai yritysten välisissä sopimuksissa tai tilauksia on jonkinlaisia pykäläiä mikä ei siirrä täyttä riskiä laskun maksajan puolelle. 1 vastaaja oli vastannut en tiedä ja 1 oli vastannut, ettei ole siinä asemassa yrityksessä, että päättäisi näistä asioista.

Viides kysymys kuului niin, että oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat? Vastausvaihtoehtoja oli kyllä, ei tai ehkä tulevaisuudessa. Kuten päätellä saattaa, näistä vastaajista moni ei ole ollut kovin avoin palvelulle tai sen aloittamiselle. Tätä peilaten vastaajista 20 vastasi ei, 4 kyllä ja 3 ehkä tulevaisuudessa. Vastaukset selkeästi viittaavat siihen, että yrityksillä ei ole ollut tarvetta kartoittaa palveluntarjoajia, koska he eivät ole olleet siinä tilanteessa, että palvelunkäyttöä tarvittaisiin.

Kuudes kysymys, oletteko kokeneet, että tarvitsisitte laskurahoitusta? Vastausvaihtoehtoja oli kysymykseen kyllä, ei, joskus tai ehkä tulevaisuudessa. Kuten aikaisemmissakin kysymyksissä, vastaukset olivat tähän kysymykseen samankaltaiset. 2 vastasi kyllä, 20 vastasi ei, 2 vastasi joskus ja 3 vastasi ehkä tulevaisuudessa. Kysymyksellä haettiin vastaajilta sitä, että onko ollut työuralla sellaisia tilanteita, että laskurahoitus olisi auttanut tilanteessa, mutta ilmeisemmin näillä yrityksillä ei ole ollut ainakaan suurilta osin niin kriittistä tilannetta, että ulkopuolista palvelua oltaisiin tarvittu.

Seitsemäs kysymys oli väite, rahoitus on positiivinen asia pienen yrityksen talouden tukena. Vastaajia pyydettiin valitsemaan asteikolla 1-5, jossa 1 on täysin eri mieltä ja 5 täysin samaa mieltä. Aikaisempien kysymysten ja vastausten perusteella hieman yllättäenkin keskimääräinen arvio vastauksista oli 4,18/5. Tämä kertoo siitä, että yrittäjät kuitenkin näkevät rahoituksen olevan hyvä ja helpottava asia pienille yrityksille, joilla on vaikeuksia, vaikka he eivät itse haluaisikaan palveluita käyttää.

Kahdeksas kysymys oli myös väite, aiomme harkita laskurahoituksen aloittamista. Tässä kysymyksessä oli myös asteikko samalla tavalla kuin edellisessä kysymyksessä. Tähän kysymykseen vastattiin samalla tavalla kuten aikaisemmissa. Keskimääräinen vastausarvio oli 2,18/5. Tämä osoittaa selkeästi sen, että yrityksillä ei ole tarvetta, halua tai kiinnostusta ulkopuoliseen rahoituspalveluun.

Jos tilanne on yrityksellä niin hyvä, ettei palvelun käyttöä tarvita, on turhaa maksaa ylimääräistä rahoitusyhtiölle omasta katteesta.

6.3 Johtopäätökset

Yhteenvedona voin todeta, että kyselyyn vastanneiden yritysten osalta, jotka toimivat kyseisillä toimialoilla rakennus- ja kuljetusalalla, että laskurahoitus on tavallista. Moni kuitenkin ei ole joutunut tai turvautunut käyttämään palvelua. Kyselyn perusteella yrityksillä ei ole minkäänlaista ennaltaehkäisypohdintaa asiaan liittyen. Tarkoitan sitä, että yritykset eivät niin sanotusti varaudu siihen riskiin, että heille saattaa jossain vaiheessa aiheutua luottotappio. Asiaa on tietenkin vaikea ennustaa, mutta on mielestäni hyvä tiedostaa asia siltä kannalta, että on mahdollista, että palveluihin joudutaan turvautumaan yrityksen selviämisen kannalta.

Kyselyyn vastanneet yritykset kyllä suurilta osin tietävät mistä laskurahoituksessa on kyse. Kuitenkin tuntuu siltä, että kyselyyn vastanneet yritykset ovat kuitenkin skeptisiä palvelun suhteen. On mahdollista, että yrityksillä ei ole tarpeeksi tietämystä siitä, mitä rahoitusyhtiöt kokonaisuudessaan tarjoavat. Reskontranhoito ja kirjanpidolliset palvelut auttavat suunnattomasti pienyritysten arkea ja säästää yrittäjien aikaa itse työntekoon. Silti palvelulla on aina hintansa ja kyselyssäkin tuli ilmi se, että hinta pienelle yritykselle on vain yksinkertaisesti liian suuri, siihen nähden mikä heidän näkemyksensä mukaan on saatu hyöty.

Pääkysymykseni tässä työssä oli selvittää, milloin laskurahoitus on oikea ratkaisu pienelle yritykselle. Kyselyn perusteella vastaus oli hyvin selkeä. Laskurahoituksen aloittamisajankohta on hyvin useasti tilanne, että kassavirta yrityksellä on liian kankea hidas tai pitkäkestoinen. Yritykset eivät saa laskujansa realisoitua tarpeeksi nopeasti ja laskujen maksamattomuus on johtanut tilanteeseen, että tehdystä työstä ei olla saatu oikeaa palkkiota. Luottotappiot ja kassakriisi on siis aloitusajankohta palvelulle hyvin usein pienten yritysten kohdalla. Mielestäni yritykset voisivat tämän perusteella kuitenkin ennakoida palvelun aloittamista. Tarkoitan tällä sitä, että jos yrityksen asiakkaat ovat sellaisia, että maksuehdot ovat pitkiä tai yritys on riskialtis, voidaan konsultoida laskurahoitusyhtiöitä ja selvittää palvelunkäytöstä tarvittavat informaatiot. Tällöin yritys saa realisoitua laskunsa rahaksi jo ennen kuin ollaan kriisin partaalla.

Monen yrityksen mielestä kuitenkin laskurahoitus ei ole oikea ratkaisu pienille yrityksille. Monet olivat hyvin vastahakoisia edes ajatukselle, että käyttäisivät laskurahoituspalvelua. Suurin syy asialle oli hinta ja tarpeettomuus. Hinta on ainainen spekulatiivisuuden kohde ja tietenkin kaikki haluavat palvelun halvemmalla, mikäli se on mahdollista. Kyse on siitä, milloin tarve ja kysyntä kohtaavat

hinnan kohdalla ja milloin ei. Mielestäni kyselyyn vastanneiden yritysten kohdalla kyse oli vain siitä, että oletetaan hinnan olevan aina korkea ja tästä syystä ei olla edes avoimia kuulemaan asiasta enempää. Tarve palvelulle voi muuttua jopa todella nopeasti, koska odottamattomat kulut, luotto-tappiot ja riskit ovat aina olemassa.

Työ oli mukava tehdä ja mukaan lähteneet yritykset antoivat mielestäni hyviä ja johdonmukaisia vastauksia. Oman oppimiseni osalta opin työstä hyvin paljon, koska vastauksien määrä ja niiden sisältö ovat vaikuttaneet hyvin laajalti omaan näkemykseeni. Mielestäni on erittäin hyödyllistä nähdä asiat niin sanotun vastapuolen näkökulmasta, koska se tuo omaan oppimiseen ja työhön täysin uutta perspektiiviä. Mielestäni sopivia jatkotutkimusaiheita voisi olla esimerkiksi miten rahoitusyhtiöt vaikuttavat pieniin yrityksiin, suurten yritysten vaikutus rahoitusyhtiöihin tai laskurahoitus ja muut rahoitusyhtiöt.

Reliabiliteetin osalta mielestäni käytetyt menetelmät toimivat onnistuneesti työssä ja sen analysoinnissa. Muut menetelmät olisivat saattaneet sekoittaa lukijaa, koska rahoitusyhtiöiden toiminta on laajaa, mielestäni yhden rahoitusyhtiön näkökanta on varmasti suhteellisen samankaltainen, kun muillakin. Tästä syystä haastattelu toimii hyvin työssä. Kyselytutkimus pienille yrityksille tuntui sopivalta, koska massa on kuitenkin suurempi sekä vastaukset varmasti vaihtelevat enemmän. Validiteetin osalta mielestäni valitut tavat ja menetelmät kuvaavat hyvin asioita, jotta on päästy työhön lopputulokseen. Tietysti otanta olisi voinut olla huomattavasti suurempi, jolloin olisin saanut enemmän variaatiota ja luotettavuutta työhön.

Lähteet

Alisa Pankki, 2023. Laskurahoitus. Saatavilla: <https://www.alisapankki.fi/yritysasiakas/laskurahoitus>

Finance Link, 2023. Laskurahoitus. Saatavilla: https://www.financelink.fi/palvelut/laskurahoitus/?gclid=CjwKCAjw9J2iBhBPEiwAErwpeYqRhk-DVgyCl0eL8y6miU10eGIKt7-p_6Cs0OUu1zVQpM34e-izChoClilQAvD_BwE

Rahoittamo, 2021. Factoringin historia. Saatavilla: <https://www.rahoittamo.com/blogi/factoringin-historia/>

Nordea, 2023. Laskuluotto. Saatavilla: <https://www.nordea.fi/yritysasiakkaat/palvelumme/rahoitus/laskuluotto.html>

Nordea Finance, 2023. Laskusaatavarahoitus. Saatavilla: <https://www.nordeafinance.fi/yritysasiakkaat/palvelumme/myyntisaatavarahoitus/laskusaatavarahoitus.html>

Nordea Finance, 2023. Myyntisaatavarahoitus. Saatavilla: <https://www.nordeafinance.fi/yritysasiakkaat/palvelumme/myyntisaatavarahoitus/>

OP, 2023. Factoring. Saatavilla: <https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/kayttopaaoma/factoring>

Puro Finance, 2021. Miten vastata muutostarpeeseen ja varmistaa kassavirta tulevaisuudessa? Saatavilla: <https://puro.finance/fi/blog/miten-vastata-muutostarpeeseen-ja-varmistaa-kassavirta-tulevaisuudessa/7>

Rahoittamo, 2021. Factoringin historia. Saatavilla: <https://www.rahoittamo.com/blogi/factoringin-historia/>

Rahoitusyhtiön edustaja, 11/2022, Haastattelu.

Sortter, 2021. Laskurahoitus on kallista – vai onko? Saatavilla: <https://sortter.fi/blogi/artikkeli/laskurahoitus-on-kallista-vai-onko/>

Svea, 2023. Laskurahoitus. Saatavilla: https://www.svea.com/fi/fi/yritykset/yritysrahoitus/laskurahoitus/?hsa_acc=4932443372&hsa_cam=8919997153&hsa_grp=93897682790&hsa_ad=419637690641&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-646734489320&hsa_kw=lasku%20rahoitus&hsa_mt=b&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gad=1&gclid=CjwKCAjw9J2iBhBPEiwAErwpeaGoMytC4RjAhKemXpiorAK7JWcxUrW8p8S9GAgDRIKzhL-U0ab-xoCv3kQAvD_BwE

Yrityksen perustaminen, 2023. Laskurahoitus. Saatavilla: <https://yrityksen-perustaminen.net/laskur>

Liitteet

15.5.2023 18.26

Laskurahoituskysely

Laskurahoituskysely

Teen opinnäytetyötä, jonka aiheena on **Laskurahoituksen vaikutus pienten yritysten talouteen**. Toivon teiltä, että vastaatte parhaiten kuvaavaan vaihtoehtoon tai kirjoitatte omista kokemuksistanne. Sillä ei ole väliä oletteko käyttäneet laskurahoitusta aikaisemmin vai ette. Kysely on täysin anonyymi.

1. Onko yrityksenne käyttänyt laskurahoitusta?

Kyllä

Ei

2. Millä perustella olette valinneet laskurahoitusyhtiön?

3. Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat?

- Kyllä
- Ei
- Ehkä tulevaisuudessa

<https://forms.office.com/pages/designpagev2.aspx?lang=fi-FI&origin=OfficeDotCom&route=Start&subpage=design&id=g5TjqSHdJUy4SCpiXP95...> 1/5

15.5.2023 18.26

Laskurahoituskysely

4. Onko laskun rahoittaminen ollut nopea/helppo prosessi?

- Kyllä
- Silloin tällöin
- Riippuu laskusta
- Riippuu asiakkaasta
- Riippuu rahoitusyhtiöstä
- Ei

5. Laskurahoitus on edullista?

- Täysin eri mieltä
- Jokseenkin eri mieltä
- En osaa sanoa
- Jokseenkin samaa mieltä
- Täysin samaa mieltä

6. Mitä hyötyjä koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille?

<https://forms.office.com/pages/designpagev2.aspx?lang=fi-FI&origin=OfficeDotCom&route=Start&subpage=design&id=g5TjqSHdJUy4SCpiXP95...> 2/5

15.5.2023 18,26

Laskurahoituskysely

7. Mitä haittoja koet laskurahoituksesta olevan pienille yrityksille?

8. Onko laskurahoitus helpottanut yrityksenne taloutta?

Kyllä

Ei

9. Onko laskurahoitus helpottanut kirjanpidollisissa asioissa?

Kyllä

Ei

En osaa sanoa

10. Suositteletisin laskurahoitusta pienille yrityksille



11. Oletko aiemmin kuullut laskurahoituksesta?

Kyllä

Ei

<https://forms.office.com/pages/designpagev2.aspx?lang=fi-FI&origin=OfficeDotCom&route=Start&subpage=design&id=g5TjqSHdJUy4SCpiXP95...> 3/5

15.5.2023 18.26

Laskurahoituskysely

12. Oletteko harkinneet laskurahoituksen käyttämistä?

Kyllä

Ei

Ehkä tulevaisuudessa

13. Käytättekö muuta rahoitusmuotoa?

Yrityslaina

Yritysluotto

Rahoituslimiitti

Jokin muu

14. Miksi ette ole aloittaneet laskurahoitusta?

15. Oletteko kilpailuttaneet palveluntarjoajat?

- Kyllä
- Ei
- Ehkä tulevaisuudessa

<https://forms.office.com/pages/designpagev2.aspx?lang=fi-FI&origin=OfficeDotCom&route=Start&subpage=design&id=g5TjqSHdJUy4SCpiXP95...> 4/5

15.5.2023 18,26

Laskurahoituskysely

16. Oletteko kokeneet, että tarvitsisitte laskurahoitusta?

- Kyllä
- Ei
-

- Joskus
- Ehkä tulevaisuudessa

17. Rahoitus on positiivinen asia pienen yrityksen talouden tukena

1= täysin eri mieltä, 5= täysin samaa mieltä

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

18. Aiomme harkita laskurahoituksen aloittamista

1= täysin eri mieltä, 5= täysin samaa mieltä

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Tämä ei ole Microsoftin luomaa tai suosittelemaa sisältöä. Lähettämäsi tiedot lähetetään lomakkeen omistajalle.