



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Rahoitusyhtiö X:n factoring rahoitus pk-yrityksille

Kangas, Oona

2016 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä enemmän

Rahoitusyhtiö X:n factoring rahoitus pk-yrityksille

Oona Kangas
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2016

Oona Kangas

Rahoitusyhtiö X:n factoring rahoitus pk-yrityksille

Vuosi 2016 Sivumäärä 37

Opinnäytetyö tehtiin pankin rahoitusyhtiölle ja sen tarkoituksena oli tutkia factoring rahoitusta pienille ja keskisuurille yrityksille. Aihetta lähdettiin tutkimaan sillä Rahoitusyhtiö X on laajentamassa saatavien osto palveluaan pienten ja keskisuurten yritysten saataville. Palvelu on uusi toimeksiantajalle, jonka takia tutkimuksessa kartoitettiin onko pienillä ja keskisuurilla yrityksillä tarvetta parantaa kassanhallintaa, millainen kysyntä pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on factoring rahoitukselle ja mitä lisäarvoa factoring rahoitus tuo pienille ja keskisuurille yrityksille. Tämän pohjalta oli tarkoitus tuottaa pankille myyntiohjeet factoring rahoituksen myyntiin pienille ja keskisuurille yrityksille.

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys rakentuu kolmesta eri osa-alueesta, joita ovat rahoitus, luotonhallinta sekä pienet ja keskisuuret yritykset. Rahoitusta kuvataan luvussa kolme ensin yleisesti, jonka jälkeen perehdytään rahoitusriskeihin ja lopuksi syvennytään factoring rahoitukseen. Luotonhallinnassa käsitellään luotonhallintaan liittyvää perintää ja myyntireskontran hoitoa. Viides kappale käsittelee pieniä ja keskisuuria yrityksiä, niiden rahoitusta ja rahoitus tarvetta.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tapaustutkimuksena, sillä tapaustutkimus tutkii rajattua kokonaisuutta käyttäen hyvin monipuolisesti ja eri menetelmin hankittua tietoa. Tutkimusmenetelmänä käytettiin teemahaastattelua sekä valmiita aineistoja. Tutkimukseen haastateltiin Rahoitusyhtiö X:n edustajaa ja kolmea asiakassegmenttiin kuuluvaa yritystä.

Tutkimustulosten mukaan pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on vaikeuksia saada rahoitusta, sillä usein rahoitukseen vaaditaan vakuuksia, joita yrityksellä ei välttämättä ole antaa. Myös yritysten kassanhallinnassa on parantamisen varaa, sillä usein pienillä myyjäyrityksillä on suuret ostajat asiakkaina, jotka vaativat myyjältä pitkiä maksuaikoja. Pitkät maksuajat rasittavat pienen yrityksen päivittäistä kassanhallintaa. Ilman rahoitusta yritykset eivät pysty tekemään vaadittavia ja tarpeellisia investointeja eikä toiminta pääse kehittymään yritykselle suotuisalla tavalla.

Tutkimuksessa kuitenkin huomattiin, että mikroyritysten kiinnostus palvelua kohtaan on vähäisempää eikä mikroyrityksillä ole tarpeeksi myyntiä, jotta palvelu olisi kannattava kummallekään osapuolelle. Rahoitusyhtiö X voi kuitenkin pitää palvelun mahdollisena mikroyrityksille ja palvelun kannattavuutta katsotaan tapauskohtaisesti. Rahoitusta tarvitsevalle mikroyritykselle voidaan miettiä vaihtoehtoisia rahoitusratkaisuja, jos yrityksellä ei ole tarpeeksi myyntiä saatavien osto-palvelun aloittamiseksi.

Koska palvelun lähtökohtana on sähköistyminen, olisi factoring rahoitusta hyvä markkinoida verkkopankin välityksellä. Myös postia ja sähköpostia voidaan hyödyntää. Asiakastapaamisissa palvelun myymisessä tulisi korostaa asiakashyötyjä kuten luotonhallintaa.

Asiasanat: factoring, rahoitus, pk-yritys, luotonhallinta, kassanhallinta

Oona Kangas

Factoring for small and medium-sized enterprises in Finance Company X

Year	2016	Pages	37
------	------	-------	----

This thesis was commissioned by the finance company of a bank and its purpose was to re-research factoring for small and medium-sized enterprises. The research was carried out because Finance company X is expanding the purchase of receivables service to small and medium-sized enterprises. The service is new for the finance company and thus the research goals were to find out whether small and medium-sized enterprises have a need to improve their cash management, what kind of demand small and medium-sized enterprises have for factoring and what benefits factoring brings to small and medium-sized enterprises?

The theoretical framework examines the themes of financing, credit management and small and medium-sized enterprises. Finance is first described, followed by the risks of finance and factoring. Credit management examines debt collection and accounts receivable management. Subsequently small and medium-sized enterprises, their issues and needs for finance are discussed.

The empirical research for the thesis was done as a qualitative case study as a variety of methods for acquiring data could be used. The research methods included the theme interview and ready-made materials and research. In this case study the interviewees included one person from finance company X and three from small and medium-sized enterprises.

The research results indicated small and medium-sized enterprises have difficulties getting financing because of the large financial collateral needed. Also there is a need for improvement in cash management due to long payment periods of buyers. Long payment periods are hard for small enterprises daily cash management. Without finance enterprises cannot do the required investments and the operation of the enterprise cannot develop.

The research showed that micro enterprises are not that interested in factoring services and micro enterprises do not have enough sales to make the service valuable for either party. The finance company X can still keep the service available for micro enterprises and examine the value on a case by case basis. For micro enterprise which need financing but are too small for factoring the bank can consider alternative choices.

Because expanding of the service is based on the new electronic system of factoring it should also be marketed and advertised via the online bank. Also regular post and e-mail could be exploited. In customer meetings the service should be sold by emphasizing customer benefits such as credit management.

Keywords: factoring, finance, SME, credit management, cash management

Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Työn tausta ja aiheen rajaus.....	6
1.2	Työn tavoite ja tutkimusongelmat	6
1.3	Rakenne.....	7
2	Rahoitus.....	9
2.1	Rahoitusriskit	9
2.1.1	Finanssivalvonta	10
2.2	Factoring rahoitus.....	10
3	Luotonhallinta	14
4	Pienet ja keski suuret yritykset	15
4.1	Pk-yrityksen kassanhallinta.....	16
4.2	Pk-yrityksen rahoitusriskit.....	16
4.2.1	Maksuvalmiusriski	17
4.2.2	Luottoriski	17
4.2.3	Rahoituksen markkinariskit.....	17
4.3	Pk-yrityksen rahoitus	18
5	Tutkimuksen menetelmät	20
5.1	Laadullinen tutkimus	20
5.2	Laadullisen tutkimuksen käsittely ja analysointi	21
5.3	Laadullisen tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti.....	22
6	Tutkimustulokset.....	23
6.1	Rahoitusyhtiö X:n edustajan teemahaastattelu	23
6.2	Yritysten teemahaastattelut	25
6.3	Tutkimustulosten analysointi	28
6.4	Tutkimustulosten reliabiliteetti ja validiteetti	30
7	Johtopäätökset	31
	Lähteet	33
	Kuviot.....	35
	Liitteet.....	36

1 Johdanto

Pienille yrityksille usein yksityisen rahoituksen saaminen on haasteellista ja käyttöpääomarahoitukseen saaminen elinehto. Pankkien näkökulmasta yrityksille on kuitenkin tarjolla paljon rahoitusta. Pankit ovat halukkaita rahoittamaan yritysten hankkeita ja investointeja niin kauan, kun ne ovat kannattavia. Rahoituksen ulkopuolelle jäävät kuitenkin ne yritykset, jotka ovat liian riskejä pankeille ja liian pieniä pääomamarkkinoille. (Kauppi 2015.) Euroopan keskuspankin (EKP) mukaan monet pienet ja keskisuuret yritykset kokevat rahoituksen saamisen yritystoiminnan suurimmaksi ongelmaksi. (European Central Bank 2016, 3-4.) Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää pienten ja keskisuurten yritysten myyntisaatavien rahoituksen kannattavuutta niin pankin kuin myyjäyrityksen näkökulmasta.

1.1 Työn tausta ja aiheen rajaus

Opinnäytetyötä ohjaa Laurea-ammattikorkeakoulu ja toimeksiantajana toimii pankin rahoitusyhtiö, joka tässä opinnäytetyössä on Rahoitusyhtiö X. Rahoitusyhtiö X on laajentamassa myyntisaatavien rahoituspalvelua pienten ja keksisuurten yritysten eli pk-yritysten saataville. Kyseessä on palvelu, jossa rahoitusyhtiö ostaa myyjäyrityksen myyntisaatavat ja tällaista palvelua Rahoitusyhtiö X tarjoaa tällä hetkellä vain suuryrityksille. Palvelua on lähdetty alun perin laajentamaan pk-yritysten käyttöpääomarahoitukseen kasvavan kysynnän vuoksi ja tässä opinnäytetyössä on tarkoitus tutkia pk-yritysten tietoisuutta ja mielenkiintoa palvelua kohtaan.

Opinnäytetyö on rajattu, sillä työssä tutkitaan vain yhtä käyttöpääomarahoitukseen muotoa ja sen suuntaamista tietyille asiakassegmentille. Koska aihe on selkeä ja rajattu on tutkimusta helppo lähteä viemään eteenpäin. Työn tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajalle myyjäohjeet palvelun myymiseksi pk-yrityksille sekä tuottaa tietoa asiakassegmentin tietoisuudesta palvelua kohtaan.

Opinnäytetyö on toteutettu tutkimalla jo olemassa olevaa materiaalia sekä haastatteleamalla Rahoitusyhtiö X:n edustajaa ja pk-yritysten edustajia. Haastateltaviksi yrityksiksi on valittu erialoilta erikokoisia yrityksiä. Kriteerinä valintoihin on, että yritys on luokiteltu kooltaan pk-yritykseksi ja yrityksellä on myyntiä toiselle yritykselle.

1.2 Työn tavoite ja tutkimusongelmat

Opinnäytetyössä tutkitaan myyntisaatavien rahoituspalvelun kysyntää ja sen tuomia etuja pienille ja keskisuurille yrityksille. Koska työssä tutkitaan yksittäistä palvelua tietyille asiakassegmentille, on työn teoreettinen osuus rajattu. Tutkimuksen on tarkoitus selvittää mitä hyötyä myyntisaatavien rahoituspalvelusta on pk-yrityksille ja millainen kysyntä

kyseiselle palvelulle on. Tavoitteena on tuottaa ohjeistus, miten rahoitusyhtiön tulisi myydä palvelua pk-yrityksille.

Aihetta lähestytään siitä näkökulmasta, millaista lisäarvoa yritykset kokevat saavansa myyntisaatavien rahoituksesta sekä sen tarjoamista lisäpalveluista. Tällä näkökulmalla pystytään miettimään, kuinka kannattavaa on lähteä tarjoamaan factoringrahoitusta pk-yrityksille.

Opinnäytetyön tutkimusongelmana on ”Miten pankin tulisi myydä factoringrahoitusta pk-yrityksille?”. Tätä tutkimusongelmaa selvitetessä pyritään vastaamaan seuraaviin aihetta tarkentaviin kysymyksiin, joiden pohjalta voidaan luoda ohjeistus, jolla pystytään myymään palvelua yritysille.

- Onko pk-yrityksillä tarvetta parantaa kassanhallintaa?
- Millainen kysyntä pk-yrityksillä on factoring rahoitukselle?
- Mitä lisäarvoa factoring rahoitus tuo pk-yrityksille?

Tutkimusongelmia on lähdetty selvittämään laadullisilla eli kvalitatiivisilla tutkimusmenetelmillä sillä otanta on harkinnanvarainen ja sitä pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti. Koska kvalitatiivinen tutkimus pyrkii kuvaamaan todellista elämää, perustuu sen tieteellisyys laatuun ja aiheen monipuoliseen käsittelemiseen. Tutkittavasta asiasta pyritään löytämään uutta tietoa ennemmin kuin varmistetaan jo tiedostettuja totuuksia. (Eskola & Suoranta 1998, 18; Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 161.)

Laadullisen tutkimuksen erottaa määrällisestä eli kvantitatiivisesta tutkimuksesta myös siinä, että sen otanta on usein harkinnanvaraisempi ja sitä pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti. Tieteellisyys ei siis perustu määrään vaan laatuun ja aiheen kattavaan käsitteellistämiseen.

1.3 Rakenne

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys jakautuu rahoitukseen, luotonhallintaan sekä pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Rahoitusta käydään läpi ensin yleisesti, jonka jälkeen syvennytään rahoitusriskeihin, finanssivalvontaan ja lopuksi factoring rahoitukseen. Luotonhallinnassa kerrotaan myyntireskontrasta ja peerinnästä, jotka sisältyvät joihinkin factoring rahoituksen palveluihin. Neljännessä kappaleessa pienet ja keskisuuret yritykset avataan ensin yleisesti ja tämän jälkeen perehdytään niiden rahoitukseen.

Viides kappale kuvaa laadullisen tutkimuksen menetelmiä, joita tässä opinnäytetyössä on käytetty. Ensimmäinen avataan yleisesti mitä tarkoitetaan laadullisella tutkimuksella sekä kerrotaan

opinnäytetyössä käytetyistä tutkimusmenetelmistä; valmiista aineistoista ja teemahaastattelusta, niiden tulosten analysoinnista ja luotettavuudesta.

Tutkimustulokset ja niiden analysointi sekä luotettavuuden arviointi käydään läpi kuudennes-
sa kappaleessa. Teemahaastatteluista käsitellään ensin rahoitusyhtiö X:n haastattelu ja sitten
pk-yritysten haastattelut. Seitsemäs kappale kertoo johtopäätöksistä ja työn liitteenä on
myyjäohjeistus, miten pankin tulisi myydä palvelua asiakkailleen sekä mainos palvelusta verk-
kopankkiin.

2 Rahoitus

Yrityksen tavoitteet määräytyvät yrityksen sidosryhmien mukaan. Yrityksen markkina-arvon eli osakekurssin maksimointi tulisi olla yrityksen johdolle tärkein, sillä tämä pitää osakkeen omistajat tyytyväisenä. Usein puhutaan, että voiton maksimointi on yrityksen tärkein tavoite, mutta tämä ei kerro yrityksen pitkäaikaisesta tilasta. Myöskään yrityksen toimintaan liittyvät riskit eivät käy voiton maksimoimisesta ilmi yhtä selkeästi kuin markkina-arvon maksimoimisesta. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 10.) Jotta yritys saa maksimoitua markkina-arvoaan, tarvitsee se pääomaa tuottaakseen tavaroita ja palveluja. Pääoma jaetaan fyysiseksi pääomaksi ja rahoituspääomaksi. Fyysisellä pääomalla tarkoitetaan tuotantoprosessissa tarvittavia tekijöitä, kuten koneita ja laitteita. Rahoituspääomaa ovat osakkeet, velkakirjat ja lainat, joita tarvitaan fyysisen pääoman hankkimiseen. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 11.) Pääoman rahoitus on joko sisäistä tai ulkoista rahoitusta. Sisäinen rahoitus on tulorahoitusta ja sitä voi kertyä yrityksen tekemästä voitosta tai erilaisten tuloksenjärjestelykeinojen, kuten poistojen, avulla. Ulkoinen rahoitus on vierasta pääomaa, kuten erilaiset lainat ja luotolliset tilit. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 22.) Tämä opinnäytetyö käsittelee ulkoista rahoitusta, missä myyntisaatavat ovat lainan vakuutena.

Rahoitusmarkkinat ohjaavat varallisuuden yli- ja alijäämiä pääomaresurssien mahdollisimman tehokkaaseen käyttöön. Yrityksillä ja yksityisillä henkilöillä voi olla enemmän kannattavia investointeja kuin pääomaa niiden toteuttamiseen ja päinvastoin. Tehokkuus nousee, kun investointiyritys kokoaa esimerkiksi kotitalouksien ylimääräiset varat yhteen ja lainaa ne tuottoa tekevän yrityksen käyttöön. Sijoittajat saavat säästöilleen korkotuloa ja yrityksen taloudellinen tehokkuus nousee. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 14; Martikainen & Vaihekoski 2015, 14.)

2.1 Rahoitusriskit

Yrityksen rahoittajalle tärkeää tietoa ovat rahoitettavan yrityksen tilinpäätös ja toimintakertomus. Yrityksen on laadittavan tilikaudelta tilinpäätös, joka sisältää taseen, tuloslaskelman, rahoituslaskelman ja liitetiedot. Tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa tilinpäätöspäivänä ja tuloslaskelma tuloksen muodostumista. Rahoituslaskelma on selvitys yrityksen varojen hankinnasta ja niiden käytöstä tilikauden aikana. Näitä kolmea tilinpäätöksen tehtävää täydentävät liitetiedot. Toimintakertomus arvioi yrityksen riskejä ja epävarmuustekijöitä sekä arvioidaan tulevaa kehitystä. (Leppiniemi 2009, 190-192.) Kirjanpitolain 3. luvun Tilinpäätös ja toimintakertomus 1 §:n mukaisesti tilinpäätökseen ei kuitenkaan tarvitse liittää toimintakertomusta, jos yritys on mikro- tai pienyritys eli yrityksen tilikaudella taseen loppusumma on alle 6 000 000 euroa, liikevaihto alle 12 000 000 euroa ja tilikauden aikana palveluksessa on keskimäärin alle 50 henkilöä tai vähintään kaksi edellä mainituista toteutuu (Finlex 2015). Toimintakertomus koskee pk-yrityksistä vain keskisuuria

yrittäjiä ja mikro- ja pienyritysten riskien ja epävarmuustekijöiden arvioiminen jää rahoittajalle.

2.1.1 Finanssivalvonta

Pankkeja, vakuutus- ja eläkeyhtiöitä sekä muita vakuutuslalla toimivia, sijoituspalveluyrityksiä, rahastoyhtiöitä ja pörssiä valvoo finanssivalvonta. Finanssivalvonta on päätöksenteossa itsenäinen, mutta hallinnollisesti se toimii Suomen Pankin yhteydessä. Finanssivalvonnan tavoitteet ja tehtävät on kirjattu lakiin ja niitä ovat finanssimarkkinoiden vakauden edellyttämä luotto-, vakuutus- ja eläkelaitosten ja muiden valvottavien vakaa toiminta sekä vakuutettujen etujen turvaaminen ja yleisen luottamuksen säilyminen finanssimarkkinoiden toimintaan. Finanssivalvonta siis valvoo finanssialalla toimivien yritysten toimintaa ja riskejä. Finanssivalvonta myös edistää yleisön tietämystä finanssimarkkinoilla ja hyvien menettelytapojen noudattamista. (Finanssivalvonta 2016.)

Yksi asiakkaalle näkyvimmistä finanssivalvonnan alaisista toiminnoista pankeissa on asiakkaan tunnistaminen ja tunteminen. Kaikilla finanssipalveluita tarjoavilla yrityksillä on lakisääteinen velvollisuus asiakkaan tuntemiseen. Tuntemisen puitteissa laki edellyttää myös, että palveluntarjoaja tietää kenen toimeksiannosta ja kenen varoilla liikutaan. Asiakas tulee tunnistaa aina ennen asiakassuhteen aloittamista. Jos asiakas ei anna riittävää tuntemiseen vaadittavaa tietoa itsestään on palveluntarjoajalla oikeus ja velvollisuus kieltäytyä asiakassuhteesta. Asiakkaan tunteminen on aina osa riskienhallintaa ja sen laajuus riippuu asiakkaan toiminnasta. Asiakkaan tiedot on päivitettävä säännöllisesti ja palveluntarjoajan on hankittava tietoa asiakkaan toiminnasta sekä perusteet palvelun tai tuotteen käyttämiselle. Asiakkaan tunteminen jatkuu koko asiakassuhteen ajan. (Finanssivalvonta 2016.)

Myös luottoriskien hallintaa valvoo finanssivalvonta. Luottoriski on suurin riski pankkitoimintaa harjoittaville yrityksille. Luottoriskien hallinta ja valvonta on yritysten sisäistä valvontaa ja joka on Rahoitustarkastuksen sääntelemää. (Finanssivalvonta 2016, 6.) Luottoriskillä tarkoitetaan tilannetta, jossa velallinen ei todennäköisesti pysty täyttämään sopimuksen mukaisia velvoitteitaan. Luottoriskiä syntyy niin luotoista kuin perittävästä muista saamisistakin. Luottoriskien vaadittava hallinta edellyttää luottoriskistrategian lisäksi luottoriskien tuntemista, mittaamista, rajoittamista, seuraamista ja valvontaa. Luottoriskistrategia on päivitettävä säännöllisesti eikä se saa olla ristiriidassa liiketoimintasuunnitelman kanssa. (Finanssivalvonta 2016, 10-11.)

2.2 Factoring rahoitus

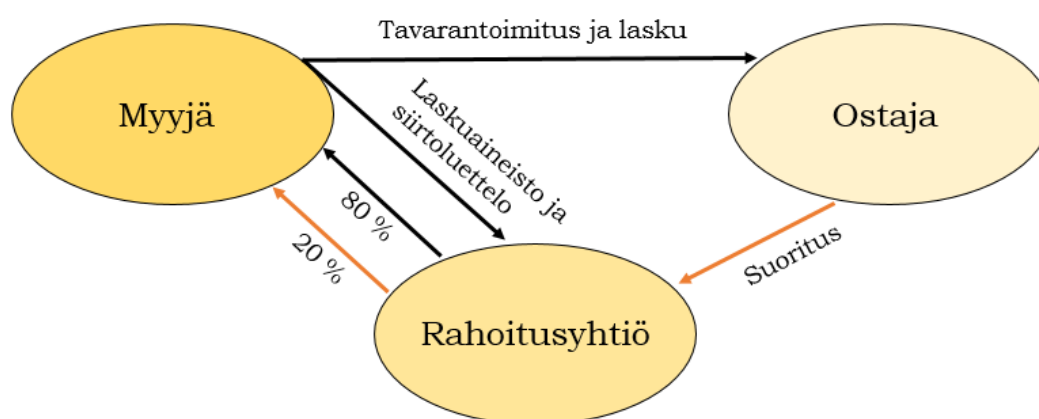
Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan käyttöpääoman rahoituksesta factoring eli myyntisaatavien rahoitusta. Käyttöpääoman rahoitus on joko lyhytaikaista tai pitkäaikaista

vierasta tai omaa pääomaa. Käyttöpääoma mittaa yrityksen juoksevaan toimintaan sitoutuvan rahoituksen määrää ja se koostuu myyntisaamisista, vaihto-omaisuudesta ja vaihto-omaisuudesta maksetuista ennakkomaksuista, joista on vähennetty ostovelat ja saadut ennakot. (Balance Consulting [2016].) Käyttöpääomarahoitusta on osa päivittäisen rahoitushuollon järjestämistä ja perustuu muun muassa kassanhallintaan. Koska yrityksellä on oltava käteistä rahaa ja pankkitileillä nopeasti nostettavissa olevia varoja eli likvidejä varoja, syntyy tarve rahoittaa toimintaa ennen kuin käyttöomaisuusinvestoinneista syntyy tuloja. Järkevällä kassanhallinnalla yritys pyrkii saamaan likvideille varoille ja saamisille mahdollisimman hyvän tuoton käyttäen lyhytaikaista vierasta pääomaa optimaalisesti ja kustannustehokkaasti. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 88-89.)

Yritykset pyrkivät häiriöttömään maksuliikenteeseen, jotta juokseva toiminta sujuisi suunnitellusti. Usein yritykset pyrkivät myös varautumaan ennalta suunnittelemattomiin tilanteisiin, mutta, koska tämä usein pitää sisällään kasvavan rahoituksen tarpeen, ovat ylimääräiset varat usein pienet. Kassanhallinnon keskeisin idea on kuitenkin vapauttaa varoja tuottavaan käyttöön. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 90.) Yrityksen maksuvalmius kertoo siitä, onko yrityksellä kykyä hoitaa maksuvelvoitteensa. Jos rahaa on paljon kassassa on helpoaa ja nopeaa toteuttaa investointeja. Kassavarojen panttaaminen ei ole kuitenkaan tuottoisaa ja jos yrityksen johto ei keksi ylimääräisille kassavaroille järkevää investointikohdetta voi varat jakaa omistajille. (Karikorpi 2010, 122-123.) Myyntisaamisten kiertoaika kertoo kuinka monessa päivässä asiakkaat keskimäärin maksavat laskunsa. Myyntisaamisten kiertoaika on suoraan verrannollinen yrityksen tulorahoituksen riittävyyteen sekä likviditeettiin eli maksuvalmiuteen ja maksukykyyn. Mitä nopeampi kiertoaika on, sitä tehokkaampi on yrityksen perintä. Myyntisaatavien kiertoaikalle ei voida antaa ohjeistusta, mutta mitä pienempi luku on, sitä parempi on yrityksen likviditeetti. (Balance Consulting, [2016]; Karikorpi 2010, 131.) Mitä nopeampi myyntisaamisten kiertoaika on, sitä tuottavammiksi yritys on saanut tuottamattomat varat. Myyntisaamisten kiertoaikaa voidaan nopeuttaa esimerkiksi nopeammalla toimitusajalla ja tekemällä muutoksia laskutusrutiineihin. Lasku voidaan esimerkiksi lähettää asiakkaalle heti toimituksen yhteydessä tai jopa tilattaessa, jolloin yritys saa maksun nopeammin kassaansa. Myös maksuajan pituus vaikuttaa myyntisaamisten kiertoaikaan ja maksuaika kannattaakin pitää mahdollisimman lyhyenä. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 90-92.) Usein kuitenkin jo asiakkaana on suuryrityksiä, on myyjän taivuttava pitkiin maksuaikoihin ja joissain tapauksissa myyjä pidentää tietoisesti maksuaikojaan saadakseen näin enemmän kauppaa (Karikorpi 2010, 132).

Factoring rahoitusta käytetään ympäri maailmaa. Monien yritysten haasteena on kassanhallinta, sillä yhä kasvavissa määrin asiakkaat vaativat pitkiä maksuaikoja kuukaudesta jopa kolmeen kuukauteen. Tällä ajan jaksolla myyjän varat, jotka ovat kiinni myydyssä kohteessa, ovat epälikvidejä. Yrityksen maksuvalmius on siis alhaisempi, mitä enemmän sillä

on rahaa kiinni myyntisaatavissa. (Klapper 2005, 1.) Factoring rahoituksessa rahoitusyhtiöt tarjoavat yrityksille luottoa yrityksen pääsääntöisesti yritysmyynnistä syntyneitä myyntisaatavia vastaan. Rahoituksen avulla yritys lisää käyttöpääomaansa ja parantaa likviditeettiään. Perinteisessä factoring rahoituksessa myyjäyritys toimittaa ensin tavarat ja laskun ostajalle. Rahoitusyhtiölle yritys lähettää laskuaineiston ja siirtoluettelon. Kun myyntilaskut ovat rahoitusyhtiön hallussa, maksaa se niiden arvosta 80%: a yritykselle. Kun laskutettava ostaja maksaa laskun rahoitusyhtiölle saa myyjä rahoitusyhtiöltä loput 20%: a myyntilaskun arvosta. (Lehtonen 2016; Klapper 2005, 1.)



Kuvio 1: factoring rahoituksen toiminta

Factoring rahoituksessa on siis kolme osapuolta myyjäyritys, rahoittaja ja ostaja. Factoring rahoituksessa on useita hieman toisistaan poikkeavia tapoja rahoittaa myyjäyrityksen myyntisaatavia. Myyjäyritys voi myydä laskut kokonaan rahoittajalle tai käyttää laskukantaa luoton vakuutena limiitin puitteissa. Kun myyjäyritys myy laskun rahoittajalle siirtyy ostajariski eli riski ostaja-velallisen maksukyvyttömyydestä rahoittajalle. Jos taas laskua käytetään luoton vakuutena jää ostajariski myyjäyrityksen harteille. (Tepora 2013, 274-276.)

Rahoitusyhtiö voi myös vastata myyjän puolesta laskujen perinnästä ja maksuerien seurannasta eli myyntireskontrasta, eikä myyjän tällöin tarvitse käyttää omia resurssejaan niistä huolehtimiseen. Usein Factoring rahoitus on jatkuva palvelu, jolloin yrityksen kaikki myyntisaatavat siirtyvät sopimuksen mukaisesti rahoitusyhtiön haltuun. (Lehtonen 2016.) Myyntisaatavien rahoittaminen perustuu siis myyjän tarpeeseen saada myyntisaatavissa kiinni olevat varat tuottavampaan käyttöön. Rahoittaja ostaa myyjältä myyntisaatavat pois maksaen niistä heti suurimman osan, jotta myyjän kassanhallinta tehostuisi. Loput saatavien määrästä maksetaan korkojen ja muiden palkkioiden vähennyksen jälkeen myyjälle, kun ostaja maksaa laskun loppusumman rahoittajalle. (Klapper 2005, 3.) Factoring rahoitus on hyvä ratkaisu

yrittäjille, joiden riskiluokitus on korkea, mutta ostajat ovat maksukykyisiä. Tällöin rahoittaja pystyy rahoittamaan myyntisaamia, sillä perusteella, että ostaja on maksukykyinen ja riski alhainen. Usein näissä tapauksissa myyjänä toimii pk-yritys, joka myy alhaisen riskiluokan omaavalle suuryritykselle. Tämä järjestely mahdollistaa matalan riskin rahoituksen tarjoamisen korkean riskin myyjälle. (Klapper 2005, 4 & 12.) Tämä tuo hyvän edun pk-yritykselle, sillä näin ne pystyvät siirtämään ostajariskin rahoittajalle. Lisäksi usein factoringrahoittajana toimivat pankit ja factoringrahoituksen solmiminen pankin kanssa auttaa luomaan kumppanuutta ja laskemaan riskiluokitusta, jos yritys tarvitsee myöhemmin muuta rahoitusta. (Klapper 2005, 12-13.)

Factoringrahoitusta myydään myös Laskut rahaksi -palveluna. Palvelu on myyntisaatavien ostoa, mutta sitä tarjoavat usein perintätoimistot, jotka ovat pieniä ja ketteriä verrattuna kankeisiin pankkeihin. Tällaisissa laskunostopalveluissa ei myyjän yleensä tarvitse siirtää kaikkia myyntisaamia rahoitusyhtiölle, vaan vain tarvittavat ja tarpeen tullen. Siirrettävissä myyntisaatavissa ei ole minimirajoituksia, joten palvelut soveltuvat hyvin pienimmillekin myyjäyrityksille. Usein rahat myyntisaatavista siirtyvät laskunostajalta myyjän tilille viimeistään parin päivän kuluttua laskukannan vastaanottamisesta. Näissä tapauksissa usein myös luottotappioriski siirtyy laskun ostaneelle yritykselle, mutta provisiot ja korot ovat korkeammat kuin suuremmissa pankeissa. (Summarum 2014.)

Laskut rahaksi palvelussa voidaan usein myydä vain toiselle yritykselle kohdistettuja laskuja, mutta poikkeuksiakin löytyy. Myytävä lasku ei voi olla jo valmiiksi myöhässä tai perinnässä eikä yleensä pieniä laskuja osteta ainakaan yksittäin. Laskuja myydessä myyjä menettää aina osan voitostaan, kun lasku vaihtaa omistajaa, mutta saadulla käyttöpääomalla pystytään parantamaan palvelua ja likviditeettiä. Factoring-palvelusta sopiminen pankin kanssa voi olla tehokasta ja edullista verraten pienempiin yksittäisiin, mutta toistuviin laskujen myynteihin. Pankkien tarjoamat palvelut ovat edullisempia, mutta sitouttavat myyjää pienempiä yrityksiä enemmän. Pankkien tarjoamista factoring-palveluista peritään myös usein korkeat aloitusmaksut. (Summarum 2014.)

3 Luotonhallinta

Factoring rahoituksen palvelut myyntireskontra ja perintä ovat luotonhallintaa. Luotonhallinta on keskeinen osa myyntiä sillä saatavien valvonta on tärkeää. Myyntireskontrasta myyjä näkee ketkä asiakkaat eivät ole maksaneet laskuaan. Myyntireskontra on myös osa yrityksen kirjanpitoa ja arvonlisäverotus vaatii pidettäväksi suoriteperusteista kirjanpitoa. Saatavien valvonta tehostuu kun reskontran tiedot ovat ajantasalla. (Tiltoimisto [2016].)

Perintä on toimenpide, jolla velallinen yritetään saada maksamaan vapaaehtoisesti erääntynyt saatava. Perintä liittyy keskeisesti myyntisaataviin ja perinnän tehokkuuteen vaikuttaa se, kuinka hyvin yritys on järjestänyt saatavien keräämisen. Tärkeä osa luottokauppaa on asiakkaan maksukyvyyn tarkastus ja seuranta jo ennen luottosuhteen alkua. Tyypillinen tapa perinnässä on viivästyskoron lisääminen laskuun kun maksu suoritetaan eräpäivän jälkeen. Jo tämä tehostaa asiakkaiden maksamista ajallaan. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 93.) Mikäli velallinen ei maksa laskuaan maksumuistutuksista huolimatta voi velkoja turvautua perintä-, asianajo- tai lakiasiantoinimiston apuun velkojen keräämiseksi (Bräysy 2013, 37.). Velkojan on noudattava hyvää perintätapaa, joka edellyttää, että velkojan on oltava vähintään kerran kirjallisesti yhteydessä velalliseen ja velallisella pitää olla vielä tämän jälkeen vähintään kymmenen päivää huomautus- ja maksuaikaa ennen kuin perintätoimisto voi ruveta oikeudellisiin toimiin saatavan perimiseksi. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 93.) Hyvän perintätavan mukaisesti on velkojan myös annettava selkeää tietoa maksun laiminlyönnin seuraamuksista ja perinnän on oltava tehokasta eikä sitä voida aloittaa vasta kohtuuttoman ajan kuluttua saatavan maksun viivästymisestä (Bräysy 2013, 21).

Jos velallinen ei maksa saataviaan velkojalle, voi hän ruveta tuloksettoman perinnän seurauksena oikeudellisiin toimiin. Velkojan on kuitenkin huomioitava, ettei saatava saa olla vanhentunut. Saatavan vanhentumisella pyritään tehostamaan perintää jotta saatavat eivät jää liian pitkäksi aikaa perimättä. Oikeudellisia toimia, joihin velkoja voi ryhtyä ovat velkomiskanteen vireillepano, ulosottohakemus tai velallista koskevassa maksukyvyttömyysmenettelyssä, kuten konkurssissa, saatavan ilmoittaminen. (Bräysy 2013, 75.)

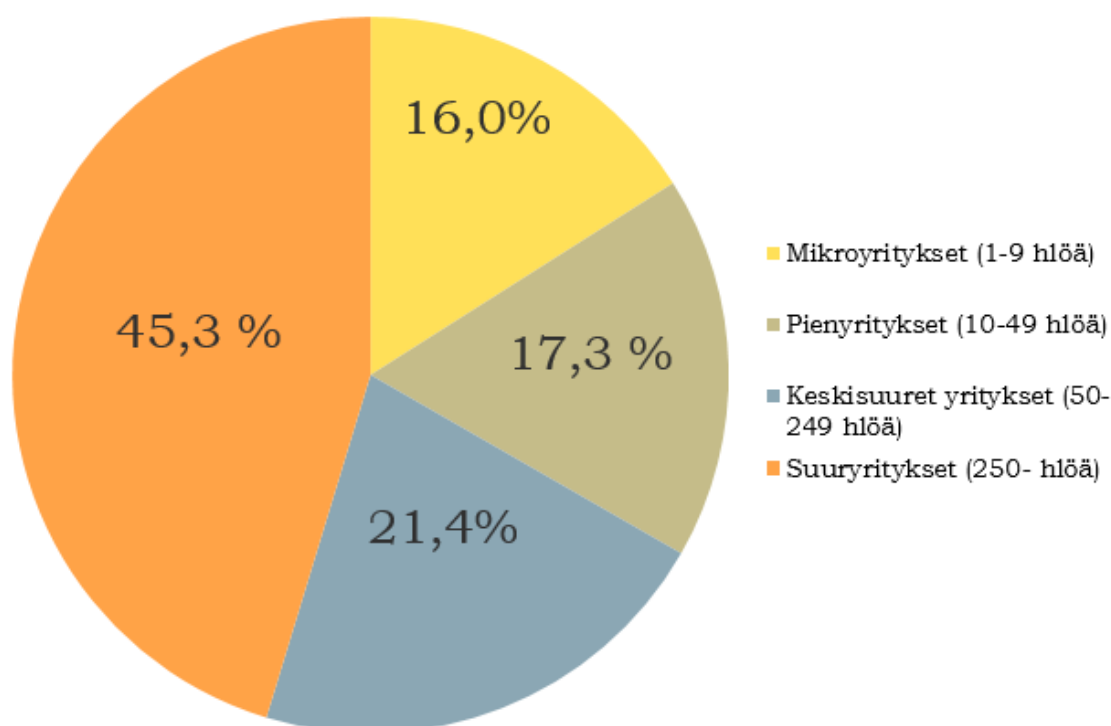
4 Pienet ja keskisuuret yritykset

Pienet ja keskisuuret yritykset eli pk-yritykset ovat yrityksiä, joissa on työntekijöitä vähemmän kuin 250 ja joiden liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa vuodessa tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa. Pk-yrityksen tulee olla myös riippumaton eli 25 prosenttia tai enemmän sen pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista ei voi omistaa yritys johon ei voida soveltaa joko pk-yrityksen tai pienen yrityksen määritelmää. (Tilastokeskus [2016].)

Suomen yrityksistä vuonna 2013 93,4 %:a oli mikroyrityksiä eli yrityksiä, joiden henkilöstön määrä on alle kymmenen henkilöä. Pienyrityksiä (10-49 henkilöä) oli 5,5 %:a ja keskisuuria yrityksiä (50-249 henkilöä) 0,9 %:a. Valtaosa Suomen yrityksistä on siis pk-yrityksiä ja sitä suurempia yrityksiä on vain 0,2 %:a kaikista yrityksistä. (Yrittäjät 2015.)

Liikevaihtoa Suomen yrityksillä oli vuonna 2013 yhteensä 393 miljardia euroa, josta lähes puolet on suuryritysten liikevaihtoa. Kuitenkin, jos jako tehdään kahteen kokoluokkaa, suuryritykset ja pk-yritykset, on pk-yritysten liikevaihto suurempi kuin suuryritysten. (Yrittäjät 2015.) Alla on kuvio liikevaihdon jakautumisesta yrityskoon mukaan.

Yritysten liikevaihto vuonna 2013



Kuvio 2: Yritysten liikevaihto Suomessa vuonna 2013 (Yrittäjät 2015)

4.1 Pk-yrityksen kassanhallinta

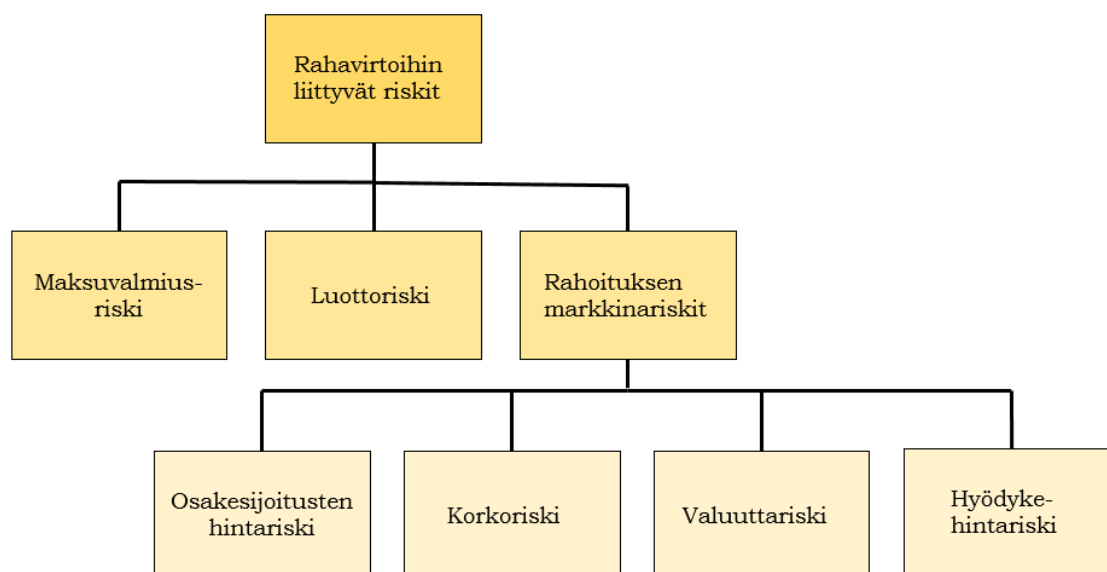
Pk-yritykset taistelevat asiakkaiden pitkien maksuaikojen kanssa, sillä asiakkailla on usein aina mahdollisuus pidentää laskun maksuaikaa. Maksuaikoja on pyritty jopa lailla hillitsemään, mutta silti esimerkiksi jo kuukauden maksuaika voi vaikuttaa pk-yrityksen kassanhallintaan negatiivisesti. (Ketonen 2016.) Yrityksiä, jotka tekevät kauppaa toiselle yritykselle, on tullut paljon lisää markkinoille. Kaikki yritykset tarvitsevat käyttöpääomaa yrityksen kuukausittaisten menojen kattamiseksi, kuten laskujen ja palkkojen maksuun. Siksi pitkien maksuaikojen takia palvelua tai tuotetta myyvä yritys voi joutua ahdinkoon käyttöpääoman puutteessa, kun laskujen ja palkkojen maksu erääntyy. (Ollila 2016.)

Monet yritykset ovat pyrkineet parantamaan kannattavuuttaan kulukuurilla, toiminnan optimoinnilla ja järjeistämällä. Kulujen karsiminen hidastaa kuitenkin kasvua eivätkä yritykset saa rahoitusta uusien ideoiden toteuttamiseen. Yrittäjien pk-yritysbarometrin mukaan viidenes yritysten hankkeista jää toteuttamatta rahoitukseen liittyvien vaikeuksien vuoksi. Käyttöpääoman tarpeen kasvu korostuu kassanhallinnassa kun suuryritykset optimoivat omia maksuaikojaan. (Sihvonen 2016.) Iso osa yrityksen rahoituksesta voi olla näissä laskuissa kiinni ja yritys joutuu odottamaan joskus jopa 90 päivää rahojaan. Samanaikaisesti pankkilainan saaminen voi jäädä kiinni puutteellisista vakuuksista. Tästä syystä pitkien maksuaikojen laskujen käyttäminen vakuutena on kasvussa ja kassavirran rahoittaminen on pk-yrityksille yksi merkittävimmistä syistä hakea rahoitusta. (Sjölund 2016.)

Toinen suuri ongelma kassanhallinnassa pk-yrityksille ovat asiakkaiden myöhästyneet laskut. Laskun perintä voi johtaa pahimmillaan asiakkaan menettämiseen tai perinnästä syntyvien kulujen kasvamiseen. (Ketonen 2016.) Tästä syystä varsinkin pienet yritykset haluavat pitää välit asiakkaisiin henkilökohtaisina ja vältellään ulkopuolista perintää. Kuitenkin se, että asiakkaat jättävät laskut järjestelmällisesti maksamatta syö pk-yritysten käyttöpääomaa ja jarruttaa kassavirtaa, mikä voitaisiin käyttää yrityksen kasvuun kuten markkinointiin ja kehittymiseen. (Sjölund 2016.)

4.2 Pk-yrityksen rahoitusriskit

Riskinkantokyky ja riskinotto kyky määräävät yrityksen taloudellisen perustan. Yrityksen on hallittava rahavirtansa, jotta se pystyy toimimaan tehokkaasti ja tekemään voittoa. Tätä varten yrityksen on usein pystyttävä hankkimaan rahoitusta. Rahavirtoihin liittyvät riskit voidaan jakaa kolmeen alaluokkaan, jotka luovat pohjan yrityksen muulle riskienhallinnalle. Nämä luokat ovat maksuvalmius-, luotto- ja rahoituksen markkinariskit. (Juvonen, Koskensyrjä, Kuhanne, Ojala, Pentti, Porvari & Talala 2014, 31.)



Kuvio 3: Yrityksen rahavirtoihin liittyvät riskit (Yrityksen riskienhallinta 2014, 31.)

4.2.1 Maksuvalmiusriski

Maksuvalmiusriskiä voidaan seurata tilinpäätöksestä saatujen tunnuslukujen avulla, erityisesti omavaraisuusasteella. Sillä tarkoitetaan sitä riskiä, kun yrityksen rahoitusvarat eivät kata liiketoiminnasta syntyviä kuluja tai tarpeita. Yrityksen konkurssiriski kasvaa, mitä alaisempi sen omavaraisuusaste on. Yritykselle on kannattavampaa tehdä yhteistyötä yritysten kanssa, joilla ei ole korkea riski ajautua konkurssiin, sillä tämä voi aiheuttaa yritykselle ylimääräisiä kuluja esimerkiksi saatavien viivästyemisessä. (Juvonen ym. 2014, 32.)

4.2.2 Luottoriski

Kun yritys myy luotolla tuotteita tai palveluita, se altistuu luottoriskeille. Myyntisaataviin liittyy aina riski, mutta sitä voidaan hallita asiakkaita seuraamalla ja tarkalla asiakasvalinnalla sekä tehostetulla perinnällä. Yritys voi myös myydä tavaraa äärimmäisenä keinona luopua kokonaan luoton antamisesta asiakkaille ja myydä vain käteiskaupalla. Yksi tapa pienentää luottoriskiä tai poistaa se kokonaan on factoring rahoituksen käyttäminen. Luottoriskien hallinta voi aina vähentää potentiaalista asiakaskuntaa, mutta se parantaa yrityksen kannattavuutta ja on siksi tärkeää. (Juvonen ym. 2014, 33.)

4.2.3 Rahoituksen markkinariskit

Markkinariskejä ovat valuutta- ja korkoriskit sekä osakesijoitusten hintariski ja hyödykehintariski. Niillä toimialoilla, joilla investointeihin ja tuotekehitykseen tarvitaan merkittävää pääomaa riskisijoittajilta, voi rahoituksen saaminen olla ongelmallista.

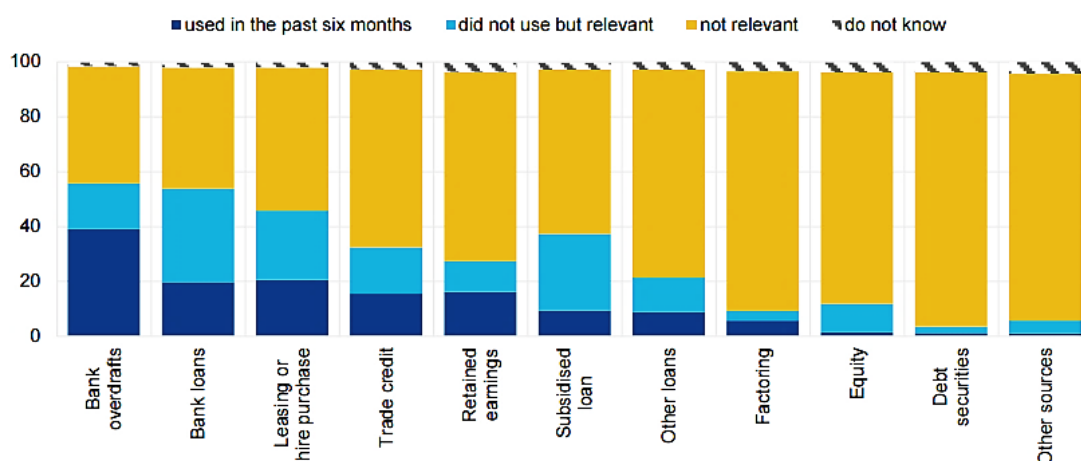
Rahoitusvaihtoehdot ovat monipuolisia, mutta silti riskisijoitusten määrä on alhainen ja pääoman saanti on vaikeaa. Aloittavan yrityksen on mietittävä huolellisesti toiminnan rahoitus ja käytettävä monipuolisesti kontaktiverkkoja. Omavaraisuusasteen on oltava riittävä rahoitusvaihtoehtoja punnittaessa, jotta toiminnan ongelmat saadaan minimoitua. (Juvonen ym. 2014, 33.)

4.3 Pk-yrityksen rahoitus

Pk-yritysten liiketoiminnan yksi suurimpia haasteita on rahoituksen saaminen rahoituslaitoksilta, sillä useiden pankkien rahoitusehdot ovat kiristyneet. Suurilla pankeilla ei ole enää varaa tarjota pk-yrityksille rahoitusta kasvaneen sääntelyn paineen alla. (Ollila 2016.) Vuonna 2015 Suomen Pankin teettämän yritysbarometrin mukaan 30-45% yrityksistä ilmoitti maksuaikojen pidentyneen. Samanaikaisesti lainojen ehdot ovat kiristyneet eikä pienillä yrityksillä ole välttämättä tarpeeksi vakuutta lainan saamiseksi eikä mahdollisuutta hankkia rahoitusta yritystodistuksilla ja joukkovelkakirjoilla. (Suomen Pankki 2015.) Euroopan keskuspankin (EKP) säännöllisesti teettämän kyselyn, Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area (2016), mukaan Suomessa 8 %:a pk-yrityksistä kokee rahoituksen saamisen yritystoiminnan suurimmaksi ongelmaksi. Euroopan tilastoissa on suurta vaihtelua eri maiden välillä ja Suomen luku on alhaisimpia. Kyselyn perusteella on havaittu, että yritysten pankkilainojen saatavuus on lisääntynyt euro-alueella ja tästä muutoksesta ovat ensi kertaa hyötäneet myös mikroyritykset. Kuitenkin euromaista Itävalta ja Suomi raportoivat saatavuuden pienentyneen. (European Central Bank 2016, 3-4.)

Financing structure of euro area SMEs

(over the preceding six months; percentage of respondents)



Kuvio 4: Euroalueen rahoitusrakenne vuonna 2016 (European Central Bank 2016, 13)

EKP:n kyselystä käy ilmi, ettei factoring rahoitus ole pk-yritysten mukaan relevantti vaan eniten käytössä ovat pankkien tarjoamat tililuotot ja pankkilainat. Factoring rahoitus keskittyy euro-alueella rahoittamaan suurempia yrityksiä. (European Central Bank 2016, 13-14.) Yleisesti yritysrahoitus on ollut hyvin pankkipainoiteista, mutta vähitellen mielenkiinto vaihtoehtoisiin rahoitusmuotoihin on kasvanut. Suurin syy tähän on pankkilainojen vakuusvaatimukset sekä digitalisaatio. Yritykset vaativat automatisoitua palvelua, joka kattaa laajan kokonaisuuden, johon jäyheät pankkilainat eivät taivu. Lisäksi suuriosa kasvuhakuisista yrityksistä toimii digitaalisella ja verkostoituneella alalla jossa ei yksikertaisesti ole kiinteää omaisuutta antaa pankkilainojen vakuudeksi. (Sihvonen 2016.)

5 Tutkimuksen menetelmät

Opinnäytetyön tutkimusprosessi lähtee liikkeelle tutkimusongelman määrittelystä. Tutkimusongelma vaikuttaa siihen, millaista tutkimusstrategiaa eli tutkimuksen menetelmällisten ratkaisujen kokonaisuutta käytetään. Traditionaaliset tutkimusstrategiat ovat kokeellinen tutkimus, survey-tutkimus ja tapaustutkimus. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 132-134.) Tämä opinnäytetyö on toteutettu tapaustutkimuksena. Tapaustutkimus tutkii rajattua kokonaisuutta käyttäen hyvin monipuolisesti ja eri menetelmin hankittua tietoa. Tapaustutkimus voi olla niin laadullinen kuin määrällinenkin tutkimus, jonka tavoitteena on tutkia, kuvata ja selittää tapauksia miten- ja miksi-kysymysten avulla. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.) Tässä opinnäytetyössä tutkitaan miten pankin tulisi myydä factoringrahoitusta pk-yrityksille, joka tekee siitä hyvin rajatun kokonaisuuden. Tutkimus rajoittuu tietyn rahoitusyhtiön yksittäiseen palveluun ja sen tarjoamiseen pienille ja keskiuurille yrityksille.

5.1 Laadullinen tutkimus

Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus kerää usein tutkimusaineistonsa luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa ihmisiä havainnoimalla tai haastattelemalla. Koska laadullisessa tutkimuksessa suositaan ihmistä aineistonkeruunstrumenttina, tutkija hakee tietoa käyttämällä metodeja, joissa tutkittavien näkökulmat ja ääni pääsevät esille. Tutkimuskohde ei ole satunnaisotos, vaan kohdejoukko on valittu tarkoituksen mukaisesti. (Hirsjärvi, ym. 2009, 161-164.)

Haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisiin dokumentteihin perustuva tieto ovat laadullisen tutkimuksen yleisimmät aineistokeruumenetelmät. Nämä menetelmät voivat olla yhtä hyvin määrällisen eli kvantitatiivisen tutkimuksen menetelmiä, mutta silloin tutkimusasetelma on huomattavasti formaalimpi ja strukturoidumpi kuin laadullisessa tutkimuksessa. Aineistonkeruumenetelmiä voidaan käyttää yksittäin tai yhdistettynä riippuen tutkimusongelmasta ja resursseista. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 71.) Laadullisen tutkimuksen erottaa määrällisestä eli kvantitatiivisesta tutkimuksesta myös siinä, että sen otanta on usein harkinnanvaraisempi ja sitä pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti. Tieteellisyys ei siis perustu määrään vaan laatuun ja aiheen kattavaan käsitteellistämiseen. (Eskola & Suoranta 1998, 18.)

Haastattelu on haastattelijan ja haastateltavan välistä vuorovaikutusta, missä haastattelijalla on ohjat. Aineistonkeruunmuotona tutkimushaastattelulla on tietyt tavoitteet ja sen avulla pyritään saamaan mahdollisimman luotettavaa ja pätevää tietoa. Haastattelun suurimpana etuna on joustavuus. Tutkija voi säädellä aineistonkeruuta tilanteen edellyttämällä tavalla ja haastateltavia myötäillen. Haastattelun aikana tutkija voi myös havainnoida haastateltavaa

sekä oikaista mahdolliset väärinymmärrykset ja selventää kysymyksiä. Haastateltavan on hyvä saada mahdollisuus tutustua mahdollisiin haastattelukysymyksiin tai teemoihin, jotta haastattelu on mahdollisimman kattava ja tietoa saataisiin paljon. Haastattelun teko vaatii aina huolellista suunnittelua ja haastattelijan rooliin perehtymistä. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 73-74; Hirsjärvi, ym. 2009, 205-208.)

Tässä opinnäytetyössä tutkimusaineiston aineistonkeruunmenetelmänä käytetään teemahaastattelua. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu, joka korostaa ihmisen tulkintoja asioista. Teemahaastattelu rakentuu tiettyjen teemojen ympärille, eikä teemahaastattelussa näin ollen voi kysyä ihan mitä tahansa. Etukäteen valitut teemat perustuvat tutkimuksen viitekehukseen eli asioihin, jotka jo tiedetään tutkimuskohteesta. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75.) Teemahaastattelun kysymyksiä ei kuitenkaan tarvitse tarkoin määrittää eikä kysymyksiä esittää tietyssä järjestyksessä. Haastattelija voi itse teemojen rajoissa päättää haastattelun avoimuudesta. (Hirsjärvi, ym. 2009, 208.) Teemahaastattelu on hyvin suosittu haastattelumuoto, sillä siinä vastaaja pääsee puhumaan varsin vapaamuotoisesti, mutta teemat pitävät kiinni siitä, että jokaisen haastateltavan kanssa on keskusteltu edes jossain määrin samoista asioista. Tämän lisäksi teemat muodostavat aihealueen, jonka takia haastatteluaineistoa on helpompi lähteä analysoimaan edes jossain määrin jäsentyneesti. (Eskola & Suoranta 1998, 88.)

Toisena aineistonkeruunmenetelmänä käytetään valmiita aineistoja. Tutkimus pohjautuu aihealueeseen, josta on olemassa useita valmiita tutkimuksia ja tilastoja. Tilastojen ja valmiiden tutkimusten hyödyntämistä osana uutta tutkimusta kutsutaan toisinaan sekundaariaineistoksi ja analyysijä, jotka pohjautuvat toisten keräämiin aineistoihin sekundaarianalyysiksi. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että aiemmin tehtyjen tutkimusten hyödyneminen osana uutta tutkimusta tekisi tutkimuksen aineistosta huonompaa. On kuitenkin muistettava, etteivät kaikki valmiit aineistot sovi tutkimukseen sellaisenaan, vaan niitä voi joutua muotoilemaan sopivammiksi. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

5.2 Laadullisen tutkimuksen käsittely ja analysointi

Laadullista analyysiä tehdessä on huomioitava, ettei kaikkea voida tutkia yhden tutkimuksen puitteissa. Aineiston rajaus on tärkeä osa tutkimusta, jotta tutkittavasta kohteesta saataisiin mahdollisimman paljon tietoa. (Tuomi & Sarajärvi 2012, 92.) Analysoitaessa laadullisen tutkimuksen aineistoa on tarkoitus tuoda siihen selkeyttä ja tuottaa uutta tietoa. Aineisto pyritään tiivistämään informatiivisesti niin, että hajanaisesta aineistosta tulee selkeä ja mielekäs. Perinteisessä laadullisessa tutkimuksessa tutkija on pyrkinyt löytämään aineistosta yhteneväisyyksiä, mutta nykyään keskitytään niiden eroavaisuuksiin ja moninaisuuteen. Tällöin analyysi on tarkempaa ja aineistolähtoisempää kuin ennen. (Eskola & Suoranta 1998, 138-140.)

5.3 Laadullisen tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimuksissa pyritään virheettömyyteen. Kuitenkin tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat ja siksi kaikkien tutkimusten luotettavuus on hyvä arvioida. Arvioinnissa on käytössä kaksi käsitettä; tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti. Reliabiliteetti tarkoittaa tutkimuksen mittaustulosten toistettavuutta. Tutkimus on reliabeli, kun se ei anna sattumanvaraisia tuloksia vaan esimerkiksi eri tutkimuskerroilla saadaan sama tulos tai kaksi henkilöä päätyvät samaan tulokseen. Validiteetti tarkoittaa taas tutkimuksen pätevyyttä eli sitä, että käytetyt mittarit ja menetelmät mittaavat juuri sitä, mitä niiden pitäisikin mitata. (Hirsjärvi, ym. 2009, 231.)

Laadullisessa tutkimuksessa on tutkimuksen luotettavuuden kannalta tärkeää, että tutkija kertoo tarkoin, miten tutkimus on toteutettu. Jos tutkimuksessa käytetään tutkimusmenetelmänä haastattelua on hyvä, jos tutkimusseloste sisältää suoria lainauksia haastateltavilta. Tämä rikastuttaa tekstiä ja auttaa lukijaa ymmärtämään, millä perusteella tutkija esittää tulkintojaan. Se, mihin tutkija päätelmänsä perustaa on aina tultava ilmi tuloksista, jotta tutkimus on luotettava. (Hirsjärvi, ym. 2009, 232-233.)

Tutkimuksen luotettavuuden parantamiseksi on myös hyvä käyttää triangulaatiota. Triangulaatio tarkoittaa erilaisten menetelmien, tutkijoiden tai teorioiden yhdistämistä. Tässä opinnäytetyössä on pyritty kohteeseen liittyvään sekä metodi triangulaatioon eli tutkimusaineisto on kerätty käyttäen useampia aineistoja ja menetelmiä. Tällaista triangulaatioiden yhdistämistä kutsutaan monitriangulaatioksi. Näiden lisäksi laadullisen tutkimuksen kehittyessä on alettu puhumaan analyysimenetelmien triangulaatiosta. Tämä triangulaation muoto on yhdistettävissä metodiseen triangulaatioon käyttämällä erilaisia laadullisia analyysimenetelmiä. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 143-145.)

6 Tutkimustulokset

Tämän opinnäytetyön aineistonkeruumenetelmänä on käytetty teemahaastattelua, sillä teemahaastattelu antaa haastattelijalle vapauden tietyn teeman sisällä kysyä haastateltavilta esimerkiksi täydentäviä kysymyksiä, mikäli haastatteliija ei ymmärrä haastateltavan vastauksia tai haluaa niistä lisätietoa. Lisäksi teemahaastattelua on helpompi räätälöidä jokaiseen haastatteluun sopivaksi. Haastattelut on toteutettu yksilöhaastatteluina syksyllä 2016. Haastateltavina on ollut kolme edustajaa eri pk-yrityksistä sekä Rahoitusyhtiö X:n factoring rahoituksen edustaja. Teemahaastattelua on täydennetty käyttämällä toisena aineistonkeruumenetelmänä valmiita aineistoja. Tutkimuksen teoreettisesta osuudesta löytyy tilastoja ja tutkimuksia jotka ovat toteuttaneet Suomen Pankki ja Euroopan Keskuspankki.

6.1 Rahoitusyhtiö X:n edustajan teemahaastattelu

Rahoitusyhtiö X on lähtenyt laajentamaan factoring rahoituspalveluaan mikro, s- ja m-segmentin asiakkaille, sillä pk-yrityksillä on kova kysyntä käyttöpääomarahoitukseen. Haastattelussa kävi ilmi, että käyttöpääomarahoitusta ei ole aikaisemmin tarjottu pk-yrityksille, sillä tämä on koettu liian riskialttiiksi. Nyt rahoitusta halutaan lähteä laajentamaan, mutta vain saatavien ostamisessa. Saatavien ostaminen ei sisällä myyjäriskiä ja palvelun ostajariski on katettu luottovakuutuksella. ”Kilpailutilanne on, että perintätoimistot vievät pienet yritykset ja koska näissä on kasvua, niin halutaan osuus tästä” kuvailee Rahoitusyhtiö X:n edustaja markkinatilannetta. ”On tärkeää saada automatisoitua palvelut, jotta tämä olisi kaikille osapuolille helppoa ja kannattavaa” hän jatkaa. Koska käyttöpääomarahoituksen tarve on kasvavaa pk-yrityksissä, haetaan palvelun laajentamisella suurta kasvua. ”Euromääräisesti sitoutunut pääoma ei tule rajusti kasvamaan, mutta laajentuminen lisää asiakkuuksia factoring rahoituksessa. Suuren kasvun takia tarvitaan sähköinen palvelu, jolloin ei tarvita suurta myyjäorganisaatiota hoitamaan palvelun myyntiä.” kertoo Rahoitusyhtiö X:n edustaja kasvuodotuksista ja sen edellytyksistä. Palveluiden automatisointi on siis välttämätöntä jotta ne ovat kannattavia ja pärjäävät markkinoilla. ”Nyt tavoitellaan ratkaisua, joka on sopiva, helposti käyttöönotettavissa ja suojattu eli riski minimoidaan luottovakuutuksella.” kommentoi Rahoitusyhtiö X:n edustaja. ”Halutaan kasvaa ja halutaan tuoda myös uusia ratkaisuja markkinoille” hän tarkentaa.

Miten muutos sitten toteutetaan? Palvelun tarjoaminen pk-yrityksille on kallista, sillä sekä myyminen että testaus ovat manuaalisia palveluja ja näiden lisäksi asiakas joutuu itse implementoimaan palvelun. ”Palvelusta ollaan tekemässä sähköistä versiota, joka on suunniteltu jo olemassa oleville asiakkaille. Tämä vähentää myyntiorganisaation duunia ja palvelusta tulee yksinkertainen, toimiva ja läpinäkyvä ratkaisu asiakkaalle.” kertoo Rahoitusyhtiö X:n edustaja. Palvelua lähdetään kuitenkin tarjoamaan vain jo olemassa oleville pankin asiakkaille sillä

pankilta vaaditaan lainsäädännöllisesti asiakkaan tarkkaa tuntemista ja factoring palvelun tarjoaminen on helpompaa kun asiakas on jo tunnistettu ja tunteminen tapahtuu pankissa.

Millaisia myyntisaatavia rahoitetaan? Pääsääntöisesti rahoitettavat myyjäryitykset ovat tavarantoimittajia, mutta myös palveluja rahoitetaan. Palveluja rahoitettaessa liiketoimintaan pitää tutustua huomattavasti tarkemmin ja näissä on havaittu enemmän reklamaatioherkkyyttä kuin tavarantoimittajissa. ” Jotkin yritykset tarjoavat sekä tuotteita että palveluja ja näissä voidaan sopia, että rahoitetaan vain ne myynnit, jotka sopivat factoringin piiriin.” mainitsee Rahoituslaitos X:n edustaja factoring rahoituksen kohdentamisesta vain soveltuvaan osaan myyntiä. Pk-yritysten factoring rahoituksessa palvelua lähdetään kuitenkin lähtökohtaisesti tarjoamaan vain tavarantoimittajille eikä palvelun tarjoajille. ”Markinoille tuleva palvelu vaatii 100%:sen ostotuotteen, jolle on 100%:nen luottovakuutus. Tämä on uusi elementti sekä rahoittajalle että luottovakuuttajalle eikä tästä kentästä ole vielä kokemusta, joten lähdetään rahoittamaan varovasti.” perustelee Rahoituslaitos X:n edustaja asiakassegmentin rajauksista.

Asiakkaiden liikevaihtoon ei ole haluttu vetää suoraa rajaa joka sulkisi kaikkein pienimpiä asiakkaita factoring rahoituksen ulkopuolelle, mutta esimerkiksi asiakkaasta, jonka liikevaihto on alle 200 000€ vuodessa, ei löydy kovinkaan paljoa asiakaspotentiaalia. Rahoitusyhtiö X:n edustaja kertoo, että ”Jos asiakas sopii factoringrahoituksen piiriin toimialan mukaisesti, tehdään hänestä erillisen luottopäätösprosessin avulla arvio. Jonkinnäköisiä selkeämpiä rajoja tulee varmasti myöhemmässä vaiheessa kun saadaan selkeämpää kuvaa ja kokemusta s- ja m-segmentin laskujen rahoittamisesta.” Toimintamallit siis tulevat vielä varmasti muotoutumaan ja tässä vaiheessa jokaisen asiakkaan factoring rahoitus katsotaan tapauskohtaisesti.

Tällä hetkellä factoring rahoitussopimuksen avauksesta peritään järjestelypalkkio ja myyntityön kulut vaihtelevat 0,4-0,6% limiitin määrästä. Tämän lisäksi asiakkaalta peritään marginaali ja viitekorko. Myös kuukausikohtainen ja laskukohtainen palkkio ovat olemassa erikseen. Laskukohtainen palkkio lasketaan x%:a laskun nettoarvosta. Hinnoittelutaso määritellään jokaiselle asiakkaalle erikseen. Kun pk-yrityksiä lähdetään rahoittamaan, pyritään siihen, että ei ole korkopalkkiota niin kuin muissa tuotteissa vaan asiakkaalta otettaisiin laskukohtainen komissio. ”Tämä voi mennä esimerkiksi sen mukaan, että asiakkaalla on lasku, jonka hän halua rahoitettavaksi ja laskulla on 30 päivää maksuaikaa, niin peritään 2%:a laskun arvosta. Jos taas laskulla on 15 päivää maksuaikaa peritään 1% eli tällainen dynaaminen hinnoittelumalli. Mitä pienempi maksuaika, sitä pienempi komissio peritään.” selventää Rahoitusyhtiö X:n edustaja hinnoittelua.

Rahoitusyhtiö X:n factoring rahoituksen palveluihin kuuluu myös yksittäisten laskujen rahoitus. Tämä on vain marginaalinen osuus ja sitä käytetään silloin kun myyjä ei sovellu pääsään-

töisesti factoring rahoituksen piiriin, mutta asiakkaalla on yksi todella iso lasku, jonka hän halua rahoitettavaksi. Tämä ei ole kuitenkaan pk-yritysten palvelu, sillä pk-yritysten laskut eivät ole riittävän suuria.

Kuten jo aiemmin haastattelussa kävi ilmi, Rahoitusyhtiö X varautuu pk-yritysten factoring rahoituksessa riskeihin käyttämällä 100%:sesti luottovakuuttajaa. Tällöin luottovakuuttaja vastaa ostajan maksukyvystä loppupeleissä. ”Myyjä toimittaa rahoittajalle listan ostajista, jotka hän haluaa järjestelyn piiriin. Tämä informaatio toimitetaan luottovakuuttajalle, joka katsoo ovatko ostajat soveltuvia tähän järjestelyyn. Sieltä voidaan excludata ostajia, mutta mä veikkaan että läpäisy on jotain 70-80%:a. Näissä puitteissa sitten myyjä voi siirtää saataviaan meille, jotka on katettu 100%:sesti luottovakuutuksella.” kertoo luottovakuutuksen toiminnasta. Rahoituksen piiriin kelpaavat siis ne saatavat, joiden ostajat kelpaavat luottovakuuttajalle. ”Tietysti riski on vielä siinä, ettei luottovakuuttaja pysty suoriutumaan tehtävästään.” Rahoitusyhtiö X:n edustaja tarkentaa. Luottovakuutuksen käyttäminen on sitä kalliimpaa, mitä riskimpi vakuuttaminen on eli mitä pienempi myyjä on, sitä riskimpää ja näin ollen kalliimpaa on ottaa luottovakuutus. Luottovakuutus on kuitenkin pakollinen riskin kattamiseksi ja pk-yrityksistä odotetaan suurta kasvua asiakasvolyymiin. Riskiä minimoidaan myös siten, että kaikki ostettavat saatavat ovat kiistatonta ja riidatonta eli niitä ei ole reklamoitu eikä niissä ole mitään muutakaan epäselvyyttä.

Mitä hyötyä factoring rahoituksesta lopulta on pk-yrityksille? Ostopohjainen tuote tarjoaa myyjälle mahdollisuuden käyttöpääoman rahoitukselle vaikka myyjän oma tilanne ei olisi hirveän stabiili, mutta ostajana toimii vakaa yritys. Lisäksi palvelu tarjoaa monia lisäpalveluita kuten ostajariskin siirtymisen myyjältä rahoittajalle, reskontrapalvelut sekä ulkoisen toimijan perintäpalvelut. Lisäksi jos asiakkaalla on raportointivaateita, saa asiakas tarvittavan raportoinnin suoraan rahoitusyhtiöltä eikä heidän tarvitse itse etsiä raportointia omista järjestelmistä.

6.2 Yritysten teemahaastattelut

Haastatteluihin osallistui kolme yritystä, joilla kaikilla oli hieman erityyppistä myyntiä yrityksille. Kaikki yritykset olivat pk-yrityksiä, joista kaksi mikroyritystä ja yksi pienyritys. Mikro yrityksistä toinen tuo maahan alkoholijuomia ja myy niitä Alkoon sekä suoraan ravintolayrittäjille. Lisäksi yritys tuo Suomeen kompressiovaatteita ja muita urheilutuotteita sekä laivan osia. Vuonna 2015 yrityksen liikevaihto oli 219 000 euroa. Tässä opinnäytetyössä kutsumme ensimmäistä mikroyrityksen edustajaa tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustajaksi.

Toinen mikroyritys tuottaa nettipalveluita asiakkailleen. Vuonna 2015 yrityksen liikevaihto oli 39 000 euroa. Yrityksessä on kaksi työntekijää, jotka osallistuivat molemmat haastatteluun. Heistä käytämme tässä opinnäytetyössä palveluja tarjoavan mikroyrityksen edustajat.

Kolmas yritys on pienyritys, joka myy asiakkailleen pyöriä erillisiin käyttötarkoituksiin. Vuonna 2015 yrityksen liikevaihto oli 4,6 miljoonaa euroa. Pyöriä myyvän yrityksen edustaja on tässä opinnäytetyössä pienyrityksen edustaja.

Kaikkia kolmea yritystä yhdisti se, ettei niistä yhdelläkään ollut tällä hetkellä ulkopuolista rahoitusta. Tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustaja kertoi, että yrityksen rahoitus on tällä hetkellä omavaraista. ”Vuosi sitten saimme niin suuren tilauksen, että jouduimme ottamaan pankista lainaa nopealla maksuajalla kolmeksi kuukaudeksi, jotta tilaus saatiin toimitettua.” Näin suuret tilaukset ovat kuitenkin yritykselle harvinaisempia eikä rahoitukselle useinkaan ole tarvetta. Pienyrityksen edustajan mukaan yritys ei ota rahoitusta lähtökohtaisesti siitä syystä, että emoyhtiö on linjannut ettei ulkopuolista rahoitusta oteta ollenkaan taloudellisista syistä. Yritykset ovat tyytyväisiä tämän hetkisiin rahoitustilanteisiinsa. Kun tuotteita tarjoavan mikroyrityksen piti vuosi sitten ottaa lainaa, hoitui lainan hakeminen puhelimitse omasta pankista ja paperit käytiin vain allekirjoittamassa konttorissa. Pienyrityksen edustaja sanoi olevansa tyytyväinen rahoitustilanteeseen, sillä se on hirveän helppoa näin. ”Olen kuulut, että voi olla vaikeuksia saada rahoitusta koska talustilanteet muuttuu ja se ei ole niinkun stabiilia” hän jatkaa.

Kaikki kolme yritystä myyvät tuotteita tai palveluja maksuajalla. Ainoastaan tuotteita tarjoava mikroyritys ei myy urheilutuotteita maksuajalla, mutta alkoholituotteille yritys antaa pääsääntöisesti 18 päivää maksuaikaa. ”Jos on oikein pieni ja surkea ostaja, niin tehdään täysin toisin päin, kuin myyjät yleensä, ja annetaan vielä enemmän maksuaikaa, jotta myynti onnistuu paremmin ja ostajan on helpompi tarttua kauppaan, jos ostajan kassanhallinta ei ole vielä vakaata” kertoo yrityksen edustaja. ”Tämä onnistuu koska myyjän tuotteet ovat niin ainutlaatuisia ja tämä parantaa asiakassuhdetta” hän perustelee. Myös pienyrityksen edustaja kertoo maksuaikojen joustavuudella yrityksen pelaavan hyvää asiakassuhdetta. ”Pyritään yleensä 14 päivän maksuajoissa, koska tämä on b to b kauppa. Helposti asiakkaat vaativat lisää maksuaikaa esim 30 päivää tai 60 päivää. Meillä ei ole kuitenkaan yrityksessä pikkurahasta pulaa, niin voidaan vähän käyttää sitä hyväksikin, että jos asiakkaalle omilta asiakkailtaan tuloutuu kauhean myöhään saatavat, niin voidaan sopia erikseen maksuajaksi esimerkiksi 60 päivää, jos asiakkaalla on vaikeuksia maksaa” hän kertoo. Palveluja tarjoavalle mikroyritykselle pitkät maksuajat eivät ole ongelma, sillä yritys ei myy tavaraa, jota pitäisi ensin ostaa jostain muualta. ”Vaikka laskulla on maksuaikaa, se ei kaada yrityksen toimintaa” he toteavat.

Mikroyrityksille perintä ja maksumuistutukset ovat harvinaisempia. Molemmat yritykset kertovat asiakassuhteiden olevan hyvin henkilökohtaisia ja näkevät negatiivisena sen, että yrityksen laskutuksen ja etenkin perinnän hoitaisi ulkopuolinen yritys. ”Jos asiakas ei maksa, niin sitten siinä on jo jossain muussa se vika ja me ei toisaalta haluttais siihen ehkä sitä, että joku

lähettäis automaattisesti meidän puolesta jonkun karhun sinne, että siitä tulee ostajalle huono kuva yrityksen joustovarasta. Sellaisen, että me ei jousteta yhtään vaikka meidän yrityksen toiminta on joustavaa sekä meidän että asiakkaan puolesta” sanovat palveluja tarjoavan mikroyrityksen edustajat. Yrityksellä on jäämässä ensimmäinen lasku asiakkaalta saamatta kahteen vuoteen. ”Se on tällä hetkellä ehkä niin, että yks lasku kahden vuoden sisällä, niin se on niin marginaalinen. Nämä maksukyvyttömät ehkä karsiutuvat jo siinä ensimmäisessä asiakastapaamisessa, että ei me lähettäis tekemään sitä duunia, jos siinä ois semmonen pelko, että jäis laskut maksamatta” he kertovat. Tuotteita tarjoavan mikroyrityksen suurin asiakas on Alko, joka kyllä maksaa laskunsa sekä luotettavia ravintoloita, joiden omistajat ovat aina maksaneet laskunsa. ”Luotettavien asiakkaiden takia ei ole jouduttu tekemään suurempaa perintää. Joskus maksumuistutuksia on lähetetty, mutta nekin ovat harvinaisia” kertoo tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustaja. ”Kerran on mietitty perintäasioita, kun tuli uusia asiakkaita, joilla ei ollut luottotiedot vielä kunnossa, sillä yritykset ovat olleet vasta perustettuja, mutta nämäkin ostajat osoittautuivat hyviksi maksajiksi” hän jatkaa. Pienyrityksen edustaja kertoo yrityksellä olevan välillä luottotappioita ja viiveitä myyntisaatavien osalta. Usein yllättäen tutuilta asiakkailta, joiden toiminta on ennen sujunut, mutta sitten jonain päivänä ei enää sujukaan. ”Ei viitsitä ottaa siihen ulkopuolista laskuttajaa ja tilanteet tulevat usein yllättäin. Meillä on kuitenkin varaa ottaa takkiin tässä kun tilanteita on niin vähän” hän sanoo.

Haastatteluissa kysyttiin yritysten tietoisuutta laskut rahaksi-palveluista. Kaikki haastateltavat tiesivät palveluista ja palveluja tarjoavan mikroyrityksen edustajat olivat jopa keskustelleet palvelusta tilanteessa kun asiakas ei ole maksanut laskujaan ajallaan, mutta tämä on jäänyt vain keskustelun tasolle. ”Ehkä silloin kun ollaan mietitty, että siirrettäisiin koko laskutus ulkopuoliselle firmalle, niin ehkä silloin on tullut myös puheeksi, että hei nää tarjoaa myös tämmöistä palvelua” he kuitenkin jatkavat. Pienyrityksen edustaja kertoi laskut rahaksi-palvelua tarjoavien yritysten olevan erittäin aktiivisia mainostajia ”Varmaan kerran päivässä tulee mainos postiin.” hän toteaa. ”Me ei olla kiinnostuneita, mutta voisin kuvitella, että moni aloitteleva yritys tähän tarttuu jos rahan tarvetta on.”

Yksikään yrityksistä ei ole tällä hetkellä kiinnostunut factoring rahoituksesta, mutta jos yritysten tilanne muuttuisi kokevat yritykset palvelun hyvinkin varteenotettavana. ”Yrityksellä on ollut suunnitelmissa tulevaisuudessa laajentaa vientiin ja tähän myyjä voisi harkita myyntisaatavien rahoitusta. Lisäksi, jos myyjän myynti Alkolla kasvaa tulevaisuudessa, voisi myyjä miettiä myyntisaatavien rahoitusta, sillä Alkolla on 30 päivän maksuaikaa ja suurissa tilauksissa tämä horjuttaa kassaa. Tähän asti tilaukset ovat hoituneet omavaraisesti, mutta jos palvelua myöhemmin mietittäisiin, niin sen tulisi olla hyvin hinnoiteltu, jotta rahoitukseen tartuttaisiin” pohti tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustaja. Myös palveluja tarjoavan mikroyrityksen edustajat olivat sitä mieltä, että jos yrityksen liiketoiminta kasvaisi, he olisivat valmiita

harkitsemaan factoring rahoitusta. Isoin kynnys yritykselle on tällä hetkellä palvelun kulut ja se, saataisiinko palvelu toimimaan yhteen heidän järjestelmiensä kanssa. ”Meidän laskutus on tällä hetkellä sitä, että katsotaan viitteistä, että onks joku tietty tyyppi maksanut tai tietty firma maksanut, niin jos sen sais automaattiseksi, niin melkeen oltais siitä valmiita maksamaan jotain rahaakin ja jos siinä ois vielä tää rahoitus mukana, niin mikä ettei, se sais meidät varmasti ottamaan sen. Myyntiarvona siis meille automaattinen kirjanpito” he toteavat. Pienyrityksen edustaja sanoi, ettei ottaisi tällä hetkellä palvelua, mutta jos emoyhtiö vaatisi, että yritys tiukentaisi otetta luottotappioissa, niin siinä tapauksessa tämä voisi olla varteenotettava vaihtoehto. Ostajariskin poistamisesta pienyrityksen edustaja voisi olla kiinnostunut. ”Okei no silloin tämä on hyvä, ettei menetä myyjän kasvoja tällaisessa perintätilanteessa, että silloin se olisi houkuttelevaa, että me vaan myydään ja toinen firma hoitaa perinnän. Tällä hetkellä meillä tämän hoitaa hallitus. Eli myyjä voi vaan olla että en se minä (vaadi rahoja) vaan hallitus - ei menetä myyjänkasvojaan” hän kertoo.

Yritysten mielestä paras ratkaisu rahoituksen saamiselle on juuri keskittäminen sen helppouden takia. Eli jos rahoitusta harkittaisiin olisi ensimmäisenä vaihtoehtona hakea sitä omasta pankista. ”Näen keskittämisessä edun niin pankin kuin asiakkaankin kannalta jos tällaiseen palveluun on tarvetta. Yksinkertaistaminen tuo loistavan edun kun kaikki palvelut ovat yksien verkkopankkitunnusten päässä” sanoo tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustaja. Myöskään pankin vaihtoa paremman rahoitustarjouksen takia ei pidetty huonona ideana. ”Kyllä sen takia voisi pankkia vaihtaa koska tänä päivänä se ei ole niin vaikeaa. Vaihtaisin pankkia, jos palvelu toimisi silloin hyvin” pohtii pienyrityksen edustaja. Kaikkien mielestä olisi pankille etu, jos pankki lähtisi tarjoamaan palvelua asiakkaalle. Tuotteita tarjoavan mikroyrityksen edustajan mielestä pankin pitäisi myös tarjota asiakkailleen useampia vaihtoehtoja. ”Pankilla voisi olla enemmän räätälöity työkalu tähän eli palvelu olisi enemmän tuotteistettu ja tarjottaisiin asiakkaille räätälöityä palvelua. Annettaisiin eri vaihtoehtoja. Esimerkiksi pankkilaina vs myyntisaatavien rahoitus.”

Hinnoittelusta haastateltavat eivät osanneet sanoa tarkkaan kuinka paljon he olisivat valmiita palvelusta maksamaan. Hinnassa tulisi ottaa huomioon kaikki palvelun tarjoamat lisäpalvelut ja mietittävä niiden suhdetta todelliseen tarpeeseen. Esimerkiksi tällä hetkellä yrityksillä ei ole jatkuvaa tarvetta perinnälle, joten perintä ei tuota suurta lisäarvoa. Lisäksi on otettava huomioon vakuutukset, joilla voidaan kattaa ostajariski. Myyntireskontran hoitaa tällä hetkellä kirjanpitäjä tai kirjanpito on niin vähäistä, että yritys voi sen hoitaa itse.

6.3 Tutkimustulosten analysointi

Tutkimukseen osallistuneiden yritysten vastaukset ja lähtökohdat olivat hyvin samanlaisia vaikka tutkimukseen valittiinkin kolme erillaista yritystä. Kaikkien yritykset rahoittivat toimintaansa pääsääntöisesti omalla pääomalla eikä ulkopuoliseen rahoitukseen koettu tarvetta.

Kaikki yritykset olivat kuitenkin avoimia ajatukselle factoring rahoituksesta siinä tapauksessa, jos yrityksen toiminta laajenisi tai yritys muuttaisi toimintatapojaan. Tutkimustulosten perusteella mikroyritysten kokoluokassa kysyntä factoring rahoitukselle on hyvin vähäistä ja pankin on kannattavaa keskittyä enemmän pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Rahoitusyhtiö X:n edustaja toteaa myös haastattelussa, ettei asiakkaiden liikevaihtoon ole haluttu vetää suoraa rajaa, joka sulkisi kaikkein pienimpiä asiakkaita factoring rahoituksen ulkopuolelle, mutta esimerkiksi 200 000€ vuodessa liikevaihdoltaan olevasta asiakkaasta ei löydy kovinkaan paljoa asiakaspotentiaalia. Myös mikroyritysten asiakassuhteet ovat läheisiä eivätkä yritykset halua tästä syystä kolmatta osapuolta hoitamaan laskutusta ja perintää. Molemmat mikroyritykset olivat sitä mieltä, että jos toiminta laajenisi, eivätkä asiakassuhteet olisi enää niin läheisiä ja myynti olisi ”kasvottomampaa”, tulisi ulkopuolisen laskuttajan ja perinnän käyttö varmasti kysymykseen.

Kuitenkin Suomen Pankin teettämän yritysbarometrin mukaan maksuajat ovat huomattavasti pidentyneet ja Euroopan Keskuspankin teettämän kyselyn Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area, mukaan Suomessa 8 %:a pk-yrityksistä kokee suurimmaksi haasteeksi yrityksen toiminnassa rahoituksen saamisen. Näihin molempiin ratkaisuksi sopii factoring rahoitus, joka parantaa yrityksen käyttöpääomaa vapauttaen varoja yrityksen toiminnan helpottamiseen ja parantamiseen. Suurin ongelma nykypäivänä rahoituksen saamiseksi on kiristyneet lainan ehdot ja vakuusvaatimukset. Factoring rahoituksen vakuutena toimivat yrityksen myyntisaatavat eikä niiden rahoittaminen vaadi myyjäyrityksen sijaan ostajayritykseltä vakaata taloustilannetta, joka helpottaa myyjän rahoituksen saamista. Usein näissä tapauksissa myyjänä toimii pk-yritys, joka myy alhaisen riskiluokan omaavalle suuryritykselle.

Tutkimuksista kävi myös ilmi, että pk-yrityksillä on tarvetta parempaan kassanhallintaan. Käyttöpääoman tarpeen kasvu korostuu kassanhallinnassa kun suuryritykset optimoivat omia maksuaikojaan. Tämä ei kuitenkaan näkynyt toteutetuissa teemahaastatteluissa, joissa haastateltavat raportoivat kassanhallinnan olevan tällä hetkellä sujuvaa. Etenkin mikroyrityksissä, joissa asiakkaiden määrä on suhteellisen pieni on kassanhallinta helppoa toteuttaa jopa manuaalisesti. Toinen mikroyritys kertoi kirjanpitäjän muistuttavan perittävästä saatavista ja samantyyppisillä toimitaan myös tällä hetkellä teemahaastatteluun osallistuneessa pienyrityksessä.

Aiemmin toteutettujen tutkimusten mukaan pk-yrityksillä on kysyntää factoringrahoitukselle. Lainojen ehdot ovat kiristyneet eikä pienillä yrityksillä ole välttämättä tarpeeksi vakuutta lainan saamiseksi. Tällöin yritysten on helpointa hakea rahoitustarpeeseen factoring rahoitusta, jossa myyntisaatavat toimivat lainan vakuutena. Teemahaastatteluihin osallistuneilla yrityksillä ei ollut tällä hetkellä tarvetta lainalle ja toinen mikroyrityksistä oli hakenut pankkilainaa myyntisaatavien rahoitukseen. Kyseessä oli vain kertaluontoinen tarve ja näin ollen factoringrahoitus ei tulisi kysymykseen. Kyseinen mikroyritys olisi kiinnostunut ennemminkin

yksittäisten laskujen rahoittamisesta kun koko laskukannan factoring rahoituksesta. Palveluja tarjoava mikroyritys ja pienyritys olisivat taas kiinnostuneita nimenomaan koko laskukannan siirrosta jos factoring rahoituspalvelua lähdetäisiin käyttämään. Mikroyritys oli kiinnostunut reskontran palveluista ja pienyritys taas perusteli tarvetta ostajariskin minimoimisella. Asiakkaat, jotka jättävät laskut maksamatta ovat usein ennestään tuttuja yrityksiä, jotka ovat aiemmin hoitaneet laskujen maksun moitteettomasti. Laskujen maksamattomuus tulee usein yllätyksenä myyjäryitykselle eikä siihen oikein voida muilla keinoilla varautua.

6.4 Tutkimustulosten reliabiliteetti ja validiteetti

Teemahaastatteluista saadut tulokset ovat reliaabeleja, sillä haastateltavat yritykset antoivat yhtä päteviä ja samanlaisia vastauksia. Myös Rahoitusyhtiö X:n edustajan vastaukset vastasivat sekä linjaa, joka saatiin haastateltavilta yrityksiltä että valmiista aineistoista eli tutkimuksista saatua tietoa. Yritysten haastatteluissa oli eroavaisuuksia valmiiden aineistojen eli tutkimuksista saatujen tulosten kanssa. Tämä johtui siitä, että haastateltavat yritykset olivat keskimääräisesti pienempiä kuin tutkimuksissa olleet yritykset. Kaksi kolmesta haastatteluihin osallistuneesta yrityksestä oli mikroyrityksiä eikä haastatteluihin osallistunut yhtään keskisuurtayritystä.

Validin tutkimuksesta tekee se, että tutkimus mittaa yritysten kiinnostusta ja tarvetta factoring rahoitukselle. Teemahaastattelun käyttö aineistonkeruumenetelmänä antoi kattavia vastauksia tutkittavasta kohteesta ja niitä täydentämään käytettiin valmiita aineistoja. Pelkkien teemahaastattelujen käyttö aineistonkeruumenetelmänä ei olisi ollut vielä riittävän validia, sillä haasteltavaksi olisi tarvittu keskikokoisen yrityksen edustaja. Tämä kuitenkin täydennettiin valmiilla aineistoilla, joista saatiin yleistä tietoa factoring rahoituksen tarpeesta.

Laadullisen tutkimuksen tavoin tutkimustulokset on avattu laajasti ja tutkimusselosteeseen on otettu runsaasti mukaan suoria lainauksia haastateltavilta. Tämä auttaa lukijaa ymmärtämään, mihin tutkija perustaa päätelmänsä tehden tutkimuksesta luotettavan. Tutkimuksessa on myös pyritty triangulaatioon käyttämällä kahta aineistonkeruumenetelmää; teemahaastattelua ja valmiita aineistoja. Lisäksi tutkimusaineiston teoreettinen osuus on kerätty käyttäen useita kirjallisia ja sähköisiä lähteitä.

7 Johtopäätökset

Myyntisaatavien ostopalvelut ovat laajalti käytössä kaikenkokoisille yrityksille ympäri maailmaa. Usein rahoittajat ovat kuitenkin pienempiä toimijoita, jotka ovat valmiimpia ottamaan riskin. Koska tällaisen rahoituksen saaminen on yritykselle helppoa ovat myös rahoituskulut ja -palkkiot korkeat. Tällä hetkellä pankit tarjoavat kyseistä saatavien ostopalvelua lähinnä suuryrityksille riskin välttämiseksi. Suomen Pankin teettämä yritysbarometri ja Euroopan Keskuspankin teettämä kysely Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area kuitenkin osoittavat, että saatavien ostopalvelulle on suuri kasvava kysyntä mikro- ja pienyritysten keskuudessa ja suuryritysten tarve saatavien ostopalvelulle vähenee. Jotta pankit säilyttäisivät kilpailukykynsä tässä kasvavassa asiakassegmentissä, on heidän kevennettävä rajoituksia saatavien ostopalvelulle ja laajennettava sen tarjontaa pienille ja keskisuurille yrityksille.

Pankin ehtona saatavien ostopalvelulle on kuitenkin edelleen palvelujen keskittäminen ja koko myyntisaatavien kannan myyminen rahoituksen saamiseksi. Samalla pankki tarjoaa kuitenkin reskontra- ja perintäpalveluja sekä poistaa myyjältä ostajariskin siirtäen sen luotonvakuuttajalle. Pienempien perintätoimistojen asiakkaiksi jäävät yritykset, jotka ovat kiinnostuneet rahoittamaan vain yksittäisiä laskuja tarpeen tullen eivätkä halua keskittää koko saatavien kantaansa rahoituksen piiriin. Tällaiset yritykset ovat usein riskialttiimpia, kuin pitkäaikaiset asiakkaat pankille. Lisäksi pankin etuna ovat halvemmat rahoituskulut ja -palkkiot, jotka varmasti kiinnostavat pk-yrityksiä, joilla on tarve rahoittaa käyttöpääomaansa.

Pankin tulisi siis myydä factorin rahoitusta pk-yrityksille. Pk-yrityksistä kuitenkin mikroyritykset eivät ole lähtökohtaisesti kiinnostuneita palvelusta eikä niissä ole pienen laskukannan takia tarpeeksi asiakaspotentiaalia rahoitusyhtiölle. Pienistä ja keskisuurista yrityksistä löytyy paljon käyttöpääomarahoituksesta kiinnostuneita asiakkaita tilastojen valossa ja tähän kohde-ryhmään tarttuminen on rahoitusyhtiölle hyvä siirto. Tämän muutoksen myötä asiakaskunta tulee varmasti kasvamaan ja muutos vahvistaa myös yritysasiakkaiden sidettä pankkiin kun palvelut on keskitetty saman yrityksen alle.

Pankin factoring rahoitusta voitaisiin myydä asiakkaille pankkitapaamisissa kasvokkain sekä digitalisoituvassa toimintaympäristössä verkkopankin välityksellä. Mielestäni suurin panos factoring rahoituksen markkinointiin pk-yrityksille tulisi olla juuri verkkopankin kautta tapahtuvassa mainonnassa sillä henkilökohtaiset asiakastapaamiset ovat vähenemässä etenkin pk-yritysten asiakassegmentillä. Ehdottaisin, että mainonta kohdistettaisiin kaikkiin yritysasiakkaisiin, myös mikroyrityksiin, sillä silloin saataisiin tietoa siitä mitkä yritykset ovat kiinnostuneita käyttöpääomarahoituksesta ja mahdollisesti rahoituksesta yleisesti. Jos mikroyritys on kiinnostunut factoring rahoituksesta, mutta sillä ei ole riittävää asiakaspotentiaalia, voidaan asiakkaalle mieltiä muita rahoitus- ja luottoratkaisuja. Lisäksi, kuten Rahoitusyhtiö X:n edus-

taja haastattelussaan totesi, on palvelu vielä muotoutumassa eikä sen piiristä haluta vielä ainakaan tässä vaiheessa sulkea yrityksiä liian vähäisen liikevaihdon takia ulkopuolelle.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

Bräysy, P. 2013. Perintä käytännössä. Viro: Meedia Zone.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2013. Tutki ja kirjoita. 18. painos. Porvoo: Bookwell.

Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanne, L., Ojala, V., Pentti, A., Porvari, P. & Talala, T. 2014. Yrityksen riskienhallinta. Vantaa: Hansaprint.

Karikorpi, O. 2010. Raha ratkaisee. Helsinki: Hakapaino.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. 5. painos. Porvoo: WSOY.

Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 2002. Yrityksen rahoitus. 2. painos. Porvoo: WSOY.

Martikainen, M. & Vaihekoski, M. 2015. Yritysrahoituksen perusteet. Helsinki: Sanoma Pro.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Viro: Meedia Zone.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2012. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 9. painos. Vantaa: Hansaprint.

Sähköiset lähteet

Balance Consulting [2016]. Käyttöpääoma ja käyttöpääoma-%. Viitattu 13.8.2016.
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/kayttopaaoma>

Balance Consulting [2016]. Myyntisaamisten kiertoaika. Viitattu 13.8.2016.
http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/myyntisaamisten_kiertoaika

Finanssivalvonta 2016. Asiakkaan tunnistaminen ja tunteminen. Viitattu 6.11.2016.
http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Finanssialan_palveluita/Pages/asiakkaan_tunnistaminen.aspx

Finanssivalvonta 2016. Standardi 4.4a - Luottoriskien hallinta. Viitattu 6.11.2016.
<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskokoelma/Uusi/Documents/4.4a.std1.pdf>

Finanssivalvonta 2016. Tietoa Finanssivalvonnasta. Viitattu 6.11.2016.
<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Fiva/Pages/Default.aspx>

European Central Bank 2016. Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area. Viitattu 21.8.2016.
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201606.en.pdf?c96d449e601cbe6c87d2e67d54e68c70>

Finlex 2015. Kirjanpitolaki. Viitattu 10.9.2016.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336#L3>

Kauppi, P. 2015. Yritysten rahoitus isossa murroksessa. Viitattu 7.10.2016.
<https://www.taloustaito.fi/Teemat/TT-Blogi/Blogit-2015/Yritysten-rahoitus-isossa-murroksessa/>

Ketonen, M. 2016. Tasapainota yrityksesi kassavirta - digitaaliset tehokeinot. Viitattu 24.10.2016. <http://blogi.arex.io/post/tasapainota-yrityksesi-kassavirta>

Lehtonen, J. 2016. Factoring Rahoitus. Viitattu 20.8.2016. <http://www.summarum.fi/factoring/>

Ollila, J. 2016. SMEs Under Pressure—3 key Industry Shifts. Viitattu 24.10.2016. <http://blogi.arex.io/post/smes-under-pressure-3-key-industry-shifts>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Tapaustutkimus. Viitattu 2.9.2016. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L5_5.html

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Valmiit aineistot. Viitattu 5.11.2016. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_6.html

Sihvonen, J. 2016. Pk-yritys voi nyt rahoittaa toimintaansa monipuolisemmin kuin koskaan. Viitattu 24.10.2016. <http://blogi.arex.io/post/pk-yritys-rahoittaa-toimintaansa-monipuolisemmin-kuin-koskaan>

Sjölund, E. 2016. Viisi tapaa kohdata myöhästyneet laskut. Viitattu 24.10.2016. <http://blogi.arex.io/post/viisi-tapaa-kohdata-myohastyneet-laskut>

Sjölund, E. 2016. Miten rahoitat kassavirtasi laskuillasi? Avoin vertailu vaihtoehtoista. Viitattu 24.10.2016. <http://blogi.arex.io/post/miten-rahoitat-kassavirtasi-vertailu>

Tilastokeskus. [2016]. PK-yritys. Viitattu 6.10.2016. http://www.stat.fi/meta/kas/pk_yritys.html

Tilitoimisto. [2016]. Laskutus ja myyntireskontra. Viitattu 17.11.2016. http://www.tilitoimisto.com/laskutus_ja_myyntireskontra.php

Yrittäjät. 2015. Yrittäjyystilastot. Viitattu 28.10.2016. https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated_documents/sy_yrittajyystilastot_2015.pdf

Kuviot

Kuvio 1: factoring rahoituksen toiminta	12
Kuvio 2: Yritysten liikevaihto Suomessa vuonna 2013 (Yrittäjät 2015)	15
Kuvio 3: Yrityksen rahavirtoihin liittyvät riskit (Yrityksen riskienhallinta 2014, 31.)	17
Kuvio 4: Euroalueen rahoitusrakenne vuonna 2016 (European Central Bank 2016, 13)	18

Liitteet

Liite 1: Pankin myyjäohjeistus factoring rahoituksen myyntiin pienille ja keskisuurille yrityksille

Factoring rahoituksen myynti pienen ja keskisuuren yrityksen asiakastapaamisessa

Factoring rahoitusta myydään asiakkaille, joilla on tarvetta käyttöpääoman rahoitukseen.

Asiakkaalle kerrotaan, että factoring rahoituksen vakuutena toimivat myyntisaatavat eikä muuta vakuutta tarvita.

Rahoitus perustuu myyntisaatavien sataprosenttiseen ostoon → Ostajariski jää rahoitusyhtiölle.

Factoring rahoitus pitää sisällään luotonhallinnan eli rahoitusyhtiö huolehtii myyntireskontrasta ja perinnästä.

On huomioitava, että ostolaskujen on oltava myyntiä toiselle yritykselle eivätkä reklamoidut tai epäselvät laskut kelpaa rahoituksen piiriin.

Palvelu on täysin sähköinen ja palvelua voidaan käyttää asiakkaalla jo olemassa olevilla verkkopankkitunnuksilla.
- Helppoa ja vaivatonta!



Asiakashyödyt

- + Kassanhallinta tehostuu
- + Varoja vapautuu yrityksen muihin toimintoihin kuten kehitykseen
- + Ylimääräisiä vakuuksia ei vaadita
- + Yritys voi olla huoletta, sillä ostajariski on rahoitusyhtiöllä
- + Rahoitusyhtiö hoitaa perinnän
- + Rahoitusyhtiö hoitaa myyntireskontran
- + Myyjä voi keskittyä myymiseen ja uusien asiakaskontaktien luomiseen

Liite 2: Mainos factoring rahoituksesta verkkopankkiin

Factoring rahoitus

Ratkaisu yrityksesi kassanhallintaan?

Haittaavatko sinunkin liiketoimintaasi asiakkaiden kasvavat maksuajat?

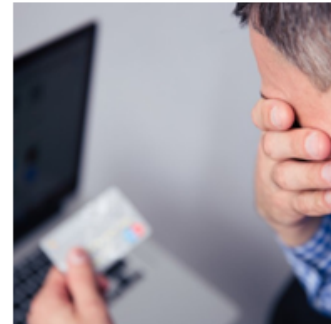
Eikö yritykseltäsi löydy riittävästi käyttöpääomaa yrityksen toimintaan?

Onko yritykselläsi potentiaalisia kehitysideoita, mutta ei resursseja niiden toteuttamiseen?



Miten toimii yrityksesi luottohallinta?

Olisiko sinustakin järkevämpää keskittää omia resurssejasi myyntiin ja yritystoiminnan kehittämiseen kuin perintään ja myyntireskontraan?



Anna meidän auttaa!

Factoring rahoitus tuo vastauksen näihin ja moniin muihin ongelmiin.

Sähköinen palvelu on helppo ja vaivaton – Sinun ei enää tarvitse murehtia yrityksen myyntisaatavista vaan voit keskittyä olennaiseen.

Kysy lisää pankkineuvojaltasi!

