

Reetta Saastamoinen ja Juulianna Salmi

OPAS LASKURAHOITUKSESTA TILITOIMISTOLLE

OPAS LASKURAHOITUKSESTA TILITOIMISTOLLE

Reetta Saastamoinen ja Juulianna
Salmi
Opinnäytetyö
Kevät 2019
Liiketalous
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalous, Taloushallinto

Tekijät: Reetta Saastamoinen ja Juulianna Salmi
Opinnäytetyön nimi: Opas laskurahoituksesta tilitoimistolle
Työn ohjaaja: Arja-Leena Itkonen
Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2019

Sivumäärä: 39 + 29

Yrityksillä on erilaisia tarpeita rahoituksen suhteen. Yksi yritysrahoituksen vaihtoehtoista on myyntisaatavien rahoitus. Yritys voi joko myydä saataviaan tai käyttää niitä vakuutena saadakseen rahoitusyhtiöltä rahoitusta. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii tilitoimisto, jonka henkilöstö on päivittäin tekemisissä näiden laskurahoituspalveluiden kanssa. Työyhteisöllä on tarve sisäiseen käyttöön tarkoitetulle materiaalikokonaisuudelle, jossa informaatio laskurahoituksesta on yhteen kootuna ja nopeasti saatavilla. Opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajalle koottu opas, jossa kerrotaan eri laskurahoituspalveluista ja -yhtiöistä.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään yrityksen yleisiä rahoitusvaihtoehtoja, jotta lukija ymmärtäisi kokonais kuvan yritysrahoituksesta ja sen, mikä laskurahoituksen osa on siinä. Yleisten vaihtoehtojen jälkeen syvennyttään kertomaan laskurahoituksesta, koska opinnäytetyön tuotos eli opas keskittyy tähän rahoitusmuotoon. Laskurahoitus on jaettu työssä factoringrahoitukseen ja laskujen myyntiin, koska useimmat myyntisaatavien rahoitusmuodot ovat näiden kahden risteytyksiä.

Tiedonkeruu opasta varten toteutettiin laadullisella eli kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Tiedonkeruuseen valittiin useita Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä, joille lähetettiin kirjallinen kysely sähköpostilla. Kyselyn vastausten lisäksi tietoa teoriaosuuteen sekä oppaaseen haettiin kirjallisesta aineistosta ja internetsivuilta.

Opinnäytetyön tuotos on opas, joka esittelee yleisimpiä Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä sekä kertoo niiden hinnoittelusta, kilpailutekijöistä ja muista tarjotuista palveluista. Opas myös selvittää teoriaa factoringrahoituksen ja laskujen myynnin taustalla sekä kuvaa näiden vaikutusta ta- seessa. Lisäksi oppaassa kerrotaan laskurahoituksen käytön hyödyistä.

Opas muodostuu opinnäytetyössä kerrotusta laskurahoituksen teoriasta, laskurahoitusyhtiöiden internetsivuilta saadusta tiedosta ja kyselyn vastauksista. Oppaasta on pyritty tekemään selkeä, jotta toimeksiantajayrityksen henkilöstö löytäisi tarvittavan tiedon helposti ja nopeasti. Tarkoitus on, että jatkossa tilitoimiston henkilöstö voi päivittää opasta tiedon muuttuessa tai lisääntyessä.

Asiasanat: factoring, rahoitus, laskusaatavien rahoitus, laskujen myynti

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree program in Business Economics, Option of Financial Administration

Authors: Reetta Saastamoinen and Juulianna Salmi

Title of thesis: Guide to accounts receivables financing for an accounting firm

Supervisor: Arja-Leena Itkonen

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2019 Number of pages: 39 + 29

Companies have different needs concerning financing. One option is accounts receivables financing. A company can either sell its receivables or use them as guarantee to obtain finance from a financial company. The client of this thesis is an accounting firm whose staff is dealing with these services on a daily basis. The personnel have a need for material with information about accounts receivables financing. The material is intended for internal use. The purpose of this thesis is to produce a material package where the information about services and financial companies is collected into a single guide.

The theory part of this thesis examines company's general financing options so that the reader understands the overall picture of company financing and the part that accounts receivables has in it. After the common financing options, the theory concentrates on viewing accounts receivables financing because it is the part that the guide focuses on. In this thesis, accounts receivables financing is divided into factoring and selling accounts receivables because most forms of accounts receivables financing are a mixture of these two.

The data collection for the guide was executed with qualitative research method. A written inquiry was sent via email to several financial companies operating in Finland. In addition to the answers of the inquiry, information for the thesis and the guide was searched from literature and websites.

The result of the thesis is a guide that introduces the most common financial companies operating in Finland and presents their pricing, competitive factors and other services they offer. The guide discusses the theory of factoring and selling accounts receivables and determines their impact on the balance sheet. The guide also views benefits of these forms of financing.

The guide is formed based on the theory of selling accounts receivables, information on financial companies' websites and answers to the inquiry. The aim was to make a clear guide so that the personnel of the accounting firm would find necessary information quickly and easily. In the future, the personnel can update the guide as the information changes or increases.

Keywords: factoring, financing, accounts receivables financing, selling accounts receivables

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	7
2	YRITYKSEN RAHOITUSVAIHTOEHTOJA.....	8
2.1	Osakeanti	9
2.2	Tulorahoitus.....	10
2.3	Rahoituslaitoslainat	10
2.3.1	Pankkirahoitus	11
2.3.2	Vakuutusyhtiöiden myöntämät lainat	11
2.3.3	Julkiset rahoituslähteet.....	12
2.4	Joukkovelkakirjalainat	12
2.5	Lyhytaikaiset velkainstrumentit.....	13
2.6	Välirahoitusinstrumentit	14
2.7	Johdannaisinstrumentit.....	14
2.7.1	Termiinit ja futuurit	15
2.7.2	Optiot	15
2.7.3	Swapit.....	16
2.8	Joukkorahoitus	16
2.9	Rahoitusyhtiöiden rahoitus	16
2.9.1	Leasingrahoitus.....	17
2.9.2	Osamaksukaupan rahoitus	18
2.9.3	Factoring.....	18
2.9.4	Laskujen myyminen	19
3	LASKURAHOTUS	20
3.1	Laskurahoituksen hyödyt ja kenelle se sopii.....	20
3.2	Factoringrahoitus.....	22
3.2.1	Factoringvakuuden kohteena oleva saatava.....	24
3.2.2	Factoringrahoitussopimus	24
3.2.3	Siirtoilmoitus.....	25
3.3	Laskujen myynti.....	25
3.3.1	Laskujen myynti luottoriskillä.....	26
3.3.2	Sopimus laskusaatavan kaupasta.....	26
3.4	Laskurahoituksen hallinnointi	26

3.4.1	Factoring ja laskusaatavan myynti kirjapidossa	26
3.4.2	Lainsäädäntö	27
3.4.3	Rahoittajan oikeusasema ostajaa kohtaan.....	27
3.5	Ulkomaisten laskujen rahoitus.....	28
4	OPAS LASKURAHOITUKSESTA TILITOIMISTOLLE	29
4.1	Oppaan laatiminen	29
4.2	Kyselyn suunnittelu ja toteutus	31
4.3	Kyselyn vastausten läpikäynti.....	32
5	POHDINTA.....	35
	LÄHTEET.....	37
	LIITTEET	40

1 JOHDANTO

Aihe tälle opinnäytetyölle saatiin toimeksiantajan tarpeesta. Toimeksiantajana toimii tilitoimisto, jolla on useita eri kokoisia ja eri alalla toimivia yritysasiakkaita. Työyhteisöllä on tarve sisäiseen käyttöön tarkoitettulle materiaalikokonaisuudelle, josta tieto laskurahoituksesta löytyy nopeasti ja helposti. Opinnäytetyö on toteutettu toiminnallisena kehittämistehtävänä. Työn tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajalle koottu opas, jossa kerrotaan eri laskurahoitusvaihtoehdoista ja laskurahoitusyhtiöistä.

Yrityksillä on erilaisia vaatimuksia ja tarpeita rahoituksen suhteen. Näihin vaikuttavat esimerkiksi yrityksen koko, toimiala sekä käyttöpääoman tarve. Toimeksiantajayrityksen henkilöstö on päivittäin tekemisissä laskurahoituspalveluiden kanssa, jotka tarjoavat ratkaisuja näihin asiakkaiden tarpeisiin. Tietoa palveluista löytyy toimeksiantajayrityksen sisältä, mutta tämä tieto on usein hajanaista eikä se ole aina kirjoitettua. Siksi toimeksiantajalla on tarve saada informaatio koottuna yhteen oppaaseen, josta se on helposti saavutettavissa.

Työn teoriaosuus alkaa tutkimalla mitä erilaisia yleisiä rahoitusvaihtoehtoja yrityksille on tarjolla. Tarkoituksena on luoda yleiskuva yritysrahoituksesta. Tämän jälkeen syvennyttään kertomaan laskurahoituksesta. Laskurahoituksella tarkoitetaan tässä työssä sekä factoringrahoitusta että laskusaatavien myyntiä. Toiminnallisessa osassa eli oppaassa kerrotaan laskurahoituspalveluista ja laskurahoituksen hyödyistä sekä esitellään yleisimpiä Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä ja niiden tarjoamia palveluja.

Työn tiedonkeruumenetelmänä käytetään kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tiedonkeruuseen valittiin useita Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä, joille lähetettiin kirjallinen kysely sähköpostilla. Kyselyn vastausten lisäksi tietoa teoriaosuuteen sekä oppaaseen haettiin aihetta käsittelevästä kirjallisuudesta ja internetsivuilta.

Laskurahoituksesta on erilaisia muotoja kuten factoring, saatavien myynti pois taseesta, yksittäisten laskujen rahoitus tai vientisaatavien rahoitus. Tässä työssä keskitytään yleisimpiin laskurahoituksen muotoihin eli factoringrahoitukseen ja laskujen myyntiin. Muut laskurahoitusmuodot ovat yleensä yhdistelmiä näistä kahdesta ja niitä sivutaan työssä.

2 YRITYKSEN RAHOITUSVAIHTOEHTOJA

Aloittava yritys tarvitsee rahaa käyttöpääomaan ja alkuinvestointeihin. Alkuinvestointeja ovat muun muassa kalustojen, koneiden sekä toimitilojen hankinnat. Investointien suuruus vaihtelee ja tarve on hyvin yksilökohtaista. Esimerkiksi yhden henkilön palveluyrityksessä, jossa toiminta perustuu yrittäjän henkilökohtaiseen työpanokseen, on yleensä vähäisempi investointien tarve kuin suuremmissa tuotannollisissa yrityksissä, jolloin yritys tarvitsee tavallisesti enemmän rahaa investointeihin. (Aaltonen 2019a, viitattu 6.1.2019.)

Investointien lisäksi yritys tarvitsee toimintansa pyörittämiseen myös käyttöpääomaa. Käyttöpääomaa tarvitaan esimerkiksi tarvikkeiden, raaka-aineiden ja myytävien tuotteiden hankintaa varten sekä alkumarkkinointiin. Käyttöpääomaa tarvitaan myös yrityksen perustamisesta aiheutuvien kulujen vuoksi sekä kassavaroihin, jotta yritys selviytyy tulevista maksuista. (Aaltonen 2019a, viitattu 6.1.2019.)

Rahoituksen tarve tulee yleensä yrityksen perustajan saadessa liikeidean, jonka toteuttamiseksi hän sijoittaa perustettavaan yritykseensä rahaa. Yrittäjällä harvoin on kaikkea tarvittavaa alkupääomaa, mitä yrityksen perustamiseksi tarvitaan. Tällöin hän hakee pääomarahoitusta ulkopuolisilta sijoittajilta tai rahoittajilta. Pääomarahoitusta voi olla omaa tai vierasta pääomaa. (Niskanen & Niskanen 2013, 9-11.)

Oma pääoma voi olla ulkoista tai sisäistä pääomaa. Ulkoisella pääomalla tarkoitetaan osakeantia eli osakkeita myymällä hankittua pääomaa. Sisäinen pääoma taas on yrityksen tulorahoituksena eli liiketoiminnalla ansaittuja voittovaroja. Yrityksellä ei ole velvoitteita oman pääoman takaisinmaksuun, eikä omalle pääomalle tarvitse maksaa korkoja. Oman pääoman tuotto syntyy markkinoiden kulloisenkin tilanteen mukaan, eikä tuottoa täten pystytä kertomaan etukäteen sijoittajille. (Rahoittaja.fi 2015, 20.1.2019.)

Vieras pääoma puolestaan on velkaa, jonka takaisinmaksuun yritys sitoutuu tehdyn suunnitelman mukaisesti velkojalleen, joka ottaa riskin lainatessaan rahaa yritykselle. Lainalle usein lähtökohtana on se, että korko eli velkojan tuotto on sitä korkeampi, mitä riskialttiimmaksi velkoja kokee yrityksen. Vieraan pääoman korko määritetään etukäteen, ja yritys on velvollinen maksamaan korkoa sopimuksen mukaan. (Rahoittaja.fi 2015, 20.1.2019.)

Vieras pääoma jaetaan pitkäaikaiseen ja lyhytaikaiseen vieraaseen pääoman riippuen laina-ajan pituudesta. Lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta puhuttaessa tarkoitetaan lainoja, joiden laina-aikaa on jäljellä alle vuosi. Lainat, joiden laina-aikaa on jäljellä enemmän kuin vuosi, ovat puolestaan taas pitkäaikaista vierasta pääomaa. Vierasta pääomaa ovat muun muassa rahoitusyhtiölainat, Suomen valtion omistaman erityisrahoittaja Finnveran lainat, pankkilainat, vakuutusyhtiöiden lainat sekä muiden lainan antajien lainat. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.)

2.1 Osakeanti

Osakeannista puhuttaessa tarkoitetaan tilannetta, jossa yhtiökokouksessa päätetään joko antaa uusia osakkeita tai luovuttaa hallussa olevia omia osakkeita. Osakeanti voi olla joko maksullinen tai maksuton. (Patentti- ja rekisterihallitus 2017, viitattu 27.1.2019.)

Maksuton osakeanti tarkoittaa osakeantia, jossa luovutettavista osakkeista ei suoriteta vastiketta eli merkintähintaa. Osakeanti ei aina tarkoita oman pääoman kartuttamista. Maksuton osakeanti on ennen kaikkea omistussuhteilla tapahtuvan uudelleenjärjestelyn väline ja se ei maksuttomana ja vastikkeettomana tuota yhtiölle varsinaisesti mitään välitöntä taloudellista suoritusta. Sen toteuttaminen voi kuitenkin olla muutoin hyvinkin liiketaloudellisesti perusteltavissa. (Minilex 2019a, viitattu 27.1.2019.)

Maksullisella osakeannilla taas tarkoitetaan sellaista osakeantia, jossa luovutettavista osakkeista maksetaan merkintähinta, eli suoritetaan vastike. Maksullista osakeantia toteuttaessa tulee mainita annettavien osakkeiden lukumäärä, ovatko kyseessä yhtiön hallussa olevat osakkeet vai uudet osakkeet, kenellä on oikeus merkitä osakkeet ja osakkeesta maksettava merkintähinta sekä maksuaika. Uusilla osakkeilla tarkoitetaan sitä, että luodaan kokonaan uusia osakkeita. Vanhat osakkeet ovat jo kerran merkityjä osakkeita, jotka yhtiö on ostanut takaisin itselleen. Osakeannissa yleensä vanhat osakkeenomistajat ovat etuoikeutettuja, koska pyrkimys on säilyttää omistussuhteet samoina osakeannista huolimatta. (Minilex 2019a, viitattu 27.1.2019.)

2.2 Tulorahoitus

Tulorahoitus on kaikista tärkein rahoitusmuoto yritykselle. Tulorahoitusta syntyy, kun yrityksen kassaan tulee enemmän rahaa kuin mitä sieltä lähtee. (Elo H. 2007, viitattu 29.4.2019.)

Yrityksen tulorahoitus lasketaan vähentämällä kassaan tulevista tuloista kassasta maksettavat menot. Yrityksellä on positiivinen kassavirta, mikäli tämä luku on positiivinen ja rahaa voidaan käyttää esimerkiksi investointeihin. Menestyvän yrityksen merkinä pidetäänkin sitä, että tulorahoitusta voidaan käyttää laajennusten ja muiden investointien tekoon. Tulorahoituksen käyttö kustannusten rahoitukseen on yritykselle myös turvallista. (Lainaa yritykselle.fi 2019, viitattu 7.4.2019.)

Yleensä muiden rahoitusmuotojen tarkoituksena on auttaa tulorahoituksen muodostumista. Kun näin tapahtuu, on yritys rahoituksellisesti omavarainen. Omavaraisuus ei ole kuitenkaan välttämätöntä yrityksen menestymistä varten. Rahoituksellisen omavaraisuuden ei olekaan realistista toteutua heti, kun yritys on perustettu. Ulkopuolisen rahoituksen avulla on mahdollista päästä tilanteeseen, jossa yritys joidenkin vuosien kuluttua tuottaa ja menestyy hyvin. (Lainaa yritykselle.fi 2019, viitattu 7.4.2019.)

2.3 Rahoituslaitoslainat

Rahoituslaitoksilla tarkoitetaan keskuspankkia ja muita rahalaitoksia sekä muita rahoituksen välitystä harjoittavia laitoksia (Tilastokeskus 2019, 6.1.2019). Näistä yleisin vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen lähde onkin pankki, josta rahoitusta myönnetään pankkilainoina, luottolimiitin tai joustavan luotollisen tilin muodossa. Suuret yritykset voivat myös hankkia vieraan pääoman muotoista rahoitusta suoraan rahoitusmarkkinoilta. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 38.)

Suomessa toimii monia rahoitusyhtiöitä ja näistä monet ovat pankkien omistamia. Rahoitusyhtiöt tarjoavat rahoitusta asiakkailleen ilman erillistä vakuutta, jolloin saatavat tai rahoitettava kohde riittävät luoton vakuudeksi. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.) Rahoitusyhtiöiden myöntämistä rahoituksista kerrotaan tarkemmin omassa kappaleessaan.

2.3.1 Pankkirahoitus

Pankkilaina on edelleen suosituin ulkopuolinen yrityksen rahoitusmuoto, mutta Yhdysvalloissa noin kymmenen vuotta sitten käynnistyneen finanssikriisin jälkeen pankkien lainaehdot ovat tiukentuneet, ja lainansaanti yritykselle ei järjesty yhtä helposti kuin aikaisemmin. Yrityksille pankkilaina järjestyy vain tiettyjen ehtojen täytyessä, eikä lainan saaminen ole itsestään selvää - varsinkaan, jos haettava rahamäärä on suuri. (Yrityksen perustaminen 2019, viitattu 3.2.2019.)

Pankit edellyttävät lainan myöntämiseksi lainaa hakevalta yritykseltä tiettyjä kriteerejä, joita voivat olla muun muassa luottokelpoisuus ja olemassa olevat vakuudet. Pankki selvittääkin aina yrittäjän tai yrityksen takaisinmaksukyvyyn, eikä myönnä lainaa riskialttiille hakijoille. Yritykseltä tai yrittäjältä tulee aina löytyä lainan vakuudeksi omaisuutta. Omaisuudella voidaan tarkoittaa esimerkiksi yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta kuten eläkesäästöjä, arvopaperiomistuksia tai asuntoa. (Yrityksen perustaminen 2019, viitattu 3.2.2019.)

Myös myönnettävän lainan määrään vaikuttavat monet asiat, kuten edellä mainitut luottokelpoisuus ja vakuudet, paljonko hakijalla on omaa rahoitusta takana sekä mihin laina käytetään. Lainan saaminen on helpompaa, jos lainarahalla haettavaa kohdetta voidaan käyttää myöhemmin lainan vakuutena. (Yrityksen perustaminen 2019, viitattu 3.2.2019.)

Kaikista tyypillisin pankista saatava rahoituksen muoto on velkakirjalaina eli pankki maksaa yritykselle velkakirjassa ilmoitetun summan. Velkakirjassa on myös sovittu korko sekä takaisinmaksuaikataulu. Tarkat lainaehdot sovitaan aina erikseen, ja yleensä lainan lopulliseen hintaan vaikuttavat esimerkiksi yrityksen luottokelpoisuus, laina-ajan pituus sekä asetettu vakuus. (Yrityksen perustaminen 2019, viitattu 3.2.2019.)

2.3.2 Vakuutusyhtiöiden myöntämät lainat

Myös vakuutusyhtiöt ovat Suomessa merkittävä lainanmyöntäjätaho. Tämä perustuu osittain työeläkemaksujen takaisinlainaukseen maksuja suorittaneille yrityksille. Vakuutusyhtiöt myöntävät yrityksille myös sijoituslainoja. Lisäksi vakuutusyhtiöt osallistuvat joukkovelkakirjalainojen merkintöihin. (Niskanen & Niskanen 2013, 28-29.)

Osa työeläkemaksuista, noin 40 %, rahastoituu ja tästä kertyneestä rahastosta yrityksen on mahdollista nostaa lainaa rahoitustarpeisiinsa. Laina on mahdollinen silloin, kun lainattavaa rahastoa on kertynyt minimissään 10 000 euroa. TyEL- takaisinlaina on vakuudellinen laina, jonka laina-aika on vähintään vuoden ja enintään kymmenen vuotta. (Tela 2019, viitattu 3.2.2019.)

Sijoituslainat ovat työeläkelaitoksista nostettuja velkakirjalainoja. Sijoituslainat ovat pankkien myöntämien velkakirjalainojen kaltaisia, eli laina-aika ja korko vaihtelevat käyttötarkoituksesta riippuen. Sijoituslainat on jaettu kahteen ryhmään eli omille kiinteistöyhtiöille ja eläkevakuuttajien ulkopuolisille myönnettyihin lainoihin. (Tela 2019, viitattu 3.2.2019.)

2.3.3 Julkiset rahoituslähteet

Yrityksille myöntävät lainaa myös erilaiset kuntien ja valtion erityisrahoituslaitokset, kuten TEKES ja Finnvera Oyj. Näiden merkitys on suuri aloittavien ja pienten yritysten rahoituksessa sekä teknologiahankkeiden rahoituksessa. (Niskanen & Niskanen 2013, 28-29.)

TEKES tunnetaan nykyään nimellä Business Finland. Tammikuun alussa 2018 Finpro ja TEKES yhdistyivät uudeksi toimijaksi Business Finlandiksi (Business Finland 2019, viitattu 20.1.2019.)

2.4 Joukkovelkakirjalainat

Joukkovelkakirjalainat ovat jälkimarkkinakelpoisia velkasitoumuksia, joissa lainasumma jaetaan haltijalle asetetuiksi velkakirjoiksi. Rahoitusmuotona joukkovelkakirjalainaa käyttävät yhteisöt ja yritykset, joilla on tarve pitkäaikaiselle rahoitukselle ja jotka ovat markkinakelpoisia, eli yritys on houkutteleva sijoituskohde rahoitusmarkkinoilla toimivien sijoittajien näkökulmasta. Joukkovelkakirjalainoja liikkeelle laskevat pääasiassa valtio, pankit, kunnat ja suuret yritykset. Joukkovelkakirjalainan liikkeelle laskeva yritys sitoutuu maksamaan lainan ostajalle lainan nimellisarvoa vastaavan summan, jonain tiettyä ajankohtana tulevaisuudessa. Ostajalla on usein myös oikeus saada liikkeeseenlaskijalta kuponkikorkoa laina-ajalta. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 38-40.)

Tavallisimpia joukkovelkakirjalainatyyppejä ovat tasalyhenteiset lainat ja kertalyhenteiset lainat. Tasalyhenteisellä joukkovelkakirjalainalla tarkoitetaan lainaa, jonka pääomaa lyhennetään laina-

ajan kuluessa puolivuositain tai vuosittain. Kertalyhenteisissä lainoissa eli bullet-lainoissa pääoma kuoletetaan kokonaisuudessaan laina-ajan loputtua. (Niskanen & Niskanen 2013, 103-104.)

Kertalyhenteisten ja tasalyhenteisten lainojen lisäksi on myös olemassa niin sanottuja nollakuponkilainoja. Nollakuponkilainoihin ei liity lainkaan koronmaksuja laina-aikana ja sijoittajalle ainoa kasvavirta on laina-ajan lopussa palautuva pääoma. Lainalle tuotto muodostuu liikkeellelaskukurssin ja nimellisarvon välisestä erotuksesta. Haltijalle maksetaan nimellisarvo lainan erääntyessä kertasuorituksena. (Niskanen & Niskanen 2013, 104.)

Näiden lisäksi on myös indeksisidonnaisia joukkovelkakirjalainoja, joiden tuotto on riippuvainen jonkin osakemarkkinaindeksin kehityksestä tietyllä aikavälillä, koska lainoihin ei liity koronmaksuja. Näitä laskevat liikkeelle enimmäkseen pankit. Joukkovelkakirjalainat voivat olla myös niin sanottuja ikuisia lainoja, joiden pääomaa ei koskaan makseta takaisin, ja joiden lainapääomalle maksetaan ikuisesti lainaehdoissa määriteltyä korkoa. (Niskanen & Niskanen 2013, 104-105.)

2.5 Lyhytaikaiset velkainstrumentit

Lyhytaikaisilla velkainstrumenteilla tarkoitetaan sellaisia lainoja, joiden laina-aika on pääsääntöisesti alle vuoden pituinen. Nämä velkainstrumentit muodostavat lyhytaikaiset rahoitusmarkkinat. Tyypillisimpiä lyhytaikaisia velkainstrumentteja ovat saamistodistukset, jotka ovat haltijavelkakirjoja. Ne ovat pitkäaikaisia joukkovelkakirjalainoja löyhemmin säänneltyjä. Haltijavelkakirjoille on ominaista se, että niitä voidaan laskea liikkeelle jatkuvasti. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 42.)

Lyhytaikaiset velkainstrumentit jaetaan jälkimarkkinakelpoisiin ja ei-jälkimarkkinakelpoisiin sijoituskohteisiin. Jälkimarkkinakelpoisia sijoituskohteita ovat valtion velkasitoumukset, pankkien sijoitustodistukset, kuntatodistukset ja yritystodistukset. Ei-jälkimarkkinakelpoisia rahamarkkinasijoituksia voidaan tehdä esimerkiksi markkinarahavelkana tai sopimusvelkana. Tällöin pankki ottaa asiakkailtaan rahaa velkakirjalla ja sijoitukselle kertynyt kiinteä korko maksetaan eräpäivänä. Tällaisia sijoituksia ei voida purkaa ennen eräpäivää, joten ne ovat käytännössä riskittömiä. (Niskanen & Niskanen 2013, 118.)

Rahoitusmarkkinasijoitukset eivät sovellu kunnolla pienten ja keskisuurten yritysten kassasijoituksen kohteeksi, koska tehtävien sijoitusten vähimmäismäärät ovat melko suuria. Korkorahastot, erityisesti lyhyen koron rahastot, ovat kuitenkin mahdollistaneet rahoitusmarkkinasijoitukset myös muille kuin suurimmille yrityksille. Lyhyen koron rahastoihin ei useinkaan liity lunastus- tai merkitäpalkkiota, joten ne ovat mahdollisia sijoituskohteita yksityishenkilöiden ja pienempienkin yritysten kassavaroille. Korkorahastojen osalta on huomioitava kuitenkin se, että ne eivät ole koskaan riskittömiä sijoituskohteita, koska markkinakorkojen muutokset voivat olla ajoittain hyvinkin suuria. (Niskanen & Niskanen 2013, 119.)

2.6 Väli-rahoitusinstrumentit

Väli-rahoitus eli mezzanine-rahoitus on oman ja vieraan pääoman rahoituksen välimuoto. Väli-rahoitusmuotoinen laina on mahdollista rakentaa esimerkiksi niin, että yrityksen tekemän voiton perusteella määräytyy yrityksen rahoittajalle korvaus maksetusta lainasta. Rahoittajan saamaa tuottoa ei täten pystytä varmasti tietämään etukäteen. (Niskanen & Niskanen 2013, 30.)

Esimerkiksi vaihtovelkakirjalainat voidaan mainita olevan väli-rahoitusinstrumentteja. Ne ovat liikkeelle laskettaessa vierasta pääomaa, mutta myöhemmin ne voidaan vaihtaa yrityksen osakkeiksi lainaehtojen mukaan. Myös optiolainat ovat väli-rahoitusinstrumentteja, joissa lainapääoma maksetaan sijoittajalle takaisin. Optiolainaan liittyy kuitenkin mahdollisuus merkitä velallisyriksen osakkeita määrättyyn hintaan. (Niskanen & Niskanen 2013, 30.)

Pääomasijoittajat tekevät sijoituksia yrityksiin, joilla on hyvät kehittymismahdollisuudet. Sijoitukset tehdään yleensä merkitsemällä osakkeita osakepääoman korotuksessa, mutta myös vaihtovelkakirjalainat sekä muut väli-rahoitusinstrumentit voivat tulla kysymykseen. (Holopainen 2018, 227.)

2.7 Johdannaisinstrumentit

Johdannaisinstrumenttien hinta määräytyy jonkin toisen hyödykkeen eli kohde-etuuden arvon mukaisesti. Kohde-etuus voi olla mikä tahansa tuote, kuten osake, osakeindeksi, valuutta korko tai raaka-aine. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 49.)

Johdannaiskaupassa varsinaiset kohde-etuudet eivät yleensä vaihda omistajaa, vaan kauppaa käydään velvollisuuksilla tai oikeuksilla ostaa tai myydä hyödykkeitä tiettyyn hintaan tiettyä ajankohtana. Tunnetuimmat johdannaiset ovat termiinit, futuurit, optiot ja swapit. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 49.)

2.7.1 Termiinit ja futuurit

Termiinisopimus velvoittaa haltijansa ostamaan termiinin kohteena olevan kohde-etuuden tiettyä päivänä sopimuksen teon yhteydessä sovittuun hintaan. Termiinisopimuksen myyjä puolestaan sitoutuu myymään kohde-etuuden sovittuna päivänä sovittuun hintaan. Termiinin kohde-etuus on kohde, jonka suojaamiseen termiini on tarkoitettu. Se voi olla esimerkiksi raaka-aine, valuutta, osake tai rahamarkkinainstrumentti. (Niskanen & Niskanen 2013, 238.)

Futuurit ovat termiinejä, joilla käydään kauppaa johdannaispörssissä, ja tästä syystä ne ovat aina standardisoituja sopimuksia. Futuureissa pörssi vaatii kummaltakin osapuolelta vakuuden, jota osapuolet kykenevät pitämään sitoumuksena. Tämän vakuustiliaseman selvitys tulee toimittaa päivittäin. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 54.)

2.7.2 Optiot

Termiinit ja futuurit velvoittavat haltijan toimimaan sopimuksen edellyttämällä tavalla, kun taas optio puolestaan antaa oikeuden ostaa tai myydä tietty instrumentti eli option kohde-etuus. Optiokaupaa käydään lähinnä raaka-aineilla sekä rahoitusinstrumenteilla, kuten valuutoilla ja arvopapereilla. (Niskanen & Niskanen 2013, 245.)

Option kaltaisia instrumentteja ovat myös warrantit, jotka ovat arvopaperistuttuja optioita. Warrantit lasketaan liikkeelle arvo-osuusjärjestelmässä ja niillä käydään kauppaa samaan tapaan kuin osakkeilla. Warrantien liikkeellelaskijoina toimivat pankit ja pankkiiriliikkeet, joten sijoituksiin liittyy aina liikkeellelaskijaan kohdistuva konkurssiriski. (Niskanen & Niskanen 2013, 246.)

Optiot jaetaan myyntioptioihin ja osto-optioihin. Myyntioption ostaja saa oikeuden myydä kohde-etuutta ennalta määrättyyn hintaan ennalta määrättyllä hetkellä. Osto-option ostaja taas saa oikeuden ostaa tietyllä hetkellä kohde-etuutta tiettyyn hintaan. (Niskanen & Niskanen 2013, 246.)

2.7.3 Swapit

Swap eli koron tai valuutanvaihtosopimus on järjestely, jossa kaksi tahoa sopii vaihtavansa valuuttavirtoja, koronmaksuja tai molempia samanaikaisesti. Koronvaihtosopimuksessa koronmaksuihin liittyviä pääomia ei vaihdeta, vaan sovitaan nimellinen pääoma, jolle koronmaksut lasketaan. Vaihdon yhteydessä osapuolet saavat tai maksavat ainoastaan koronmaksujen nettomääräisen erotuksen. Koronvaihtosopimuksia tehdään erityisesti siksi, että osapuolet haluavat suojautua korkorisikiltä. (Niskanen & Niskanen 2013, 257-258.)

Valuutanvaihtosopimus on instrumentti, jossa osapuolet vaihtavat keskenään eri valuutoissa otettuihin valuuttamääräisiin sijoituksiin tai lainoihin liittyvät maksut. Sopimus voidaan tehdä esimerkiksi siten, että yritys huomaa, ettei ottamansa laina sovikaan sen muuhun valuuttaposition. Yritys ottaa pankkiin yhteyttä ja sopii vaihtavansa lainansa esimerkiksi dollarimääräiseksi valuutaksi. Pankki puolestaan etsii markkinoilta toisen osapuolen, jolla on olemassa dollarimääräinen laina, ja joka haluaisi vaihtaa sen euromääräiseksi. (Niskanen & Niskanen 2013, 435-436.)

2.8 Joukkorahoitus

Joukkorahoituksella kerätään rahoitus pieninä summina suurelta yleisöltä internetissä palvelualueiden kautta. Joukkorahoitus edistää etenkin aloittavien sekä pienten ja keskisuurten yritysten rahoituksen saantia. Erityisesti joukkorahoitus toimii kuluttajatuotteiden lanseerauksessa ja startup-yritysten rahoittamisessa niiden alkuvaiheessa. Rahoituksen kohde voi olla tuote, palvelu, yhteisö, yritys tai tuotekehitysprojekti ja rahoittajana voi olla kuka tahansa missä tahansa. (Holopainen 2018, 230.)

Yritykselle soveltuvia joukkorahoituksen tyyppejä ovat laina- ja osakepohjainen sekä vastikepohjainen ennakkomyyntiin perustuva joukkorahoitus. Lahjoituspohjainen joukkorahoitus yrityksille on Suomessa kiellettyä. (Holopainen 2018, 231.)

2.9 Rahoitusyhtiöiden rahoitus

Kuten aiemmin jo todettiin, Suomessa toimii useita rahoitusyhtiöitä, jotka tarjoavat asiakkailleen rahoitusta ilman erillistä vakuutta. Saatavat ja rahoitettava kohde riittävät luoton vakuudeksi.

Koska rahoitusyhtiöiden rahoitukselle ei tarvita erillistä vakuutta, käyttävät yritykset yleensä rahoitusta silloin, kun ne haluavat säästää pankkikelpoiset vakuudet myöhempää käyttöä varten tai kun yrityksiltä ei löydy vakuuksia. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.)

Rahoitusyhtiöt usein rahoittavat jonkin esineen hankintaa yhdessä myyjäliikkeen kanssa tai suoraan. Rahoitusyhtiöt harjoittavat myös yritysten käyttöpääoman rahoitusta ostamalla yrityksen laskusaatavia tai factoring rahoituksella. Rahoitusyhtiöiden yleisimmät rahoitusmuodot ovatkin leasing, osamaksukaupan rahoitus sekä factoring eli myyntisaatavien rahoitus ja yrityksen laskusaatavien myyminen. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.)

2.9.1 Leasingrahoitus

Leasing on käyttökelpoinen rahoitusmuoto, jossa on kaksi vaihtoehtoa: rahoitusleasing ja käyttöleasing. Rahoitusleasingissa esimerkiksi koneen tarvitsija sopii, että rahoitusyhtiö ostaa koneen toimittajalta ja vuokraa sen konetta tarvitsevalle. Käyttöleasingissa vuokralle ottaja vuokraa koneen suoraan laitetoimittajalta. Leasingrahoituksen kohteena voi olla mikä tahansa tuotantoväline, kuten laitteet, koneet, atk-laitteisto, autot ja muu kalusto. (Liikanen 2016, viitattu 27.1.2019.)

Etuna leasingissa voidaan pitää muun muassa sitä, että leasingrahoituksessa ei vaadita ylimääräisiä vakuuksia. Leasingrahoitus helpottaa myös ennustettavuutta sekä taloussuunnittelua, koska sopimuskauden maksut ovat tiedossa sopimuksen alusta lähtien. Leasingsopimukset muokataan yksilöllisiksi vuokralle ottajan tarpeiden mukaan ja sopimukseen onkin usein liitetty erilaisia vakuuksia tai huoltopalveluita. (Liikanen 2016, viitattu 27.1.2019.)

Haittana leasingrahoituksessa verrattuna muihin vieraan pääoman rahoitusmuotoihin on se, että se on kallis vaihtoehto. Sen helppo saatavuus voi johtaa myös ylivelkaantumiseen varsinkin, jos kannattavuuslaskelmia ja investointisuunnitelmia ei tehdä huolellisesti ennen hankintapäätöksiä. (Liikanen 2016, viitattu 27.1.2019.)

2.9.2 Osamaksukaupan rahoitus

Osamaksukaupalla tarkoitetaan irtaimen esineen kauppaa, jossa tuote luovutetaan ostajalle ennen kuin koko kauppahinta on maksettu. Ennen tuotteen luovutusta sovitaan käsirahaosuus, jonka ostajan on maksettava. Suuruus voi olla esimerkiksi 30 % kauppahinnasta. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.)

Osamaksurahoitus perustuu ostajan ja myyjän väliseen osamaksusopimukseen, jonka myyjä siirtää rahoitusyhtiölle. Osamaksukauppa on käteiskaupan kaltainen myyjän näkökulmasta, koska rahoitusyhtiö maksaa myyjälle rahoitettavan osuuden kauppahinnasta. Samalla rahoitusyhtiölle siirtyy omistusoikeus kaupan kohteeseen, kunnes viimeinen osamaksuerä on maksettu. Osamaksurahoitus voi olla perusteltu rahoitusvaihtoehto silloin, kun rahoitetulla kohteella on vielä käyttöikä jäljellä rahoitusajan jälkeen. (Aaltonen 2019b, viitattu 6.1.2019.)

2.9.3 Factoring

Factoring on rahoitusyhtiöiden tarjoama yritysrahoituksen muoto. Siinä yritysmyynnin saatavien avulla lisätään yrityksen käyttöpääomaa esimerkiksi yrityksen maksukyvyn lisäämiseksi tai liiketoiminnan nopeaksi kasvattamiseksi. Factoringilla tarkoitetaan sitä, että yrityksen myyntilaskut siirretään rahoitusyhtiön haltuun ja myyntilaskuja vastaan rahoitusyhtiö maksaa yrityksen tilille suoraan yleensä 80 % saatavien arvosta. Tämä tapahtuu usein vielä samana päivänä, jolloin laskut on lähetetty. Loput 20 % maksetaan, kun laskutettava on suorittanut rahoitusyhtiölle maksunsa. (Summarum 2019, viitattu 27.1.2019.)

Yleensä rahoitusyhtiö vastaa maksuerien seurannasta ja perinnästä, jolloin alkuperäisen yrittäjän ei tarvitse huolehtia näistä asioista factoringisopimuksen ollessa voimassa. Factoring on myös tavallisesti jatkuva palvelu, ja yrityksen tehdessä factoringisopimuksen se sitoutuu siirtämään kaikki laskusaatavat rahoitusyhtiön haltuun sopimuksella määritellyillä ehdoilla. (Summarum 2019, viitattu 27.1.2019.)

Factoring pystytään hinnoittelemaan monella eri tavalla sopimustyyppistä riippuen. Jokainen factoringisopimus solmitaan erikseen rahoitusyhtiön ja yrityksen välillä. Tyypillisiä kuluja ovat provisio

laskun siirtyessä rahoitusyhtiölle, laskuja vastaan myönnetyn lainan korko sekä vuosittaiset tai kuukausittaiset palvelumaksut. (Summarum 2019, viitattu 27.1.2019.)

2.9.4 Laskujen myyminen

Laskujen myynti on käytännössä hyvin lähellä factoringia. Suurin ero näiden välillä on siinä, että factoring on jatkuva palvelu, kun taas laskuja voi myydä oman mielen mukaan yhden tai useampia. Laskusta maksetaan yleensä 95–99 % välittömästi, eikä myyjäyritys ole tämän jälkeen enää vastuussa laskusta. Laskujen myynti on yleensä factoringia joustavampi tapa saada käyttöpääoman rahoitusta. Laskujen myynti sopiikin parhaiten sellaiseen tilanteeseen, jossa yrityksellä on tarve saada nopeasti käyttöpäämaa lisää ja se nähdään enemmänkin lyhytaikaisena järjestelynä tilapäiseen rahoituksen tarpeeseen. (Bisnes.fi 2018, viitattu 7.2.2019.)

Laskujen ostamista tarjoavat palvelut eivät tavallisesti huoli mitä tahansa laskua. Rahoitusyhtiöille on hyvin tärkeää, että laskun maksajaosapuolen maksukyky on kunnossa ja että lasku ei ole riitautettu tai erääntynyt. Yksittäisten laskujen myynnissä laskujen maksajan maksukyky vaikuttaa rahoituksen hintaan enemmän kuin myyjäyrityksen. (Bisnes.fi 2018, viitattu 7.2.2019.)

3 LASKURAHOITUS

Tässä kappaleessa syvennytään tarkemmin laskurahoituksen teoriaan, johon myös opinnäytetyön tuotoksessa eli oppaassa keskitytään. Laskurahoitus on tässä työssä jaettu laskujen myyntiin ja factoringrahoitukseen. Nämä on esitelty lyhyesti työn toisessa kappaleessa ”Yrityksen rahoitusvaihtoehtoja”.

Laskurahoitus on yksi yritysrahoituksen erityisistä muodoista. Erityisrahoitusratkaisut ovat syntyneet sellaisiin yritysten tarpeisiin, joita perinteiset rahoitusjärjestelyt eivät ole pystyneet tehokkaasti ratkaisemaan (Tepora 2013, 271). Yritys voi joko myydä laskuja tai käyttää niitä vakuutena saadakseen rahoitusyhtiöltä rahoitusta myyntilaskuja vastaan. Nämä laskujen myynti- ja factoringpalvelut tarjoavat lähtökohtaisesti samaa asiaa eli yritys saa rahoitusta laskusaataviaan vastaan. (Svea Ekonomi 2017a, viitattu 14.1.2019.)

Suomessa factoringrahoituksella tarkoitetaan myyntisaatavien panttausta pankille tai rahoitusyhtiölle luottoa vastaan. Kansainvälisesti termiä factoring käytetään usein käsitteenä kaikille myyntisaatavien rahoitusmuodoille, joissa laskusaatavat myydään tai ne toimivat saadun rahoituksen vakuutena. (Rahoittamo 2019, viitattu 14.1.2019.) Laskujen myynti -palvelu taas toimii niin, että yritys voi myydä haluamansa määrän avoinna olevia myyntilaskujaan rahoitusyhtiölle ja saada rahat heti tilille sen sijaan, että se joutuisi odottamaan saatavia maksuajan loppuun asti (Svea Ekonomi 2018a, viitattu 17.1.2019).

3.1 Laskurahoituksen hyödyt ja kenelle se sopii

Suurin hyöty laskurahoituksessa on kassan kierron nopeutuminen. Yrityksellä voi olla asiakkaita, jotka vaativat pitkiä maksuehtoja laskuihin. Nämä pitkät maksuehdot sekä mahdolliset viiveet laskujen maksussa synnyttävät kassaan epätasapainon. Kassan epätasapaino vaikuttaa yrityksen maksuvalmiuteen eli siihen onko yrityksellä rahaa juokseviin menoihin. Laskujen myynti ja factoring tarjoavat tähän ratkaisun. Vaikka laskurahoituspalveluissa on kuluja, niiden aikaansaama rahan nopeampi liikkuvuus voi tulla yritykselle jopa edullisemmaksi, kun otetaan huomioon erääntyneistä

velvoitteista aiheutuvat korot ja kulut. (Svea Ekonomi 2017a, viitattu 14.1.2019.) Lisäksi yritys kasvattaa houkuttelevuuttaan, kun se pystyy tarjoamaan kilpailukykyisemmät maksuehdot asiakkailleen (Bisnes.fi, viitattu 7.2.2019).

Yksi laskurahoituksen hyödyistä on ennakoitavuus. Yrityksen on helpompi suunnitella tulevaisuuttaan, kun tuleva kassavirta osataan arvioida. (Svea Ekonomi 2017c, viitattu 5.2.2019.)

Factoringpalvelu sopii sellaiselle yritykselle, joka pystyy säännöllisesti kierrättämään laskuja rahoitusyhtiön kautta. Factoring auttaa etenkin niitä yrityksiä, jotka haluavat tarjota pitkiä maksuaikoja tärkeimmille asiakkailleen. (Rahoittaja.fi 2019, viitattu 9.4.2019.) Isot yritykset hyötyvät yleensä enemmän factoringrahoituksesta kuin pienemmät. Tämä johtuu siitä, että suhteellinen etu verrattuna muihin laskurahoitusmuotoihin kasvaa, kun laskutusta on paljon sekä kappalemääräisesti että liikevaihdollisesti. (Svea Ekonomi 2018a, viitattu 5.2.2019.)

Factoring-rahoituksessa, toisin kuin laskujen myynnissä, yritys kantaa yleensä itse luottotappioriskin. Tämän vuoksi factoring sopii sellaisille yrityksille, jotka luottavat asiakkaihinsa sekä tuntevat asiakkaansa hyvin. (Svea Ekonomi 2018a, viitattu 5.2.2019.)

Kun sovitaan factoringista tai laskujen myynnistä, voidaan samalla sopia myös muista laskurahoitukseen liittyvistä palveluista. Esimerkiksi Finance Link Oy tarjoaa laskujen ostamisen yhteydessä laskujen välittämistä ostajille sekä maksuhuomautus- ja perintäpalvelua myös ostamattomien laskujen osalta. Svea Ekonomi taas tarjoaa factoringrahoituksen yhteydessä reskontranhoitoa, laskutusta, maksumuistutusten lähettämistä sekä perintää. Erilaisista laskurahoituksen yhteydessä tarjottavista lisäpalveluista hyötyy sellainen yritys, joka haluaa joko säästää hallintomenoissa tai keskittyä ydinliiketoimintaan. (Finance Link Oy, 2019, viitattu 1.4.2019; Svea Ekonomi 2018a, viitattu 5.2.2019.)

Jos yrityksen laskutus on satunnaista, tai halutaan rahoittaa vain yksittäisiä laskuja tai projekteja, voi laskujen myyminen olla factoringrahoitusta parempi vaihtoehto. Yksittäisten laskujen joustava myynti helpottaa etenkin sellaisten yritysten arkea, joilla on sesonkipainotteinen tai epätasainen laskutus. Laskujen myynti tasoittaa rahavirtaa ja tukee yritystä. Esimerkiksi urakkamuotoisissa töissä materiaalikuluja joudutaan maksamaan jo työn aloitusvaiheessa, vaikka työtä laskutetaan vasta urakan edistyessä. Kun tähän lisätään vielä pitkät maksuajat, saatavien kotiutuminen kestää kauan. (Svea Ekonomi 2017a, viitattu 14.1.2019.)

Laskujen myynnillä voi myös ulkoistaa luottoriskiä. Laskun myynnissä saatava siirtyy rahoittajan omistukseen, jolloin rahoitusyhtiö kantaa luottotappio- ja maksuviiveriskin rahoitettavasta laskusta. Myyntisaamiset eivät tuota taseessa, joten saatavien myynnillä pystyy lisäämään yrityksen käteisvarojen määrää. (Svea Ekonomi 2017c, viitattu 5.2.2019.)

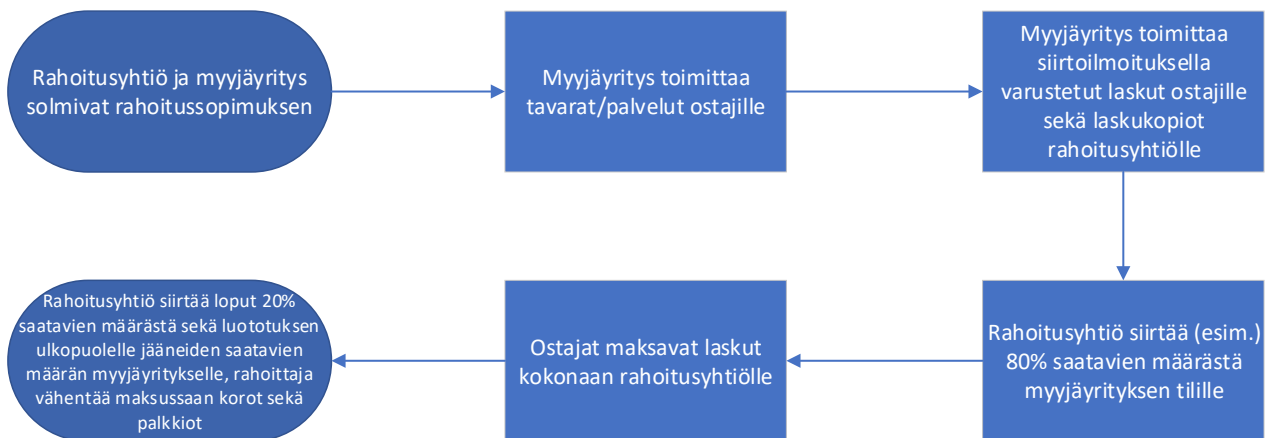
3.2 Factoringrahoitus

Perinteisessä factoringrahoituksessa kierrätetään yleensä jokin laskutuskokonaisuus, kuten tietyn projektin laskutus tai jonkin tuotteen myyntireskontra, rahoitusyhtiön kautta. Siksi factoring voi olla yksittäisten laskujen myyntiä parempi vaihtoehto, jos yrityksellä on paljon pienisummaisista myyntilaskuja. Laskuttava yritys saa lainaa kierrätettävistä myyntisaatavista muodostuvan vakuuden verran. Rahoitusyhtiö tilittää loppuosan saatavista yritykselle, kun loppuasiakkaat maksavat laskunsa. (Svea Ekonomi 2017a, viitattu 14.1.2019.) Factoring-palvelua tarjoavat etenkin pankit (Bisnes.fi, viitattu 7.2.2019).

Factoringluottopalvelu edellyttää yrityksen ja rahoitusyhtiön välistä rahoitussopimusta, jossa sovitaan rahoitusta ja vakuutta koskevat yksityiskohtaiset ehdot. Rahoitussopimuksessa määritellään muun muassa luoton enimmäismäärä ja sille laskettava korko sekä rahoitusyhtiön palkkio. Factoringpalkkio peritään yleensä prosenttimääräisenä maksuna jokaisen siirretyn laskusaatavan määrästä. Samoin siinä sovitaan muista yksityiskohdista liittyen esimerkiksi perintään, dokumentteihin tai reskontrakirjanpitoon. (Tepora 2013, 272.)

Rahoitussopimuksen mukaan myyjäyritys eli luotonosaaja siirtää säännöllisesti kaikki myyntilaskunsa luotonantajana toimivalle rahoitusyhtiölle sekä luotottamista varten että vakuudeksi saamaan luotosta. Oleellista factoringjärjestelylle on se, että myyjäyritys siirtää rahoittajalle saatavien vakuudeksi kaikki laskusaatavansa eli koko laskukantansa riippumatta siitä tullaanko ne luotottamaan vai ei. (Tepora 2013, 272-274.) Kotimaisessa factoringissa vakuudeksi hyväksytään saatavat, jotka ovat syntyneet myyjän toimialan mukaisessa liiketoiminnassa sekä ovat kotimaisilta ostajilta (Tepora 2013, 282).

Factoring-prosessissa on useita vaiheita. Prosessia havainnollistaa kuvio 1. Kun myyjäyritys lähettää asiakkailleen laskun myydystä hyödykkeestä, ilmoittaa hän samassa yhteydessä näille asiakkaille siirtoilmoituksella, että lasku on siirretty rahoitusyhtiölle luoton vakuudeksi ja, että lasku tulee maksaa vain tälle rahoittajalle. Myyjäyritys lähettää aina samanaikaisesti laskujäljennöksen rahoitusyhtiölle. Kun rahoitusyhtiö hyväksyy laskun luototuksen piiriin, maksaa se myyjäyritykselle tietyn rahoitussopimuksessa sovitun osuuden (esimerkiksi 80 %) laskun määrästä myyjän pankkitilille. Suoritus maksetaan kuitenkin rahoitussopimuksessa sovitun luoton enimmäismäärän eri limiitin puitteissa. Kun ostajat maksavat laskut rahoittajalle kokonaisuudessaan, rahoitusyhtiö siirtää loput (esimerkiksi 20 %) luototuksen kohteena olleiden saatavien määrästä sekä luototuksen ulkopuolelle jääneiden laskujen määrän myyjälle. Yhtiöllä on oikeus vähentää omat erääntyneet saata- vansa myyjälle suoritettavasta määrästä. Näitä ovat esimerkiksi erääntyneet korot ja palkkiot. (Tepora 2013, 272-273.)



KUVIO 1. Factoring-prosessi (Tepora 2013, 272-273.)

Kotimaisessa factoringissa yritys tavallisesti siirtää kaikki laskusaatavansa rahoittajalle vakuudeksi ja kantaa luottoriskin eli riskin omien asiakkaidensa maksukyvyttömyydestä. Mikäli ostaja ei ole maksanut saatavaa sovittuna aikana laskun eräpäivästä, rahoittajalla on oikeus poistaa saatava vakuudeksi hyväksytyistä saatavista, jolloin vakuusarvo pienenee. Tällainen laskusaatava siirretään yleensä takaisin myyjäyritykselle, joka ilmoittaa asiasta ostajalle. (Tepora 2013, 274-276.)

3.2.1 Factoringvakuuden kohteena oleva saatava

Rahoitusyhtiöt eivät kelpuuta kaikkia kaupan muotoja factoringrahoitussopimuksen piiriin. Ulkopuolelle pyritään jättämään sellaiset kaupat, jotka eivät sovellu luoton vakuudeksi. Näihin kaupan muotoihin sisältyy riski siitä, että kauppaa ei synny tai se ei jää voimaan. Esimerkiksi avoimeen kauppaan, komissiokauppaan tai osamaksukauppaan perustuvat saatavat ovat yleensä rahoitussopimuksen ulkopuolelle jääviä. (Tepora 2013, 282.)

Rahoitussopimuksen ehtoissa rahoitusyhtiö voi varata oikeuden jättää factoringrahoituksen ulkopuolelle sellaiset saatavat, jotka rahoittajan oman harkinnan mukaan eivät sovellu luoton vakuudeksi. Tämä on seurausta siitä, että vakuuskäytäntökokemuksen mukaan tietyt saatavaryhmät ovat tavallista riskialttiimpia maksuhäiriöille. Vakuuskäytäntökokemuksen kehittyessä on myös huomattu, että laskusaatavien suuren kappalemäärän vuoksi tekaistujen laskujen siirto rahoittajan luotettavaksi rahoittajan huomaamatta on hetken aikaa mahdollista. (Tepora 2013, 282-283.)

3.2.2 Factoringrahoitussopimus

Rahoittajan ja myyjäyrityksen välisellä factoringrahoitussopimuksella rahoitusyhtiö ja myyjäryitys sitoutuvat panttaussuhteen perustamiseen. Factoringrahoitussopimuksessa edellytetään, että myyjäryitys siirtää rahoittajalle vakuudeksi kaikki laskusaatavansa, joita ei ole rajattu sopimuksen ulkopuolelle. Tämä tarkoittaa myös tulevia saatavia, joten rahoitussopimus on eräänlainen puitesopimus. (Tepora, 2013, 298.) Puitesopimus tarkoittaa sopimusta, jota sovelletaan aina silloin kun siinä määritellyt tunnusmerkit täyttyvät (Minilex 2019b, viitattu 9.4.2019). Rahoitussopimuksessa määritetään myös rahamääräinen limiitti tietylle ajanjaksolle. Siksi kyse on myös limiittisopimuksesta (Tepora, 2013, 298).

Yleensä myyntisaaminen, josta myyjäryitys lähettää laskun asiakkaalleen, on ansaittu. Rahoitussopimuksessa siis edellytetään myyjäryitykseltä vakuutus siitä, että saatavan perusteena oleva tavara on toimitettu tai palvelu on suoritettu. Sopimus voi toisaalta myös mahdollistaa sen, että rahoittaja hyväksyy siirtohetkellä ansaitsemattoman saatavan factoringrahoituksen piiriin, mutta kyse on silloin poikkeuksellisesta rahoittamisesta. (Tepora 2013, 284-285.)

Rahoitussopimus ja saatavien siirrot rahoittajan ja myyjäyryksen välillä eivät kuitenkaan riitä synnyttämään rahoittajalle turvattua panttivelkojan asemaa panttivelallisena olevaa myyjäyryksen asiakasta kohtaan. Oikeudellisesti on tärkeää, että myyjäyryksen asiakas ei voi factoringpanttauksen jälkeen suorittaa maksua enää myyjäyrykselle tai muulle ulkopuoliselle taholle maksusuoja saaden. Siksi sopimuksen ja siirtojen lisäksi edellytetään julkivarmistuksen eli julkisuutta luovan lisäaktin toteuttamista. (Tepora 2013, 286.)

3.2.3 Siirtoilmoitus

Kun julkivarmistus toteutetaan oikealla tavalla, rahoittaja saavuttaa tehokkaasti suojatun etuoikeutetun aseman saatavaa kohtaan. Tavallisen saatavan osalta julkivarmistus tulee toteuttaa soveltamalla Velkakirjalain 31 §:n säännöstä. Säännöksen mukaan joko saatavan luovuttaja, eli tässä yhteydessä myyjäyrytys, tai luovutuksensaaja, eli tässä yhteydessä rahoitusyhtiö, tekee asianmukaisen siirtoilmoituksen velalliselle. (Tepora 2013, 286.)

Factoringrahoitussopimuksessa yleensä edellytetään, että myyjäyrytys toimittaa siirtoilmoituksen. Tämä johtuu siitä, että ilmoitus on käytännössä helppo antaa laskun toimittamisen yhteydessä, vaikka intressi siirtoilmoituksen tekemiseen on ennen kaikkea rahoittajalla. Siirtoilmoitus on hyvä tehdä kirjallisesti ja sen tulee sisältää ainakin seuraavat asiat. Ilmoituksessa tulee osoittaa, että kyseessä on saatavan luovutus tai panttaus. Ilmoituksessa tulee ilmetä yksiselitteisesti uuden velkojan eli laskurahoitusyhtiön nimi. Lisäksi siirrettävän saatavan tulee olla selkeästi ilmoitettu. Tämä on tarpeellista sekä saatavan suuruuden, että yksilöinnin selvittämiseksi (Tepora 2013, 287.)

3.3 Laskujen myynti

Vaihtoehto factoringrahoitukselle on, että rahoitusyhtiö ostaa laskusaatavat myyjäyrykseltä, jolloin rahoittaja myös yleensä kantaa luottoriskin myyjäyryksen asiakkaiden maksukyvyistä. Laskusaatavan kauppa on lisääntynyt myös Suomessa. Tämän laskurahoitusmuodon valintaan voi vaikuttaa esimerkiksi myyjäyrytysten tarpeet taseen järjestelyssä tai saatavien takaisinsaannin riski. (Tepora 2013, 274,276.)

Svea Ekonomin vuoden 2018 artikkelissa, ”Laskujen ostopalvelu: Miten laskujen osto toimii käytännössä?”, kerrotaan, miten laskusaatavien myynti on Suomessa vielä suhteellisen uutta, kun sitä

verrataan muihin yritysrahoituksen muotoihin. Laskujen ostoa alettiin tarjota palveluna vasta noin viisitoista vuotta sitten. Sen jälkeen palvelun käyttö on yleistynyt nopeasti, ja nykyään laskujen myynti on jo hyvinkin yleistä.

3.3.1 Laskujen myynti luottoriskillä

Kun yritys myy saataviaan rahoitusyhtiölle, rahoitusta ei käsitellä luottona kuten factoringrahoituksessa, vaan ostetut saatavat poistetaan heti taseen myyntisaamisista. Rahoitussopimuksessa voi kuitenkin olla ehto, jonka mukaan yritys on sitoutunut ostamaan takaisin ne saamiset, joita rahoitusyhtiö ei ole onnistunut perimään myyjän asiakkaalta määritellyssä ajassa. Luottoriski säilyy tässä tapauksessa yrityksellä ja sille muodostuu tilinpäätöksen liitetiedoissa ilmoitettava myyntisaamisten takaisinostovastuu. (Leppiniemi 2009, 142-143.)

3.3.2 Sopimus laskusaatavan kaupasta

Laskujen myyminen ei yleensä velvoita sitoutumaan pitkiin sopimuksiin. Useimmat rahoitusyhtiöt ovat joustavia, ja yleensä laskunsa myyvä yritys voi päättää haluaako se rahoittaa jonkin yksittäisen laskun tai esimerkiksi yhden urakan laskut. Koko myyntireskontran kierrättäminen rahoitusyhtiön kautta on myös mahdollista. (Finago 2017, viitattu 5.2.2019.)

Rahoitusyhtiön ja yrityksen välille voidaan tehdä puitesopimus. Puitesopimus ei kuitenkaan sido asiakasta käyttämään palvelua. (Svea Ekonomi 2018b, viitattu 17.1.2019.) Jokaisesta rahoitustoimenpiteestä ei siis tarvitse erikseen sopia.

3.4 Laskurahoituksen hallinnointi

3.4.1 Factoring ja laskusaatavan myynti kirjaapidossa

Laskujen myynnin ja factoringin ero kirjanpidossa näkyy taseessa. Kirjanpitolautakunnan antaman lausunnon mukaan perinteisessä factoringrahoituksessa yritys ottaa luottoa saamia vastaan. Yrityksen on silloin esitettävä myyntisaamiset taseessaan siihen saakka, kunnes yrityksen asiakas

maksaa saamiset rahoituslaitokselle. Rahoituslaitokselta saatu factoringluotto ei siis ole myyntisaamisten lopullinen suoritus. Kirjanpitolautakunta suosittelee pitämään kirjanpidossa omat tilit sekä factoringluotolle että factoringsaamisille. (KILA 1712/2003.)

Laskujen myynnissä myyjän kirjanpidossa kirjataan rahoitusyhtiöltä saatu suoritus per kassa/pankitili an myyntisaamiset, eli saamiset kirjataan pois taseesta. Mikäli rahoitusyhtiö maksaa kauppahinnasta tietyn osan vasta myöhemmin, kirjataan tämä osasaamiseksi rahoitusyhtiöltä. (KILA 1444, 1997.) Myyntisaamiset eivät tuota taseessa ja siksi saatavien myynnillä pystytään lisäämään yrityksen käteisvarojen määrää (Svea Ekonomi 2017c, viitattu 5.2.2019).

3.4.2 Lainsäädäntö

Suomessa ei ole factoringrahoitusta tai laskujen myyntiä koskevaa erityissääntelyä. Saatavien panttausta ja luovutusta tarkastellaan siksi yleisten normien avulla. Kotimaisessa factoringissa käytettävä normisto on yleensä velkakirjalainsäädäntö. Huomioon otetaan tapauskohtaisesti myös kauppakaari ja irtaimen kauppalaki. Sivullissuojaan liittyvissä kysymyksissä voidaan lisäksi soveltaa ulosottokaaren, konkurssilain ja takaisinsaantilain määräyksiä. (Tepora 2013, 279,281.)

Saatavan panttaus myyjäryitykseltä rahoittajalle merkitsee oikeudellisesti sitä, että rahoittajalle syntyy panttivelkojan asema myyjäryityksen asiakkaisiin, kun taas myyjäryityksellä säilyy perussuhteeseen perustuva velkojan asema kyseisiin asiakkaisiin (Tepora 2013, 311).

3.4.3 Rahoittajan oikeusasema ostajaa kohtaan

Velkakirjalain 27 §:n mukaan tavallisen velkakirjan luovutus ei tuota uudelle velkojalle velalliseen nähden parempaa oikeutta kuin luovuttajalla oli. Poikkeuksena tapaukset milloin siitä on erikseen säädetty. Tämä koskee myös factoringrahoitusta. Myyjäryityksen asiakas saa siis tehdä samat väitteet kaupan puutteista tai pätemättömyydestä rahoittajaa kohtaan kuin myyjäryitystä kohtaan. On kuitenkin otettava huomioon, että rahoittajan vastuu virheestä ostajaa kohtaan rajoittuu vain siihen osaan mitä kyseisestä saatavasta on jo rahoittajalle maksettu. (Tepora 2013, 289-291).

Myyjäryityksen asiakkaalla on tietyn edellytyksin oikeus käyttää myyjältä olevaa vastasaamistaan oman velkansa kuittaukseen vielä panttauksen jälkeen. Tätä kuittausoikeutta säännellään VKL 28.

§:ssa. Saamista ei saa käyttää kuittaukseen, jos se on hankittu sen jälkeen, kun velallinen on saanut tiedon panttauksesta. Myös tämän vuoksi rahoittaja haluaa, että saatavan siirrosta tehdään mahdollisimman pian siirtoilmoitus velalliselle. (Tepora 2013, 293-294.)

Maksusuojaalla tarkoitetaan velalliselle myönnettyä suojaa tilanteessa, jossa suoritus on tehty väärälle, mutta legitimoitulle eli oikealta vaikuttavalle velkojalle. Velallinen vapautuu silloin suoritusvelvollisuudesta oikeaa velkojaa kohtaan. Maksusuoja perustuu vilpittömään mieleen. Siirtoilmoituksen tekemisellä mahdollistetaan se, ettei ostaja voi tehdä suoritusta myyjälle vilpittömästi eli maksusuoja saaden. (Tepora 2013, 294-295.)

3.5 Ulkomaisten laskujen rahoitus

Yksi ulkomaisten laskujen rahoitusvaihtoehtoista on kansainvälinen factoring. Kansainvälinen factoringjärjestely eli vientifactoring muodostuu yleensä kahden factoringyhtiön käsittävästä järjestelmästä. Myyjämaan factoringrahoittajan lisäksi mukana on myös ostajamaan factoringrahoittaja. Tämän rahoitusmuodon tarkoituksena on rahoittaa myyjäyrittäjien lyhytaikaisia ulkomaansaattavia. Rahoitusyhtiöt luovat usein erityisratkaisuja asiakkaiden tarpeiden pohjalta. Factoringrahoitusmuoto on suhteellisen kallis sen suuren byrokraattisuuden vuoksi. (Tepora 2013, 318-319.)

Chris Marshall (2003, 200-201) kertoo kuinka yritys voi myös myydä ulkomaisia saataviaan. Prosessi tunnetaan termillä 'discounting foreign receivables'. Se voi olla turvattua eli recourse tai ei-turvattua eli non-recourse -pohjaista. Jos tämä saatavan myynti on turvattua, maastaviejä on velvollinen takaamaan maahantuojan maksusuorituksen, eli maastaviejä on vastuussa rahoittajalle, jos maahantuoja laiminlyö maksun. Kun rahoittaja hyväksyy riskin ilman, että maastaviejältä tarvitaan mitään vakuuksia, puhutaan ei-turvatusta discountingista. Rahoittajan palkkio on silloin kuitenkin suurempi.

4 OPAS LASKURAHOITUKSESTA TILITOIMISTOLLE

Opinnäytetyön tarkoitus on tuottaa kohderyhmälle eli tilitoimiston työntekijöille kattava materiaalikokonaisuus laskurahoitusyhtiöistä sekä -vaihtoehtoista. Tuotos on tilitoimistolle laadittu opas laskurahoituksesta. Oppaassa kerrotaan mitä laskurahoituksen vaihtoehtoja yrityksillä on. Oppaassa esitellään myös Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä. Tavoitteena on, että tilitoimiston työntekijät löytävät tarvittavat ja hyödylliset tiedot oppaasta helposti ja nopeasti.

Oppaan teoriapohja muodostuu jo aiemmin työssä kerrotusta laskurahoituksen teoriasta ja laskurahoitusyhtiöiden internetsivuilta saadusta tiedosta. Tämän lisäksi valituille laskurahoitusyhtiöille on lähetetty kirjallinen kysely yrityksen laskurahoitustoiminnasta ja -palveluista. Saadut vastaukset sekä internetsivuilta saatu tieto on koottu oppaassa kappaleeseen, jossa näitä rahoitusyhtiöitä esitellään.

Oppaan tiedonkeruu on toteutettu laadullisella eli kvalitatiivisella menetelmällä. Tiedonkeruuseen valittiin useita Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä. Valituille yhtiöille lähetettiin sähköpostilla kysely, jotta oppaaseen saataisiin tarkempaa tietoa laskurahoitusyhtiöistä, laskurahoituspalveluiden hinnoittelusta, palvelun laajuudesta, kilpailutekijöistä sekä laskurahoituksen lisäksi muista tarjottavista palveluista. Kyselyn päätavoitteena oli saada laskurahoitusyhtiöiltä sellaista perusteellisempaa tietoa, joka ei ole suoraan kaikkien saatavilla.

Oppaassa ei ole tarkoitus esitellä kaikkia olemassa olevia laskurahoitusyhtiöitä, vaan siinä on keskitytty yleisimpiin Suomessa toimiviin laskurahoituspalveluja tarjoaviin yhtiöihin sekä sellaisiin yhtiöihin, joilta tietoa on saatu helposti suoraan yhteyshenkilöltä tai internetistä. Jatkossa toimeksiantajayrityksen työntekijät voivat päivittää ja muokata opasta tiedon lisääntyessä sekä sen muuttuessa.

4.1 Oppaan laatiminen

Ensimmäinen vaihe oppaan laatimisessa oli kyselyn luonti ja sen lähetys. Oppaan koostaminen aloitettiin sen jälkeen, kun laskurahoitusyhtiöt alkoivat vastata niille lähetettyyn kyselyyn. Pohjaa ja

sisällystä työhön oli suunniteltu jo ennen kyselyn lähettämistä, mutta varsinainen kokoaminen alkoi vasta tietoa saataessa.

Ensin oppaaseen luotiin sen rakenne. Oppaan jäsentelyä mietittiin toimeksiantajayrityksen näkökulmasta niin, että opas palvelisi toimeksiantajan tarpeita. Tämän jälkeen kirjoitettiin johdanto, jota on täydennetty työn edetessä. Johdannon jälkeen aloitettiin oppaan teoriaosuus, jossa käytettiin apuna opinnäytetyön teoriaosuutta. Oppaan esittelyosuudet kirjoitettiin sitä mukaa, kun rahoitusyhtiöt vastasivat lähetettyyn kyselyyn. Osa yrityksistä ei halunnut osallistua kiireiden tai muiden esteiden vuoksi, mutta halusimme ottaa ne mukaan, koska kyseessä on merkittäviä alalla toimivia yrityksiä. Tietoa on haettu näissä tapauksissa internetsivuilta.

Oppaan sisältö jakaantuu kolmeen pääosaan:

- Johdanto
- Tietoa laskurahoituksesta
- Laskurahoitusyhtiöt

Johdannossa kerrotaan lukijalle oppaan tarkoituksesta ja tavoitteista. Johdannossa on myös avattu lyhyesti laskurahoituksen hyötyjä, oppaan rakennetta sekä sitä, mistä tietoa oppaaseen on hankittu.

Tietoa laskurahoituksesta -osio on jaettu viiteen alaotsikkoon:

- Yleistä
- Factoring
- Laskujen myynti
- Tasevaikutus
- Laskurahoituksen hyödyt

Yleistä -kappaleessa kerrotaan lyhyesti laskurahoituksesta eli laskujen myynnistä ja factoringista. Kyseisiin käsitteisiin on paneuduttu syvemmin omissa kappaleissaan. Kappaleissa kerrotaan mitä käsitteet tarkoittavat sekä käsitellään niiden toimintaa ja prosessia. Tasevaikutus -kappaleessa

avataan, miten laskujen myynti eroaa factoringista yrityksen kirjanpidossa. Lopuksi kuvaillaan vielä laskurahoituksen hyötyjä.

Laskurahoitusyhtiöt -osio on oppaassa kaikista oleellisin. Jokaista laskurahoitusyhtiötä on käsitelty omassa kappaleessaan. Oppaassa esitellään 16 eri laskurahoitusyhtiötä. Jokaisesta yhtiöstä kerrotaan ensin lyhyesti taustaa ja historiaa, jonka jälkeen paneudutaan laskurahoituspalveluun. Tämän jälkeen käydään läpi hinnoittelun muodostumista sekä siihen vaikuttavia tekijöitä, kilpailutekijöitä ja muita yrityksille tarjottavia palveluita. Lisäksi kerrotaan vielä mitä muuta huomioitavaa yrityksessä tai sen tarjoamissa palveluissa on. Tietoperustana käytetään kyselyn vastauksia sekä internetsivuilta löytyvää tietoa.

Vaikka itse kyselyyn ei osallistunut kuin kuusi laskurahoitusyhtiötä, on oppaassa esitelty kuitenkin useampi. Oppaassa esitellyt tiedot eivät ole keskenään täysin vertailukelpoisia. Tämä johtuu siitä, että tietoa ei saatu kaikista yhtiöistä yhtä paljon ja saatu tieto ei ole kaikilla yhtä yksityiskohtaista. Tieto on kuitenkin pyritty muokkaamaan oppaaseen keskenään samanlaiseen muotoon niin, että se on helposti ymmärrettävää.

Oppaan koostaminen aloitettiin Word-tiedostoon, jotta tiedot saataisiin helposti kirjoitettua ja tarvittaessa muokattua. Kun kaikki haluttu tieto oli Word-tiedostossa, opas muokattiin selkeämmäksi ja suunnittelun mukaiseksi. Työ tallennettiin erillisenä PDF-tiedostona, mutta myös Word-tiedosto jätettiin toimeksiantajalle käyttöön.

4.2 Kyselyn suunnittelu ja toteutus

Oppaan tiedonkeruuseen käytettiin kvalitatiivista eli laadullista menetelmää kyselyn muodossa. Kysely suunniteltiin lähetettäväksi tunnetuimmille Suomessa toimiville laskurahoitusyhtiöille. Tavoitteena oli saada mahdollisimman tarkkaa ja vertailukelpoista tietoa laskurahoitusyhtiöiden toiminnasta sekä lukuja hinnoittelusta. Kyselyssä haluttiin saada sellaista perusteellisempaa tietoa, jota ei ole suoraan internetsivuilta saatavilla.

Kyselyn toteutusta on suunniteltu opinnäytetyö-prosessin alusta alkaen. Kyselyn toteutus ja kysymykset muotoutuivat lopullisiksi ja kirjallisiksi vasta ennen itse kyselyn lähettämistä. Kysely haluttiin lähettää hyvissä ajoin, jotta saatujen vastausten läpikäynnille ja oppaan kasaamiselle jäisi riittävästi

aikaa. Ajallisesti oli huomioitava myös mahdolliset kielteiset vastaukset tai vastaamatta jättävät yritykset.

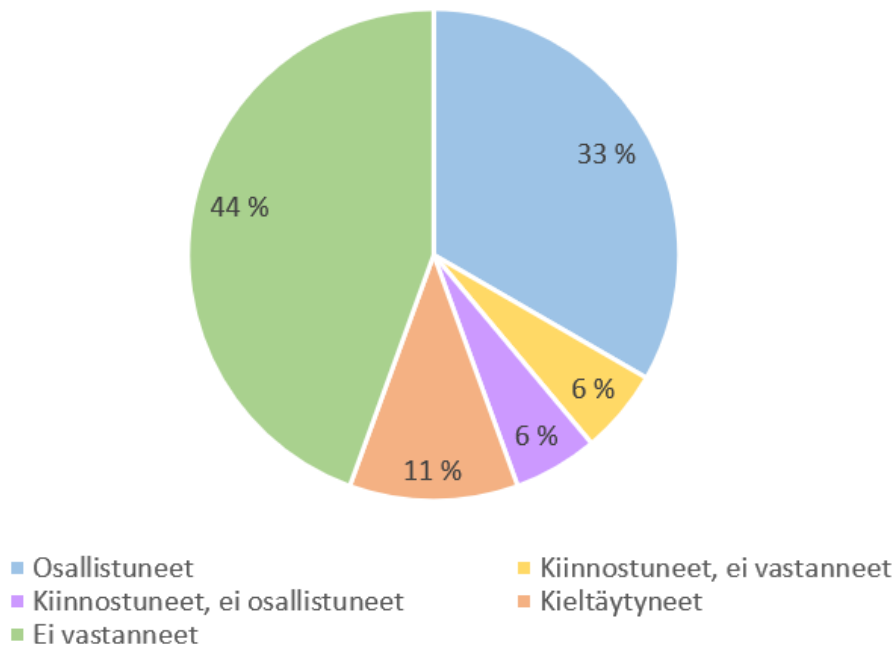
Kysely päätettiin lopulta lähettää usealle Suomessa toimivalle laskurahoitusyhtiölle ja yhteyttä otettiin kaiken kaikkiaan 18 eri laskurahoitusyhtiöön. Aluksi kysely lähetettiin seitsemälle laskurahoitusyhtiölle, mutta otantaa laajennettiin lopulta koskemaan myös uudempia ja mahdollisesti tuntemattomampia laskurahoitusyhtiöitä. Oppaaseen haluttiin kattavasti vastauksia useammalta eri laskurahoitusyhtiöltä.

Kysely tehtiin kirjallisena ja lähetettiin sähköpostilla. Kyselyssä on kuusi kysymystä, jotka pyrittiin pitämään tiiviinä, jotta vastaaminen olisi houkuttelevaa. Lähetetyssä sähköpostissa annettiin myös mahdollisuus olla vastaamatta yksittäisiin kysymyksiin. Tällä haluttiin varmistaa, etteivät yhtiöt jättäisi vastaamatta kokonaan sen takia, että ne eivät halua paljastaa jotain tiettyä osaa toiminnastaan. Ensimmäiselle seitsemälle laskurahoitusyhtiölle kysely lähetettiin siten, että vastauksia oli aikaa odottaa noin kaksi kuukautta ennen kuin oppaan tulisi olla valmis. Lopuille yhdelletoista yhtiölle kysely lähetettiin kaksi viikkoa ensimmäisen sähköpostin jälkeen.

Kyselyn kysymykset hahmottuivat ja muuttuivat työn edetessä. Apuna kyselyn luonnissa käytettiin opinnäytetyön teoriaosuudessa heränneitä kysymyksiä sekä laskurahoitusyhtiöiden internetsivuja. Pääasiassa tietoa haluttiin saada yhtiön tarjoamista laskurahoituspalveluista, hinnoittelusta, toiminnan laajuudesta, kilpailutekijöistä ja muista yhtiön tarjoamista palveluista. Laskurahoitusyhtiöille lähetetty kysely löytyy työn liitteenä 1.

4.3 Kyselyn vastausten läpikäynti

Kysely lähetettiin 18 eri laskurahoitusyhtiölle ja vastaukset saatiin kuudelta laskurahoitusyhtiöltä. Kaksi yhtiöistä oli aluksi halukkaita osallistumaan, mutta toiseen heistä ei saatu enää jälkeinpäin yhteyttä, ja toinen yhtiö ei lopulta kyennyt osallistumaan. Lisäksi kaksi yhtiöistä kieltäytyi heti osallistumasta ja loput kahdeksan eivät vastanneet ollenkaan. Kaksi kyselyyn vastanneista yhtiöistä halusi tavata meidät ja kertoa palveluistaan laajemmin. Prosentuaalista jakaumaa vastauksista havainnollistaa kuvio 2.



KUVIO 2. Kyselyn vastausprosentti

Tiedonkeruuseen osallistuneet kuusi rahoitusyhtiötä vastasivat kaikkiin kyselyn kysymyksiin. Saadut vastaukset olivat laajuudeltaan hyvin erilaisia ja tästä syystä saatu informaatio ei ole täysin vertailukelpoista. Osa yhtiöistä vastasi vain muutamalla sanalla ja osa avasi kysyttyä asiaa usealla virkkeellä. Ei ole myöskään täyttä varmuutta kertoivatko yhtiöt kaiken mitä kyselyssä haluttiin tietää. Lisäksi täytyy ottaa huomioon, että vastaukset ovat subjektiivisia ja esimerkiksi kilpailutekijät voivat olla yrityksen oman kokeman mukaisia.

Kyselyprosessi ei täyttänyt täysin odotuksia. Vastaukset olivat suurelta osin hyvin pinnallisia ja hinnoittelusta ei kerrottu tarkempia esimerkkejä. Vastaanotto oli myös heikohko. Muutamia yhtiöitä vastasivat päivien sisällä, mutta osalta vastauksia sai odottaa kauemmin ja suurin osa ei vastannut ollenkaan. Kaksi yhtiöistä oli aluksi hyvinkin halukkaita osallistumaan, mutta lopulta toisesta heistä ei kuulunut enää mitään.

Oppaassa esitellyt yhtiöt tarjosivat laskurahoituksen palveluista kaikkia työssä esiteltyjä palveluja ja niiden risteytyksiä. Moni yhtiöistä tarjosi perinteistä factoringpalvelua, mutta yhä useampi hyväksyy joustavasti myös yksittäisten laskujen rahoituksen. Laskujen myyntipalveluakin tarjottiin, mutta luottotappion siirtyessä rahoittajalle hinta on luonnollisesti korkeampi. Kyselyn perusteella voidaan todeta, että rahoitusyhtiöt tarjoavat asiakkaalle tiettyä laskurahoituspalvelua yleensä keskustelun

perusteella. Keskustelussa käydään läpi yrityksen asiakaskanta, laskutusvolyymit, hinta ja asiakkaan odotukset palvelun suhteen. Asiakkaalla voi olla esimerkiksi halu vähentää hallinnollisia kustannuksia tai poistaa luottotappioriski.

Suurin osa yrityksistä ei paljastanut kyselyssä tai internetsivuilla palveluiden tarkkoja hintoja. Tämä on ymmärrettävää, koska hinta on kuitenkin yksi tärkeimmistä kilpailutekijöistä. Hintaa voi olla myös hankala kertoa, koska näiden yhtiöiden hinnoittelu on usein asiakaskohtaista ja potentiaaliselle asiakkaalle muodostetaan tarjous. Hinnan muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä kuitenkin kerrottiin. Yleisimpiä hintaan vaikuttavia tekijöitä ovat valittu palvelu, yrityksen taloudellinen asema, yrityksen luottoluokka, loppuasiakkaan luottoluokka, laskun määrä, laskun maksuehto, laskutusmäärä, rahoitusprovisio, vuosimaksu, laskun käsittelypalkkio, luotolle laskettava korko ja mahdolliset lisäpalvelut.

Hinnan ei kuitenkaan koettu olevan ainut merkittävä tekijä rahoitusyhtiön valinnassa ja siksi rahoitusyhtiöt panostavat myös muihin kilpailutekijöihin. Yleisimpiä esiin nousseita kilpailutekijöitä ovat luotettavuus, vakavaraisuus, osaaminen, asiakaspalvelu, joustavuus, nopeus, tehokkaat prosessit, helppous, kotimaisuus sekä hinnoittelun selkeys. Myös muiden tarjottujen palvelujen koettiin vaikuttavan siihen, minkä laskurahoitusyhtiön asiakas valitsee. Näitä palveluja ovat esimerkiksi perinnän ja reskontranhoidon lisäpalvelut. Osa asiakkaista haluaa keskittää rahoitukseen ja muuhun yritystoimintaan liittyviä palveluita yhteen yhtiöön. Vientirahoitus on sellainen palvelu, jota harva rahoitusyhtiöistä tarjoaa pääasiallisena palveluna. Osa yhtiöistä kuitenkin rahoittaa harvat ulkomaille osoitetut laskut muun laskutuksen ohessa.

5 POHDINTA

Opinnäytetyön oli alun perin tarkoitus valmistua syksyllä 2018, mutta työn valmistuminen venyi keväälle 2019. Työn valmistuminen ei riippunut toimeksiantajasta vaan tekijöiden aikataulusta. Yhteistyö ja yhteydenpito toimeksiantajan kanssa oli vähäistä, koska informaatiota työhön ei täytynyt pyytää suoraan siltä. Toimeksiantaja oli kuitenkin halukas toimimaan yhdessä.

Opinnäytetyö tehtiin kahdestaan ja keskinäinen yhteistyö sujui hyvin. Työssä jaettiin tasapuolisesti kummallekin tehtäviä osioita. Nämä osiot läpikäytiin ja muokattiin yhdessä valmiiksi. Palavereita pidettiin lähes viikoittain. Palavereissa jaettiin tehtävät, käytiin niitä yhdessä läpi ja suunniteltiin työtä. Näiden tapaamisten lisäksi yhteydenpito tapahtui viesteillä.

Aihe oli helppo rajata laskurahoitukseen, koska toimeksiantajalla on intressi juuri tähän rahoitusmuotoon. Laskurahoituksen muodoista valittiin läpikäytäväksi laskujen myynti ja factoringrahoitus, koska ne ovat päätyyppejä ja muut muodot ovat usein sekoitusta näistä kahdesta.

Yrityksen yleisistä rahoitusvaihtoehdoista kertova teoriaosuus on tärkeä yritysrahoituksen kokonaiskuvan ymmärtämisessä. Lisäksi se auttaa hahmottamaan laskurahoituksen osan yritysrahoituksessa. Laskurahoituksesta kertovan teoriaosuuden yhdistäminen toiminnalliseen osuuteen oli vaivatonta, koska sitä pystyi käyttämään pohjana oppaassa kerrottavalle teorialle.

Yritysrahoituksesta löytyi runsaasti kirjallisteita ja factoringpalvelustakin oli kerrottu muutamissa niistä. Laskujen myynnistä kirjallisteita ei juurikaan löytynyt. Usein mahdollisuus laskujen myyntiin oli mainittu vain sivulauseessa. Tämä voi johtua siitä, että kyseessä on vielä verrattain uusi ilmiö. Laskujen myynnin teoriaan käytettiin siksi paljon internetlähteitä.

Laskurahoitusyhtiöiltä saatua materiaalia täytyi rajata, jotta oppaan esittelyt pysyvät selkeinä ja yhtenevinä. Esittelyt eivät kuitenkaan ole täysin vertailukelpoisia, koska yritysten yhteyshenkilöiltä sekä internetsivuilta saatiin eritasoisia materiaalia. Esimerkiksi kyselyssä vastaaja on saattanut ymmärtää kysymyksen eri tavalla kuin muut tai vastaus ei ole yhtä laaja kuin muilla.

Yhdeksi ongelmaksi muodostui termistö. Tietoja oli välillä hankala tulkita, koska yhtiöt käyttivät samankaltaisista palveluista eri nimikkeitä ja laskurahoituksen termejä käytettiin sekaisin tai limittäin.

Siksi tietolähteitä lukiessa täytyi olla tarkkana, puhutaanko niissä tämän työn mukaan määritellystä factoringista, laskujen myynnistä vai näiden risteytyksestä. Lisäksi täytyi huomioida, että factoring-termiä käytetään muualla maailmassa kuvaamaan usein kaikkia myyntilaskujen rahoitukseen liittyviä muunnelmia.

Työssä on käytetty runsaasti laskurahoitusyhtiöiden internetsivuilta saatuja tietoja, koska kyselyn vastausmäärä oli alhainen. Monet yhteyshenkilöistä joko jättivät vastaamatta lähetettyyn sähköpostiviestiin kokonaan tai vetosivat kiireeseen ja muihin syihin. Kaikki vastaukset eivät myöskään olleet laajuudeltaan oletuksen mukaisia.

Työn tuotoksena valmistui laskurahoitusopas tilitoimiston henkilöstön käyttöön. Oppaaseen on koottu ja kiteytetty perustietoja laskurahoituksesta. Lisäksi oppaassa esitellään Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä sekä niiden tarjoamia laskurahoituspalveluja. Selkeän materiaalikokonaisuuden olemassaolo lisää ja yhtenäistää henkilökunnan tietoutta. Opasta voi myös käyttää uusien työntekijöiden aiheeseen perehdyttämiseen.

Työtä tehdessä opimme sekä yleisen yritysrahoituksen että laskurahoituksen teoriaa. Perehdyimme myös laskurahoitusyhtiöiden toimintaan ja meille tuli yllätyksenä, kuinka moni yritys Suomessa laskurahoituspalveluja tarjoaa.

LÄHTEET

Aaltonen, T. 2019a. Aloittavan yrityksen rahoitustarve. Viitattu 6.1.2019, <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/aloittavan-yrityksen-rahoitustarve/>.

Aaltonen, T. 2019b. Yrityksen rahoituslähteet. Viitattu 6.1.2019, <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yrityksen-rahoituslahteet/>.

Bisnes.fi 2018. Factoring ja laskujen myynti. Viitattu 7.2.2019, <https://bisnes.fi/factoring-laskujen-myynti/>.

Business Finland 2019. TEKES on nyt Business Finland. Viitattu 20.1.2019, <https://www.business-finland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tietoa-meista/tekes-on-nyt-business-finland/>.

Elo, H. 2007. Päivä 20: Tärkein rahoitusmuoto on tulorahoitus. Viitattu 29.4.2019, <https://blog.kaupalehti.fi/80-plus-paivassa-osakesijoittajaksi/paiva-20-tarkein-rahoitusmuoto-on-tulorahoitus>.

Finago 2017. Laskut heti rahaksi: Laskusaatavarahoitus. Viitattu 5.2.2019, <https://blog.finago.com/fi/laskut-heti-rahaksi-laskusaatavarahoitus>.

Finance Link Oy 2019. Laskurahoitus. Viitattu 1.4.2019, https://www.financelink.fi/palvelut/laskurahoitus?gclid=EAlalQobChMlx5mFtuqu4QlVAqgYCh3lhQiLEAAYASAAEgIEevD_BwE.

Holopainen, T. 2018. Yrityksen perustamisopas. Turenki: Hansaprint Oy.

Intrum Oy 2019. Myy laskusi meille. Viitattu 1.4.2019, <https://www.intrum.fi/fi/ratkaisut-yrityksille/palvelut-yrityksille/laskurahoitus/>.

Kirjanpitolautakunta (KILA) 13.1.1997/1444.

Kirjanpitolautakunta (KILA) 28.10.2003/1712.

Lainaa yritykselle.fi 2019. Yrityksen rahoitus. Viitattu 7.4.2019, <https://www.lainaa yritykselle.fi/yrityksen-rahoitus/>.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. Helsinki: WSOY.

Liikanen, J. 2016. Leasingrahoituksen edut ja haitat. Viitattu 27.1.2019, <https://www.visma.fi/blog/leasingrahoituksen-edut-ja-haitat/>.

Marshall, C. 2013. Mastering International Trade. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

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

Minilex 2019a. Rahoituksen lisääminen: Maksullinen osakeanti. Viitattu 27.1.2019, <https://www.minilex.fi/a/rahoituksen-lis%C3%A4%C3%A4minen-maksullinen-osakeanti>.

Minilex 2019b. Mitä ovat puitesopimus ja reaalisopimus? Viitattu 9.4.2019, <https://www.minilex.fi/a/mit%C3%A4-ovat-puitesopimus-ja-reaalisopimus>.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2013. Yritysrahoitus. Porvoo: Edita Publishing Oy.

Patentti- ja rekisterihallitus 2017. Osakeanti. Viitattu 27.1.2019, <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/muutosilmoitus/osakeanti.html>.

Rahoittaja.fi 2015. Oma pääoma vs. Vieras pääoma. Viitattu 20.1.2019, <https://rahoittaja.fi/omaa-paaoma-vs-vieras-paaoma>.

Rahoittaja.fi 2019. Factoring on yksi laskurahoituksen muoto. Viitattu 9.4.2019, <https://rahoittaja.fi/factoring-yksi-laskurahoituksen-muoto>.

Rahoittamo 2019. Factoring-rahoitus. Viitattu 14.1.2019, <https://www.rahoittamo.com/factoring-rahoitus/>.

Summarum 2019. Factoring rahoitus. Viitattu 27.1.2019, <http://www.summarum.fi/factoring/>.

Svea Ekonomi 2017a. Miten nopeuttaa myyntisaamisten kiertoaikaa? Viitattu 14.1.2019, <https://blog.svea.fi/miten-nopeuttaa-myyntisaamisten-kiertoaikaa>.

Svea Ekonomi 2017b. Kuinka kasvattaa käyttöpääomaa ja parantaa likviditeettiä? Viitattu 14.1.2019, <https://blog.svea.fi/kuinka-kasvattaa-kayttopaaomaa-ja-parantaa-likviditeettia>.

Svea Ekonomi 2017c. Miksi yrityksen laskujen myynti kannattaa? Viitattu 5.2.2019, <https://blog.svea.fi/miksi-yrityksen-laskujen-myynti-kannattaa>.

Svea Ekonomi 2018a. Kenelle factoring-rahoitus sopii? Viitattu 5.2.2019, <https://blog.svea.fi/kenelle-factoring-rahoitus-sopii>.

Svea Ekonomi 2018b. Laskujen ostopalvelu: Miten laskujen osto toimii käytännössä? Viitattu 17.1.2019, <https://blog.svea.fi/laskujen-ostopalvelu-miten-laskujen-osto-toimii-kaytannossa>.

Tela 2019. Sijoitussanasto. Viitattu 3.2.2019, <https://www.tela.fi/sijoitussanasto>.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.

Tilastokeskus 2019. Käsitteet. Viitattu 6.1.2019, <https://www.stat.fi/meta/kas/rahoituslaitos.html>.

Velkikirjalaki 31.7.1947/622.

Yrityksen perustaminen 2019. Pankkilaina yritykselle. Viitattu 3.2.2019, <https://yrityksen-perustaminen.net/pankkilaina-yritykselle/>.

1. Mitä laskurahoituspalveluja tarjoatte?
2. Jos tarjoatte sekä laskujen ostopalvelua että factoringpalvelua, millä perusteella suosittelette yritystä valitsemaan toisen?
3. Miten hinnoittelunne rakentuu ja mitkä tekijät siihen vaikuttavat? Onko teidän mahdollista tarjota esimerkkejä hinnan muodostumisesta?
4. Miten laajalla alueella tarjoatte palveluja, ostatteko esimerkiksi myös ulkomaille osoitettuja laskuja? Onko olemassa poikkeustapauksia?
5. Mitkä ovat kilpailutekijänne markkinoilla verrattuna muihin laskurahoituspalveluita tarjoaviin yhtiöihin?
6. Mitä muita palveluja kuin laskurahoitusta tarjoatte yrityksille?



Opas
laskurahoituksesta

SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO	43
2. TIETOA LASKURAHOITUKSESTA	44
2.1 Yleistä	44
2.2 Factoring	44
2.2.1 Rahoitussopimus	44
2.2.2 Siirtoilmoitus	45
2.2.3 Prosessi	45
2.3 Laskujen myynti	46
2.3.1 Sopimus	47
2.3.2 Prosessi	47
2.4 Tasevaikutus	47
2.5 Laskurahoituksen hyödyt	48
3. LASKURAHOITUSYHTIÖT.....	50
3.1 Arex	51
3.2 Svea	52
3.3 Finance Link	53
3.4 Intrum	54
3.5 Rahoittamo	55
3.6 Ropo Capital	56
3.7 Laskukassa Oy	57
3.8 Fellow Finance	58
3.9 Avida Finans	59
3.10 Rahoittaja/Corona Capital	60
3.11 Front Kasvurahoitus	61
3.13 Finvoicer	62
3.14 Aktia	63
3.15 Nordea	64
3.16 Osuuspankki	65
LÄHTEET.....	66

1. JOHDANTO

Tämän oppaan tarkoituksena on kertoa lukijalle, mitä laskurahoituksen vaihtoehtoja yrityksillä on valittavana. Lisäksi oppaassa esitellään ja vertaillaan yleisimpiä Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä sekä niiden tarjoamia palveluja. Tarkoitus on, että tieto on koottuna tähän yhteen helposti saavutettavaan materiaalikokonaisuuteen, jota voi tiedon lisääntyessä ja muuttuessa päivittää.

Yrityksillä on erilaisia vaatimuksia ja tarpeita rahoituksen suhteen. Näihin vaikuttavat esimerkiksi yrityksen koko, toimiala sekä käyttöpääoman tarve. Laskurahoitusyhtiöt tarjoavat ratkaisuja näihin tarpeisiin. Vaikka laskurahoituksen toimintaperiaatteet ovat yksinkertaisia, tarjotut ratkaisut ovat usein yrityksille erikseen räätälöityjä.

Laskurahoitus on tässä oppaassa jaettu laskujen myyntipalveluun ja factoringpalveluun. Nämä tarjoavat lähtökohtaisesti samaa asiaa, eli yritys saa rahoitusta myyntisaataviaan vastaan. Laskusäästävien rahoituksessa ei tarvita erillisiä vakuuksia, vaan myyntisaatatavat toimivat vakuutena. Koska reaalivakuuksia ei tarvita, yritykset voivat käyttää tätä rahoitusmuotoa silloin, kun niillä ei ole riittävästi vakuudeksi kelpaavaa omaisuutta tai ne haluavat säästää vakuudet myöhempää tarvetta varten.

Suurin hyöty laskurahoituksessa on kassan kierron nopeutuminen. Yrityksellä voi olla asiakkaita, jotka vaativat pitkiä maksuehtoja laskuihin. Nämä pitkät maksuehdot sekä ajoittaiset viiveet laskujen maksussa synnyttävät kassaan epätasapainon. Kassan epätasapaino vaikuttaa yrityksen maksuvalmiuteen eli siihen, onko yrityksellä rahaa juokseviin menoihin.

Materiaalia oppaaseen on haettu factoringia ja laskujen myyntiä käsittelevistä kirjoista, rahoitusyhtiöiden verkkosivuilta ja muilta www-sivuilta sekä rahoitusyhtiöiden antamista tiedoista.

2. TIETOA LASKURAHOITUKSESTA

2.1 Yleistä

Rahoitusyhtiöt tarjoavat useita tapoja rahoittaa yritystoimintaa. Laskurahoitus on näistä yksi ja se on tässä työssä jaettu myyntilaskujen myyntiin rahoitusyhtiölle sekä factoringpalveluun, jossa myyntilaskuja voi käyttää vakuutena ja saada rahoitusyhtiöltä rahoitusta näitä laskuja vastaan. Laskujen myynti- ja factoringpalvelut tarjoavat lähtökohtaisesti samaa asiaa, eli yritys saa rahoitusta laskusaataviaan vastaan.

Laskujen myynti -palvelu toimii niin, että yritys voi myydä haluamansa määrän myyntilaskujaan rahoitusyhtiölle ja saada rahat heti tilille sen sijaan, että se joutuisi odottamaan saatavia maksuajan loppuun asti. Factoringrahoituksella tarkoitetaan Suomessa myyntisaatavien panttausta pankille tai rahoitusyhtiölle luottoa vastaan. Kansainvälisesti termiä factoring käytetään usein kuvaamaan myös muita myyntisaatavien rahoitusmuotoja, joten näitä ei pidä sekoittaa keskenään.

2.2 Factoring

Factoringpalvelua käyttävä yritys saa lainaa siirrettyjen saatavien muodostaman vakuuden verran. Kun loppuasiakkaat maksavat laskunsa rahoitusyhtiölle, tilittää rahoittaja loppuosan saatavista yritykselle. Factoring käsittää aina tietyn laskutuskokonaisuuden. Siksi factoring voi olla yksittäisten laskujen myyntiä parempi vaihtoehto, jos yrityksellä on suuria määriä pienisummaisista myyntilaskuja. Factoring on etenkin pankkien tarjoama palvelu.

2.2.1 Rahoitussopimus

Factoringluottopalvelu edellyttää yrityksen ja rahoitusyhtiön välistä panttaussopimusta, johon liittyy rahoitusta ja vakuutta koskevat yksityiskohtaiset ehdot. Rahoitussopimuksessa määritellään muun muassa luoton enimmäismäärä sekä sille laskettava korko ja palkkio esimerkiksi kalenterivuoden ajaksi. Samoin siinä sovitaan muista yksityiskohdista liittyen esimerkiksi perintään, dokumentteihin tai reskontrakirjanpitoon. Sopimusehdoissa rahoittaja voi varata oikeuden jättää factoringrahoituksen ulkopuolelle sellaiset saatavat, jotka rahoittajan oman harkinnan mukaan eivät sovellu luoton vakuudeksi.

Rahoitussopimuksen mukaan myyjäyritys eli luotonsaaja siirtää säännöllisesti kaikki laskusaatavat luotonantajana toimivalle rahoitusyhtiölle paitsi luotottamista varten myös vakuudeksi saamastaan luotosta. Oleellista koko järjestelylle on se, että myyjäyritys siirtää rahoittajalle koko laskukantansa riippumatta siitä tullaanko ne luotottamaan vai ei. Mikäli myyjäyrityksen asiakas ei ole maksanut saatavaa sovittuna aikana laskun eräpäivästä, rahoittajalla on oikeus poistaa saatava vakuudeksi hyväksytyistä saatavista. Tällainen laskusaatava siirretään yleensä takaisin myyjäyritykselle, joka ilmoittaa asiasta ostajalle. Myyjäyritys siis kantaa riskin omien asiakkaidensa maksukyvyttömyydestä.

Normaalisti se asiakassaaminen, josta myyjäyritys lähettää laskun omalle asiakkaalleen, on ansaittu. Rahoitussopimuksessa siis edellytetään myyjäyrityksen taholta vakuutus siitä, että saatavan perusteena oleva tavara- tai palvelusuoritus on täytetty.

2.2.2 Siirtoilmoitus

Rahoitussopimus ja sen mukaiset saatavien siirrot rahoittajayrityksen ja myyjäyrityksen välillä eivät kuitenkaan riitä rahoittajan kannalta synnyttämään turvattua panttivelkojan asemaa panttivelallisenä olevaa myyjäyrityksen asiakasta kohtaan. On tärkeää, että myyjäyrityksen asiakas ei voi saatavan panttauksen jälkeen suorittaa maksua enää myyjäyritykselle tai muulle ulkopuoliselle. Tämä merkitsee sitä, että sopimuksen ja siirtojen lisäksi edellytetään siirtoilmoituksen antamista.

Rahoitussopimuksessa yleensä edellytetään, että myyjäyritys toimittaa siirtoilmoituksen. Se on käytännössä helppo toimittaa laskun toimittamisen yhteydessä, vaikka intressi siirtoilmoituksen tekemiseen on ennen kaikkea rahoittajalla. Siirtoilmoitus on hyvä tehdä kirjallisesti, ja sen tulee sisältää ainakin seuraavat asiat. Ilmoituksessa tulee osoittaa, että kyseessä on saatavan luovutus tai panttaus. Ilmoituksessa tulee ilmetä yksiselitteisesti uuden velkojan eli laskurahoitusyhtiön nimi. Lisäksi siirrettävän saatavan tulee olla selkeästi ilmoitettu. Tämä on tarpeellista sekä saatavan suuruuden että yksilöinnin selvittämiseksi.

2.2.3 Prosessi

Factoring-prosessissa on useita vaiheita. Prosessia havainnollistaa kuvio 1. Kun myyjäyritys lähettää asiakkaalleen laskun myydystä tavarasta tai palvelusta, ilmoittaa hän samassa yhteydessä näille asiakkaille siirtoilmoituksella, että lasku on siirretty rahoitusyhtiölle luoton vakuudeksi ja että

lasku tulee maksaa vain tälle rahoitusyhtiölle. Myyjäyritys lähettää aina samanaikaisesti laskujäljennöksen rahoittajalle. Kun rahoitusyhtiö hyväksyy laskun luototuksen piiriin, maksaa hän myyjäyritykselle tietyn rahoitussopimuksessa sovitun osuuden (esimerkiksi 80 %) laskun määrästä myyjän pankkitilille. Suoritus maksetaan kuitenkin rahoitussopimuksessa sovitun luoton enimmäismäärän puitteissa. Kun ostajat maksavat laskut rahoittajalle kokonaisuudessaan, rahoitusyhtiö siirtää loput (esimerkiksi 20 %) luototuksen kohteena olleiden saatavien määrästä sekä luototuksen ulkopuolelle jääneiden laskujen määrän myyjälle. Rahoittajalla on oikeus vähentää myyjälle suoritettavasta määrästä omat erääntyneet saatavansa, kuten erääntyneet korot ja palkkiot.



KUVIO 1. Factoring-prosessi

2.3 Laskujen myynti

Vaihtoehtoinen malli factoringrahoitukselle on, että rahoittaja ostaa laskusaatavat myyjäyritykseltä, jolloin rahoittaja myös yleensä kantaa luottoriskin eli riskin myyjäyrityksen asiakkaiden maksukyvyistä. Laskusaatavien myynti on Suomessa vielä suhteellisen uutta, kun sitä verrataan muihin yritysrahoituksen muotoihin. Palvelun käyttö on kuitenkin lisääntynyt nopeasti, ja nykyään laskujen myynti on jo hyvinkin yleistä. Laskujen myyntipalvelusta puhutaan usein myös laskujen ostopalveluna.

Kun yritys myy saataviaan rahoitusyhtiölle, rahoitusta ei käsitellä luottona niin kuin factoringrahoituksessa, vaan ostetut saatavat poistetaan taseen myyntisaamisista heti. Rahoitussopimuksessa voi kuitenkin olla ehto, jonka mukaan yritys on sitoutunut ostamaan takaisin ne saamiset, joita rahoitusyhtiö ei ole onnistunut perimään myyjän asiakkaalta määritellyn ajan kuluessa. Luottoriski säilyy tässä tapauksessa yrityksellä, ja sille muodostuu tilinpäätöksen liitetiedoissa ilmoitettava myyntisaamisten takaisinostovastuu.

2.3.1 Sopimus

Laskujen myyminen ei yleensä velvoita sitoutumaan pitkiin sopimuksiin. Useimmat rahoitusyhtiöt ovat joustavia. Pääosin laskunsa myyvä yritys päättää, haluaako se rahoittaa jonkin yksittäisen laskun, urakan laskut tai koko myyntireskontran laskut. Rahoitusyhtiön ja yrityksen välille voidaan solmia puitesopimus, eli laskujen siirrosta ei tarvitse toistuvasti sopia, vaan sopimusta sovelletaan aina, kun siinä määritellyt ehdot täyttyvät.

Laskujen ostamista tarjoavat palvelut eivät huoli mitä tahansa laskua, sillä rahoitusyhtiöille on tärkeää, että laskun maksajan maksukyky on kunnossa. Olennaista on myös se, että lasku ei ole riitautettu tai erääntynyt. Laskun maksajan maksukyky vaikuttaa rahoituksen hintaan.

2.3.2 Prosessi

Laskujen myynti on käytännössä hyvin lähellä factoringia. Perinteinen factoring on kuitenkin jatkuva palvelu, kun taas laskuja voi yleensä myydä yhden tai useampia. Laskun myynnissä sen summasta vähennetään rahoitussopimuksessa määritellyt kulut ja palkkiot, ja yritykselle maksetaan loput noin 95-99 % laskun summasta saman tien. Myyjäyritys ei ole tämän jälkeen enää (sopimuksesta riippuen) vastuussa asiakkaan maksukykyistä tai perintään liittyvistä toimenpiteistä. Vastuu laskun oikeellisuudesta pysyy kuitenkin myyjäyrityksellä, ja lasku voi palautua takaisin myyjälle, mikäli se riitautetaan. Laskujen myynti on yleensä factoringia joustavampi tapa saada rahoitusta. Laskujen myynti sopiikin parhaiten sellaiseen tilanteeseen, jossa yrityksellä on tarve saada nopeasti lisää käyttöpäämaa. Se nähdään enemmänkin lyhytaikaisena järjestelynä tilapäiseen rahoituksen tarpeeseen.

2.4 Tasevaikutus

Laskujen myynnin ja factoringin ero kirjanpidossa näkyy taseessa. Perinteisessä factoringrahoituksessa yritys ottaa luottoa saamisiaan vastaan. Yrityksen on silloin esitettävä myyntisaamiset taseessaan siihen saakka, kunnes yrityksen asiakas maksaa saamiset rahoitusyhtiölle. Rahoitusyhtiöltä saatu factoringluotto ei siis ole myyntisaamisten lopullinen suoritus. Kirjanpitolautakunta suosittelee pitämään kirjanpidossa omat tilit sekä factoringluotolle että factoringisaamisille.

Laskujen myynnissä yritys kirjaa rahoitusyhtiöltä saadun suorituksen per kassa/pankkitili an myyntisaamiset, eli saamiset kirjataan heti pois taseesta. Myyntisaamiset eivät tuota taseessa ja siksi laskujen myynnillä pystyy lisäämään yrityksen käteisvarojen määrää.

2.5 Laskurahoituksen hyödyt

+ Kassan kierron nopeutuminen



Maksuvalmius paranee

Yritys pystyy tarjoamaan kilpailukyysisiä maksuaikoja asiakkailleen

+ Rahavirta tasoittuu

+ Ennakoitavuus

+ Rahoitukseen liittyvät lisäpalvelut



Hallintokuluissa säästäminen

+ Laskujen myynnissä luottotappio- ja maksuviiveriski poistuu

Suurin hyöty laskurahoituksessa on kassan kierron nopeutuminen. Yrityksellä voi olla asiakkaita, jotka vaativat pitkiä maksuehtoja laskuihin. Nämä pitkät maksuehdot ja lisäksi mahdolliset viiveet laskujen maksussa synnyttävät kassaan epätasapainon. Kassan epätasapaino vaikuttaa yrityksen maksuvalmiuteen eli siihen, onko yrityksellä rahaa juokseviin menoihin. Laskujen myynti ja factoring tarjoavat tähän ratkaisun. Vaikka laskurahoituspalveluissa on kuluja, niiden aikaansaama rahan nopeampi liikkuvuus voi tulla yritykselle jopa edullisemmaksi, kun otetaan huomioon erääntyneistä velvoitteista aiheutuvat korot ja kulut. Lisäksi yritys kasvattaa houkuttelevuuttaan, kun se pystyy tarjoamaan kilpailukyysisemmät maksuehdot asiakkailleen.

Yksi laskurahoituksen hyödyistä on ennakoitavuus. Yrityksen on helpompi suunnitella tulevaisuuttaan, kun tuleva kassavirta osataan arvioida.

Kun sovitaan factoringista tai laskujen myynnistä, voidaan sopia myös muista palveluista. Moni rahoitusyhtiö tarjoaa esimerkiksi laskujen lähetyspalvelua, maksuhuomautus- ja perintäpalvelua tai reskontrakirjanpitoa. Erilaisista laskurahoituksen yhteydessä tarjottavista lisäpalveluista hyötty sellainen yritys, joka haluaa joko säästää hallintomenoissa tai keskittyä ydinliiketoimintaan.

Factoringpalvelu sopii sellaiselle yritykselle, joka pystyy säännöllisesti kierrättämään laskuja rahoitusyhtiön kautta. Factoring auttaa etenkin niitä yrityksiä, jotka haluavat tarjota pitkiä maksuaikoja

tärkeimmille asiakkailleen. Isot yritykset hyötyvät yleensä enemmän factoringrahoituksesta kuin pienemmät. Tämä johtuu siitä, että suhteellinen etu verrattuna muihin laskurahoitusmuotoihin kasvaa, kun laskutusta on paljon sekä kappalemääräisesti että liikevaihdollisesti.

Factoringrahoituksessa yritys kantaa usein itse luottoriskin, toisin kuin laskujen ostopalvelussa yleensä on tapana. Siksi factoring sopii parhaiten sellaisille yrityksille, jotka tuntevat asiakkaansa hyvin ja luottavat heihin.

Jos yrityksen laskutus on satunnaista, tai halutaan rahoittaa vain yksittäisiä laskuja tai projekteja, voi laskujen myyminen olla factoringrahoitusta parempi vaihtoehto. Yksittäisten laskujen joustava myynti helpottaa etenkin sellaisten yritysten arkea, joilla on sesonkipainotteinen tai epätasainen laskutus. Laskujen myynti tasoittaa rahavirtaa ja tukee yritystä. Esimerkiksi urakamuotoisissa töissä materiaalikuluja joudutaan maksamaan jo työn aloitusvaiheessa, vaikka työtä laskutetaan vasta urakan edistyessä.

Laskuja myymällä voidaan alentaa luottoriskiä. Kun yritys myy laskun rahoitusyhtiölle, siirtyy lasku rahoitusyhtiön omistukseen, jolloin rahoitusyhtiö kantaa luottotappio- ja maksuviiveriskin rahoitettavasta laskusta.

3. LASKURAHOITUSYHTIÖT

Tässä kappaleessa esitellään yleisimpiä Suomessa toimivia laskurahoitusyhtiöitä. Yhtiöt on valittu oppaaseen sen mukaan, miten paljon yrityksistä ja niiden tarjoamista palveluista on ollut saatavilla tietoa. Tiedot oppaaseen on saatu joko laskurahoitusyhtiöiden yhteyshenkilöiltä tai internetsivuilta. Mainitut kilpailutekijät markkinoilla ovat joko yhteyshenkilöiden kertomia tai laskurahoitusyhtiöiden sivulla mainittuja.

Oppaassa kerrotaan yleisimmistä laskurahoituksen vaihtoehtoista, mutta osa alla esitellyistä yrityksistä tarjoaa erilaisia yhdistelmiä näistä palveluista. Lisäksi on huomioitava, että yhtiöiden käyttämät termit saattavat poiketa oppaassa mainituista, tai eri yhtiöt käyttävät samaa termiä kuvaamaan erilaista palvelua. Monet rahoitusyhtiöistä eivät myöskään maininneet internetsivuillaan, siirtyykö luottotappioriski rahoitetuista laskuista.

Tietoja oppaaseen voidaan päivittää niiden muuttuessa tai lisääntyessä.

3.1 Arex

Lyhyesti: AREX European Market Limited on vuonna 2014 perustettu rahoitusteknologiayhtiö. Suunnittelutyö kesti noin vuoden ennen laskurahoitustuotteen julkaisua vuonna 2015

Laskurahoitus: AREX tarjoaa laskujen ostoa. Yritykset voivat myydä laskujaan automaattisella saatavien markkinapaikalla ja siirtää samalla saatavan luottotappioriskin. Saatavia markkinapaikalla ostavat ammattimaiset ja institutionaaliset sijoittajat. Käytännössä tietokonebotit ostavat laskuista prosenttiosuuksia ja siksi teknologia onkin AREXin toiminnan keskiössä

Hinnoittelu: Laskukohtainen komissio perustuu vain maksuehtoon, laskun summaan sekä (Bisnoden käyttämään ja Dun & Bradstreetin tietoon perustuvaan) laskun maksajan luottoluokitusasteeseen. Koimission lisäksi muita maksuja ei ole

Kilpailutekijät: Palvelu voidaan integroida taloushallintoon ja kirjanpitoon, saatava ostetaan pois taseesta, hinnoittelu on selkeä ja läpinäkyvä, palvelu on joustava

Muut yrityspalvelut: Ostolaskujen rahoituspalvelu on pilotissa

Muuta: Hakevat asiakkaita esimerkiksi yhteistyöllä tilitoimistojen kanssa. AREXilla on asiakkaita pääasiassa Suomessa. AREX kuitenkin rahoittaa pohjoismaihin osoitettuja laskuja ja yksittäistapauksissa voidaan rahoittaa myös muihin maihin osoitettuja laskuja. Tulevaisuudessa tarkoituksena on laajentaa toimintaa ympäri Eurooppaa. Tällä hetkellä AREX kehittää järjestelmiään ja kerätään dataa ja tulevaisuudessa voivat alkaa tarjota myös yrityslainapalveluja.

3.2 Svea

Lyhyesti: Svea Ekonomi -konserni on perustettu 1981 Ruotsissa. Svea Ekonomi Finland muodostuu kahdesta yrityksestä, Svea Ekonomi AB (publ), Filial i Finland sekä Svea Perintä Oy. Svea on toiminut Suomessa vuodesta 2002 ja organisaatioon kuuluu n.150 henkeä

Laskurahoitus: Factoring ja laskujen ostopalvelu

Hinnoittelu: Hinnoittelu tapahtuu asiakaskohtaisesti. Se rakentuu pääosin annettavan maksuehdon perusteella. Hintaan vaikuttaa muun muassa myyjän ja ostajan luottoluokka

Kilpailutekijät: Toiminut pitkään laskurahoitusyhtiönä, Suomessa suurin, ei pankkiomisteinen laskurahoittaja, toimivat- ja kehittyvät prosessit, vahva tase, Finanssivalvonnan alainen toimija, luotettava, rahoituspalveluita laajasti, toimialaosaaminen ja asiantuntevuus, paikallinen toimija

Muut yrityspalvelut: Maksumuistutukset, perintä, reskontranhallinta ja laskutuspalvelut, yritys-luotot- ja limiitti, leasingrahoitus, maksuratkaisut, joukkorahoitus-hankkeet, ajoneuvorahoitus

Muuta: Tekee laskurahoituksessa myös yhteistyötä pankkien kanssa, tekee yhteistyötä tilitoimistojen kanssa, päämarkkina-alue: Skandinavia, Baltia, Muu Eurooppa, palveluja kuitenkin tarjotaan globaalisti, vientirahoitus on myös mahdollista

3.3 Finance Link

Lyhyesti: Finance Link Oy on laskurahoitukseen erikoistunut rahoitusyhtiö, joka on toiminut vuodesta 1999 asti

Laskurahoitus: Finance Link ostaa pääsääntöisesti yritysasiakkaille suunnattuja luottokelpoisia saatavia. Yhtiö tilittää yritykselle laskun 100 %:sti vähentäen laskun loppusummasta rahoitusku-lut. Finance Link kantaa luottotappioriskin ostetusta saatavasta.

Hinnoittelu: Hinnoitteluun vaikuttavat Finance Linkin myöntämät maksuehdot, laskutuksen rakenne ja asiakaskunta sekä yrityksen taloudellinen tilanne. Rahoitusprovisio veloitetaan ainoas-taan ostetuista saatavista ja laskukohtainen veloitus pitää sisällään res-kontran seuraamisen sekä tarvittaessa maksuhuomautus- ja perintäpalvelut. Finance Link ei vaadi erillistä vakuustalletusta

Kilpailutekijät: Edelläkävijä, käsittelevät vuosittain lähes 70 000 laskua. Nopeus, helppous ja selkeys

Muut yrityspalvelut: Alihankkijarahoitus, luottotappioriskin ulkoistaminen

Muuta: Finance Link hoitaa asiakkaan myyntireskontran heidän kauttaan kulkevien laskujen osalta. Ostetuista laskuista suoritus maksetaan asiakkaan tilille välittömästi ja ostamattomien lasku-jen osalta seurataan, että suoritukset tulevat tilille eräpäivään men-nessä. Mikäli suorituksissa ilmenee viivettä, yhtiö hoitaa maksuhuomautuspalvelun. Finance Linkillä ei ole perintäyhtiötaustaa.

3.4 Intrum

Lyhyesti: Intrumin syntytarina pohjautuu 100 vuotta sitten alkaneelle toiminnalle. Vuonna 2017 Intrumin ja Lindorffin konsernit yhdistyivät, jolloin syntyi luotonhallintapalveluita tarjoava yritys - Intrum. Intrumilla on toimipisteitä 24 Euroopan maassa, sekä 160 maan kattava kumppanuusverkosto.

Laskurahoitus: Intrum rahoittaa suomalaisille yrityksille osoitettuja laskuja. Myyntisaatavista rahat saadaan tilille 1-2 pankkipäivän kuluessa. Rahoitukseen voi siirtää koko laskutuksen tai tietyn osuuden

Hinnoittelu: Laskujen rahoituksessa hinnoittelu muodostuu provisiosta, vuosimaksusta ja laskun käsittelypalkkiosta. Provisio määräytyy maksuehtojen mukaan. Provision määrään vaikuttavat myös asiakkaan taloudellinen asema, toimiala sekä loppuasiakkaat

Kilpailutekijät: Empaattisuus, etiikka, omistautuneisuus ja ratkaisut

Muut yrityspalvelut: Luottotiedot, perintäpalvelut, laskutus- ja reskontrapalvelut, yrityslasku, arvonlisäveropalvelut ja saatavien osto

Muuta: Ostavat myös eräänntyneitä saatavia ja kantavat silloin luottotappioriskin. Intrum tarjoaa myös henkilökohtaisen rahoituskäsittelijän.

3.5 Rahoittamo

Lyhyesti: Rahoittamo Oy on perustettu vuonna 2013. Rahoittamo Oy on kotimaisessa omistuksessa oleva pankeista riippumaton pk-yritysten rahoitusyhtiö

Laskurahoitus: Rahoittamo tarjoaa sivuillaan factoringpalvelua ja myös yksittäisten tai useampien laskujen ostamista, mutta luottoriski jää kannettavaksi yhtiölle

Hinnoittelu: Tapahtuu asiakaskohtaisesti ja siihen vaikuttaa laskuttavan yrityksen luottoluokitus, koko ja ikä, laskuttavan yrityksen omistajien aiempi yrityshistoria, rahoitettava liikevaihto, laskujen koko ja lukumäärä per vuosi, maksuehtojen pituus, laskutettavan asiakaskunnan luottoluokitukset ja kokemusperäinen maksukäyttäytyminen, toimialan reklamaatioherkkyys, siirretäänkö kaikki laskut rahoitettavaksi vai vain yksittäisiä laskuja, mahdollisuus siirtää laskuja konekielisesti Finvoice-muodossa

Kilpailutekijät: Yrittäjävetoisuus. Palvelussa henkilökohtaisuus, nopeus ja havainnollisuus. Luotettava ja vakavarainen

Muut yrityspalvelut: Myyntireskontran ylläpito, laskujen perintä, luottopoliitikan konsultointi, ostajien valinta ja luottotietojen valvonta, ostajalimiittien määrittäminen ja valvonta, ostajien tilinpäätösten ja luottoluokitusten tulkinta-apu, laskutusosoitteiden ylläpito ja päivitykset, epäselvien maksujen selvittely ja palauttaminen, reklamaatioiden käsittely ja niihin liittyvät juridiset neuvottelut, oikeudellinen neuvonta muun muassa sopimusteknisissä asioissa, kirjanpidon neuvonta, laskutusohjelmistojen käyttäjätuki, laskujen oikeellisuuden tarkastaminen ja tarvittavat korjaukset, laskutettavien tavaratoimitusten ja töiden hyväksynnän ja laskutuslupien pyytäminen ostajilta

Muuta: Ulkomaanlaskuja rahoitetaan vain, jos ne muodostavat pienen ja merkityksettömän osan asiakkaan laskutuksesta. Rahoituspalvelun käytön edellytyksenä on, että laskuttava yritys on rekisteröity Suomen kaupparekisteriin, yrityksellä tai yrittäjillä ei ole maksuhäiriöitä, yrityksellä ei ole YTJ:n verovelkarekisterin mukaan maksamatonta verovelkaa eikä puutteita oma-aloitteisissa veroilmoituksissa, takana on vähintään yksi tilikausi, jonka tilinpäätös löytyy kaupparekisteristä, toiminta on kannattavaa ja yrityksen omavaraisuusaste positiivinen

3.6 Ropo Capital

Lyhyesti: Yritys on perustettu vuonna 2008 Ropo Group Oy:n nimellä. Kuopiolaislähtöisellä yrityksellä työntekijöitä on n. 180

Laskurahoitus: Laskujen ostopalvelu, jossa luottotappioriski siirtyy rahoitusyhtiölle. Laskusaatavarahoitus, jossa maksuviiveriski on sovittuun määräaikaan asti Ropolla, mutta luottotappioriski pysyy asiakkaalla. Kummassakin palvelussa asiakas voi valita rahoittaako yhden vai useampia laskuja. Molemmissa palveluissa pääoma tilitetään heti laskun hyväksymisen jälkeen

Hinnoittelu: Hinnoittelu perustuu hyväksytyjen laskujen maksuehtoihin eli palkkio on etukäteen sovittu komissio, joka vaihtelee maksuehdoittain. Komissio vähennetään pääoman tilityksen yhteydessä. Normaalimallissa asiakkaalla ei ole kiinteitä kustannuksia, vaan kustannukset perustuvat käyttöön. Laskujen ostopalvelu on rahoituskustannuksiltaan hieman laskusaatavarahoitusta kalliimpi ja sen avulla saatavat voidaan kirjata pois epävarmoista saatavista

Kilpailutekijät: Hinnoittelun selkeys ja joustavuus; palvelun olemassaolo ei tuo kustannuksia tai käyttömäärävelvoitteita, automaatioon pohjaavat prosessit, jotka antavat mahdollisuuden myös pienien laskujen ja suurien ostajamäärien käsittelyyn rahoituspalveluissa, laskutus-, muistutus- ja perintäpalvelut myös muille kuin rahoitetuille tai ostetuille laskuille, lisäksi yhtiö on saanut asiakkailta kiitosta asiantuntevasta ja hyvästä palvelusta

Muut yrityspalvelut: Muihin pääpalveluihin kuuluu laskun elinkaaripalvelu, jossa huolehditaan koko laskun elinkaaresta sisältäen laskun lähetyksen, maksujen seurannan, huomauttamisen, perinnän, arkistoinnin sekä Ropo 24 laskutusohjelman käytön joko suoraan tai rajapintayhteyden avulla. Lisäarvopalveluina pk-sektorin myyntilaskuasiakkaille tarjotaan myös luottotieto- ja ostolas-kupalveluita

Muuta: Keskittyy pääasiassa suomalaisten ostajien laskujen rahoittamiseen. Ulkomaisten ostajien laskujen rahoittamisesta yhtiö voi sopia asiakkaan kanssa erikseen. Rahoittamo ei tarjoa luottoriskin siirtoa laskun ostopalvelussa koska heidän näkemyksensä mukaan luottoriskin ulkoistamisesta aiheutuvat kustannukset ovat epäsuhteessa luottoriskin ulkoistamisesta saataviin hyötyihin.

3.7 Laskukassa Oy

Lyhyesti: Laskukassa Oy on suomalainen vuonna 2012 perustettu yritys. Laskukassa Oy on Lakiasiantomisto Asiakasturva Oy:n tytäryhtiö

Laskurahoitus: Factoringpalvelu, jossa Laskukassa rahoittaa erääntymättömät ja kiistattomat myyntisaatavat. Alkuperäisen laskuttajan on oltava yritys tai yhteisö. Yhtiön kautta voi rahoittaa yhden tai useamman laskun ja palvelulla ei ole limiittiliä. Laskukassa ei kannu luottoriskiä.

Hinnoittelu: Laskun summasta vähennettävä rahoituskomissio on ainoa kustannus ja muita kuluja ei ole

Kilpailutekijät: Suomalainen, nopea ja luotettava

Muut yrityspalvelut: Vain laskurahoitus

Muuta: Ei sitoutumista pitkiin sopimuksiin

3.8 Fellow Finance

Lyhyesti: Fellow Finance Oyj on suomalainen vuonna 2013 perustettu ja vuonna 2014 toimintansa aloittanut kansainvälisesti toimiva, kasvuhakuinen, joukkorahoituspalveluita tarjoava fintech- eli finanssiteknologiakonserni. Fellow Finance Oyj:llä on Finanssivalvonnan myöntämä maksulaitoksen toimilupa

Laskurahoitus: Fellow Finance rahoittaa asiakkaan haluamat myyntilaskut 100%. Laskurahoitusta heiltä voi hakea ja nostaa Suomeen rekisteröity yritys, jolla on vähintään yksi tilikausi takana, suomalainen pankkitili, ja jolla ei ole maksuhäiriömerkintöjä. Luottokelpoisuusarvio suoritetaan myös myyntisaatavan toiselle osapuolelle eli laskun maksajalle. Laskurahoitukseen ei ole tällä hetkellä asetettu laskun maksimirajaa

Hinnoittelu: Asiakas maksaa vain kertakorvauksen per rahoitettu lasku. Laskurahoituksen hinta on aina yrityskohtainen riippuen yrityksen luottoriskiarviosta. Laskurahoituspalvelussa ei ole avaus-, kuukausi-, tai vuosimaksuja. Asiakkaan ei myöskään tarvitse kerryttää erillistä vakuustiliä tai maksaa laskurahoituksesta limiittimaksua tai komissiota.

Kilpailutekijät: Edelläkävijyys, tehokkuus, avoimuus ja laadukkuus

Muut yrityspalvelut: Yrityslaina ja osamaksu

Muuta: Ovat saaneet laskurahoituspalvelusta 4.35 tähden keskiarvon asiakkaiden arvosteluista (107 arvostelua)

3.9 Avida Finans

Lyhyesti: Avida on Ruotsin finanssivalvonnan alaisena toimiva luottomarkkinayhtiö, joka on tarjonnut rahoitusratkaisuja vuodesta 1983. Suomessa rahoitustoimintaa on ollut vuodesta 2013. Yrityksellä on tällä hetkellä yhteensä noin 100 työntekijää Tukholmassa ja Göteborgissa sekä Suomen ja Norjan sivuliikkeissä Espoossa ja Oslossa

Laskurahoitus: Laskujen rahoitus eli laskut rahoitetaan niin että luottoriski säilyy ja laskujen ostaja eli Avida kantaa luottoriskin

Hinnoittelu: Avida tekee tarjouksen perustuen yrityksen tietoihin, yrityksen asiakkaiden tietoihin ja palvelutoiveisiin

Kilpailutekijät: Rahoitetaan joko kaikki laskut tai yksittäiset laskut. Kuin perinteinen factoring mutta helpompi ja joustavampi

Muut yrityspalvelut: Avida hoitaa kaikki laskutukseen liittyvät hallinnolliset tehtävät eli laskun lähetyksen, muistutukset, perinnän ja reskontrakirjanpidon. Muita palveluita on lisäksi vientirahoitus sekä yritysluotto

Muuta: On erikoistunut rahoittamaan kasvuyrityksiä ja vientikauppaa.

3.10 Rahoittaja/Corona Capital

Lyhyesti: Corona Capital Oy on vuonna 2013 perustettu yritys, joka on erikoistunut Rahoittaja.fi-laskurahoituspalvelun ylläpitoon ja kehitykseen

Laskurahoitus: Ehdot laskujen ostoon ovat, että myytävä lasku on erääntymätön, laskun maksaja on yritys tai yhteisö ja laskun myyjän sekä maksajan tulee kuulua ennakkoperintärekisteriin ja kaupparekisteriin. Loppuasiakkaan luottoluokitus on myös oltava hyvä tai kohtuullinen. Corona Capitalille voi myydä yksittäisiä tai useampia laskuja. Asiakas saa 70-100 % laskun summasta yrityksen käyttöön heti ja kun lasku on maksettu, Corona Capital Rahoittaja.fi tilittää loppusumman asiakkaalle

Hinnoittelu: Asiakkaalle tilitetävästä summasta vähennetään rahoittajan palkkio, joka on 2 - 5 % laskun summasta. Rahoittajan palkkion suuruuteen vaikuttavat rahoitusaika, laskun summa sekä laskun maksajan luottoluokitus.

Esimerkkejä hinnoittelusta:

Asiakas myy 2000 euron laskun 14 päivän maksuajalla – Palvelun käyttö maksaa 98 €.

Asiakas myy 25 000 euron laskun 7 päivän maksuajalla – Palvelun käyttö maksaa 612,50 €.

Asiakas myy 10 000 euron laskun 30 päivän maksuajalla – Palvelun käyttö maksaa 960 €.

Kilpailutekijät: Yritys voi myydä tarpeen mukaan yhden tai useampia laskuja

Muut yrityspalvelut: Rahoittaja.fi - yrityslaina, pikaperintä, luottotietopalvelu, hankerahoitus ja konsultointi

Muuta: Yli 95 % asiakkaista käyttää Corona Capitalin laskurahoituspalveluja uudelleen

3.11 Front Kasvurahoitus

Lyhyesti: Front Kasvurahoitus -palvelua operoi Vertaislaina Oy, joka on Front Finance Oy:n tytäryhtiö. Vertaislaina Oy on perustettu vuonna 2010

Laskurahoitus: Laskusaatavien rahoitus

Hinnoittelu: Hinnoittelu rakentuu laskukohtaisesta toimitusmaksusta, joka on 2,5-4% per 30 päivää ja lasketaan yksittäisen laskun summasta

Kilpailutekijät: Joustava toimija sekä edullisempi kuin perinteiset laskunrahoittajat. Yritykset voivat rahoittaa vaikka vain yhden laskun ilman erillisiä palkkioita

Muut yrityspalvelut: Yrityslainat pienille ja keskisuurille yrityksille 2000 – 100 000 euron välillä.

Muuta: Tällä hetkellä rahoitetaan vain Suomeen osoitettuja laskuja. Rahoituspalvelu on pienille ja keskisuurille yrityksille

3.13 Finvoicer

Lyhyesti: Vuonna 2009 perustettu Finvoicer Group Oy on kotimainen laskutus-, perintä-, rahoitus-, laki- ja tilitoimistopalveluita tarjoava taloushallintotalo. Finvoicerille on myönnetty Suomalaisen Työn Liiton Avainlippu-merkki ja sillä on Etelä-Suomen aluehallintoviraston myöntämä perintälupa. Yhtiön asiantuntijat palvelevat yli 1800 yritysasiakasta ympäri Suomea

Laskurahoitus: Finvoicerin laskutusohjelma sisältää mahdollisuuden laskujen rahoittamiseen. Yritys voi itse päättää haluaako se vain lähettää laskun loppuasiakkaalleen järjestelmässä vai rahoittaa sen, jolloin yritys saa rahat tililleen samana päivänä. Laskujen myynti huomioidaan reskontraraporteissa eikä erillistä järjestelmää tarvita

Hinnoittelu: Rahoituskomissio on alkaen 0,90%. Rahoituskomission loppusumma näkyy laskutusohjelmassa, kun lasku on valittu myytäväksi

Kilpailutekijät: Luottamuksen arvoinen, nykyaikainen ja kaikki taloushallinnon palvelut saman katon alta

Muut yrityspalvelut: Tilitoimistopalvelut, myyntilaskut, ostolaskut, palkanlaskenta, kirjanpito, maksuvalvonta, maksuhuomautukset, perintä, asiakasrekisteri, tuoterekisteri ja luottotietopalvelu. Tilitoimistopalvelut myydään neljässä eri paketeissa, joilla on eri kuukausi hinnat.

3.14 Aktia

Lyhyesti: Aktian perustukset valettiin vuonna 1991, kun Aktia Säästöpankki muodostettiin kahdeksan säästöpankin fuusion myötä. Näistä vanhimman pankin juuret yltävät vuoteen 1826. Aktian omistavat suomalaiset Aktia- ja säästöpankkisäätiöt, yhteisöt, yritykset ja yksityishenkilöt.

Laskurahoitus: Tarjoavat laskusaatavien rahoittamista eli factoringpalvelua

Hinnoittelu: Hinnoittelu perustuu laskukohtaiseen palkkioon sekä kuukausittaiseen hoitopalkkioon, lisäksi käytössä olevalle luoton määrälle lasketaan korko

Kilpailutekijät: Pieni ja ketterä rahoittaja, jonka kanssa myyjän on helppo asioida

Muut yrityspalvelut: Osamaksu, leasing sekä pankkien normaalit laina-, vakuutus-, sijoitus- ja pankkitilituotteet

Muuta: Aktian näkemys on, että factoring tulee asiakkaalle laskujen myymistä edullisemmaksi. Rahoituspalvelu on kaikille suomalaisille tavarantoiminnan ja palvelun myyntiä b-to-b harjoittaville yrityksille, joilla vakiintunut liiketoiminta. Aktia rahoittaa myös ulkomaille osoitettuja luottovakuutettuja laskusaatavia

3.15 Nordea

Lyhyesti: Nordea on finanssipalvelukonserni, joka syntyi vuonna 2001 neljän pankin yhdistämisen seurauksena. Edeltäjäpankkien juuret yltävät vuoteen 1820.

Laskurahoitus: Laskukäteinen eli saatavien kauppaa tietyn limitin rajoissa. Luottoriski siirtyy tässä Nordealle. Laskusääntörahoitus, jossa luottoriski pysyy asiakkaalla. Laskuluotto eli luottolimiitti, jonka vakuutena toimivat yrityksen myyntisaatavat

Kilpailutekijät: Myyntisaatavien rahoittamisen ratkaisut soveltuvat erilaisille yrityksille pienistä suuriin

Muut yrityspalvelut: Investointien rahoitus, myynnin rahoitus, pankkien normaalit laina-, vakuutus-, sijoitus- ja pankkitilipalvelut

Muuta: Laskukäteinen soveltuu kotimaiseen ja ulkomaiseen kauppaan. Myös laskuluotolla voi rahoittaa sekä kotimaisia että ulkomaisia vientisaatavia.

3.16 Osuuspankki

Lyhyesti: OP-Pohjola finanssipalvelukonsernin historia lasketaan alkaneeksi vuodesta 1902, kun Osuuskassojen Keskuslainarahasto perustettiin

Laskurahoitus: Laskusaatavaraohoitus eli factoringpalvelu ja laskujen myynti

Kilpailutekijät: Saatavaraohoitusratkaisut soveltuvat niin kasvuyrityksille kuin yrityksille, jotka miettivät ratkaisua pidentyviin maksuehtoihin. Ne sopivat myös vientikauppaa tekeville yrityksille

Muut yrityspalvelut: Vientifactoring, investointien rahoitus, myynnin rahoitus, luotto & limiitti -ratkaisut, pankkien normaalit laina-, vakuutus-, sijoitus- ja pankkitilutuotteet

Muuta Tarjoavat myös muita vientikaupan rahoitusmuotoja, jotka räätälöidään erikseen asiakkaalle

LÄHTEET

Aktia Pankki 2019. Factoring eli laskusaatavien rahoitus. Viitattu 4.4.2019, <https://www.aktia.fi/fi/yritysassiakkaat/rahoitus/tuotteet/factoring>.

AREX 2019. Mitä me teemme. Viitattu 4.5.2019, <https://arex.io/>.

Avida Finans Ab 2019. Avidasta. Viitattu 24.4.2019, <https://www.avidafinance.com/fi-fi/avidasta/>.

Bisnes.fi 2018. Factoring ja laskujen myynti. Viitattu 7.2.2019, <https://bisnes.fi/factoring-laskujen-myynti/>.

Corona Capital 2017. Corona Capital. Viitattu 23.4.2019, <https://coronacapital.fi/corona-capital/>.

Fellow finance 2019. Laskurahoitus. Viitattu 23.4.2019, <https://www.fellowfinance.fi/yritykselle/laskurahoitus>.

Fellow finance 2019. Lue meistä. Viitattu 23.4.2019, <https://www.fellowfinance.fi/yritys/lue-meista>.

Finance Link Oy 2019. Laskurahoitus. Viitattu 1.4.2019, https://www.financelink.fi/palvelut/laskurahoitus?gclid=EAlalQobChMlx5mFtuqu4QIVAqgYCh3lhQiLEAAYASAAEgIEvD_BwE.

Finance Link Oy 2019. FAQ. Viitattu 26.4.2019, <https://www.financelink.fi/palvelut/faq>.

Finance Link Oy 2019. Finance Linkin historia. Viitattu 26.4.2019, <https://www.financelink.fi/yritys/finance-linkin-historia>.

Finance Link Oy 2019. Palvelut. Viitattu 26.4.2019, <https://www.financelink.fi/palvelut>.

Finvoicer 2019. Hinnasto. Viitattu 16.4.2019, <https://www.finvoicer.fi/hinnasto>.

Finvoicer 2019. Laskurahoitus. Viitattu 16.4.2019, <https://www.finvoicer.fi/laskurahoitus>.

Front Kasvurahoitus 2019. Front Finance Oy. Viitattu 7.4.2019, <https://www.kasvurahoitus.fi/yritysrahoitus/front-finance-oy/>.

Hakkarainen, A. 2019. Myyntipäällikkö. Rahoittamo Oy. Sähköpostiviesti 1.3.2019.

Hietala, P. 2019. Aluejohtaja, Pohjois-Suomi. Svea Ekonomi Finland. Sähköpostiviesti 6.3.2019. <https://rahoittaja.fi/laskut-rahaksi>.

Intrum 2019. Intrum lyhyesti. Viitattu 23.4.2019, <https://www.intrum.fi/fi/ratkaisut-yrityksille/tietoja-meista/intrum-lyhyesti/>.

Intrum 2019. Laskurahoitus. Viitattu 23.4.2019, <https://www.intrum.fi/fi/ratkaisut-yrityksille/palvelut-yrityksille/laskurahoitus/>.

Intrum 2019. Palvelut yrityksille. Viitattu 23.4.2019, <https://www.intrum.fi/fi/ratkaisut-yrityksille/palvelut-yrityksille/>.

Jalkanen, P. 2019. AREX European Limited. Haastattelu 3.4.2019. Tekijän hallussa.

Kalmanlehto, U. 2019. Rahoitusyhtiöpalvelut. Aktia Pankki Oyj. Sähköpostiviesti 12.3.2019.

Kauppahti, 2019. Laskukassa Oy. Viitattu 16.4.2019. <https://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/laskukassa+oy/24688233>.

Kirjanpitolautakunta (KILA) 13.1.1997/1444.

Kirjanpitolautakunta (KILA) 28.10.2003/1712.

Klemola, K. Ropo Capital Oy. Sähköpostiviesti 18.2.2019.

Laskukassa.fi 2019. Tietoa meistä. Viitattu 16.4.2019, http://laskukassa.fi/?gclid=EAlalQobChMlr-qymqoXr4QIVTuWaCh2JHgxEAAAYASAAEgJ1TfD_BwE.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. Helsinki: WSOY.

Nordea Rahoitus 2019. Myyntisaatavarahoitus. Viitattu 24.4.2019, <https://www.nordearahoi-tus.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/myyntisaatavarahoitus/>.

Rahoittaja.fi 2019. Laskut rahaksi, Viitattu 23.4.2019, <https://rahoittaja.fi/laskurahoitus>.

Rahoittamo 2019. Factoring-rahoitus. Viitattu 14.1.2019, <https://www.rahoittamo.com/factoring-ra-hoitus/>.

Ropo Capital Oy 2019. Ropo Capital. Viitattu 8.4.2019, <https://www.ropocapital.fi/fi/yritys/>.

Summarum 2019. Factoring rahoitus. Viitattu 27.1.2019, <http://www.summarum.fi/factoring/>.

Svea Ekonomi 2017. Miten nopeuttaa myyntisaamisten kiertoaikaa? Viitattu 14.1.2019, <https://blog.svea.fi/miten-nopeuttaa-myyntisaamisten-kiertoaikaa>.

Svea Ekonomi 2017. Kuinka kasvattaa käyttöpääomaa ja parantaa likviditeettiä? Viitattu 14.1.2019, <https://blog.svea.fi/kuinka-kasvattaa-kaytopaaomaa-ja-parantaa-likviditeettia>.

Svea Ekonomi 2017. Miksi yrityksen laskujen myynti kannattaa? Viitattu 5.2.2019, <https://blog.svea.fi/miksi-yrityksen-laskujen-myynti-kannattaa>.

Svea Ekonomi 2018. Kenelle factoring-rahoitus sopii? Viitattu 5.2.2019, <https://blog.svea.fi/kenelle-factoring-rahoitus-sopii>.

Svea Ekonomi 2018. Laskujen ostopalvelu: Miten laskujen osto toimii käytännössä? Viitattu 17.1.2019, <https://blog.svea.fi/laskujen-ostopalvelu-miten-laskujen-osto-toimii-kaytannossa>.

Svea Ekonomi 2019. Tietoa Meistä. Viitattu 4.4.2019, <https://www.svea.com/FI/fi/tietoa-meista/>.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.