



# Factoringrahoitus pienten ja keskisuurten yritysten näkökulmasta

Arttu Nurminen

OPINNÄYTETYÖ  
Toukokuu 2019

Liiketalouden koulutusohjelma

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma

NURMINEN, ARTTU:

Factoringrahoitus pienten ja keskisuurten yritysten näkökulmasta

Opinnäytetyö 46 sivua, joista liitteitä 10 sivua  
Toukokuu 2019

---

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli koostaa yhteen tietopaketti factoringrahoituksesta pienille ja keskisuurille, eli PK-yrityksille, jotka hakevat rahoituksesta vauhtia yrityksen kasvuun. Tavoitteena oli tarjota lukijalle hyvät perustiedot kotimaan kaupassa tapahtuvasta factoringrahoituksesta ja antaa kohderyhmälle eväitä keskustella asiasta rahoittajiensa kanssa.

Lähdemateriaalin hankintaa varten yhteensä kahdeksalle yritykselle ja kolmelle pankille lähetettiin haastattelupyynnöt ja kysymyslistat, joihin vastasi kaksi factoringia käyttävää yritystä, sekä yksi factoringia tarjoava pankki. Haastatteluiden myötä saavutettiin ensimmäisen käden tietoa muun muassa factoringin käytöstä, sen eduista ja sen haasteista.

Johdannon jälkeen tarkastellaan ensin kohderyhmää, eli PK-yrityksiä, sekä yritysrahoitusta niiden omasta näkökulmasta. Tämän jälkeen esitellään factoringrahoituksen toimintaa muun muassa sen ominaisuuksien ja hyötyjen kautta, sekä factoringrahoituksen käyttöönottoon liittyviä seikkoja. Viimeisenä ennen pohdintaa perehdytään factoringiin lainsäädännön näkökulmasta.

Factoringrahoitus on joustava rahoitusmuoto, jonka avulla yrityksellä on mahdollisuus rahoittaa käyttöpääomaa ja muuttaa myyntisaatavia käteiseksi rahaksi. Sen tehokas käyttö parantaa yrityksen käyttöpääomaa ja maksuvalmiutta, kun saatavista saadaan rahaa kassaan lähes välittömästi laskutuksen tapahduttua.

---

Asiasanat: factoring, pk-yritys, myyntisaatavien rahoitus

## **ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Administration

**NURMINEN ARTTU:**

Factoring from the Small and Medium-sized Business' Point of View

Bachelor's thesis 46 pages, appendices 10 pages  
April 2019

---

The aim of this thesis was to produce an information package about factoring for small and medium-sized businesses, SMBs that want to accelerate their growth with funding. The aim was to give the reader of this thesis good basic information about factoring in domestic market. With this information the target group should be more prepared in financial discussions with their financiers.

In order to gather source material for this thesis an interview via email was carried out. Eight companies and three banks in total were sent a list of questions to which two companies using factoring and one bank providing factoring answered. This interview provided first-hand information about, among other things, factoring in use, and about its benefits and its challenges.

This study showed that factoring was a considerable option for SMBs to use in their financing especially if they were experiencing trouble with their liquidity, for example due to long terms of payment for their customers. Expenses of factoring were considered to be high but tolerable considering achieved benefits. Factoring was also noticed to have positive impact on some key figures of a company's finance.

Factoring is a flexible form of financing that enables the company to finance working capital and convert accounts receivables into cash. Its efficient use improves the working capital of the company and its liquidity, as the money is collected from the receivables almost immediately after if not at the moment of billing.

Key words: factoring, small and medium-sized business, accounts receivables

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Työn tausta .....	6
1.2	Työn tavoite .....	7
1.3	Työn rakenne .....	7
2	RAHOITUS KOHDERYHMÄN NÄKÖKULMASTA.....	9
2.1	PK-yritys.....	9
2.2	PK-yrityksen rahoitus ja kasvu .....	9
3	FACTORINGRAHOITUS .....	12
3.1	Yleistä factoringista .....	12
3.2	Factoringin hyödyt yritykselle .....	13
3.2.1	Vaikutukset tunnuslukuihin .....	13
3.2.2	Pidemmät maksuajat asiakkaille.....	16
3.2.3	Parantunut maksuvalmius .....	16
3.2.4	Hyödylliset lisäpalvelut .....	17
3.3	Factoringin kulut ja rajoitukset.....	17
3.4	Factoringin suosio Suomessa .....	18
3.5	Vientifactoring .....	20
4	FACTORINGIIN SIIRTYMINEN .....	24
4.1	Millaisille yrityksille factoring ei sovellu?.....	24
4.2	Saatavien panttaus vai myynti?.....	24
4.2.1	Luottoriskin siirtyminen .....	25
4.3	Laskujen siirto rahoittajalle .....	25
4.4	Factoringiin soveltumattomat saatavat.....	26
4.5	Virheellinen maksu myyjäyrityksen tilille .....	26
4.6	Factoring verrattuna perinteiseen pankkilainaan.....	27
5	LAINSÄÄDÄNTÖ .....	29
5.1	Ilmoitus saatavan siirrosta.....	29
5.2	Ostajan maksusuoja.....	30
5.3	Ostajan kuittausoikeus .....	30
6	POHDINTA .....	32
	LÄHTEET .....	34
	LIITTEET .....	37
	Liite 1. Esimerkkilomake saatavien siirtoon rahoittajalle .....	37
	Liite 2. Esimerkki laskuluettelosta siirtoluettelon liitteeksi. ....	38
	Liite 3. Esimerkkilomake virheellisen suorituksen siirtoon rahoittajalle.	

Liite 4. Haastattelukysymykset yrityksille ja rahoittajille. ....	40
Liite 5. Pankki X:n haastatteluvastaukset.....	41
Liite 6. Yritys A:n haastatteluvastaukset. ....	44
Liite 7. Yritys B:n haastatteluvastaukset. ....	46

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Työn tausta

Toimiva rahoitus on olennaista yritysten toiminnalle. Yrityksen jokapäiväiseen toimintaan, kuten tuotannon raaka-aineiden hankintaan, kunnossapitoon, palkkojen maksuun ja toimitilojen hankkimiseen tarvitaan rahaa, eikä pelkkä myynnistä saatava tulorahoitus riitä, vaan sitä tarvitaan myös yrityksen ulkopuolelta. (Niskanen & Niskanen 2013, 9.)

Perinteiset pankkilainat ovat PK-yrityksille edelleen merkittävä rahoitusmuoto, mutta niiden yleensä edellyttämiä vakuuksia on monen yrityksen vaikea järjestää. Rahoitusyhtiöiden vakuusvaatimukset ovat kiristyneet, eikä erityisesti aloitavilla yrityksillä ole vakuuksia lainkaan, minkä vuoksi niiden täytyy etsiä muita rahoitusratkaisuja. (Finanssiala ry, 2014.)

Myös pidentyneet maksuajat ovat aiheuttaneet monille PK-yrityksille ongelmia viime vuosina (Kauppalehti 2015). Esimerkiksi yleisesti käytössä olevien maksuehtojen mukainen 30, 60 tai jopa 90 päivää on pitkä aika odottaa saatavia samalla, kun yrityksen omatkin menot, kuten palkat, vuokrat ja raaka-aineet pitäisi maksaa. Kassavirtojen parannuksesta hyötyisi etenkin moni kasvun kynnyksellä oleva yritys, sillä saataviin sitoutunutta pääomaa ei voida käyttää yrityksen juoksevien menojen hoitamiseen.

Yksi keino nopeuttaa kassaanmaksua on parantaa tilauksen toteutumisen ketjua. Esimerkiksi tilauksen käsittelystä, varastosta ja tuotteiden läpimenoajoista voi löytyä tehostamiskohteita, mutta talousyksikön näkökulmasta niihin on vaikea vaikuttaa (Martikainen & Vaihekoski 2015, 91). Factoring tarjoaa yrityksen talousosastolle laskusaatavien panttauksen tai myynnin kautta keinon nopeuttaa merkittävästi kassankiertoa verrattain pienellä vaivalla, mikä kuulostaa houkuttelevalta mille tahansa yritykselle, mutta ei kuitenkaan sovellu kaikille.

Opinnäytetyö on tehty ilman toimeksiantajaa kirjoittajan omasta aloitteesta ja omasta kiinnostuksesta aiheeseen. Työn painopiste on kotimaan kaupan factoringissa, mutta myös kansainvälistä factoringia, eli vientifactoringia käsitellään. Joissakin lähteissä (esim. Tepora) factoring käsitteenä sisältää sekä laskusääntävien myynnin, että niiden panttauksen, mutta kaikkien lähteiden osalta näin ei ole. Tässä työssä factoringin käsite sisältää nämä molemmat.

## 1.2 Työn tavoite

Tämä työ on tehty factoringrahoitusta harkitseville, ensisijaisesti kasvaville PK-yrityksille tarjoamaan lisätietoa aiheesta factoringiin siirtymisen kynnyksellä. Tietoa factoringista on saatavilla, mutta se on hajanaista ja usein pintapuolista. Esille on pyritty tuomaan ydinasiat mahdollisimman kansantajuisesti, ilman erikoissanaston tuntemusta. Työn tarkoitus on antaa lukijalle hyvät perustiedot factoringista ja valmiudet siirtyä keskustelemaan rahoitusmuodosta rahoittajan kanssa.

Päätökset yrityksen rahoitukseen liittyvissä asioissa ovat tärkeitä, joten yhteen koottu tietopaketti ja johdatus aiheeseen lienee hyödyksi monelle kasvavalle pienelle yritykselle. Työn tavoitteena on koostaa yhteen kattava tietopaketti, joka pyrkii vastaamaan yleisimpiin kysymyksiin, joita tulevia rahoitussuunnitelmia laativassa yrityksessä voi herätä, kun rahoituksesta haetaan puhtia kasvuun.

## 1.3 Työn rakenne

Opinnäytetyö on tehty käyttäen hyväksi aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja mahdollisimman ajantasaisia verkkolähteitä. Myös vanhempia lähteitä on käytetty, jos niiden tarjoama tieto on luonteeltaan sellaista, ettei sen paikkansapitävyys kärsi ajan myötä. Lähteenä on käytetty myös sähköpostitse tehtyjä haastatteluja, jotka tehtiin kahdeksalle yritykselle ja kolmelle kotimaassa toimivalle, factoringrahoitusta tarjoavalle hyvin tunnetulle pankille. Haastateltavat yritykset on valittu kir-

joittajan työpaikastaan saamien ennakkotietojen perusteella. Yrityksistä haastattelupyyntöön vastasi kaksi suurta tuotannollista yritystä (myöhemmin yritys A ja Yritys B), joista molemmat myös käyttävät factoringia. Pankeista haastattelupyyntöön sekä kysymyksiin vastasi yksi (myöhemmin Pankki X). Jo haastattelupyyntöjä lähetettäessä sekä pankeille, että yrityksille mainittiin vastauksia käsiteltävän anonymisti, eikä niitä ole tästä syystä tämän työn lähteissä nimetty. Näihin haastateltuihin yrityksiin ja pankkiin viitattaessa on kyse yksinomaan haastateluista saaduista tiedoista, jotka löytyvät kokonaisuudessaan liitetiedostoista.

Johdannon jälkeen tarkastellaan kohderyhmänä olevia PK-yrityksiä, sekä yritysrahoitusta niiden näkökulmasta. Johdannon jälkeen kolmannessa luvussa käsitellään factoringrahoitusta tarkemmin rahoituslaitoksen asiakkaan näkökulmasta painottaen perusasioita, jotka todennäköisimmin herättävät factoringia harkitsevalle kysymyksiä. Tarkoituksena on tarkastella factoringiin liittyviä hyötyjä, haittoja, riskejä ja kuluja, sekä factoringin käyttöä Suomessa. Neljäs luku pyrkii tuomaan esille factoringrahoituksen käyttöönottoon liittyviä seikkoja. Viidennessä luvussa, ennen pohdintaa tarkastellaan factoringiin liittyvää lainsäädäntöä. Työn lopuksi pohditaan, miten työssä tavoitteessa on onnistuttu ja mitä on saatu aikaan.



## 2 RAHOITUS KOHDERYHMÄN NÄKÖKULMASTA

### 2.1 PK-yritys

Tämän työn kohderyhmäksi on valittu PK-yritykset, eli pienet ja keskisuuret yritykset. PK-yrityksiksi lasketaan Euroopan Unionin laskentatavan mukaan yritykset, joiden palveluksessa on alle 250 työntekijää ja joiden liikevaihto on vuodessa enintään 50 miljoonaa euroa tai tase enintään 43 miljoonaa euroa vuodessa. Yritys voidaan määritellä erikseen pieneksi, jos sen palveluksessa on alle 50 työntekijää ja jonka joko liikevaihto tai taseen loppusumma ei ylitä 10 miljoonaa euroa. Lisäksi ollakseen PK-yritys, tulee yrityksen täyttää ns. riippumattomuusehto, joka tarkoittaa, ettei yrityksen äänivaltaisista osakkeista tai pääomasta saa olla yhteensä 25 prosenttia tai enempää yhden tai useamman sellaisen yrityksen omistuksessa, joka ei ole PK-yritys. Joissakin yhteyksissä myös pelkkään henkilöstömäärään perustuvaa laskentatapaa voidaan käyttää. (Tilastokeskus, käsitteet.)

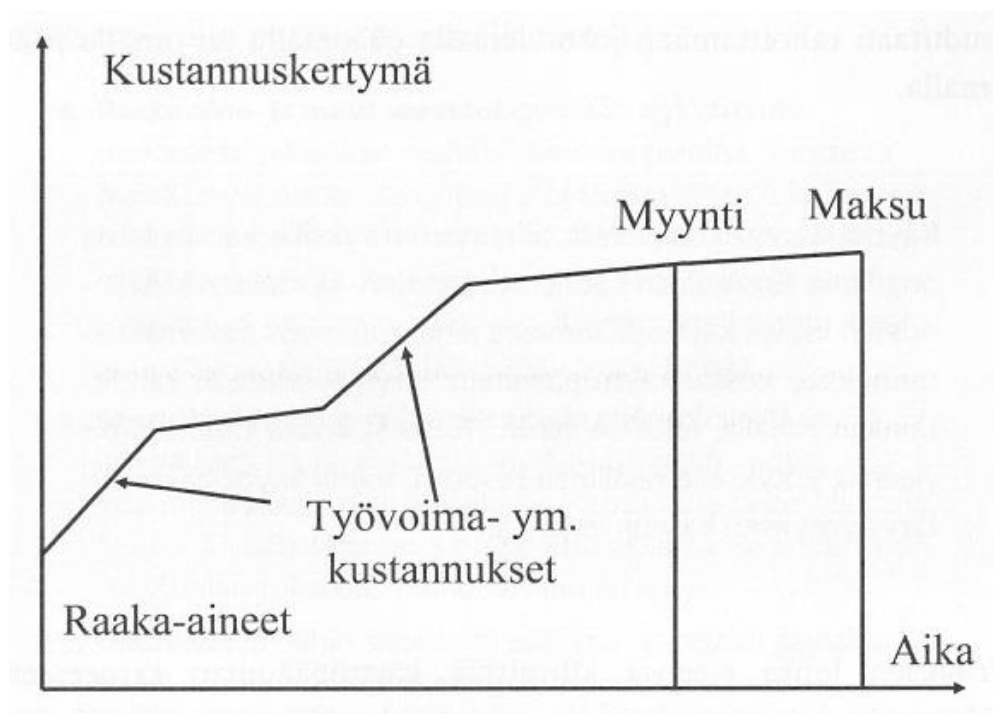
Edellä mainitut PK-yritykset muodostavat valtaosan Suomen yrityksistä ja ovat siten Suomen taloudelle elintärkeitä. Vuonna 2017 Suomessa oli maa-, metsä-, ja kalatalous pois lukien lähes 287 000 yritystä. Näistä alle 250 henkilöä työllistäviä oli lähes kaikki, sillä 250 henkilöä tai enemmän työllistäviä suuryrityksiä oli vain hieman yli 600. Keskisuurten yritysten osuus kaikista yrityksistä oli noin yksi prosentti, hieman alle 2900 yritystä. Pienet ja keskisuuret yritykset työllistivät noin 65 prosenttia kaikkien yritysten henkilöstöstä ja olivat vastuussa noin 59 prosentista kaikkien yritysten liikevaihdosta vuonna 2017. (Suomen Yrittäjät 2019.)

### 2.2 PK-yrityksen rahoitus ja kasvu

Rahoitus oppiaineena on jaettu kahteen osa-alueeseen, yritysrahoitukseen ja rahoitusmarkkinoihin. Ensimmäisessä tutkitaan esimerkiksi yrityksen rahoitussuunnitelua, investointien suunnittelua, sekä pääoma- ja omistusrakennetta. Jälkimmäinen puolisko tutkii arvopapereita, erilaisia rahoitusvälineitä, rahoitusmarkkinoiden tehokkuutta, ynnä muuta. (Leppiniemi 2009, 11.) Näistä kahdesta osa-

alueesta yritysrahoituksen perusasiat tulevat esille jo ennen kuin yrityksen liike-toiminta on edes alkanut. Toteuttaakseen kehittämänsä liikeidean yrityksen perustaja tai perustajat tavallisesti sijoittavat yritykseen ensimmäiseksi omaa rahaansa. Perustettu yritys investoi pääoman tuottavalla tavalla, jotta yritys voisi toimia liikeidean mukaisella tavalla ja tuottaa voittoa. Hyvin harvoin yrittäjien oma rahallinen panostus kuitenkaan riittää esimerkiksi kalliiden koneiden ja liiketilojen hankkimiseen, joten ne on rahoitettava muilla keinoilla. Tässä kohtaa mukaan tulevat rahoitusmarkkinat, jotka yhdistävät rahoitusta tarvitsevat ja sitä tarjoavat, kuten pankit tai sijoittajat. (Niskanen & Niskanen 2013, 9.)

Rahoituksen tarve ei pääty yrityksen perustamiseen liittyviin investointeihin, eikä pelkkä yrityksen menestyksekkään toiminnan myötä kassaan saatava raha riitä tehokkaaseen toimintaan. Investointien lisäksi rahaa voi sitoutua kuvion 1 osoittamalla tavalla esimerkiksi raaka-aineisiin, henkilöstön palkkoihin tai varastoon. Myös myyntisaamisiin sitoutuu varoja, kun asiakkaille myönnetään maksuaikaa. Näihin yrityksen jokapäiväisiin toimintoihin tarvittavan lyhytaikaisen rahoituksen tarvetta kutsutaan käyttöpääomaksi. (Koski 2012, 71.)



KUVIO 1. Käyttöpääoman sitoutuminen (Koski 2012, 71)

Toimiakseen tehokkaasti yritys tarvitsee varoja joko sisäisistä tai ulkoisista lähteistä. Sisäinen rahoitus tarkoittaa yrityksen liiketoiminnasta kertyvää voittoa, joka on yrityksen omaa pääomaa. Ulkoinen rahoitus tarkoittaa uusien omistajien osakepääomaan tekemät sijoitukset, tai vieraista lähteistä peräisin olevia velkainstrumentteja, kuten pankilta saatua lainaa. (Niskanen & Niskanen 2013, 11.)

Kasvun eri vaiheissa olevilla yrityksillä on erilaiset rahoitustarpeet ja erilaiset mahdollisuudet eri rahoituslähteisiin. Kun yritys ja sen kokemus kasvavat, sille aukeaa enemmän vaihtoehtoja toimintansa rahoittamiseen. Pienten yritysten turvautuessa suurilta osin vakuudettomiin keinoihin, kuten omistajien omarahoitukseen, voivat suuret yritykset saada rahoitusta paremmin edellytyksin esimerkiksi osakeanneista tai pitkäaikaisista pankkilainoista. Ostovelat ovat käytössä jo hyvin pienistä yrityksistä lähtien aina suuryrityksiin asti. Suomalaisten yritysten kaikista rahoituksen lähteistä suosituin on yrityksen toiminnasta kertyvä, sisäiseen rahoitukseen kuuluva tulorahoitus. (Niskanen & Niskanen 2007, 329–330.)

Suomalaisten PK-yritysten vieraasta pääomasta pääosa koostuu lyhytaikaisista lähteistä, kuten ostoveloista ja muista lyhytaikaisista luotoista. Näistä kuitenkin ostovelkojen osuus on melko vähäinen, joten lyhytaikaiset luotot ovat näiden yritysten suurin vieraan pääoman lähde. Myös pitkäaikaisia pankkilainoja käytetään, mutta niiden osuus kokonaisuudesta on kahta edellä mainittua pienempi, eikä yritysten elinkaarten aikana tilanne juuri muutu. (Niskanen & Niskanen 2007, 331.)

PK-yritykset ovat pääsääntöisesti luottaneet tähän asti perinteisiin rahoituslähteisiin, eikä tähän ole luultavasti tulossa lähiaikoina muutosta. Tärkeimpänä rahoituslähteenä pysyvät siis pankkilainat. Ongelmalliseksi joillekin yrityksille voivat kuitenkin koitua niiden vaatimat vakuudet. (Niskanen & Niskanen 2007, 328, 340.) Tähän ongelmaan factoring voi tarjota ratkaisun. Jos yritys käyttää käyttöpääomansa rahoittamiseen factoringia, sen myyntisaataviin sitoutuneet varat tai osa niistä vapautuu yrityksen käyttöön kuvion 1 osoittamalla tavalla jo myyntihetkellä sen sijaan, että se joutuisi odottamaan asiakkaiden suorituksia koko maksuajan verran.

### 3 FACTORINGRAHOITUS

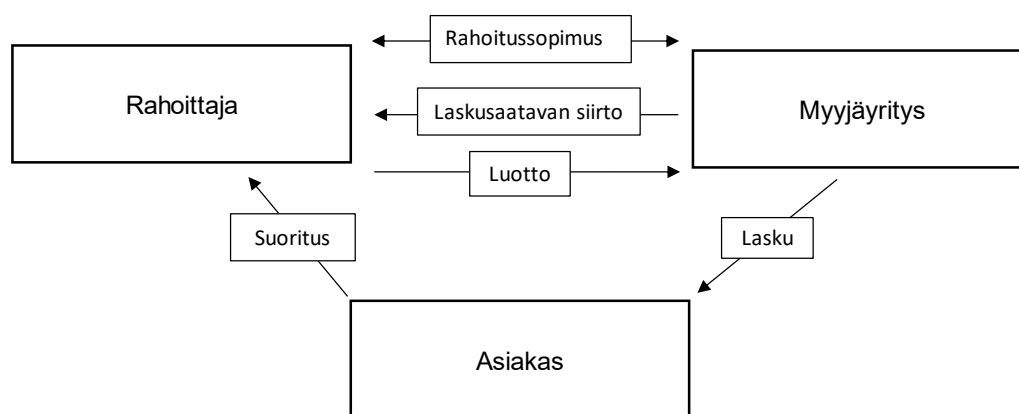
#### 3.1 Yleistä factoringista

Factoringin historia ulottuu pitkälle, lähteistä riippuen joko Rooman keisarikuntaan tai jopa lähes 4000 vuoden päähän Hammurabin Babyloniaan, mikä tekee siitä yhden vanhimmista rahoitusmuodoista. Jo 1300-luvun Englannissa oli hyvin kehittyntä factoringtoimintaa, erityisesti tekstiiliteollisuudessa, jossa silloiset ”factoroijat” toimivat eräänlaisina myyntiagentteina. Pitkät välimatkat vaikeuttivat kaupankäyntiä kommunikoinnin ja tavaran liikuttelun kannalta, joten nämä agentit tarjosivat erilaisia myynnin tukipalveluita sekä takuun maksusta kutomoille. Kutomo lähettäisi tavaran ensin agentille, joka lähettäisi sen edelleen varsinaiselle asiakkaalle. (Bakker & Klapper & Udell 2004, 5.)

Nykyisellään factoring tarkoittaa tiivistetysti yrityksen laskusaatavien muuttamista rahaksi (Tilastokeskus, käsitteet). Saatavat voi joko pantata tai myydä. Panttauksen tapauksessa rahoittaja myöntää yritykselle luottoa välittömästi rahoitussopimuksen mukaisen määrän, esimerkiksi 80 prosenttia myyntilaskun summasta ja tilittää loput myyjäyritykselle, kun sen asiakas on maksanut laskun suoraan rahoittajalle. Saatavan omistusoikeus ja näin ollen myös luottoriski säilyvät myyjäyrityksellä. Jos saatava myydään rahoittajalle (laskusaatavan kauppa), siirtyy se myyntisaamisista suoraan yrityksen kassaan ja saatavaan liittyvät riskit kantaa saatavan ostanut rahoittaja, sillä myös saatavan omistusoikeus siirtyy rahoittajalle. (Tepora 2013, 271–273, 276; Leppiniemi 2009, 142–143.)

Factoring on ennen kaikkea myyjäyrityksen käyttöpääoman rahoitusta, jonka yksi suurimmista hyödyistä myyjäyritykselle on mahdollisuus saada nopeasti käteistä myyntisaataviaan vastaan (Kontkanen 2011, 150). Kun myyntilaskun summasta saadaan merkittävä osa yrityksen käyttöön jo myyntihetkellä, voidaan vapautuneet varat käyttää esimerkiksi raaka-aineiden ostoon, kunnossapittoon tai palkanmaksuun. Samanaikaisesti asiakasyrityksille voidaan antaa maksuaikaa pidempään kuin muutoin olisi tarvetta, mistä voi olla yritysten välisessä suhteessa paljon hyötyä pitkällä tähtäimellä. (Tepora 2013, 38–39; Yritys A.)

Hyväksytyään laskut rahoittaja maksaa yritykselle rahoitussopimuksessa sovittun limiitin, eli myönnettävän luoton hetkellisen enimmäismäärän puitteissa sovittun mukaisen määrän laskujen summasta vähennettyään ensin palkkionsa ja kulunsa. Yleisin käytäntö maksettavasta määrästä on 80% laskujen yhteissummasta. Loput laskujen summasta rahoittaja maksaa yritykselle asiakkaan maksettua laskun kokonaisuudessaan. (Tepora 2013, 39.) Factoringrahoituksen periaate on esitetty kuviossa 2.



KUVIO 2. Factoringin periaate tiivistettynä.

Pankki X:n myöntämien limiittien suuruus perustuu myyjäyriksen liikevaihtoon ja maksuehtoihin, ollen suuruudeltaan pääsääntöisesti alkaen 100 000 euroa. Mikäli rahoittaja on jo myöntänyt yritykselle sen siirtämistä saatavista luottoa koko sen limiitin verran, myönnetään uusista laskuista luottoa vasta, kun myyjäyriksen asiakkaat lyhentävät aiheutunutta velkaa maksamalla laskujaan rahoittajan tilille ja näin vapauttavat käytettyä limiittiä (Leppiniemi 1993, 142).

## 3.2 Factoringin hyödyt yritykselle

### 3.2.1 Vaikutukset tunnuslukuihin

Yksi factoringin merkittävimmistä hyödyistä on sen vaikutus käyttöpääomaan (Yritys A; Yritys B). Koska järjestelyllä saadaan valtaosa myyntilaskun summasta käyttöön heti, voidaan myyntisaatavia käyttää heti yrityksen toiminnan

kannalta välttämättömien, juoksevien menojen, kuten raaka-aineiden, palkkojen ja kiinteiden kulujen kattamiseen. Kun laskuista saatavia varoja ei jouduta tarpeettomissa määrin odottamaan, ne voidaan paremmin valjastaa tuottamaan yritykselle tuloa.

Yrityksille tehdyissä haastatteluissa merkittävimmäksi syyksi käyttää factoringia nousi juuri myönteinen vaikutus käyttöpääomaan, kun myyntilaskuista saadaan raha kassaan viimeistään seuravana pankkipäivänä. Sekä Yritys A, että B ilmoittivat vaikutuksen käyttöpääomaan olevan factoringin kolmen heille parhaan ominaisuuden joukossa.

Käyttöpääoma mittaa yrityksen pääoman käytön tehokkuutta juoksevaan toimintaan sitoutuvan rahoituksen määrän kautta. Esimerkiksi kun yritys valmistaa raaka-aineista tuotteita myytäväksi tai antaa asiakkailleen maksuaikaa ja syntyy myyntisaamisia, sitoutuu niihin varoja. Käyttöpääoman määrä kertoo, kuinka paljon yrityksen liiketoiminnasta aiheutuu pääomalla katettavaa käyttörahoituksen tarvetta. Kun käyttöpääoma suhteutetaan liikevaihtoon, saadaan tietoon saman toimialan yritysten kesken vertailukelpoinen käyttöpääomaprocentti. (Alma Talent.) Kun saatava myydään rahoittajalle, pienenee myyntisaatavien myötä myös käyttöpääoma, joka lasketaan kaavalla

$$\begin{aligned} & \text{Vaihto} - \text{omaisuus} + \text{Myyntisaamiset} + \text{Sisäiset myyntisaamiset} \\ & + \text{Osatuloutuksen saamiset} - \text{Ostovelat} - \text{Sisäiset ostovelat} \\ & - \text{Saadut ennakot} = \text{Käyttöpääoma}. \end{aligned}$$

(Laskukaava: Alma Talent)

$$\frac{\text{Käyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} * 100 = \text{Käyttöpääomaprocentti}.$$

(Laskukaava: Alma Talent)

Molemmat haastatellut yritykset ilmoittivat myyneensä factoringiin liittyvät saatavansa, minkä seurauksena ne hyötyvät factoringjärjestelyn tasevaikutuksista tunnuslukujen valossa enemmän kuin saatavien panttauksen tapauksessa.

Myyty saatava siirtyy myyntisaamisista yrityksen kassaan, mikä vähentää käyttöpääomaa. Pantattu saatava pysyy myyntisaamisissa, vaikkakin se kirjanpidossa usein siirretään omalle factoringsaatavien tililleen, ja sitä vastaan myönnetty luotto kasvattaa lyhytaikaista vierasta pääomaa. (Leppiniemi 2009, 142–143; Tomperi 2015; 54–55.)

Yritys B mainitsee haastattelussa factoringin parantavan sen käyttöpääoman tuottoa (ROOC, return on operating capital, myös return on working capital). Jos laskettu tuotto jää kovin alhaiseksi, saattaa käyttöpääoman määrää olla syytä pienentää. Käyttöpääoman tuotto lasketaan kaavalla

$$\frac{\text{Tilikauden voitto tai tappio} + \text{rahoituskulut} + \text{verot}}{\text{käyttöpääoma}} = \text{käyttöpääoman tuotto.}$$

(Laskukaava: Accounting Tools 2018)

Yrityksen maksuvalmiudesta kertovat esimerkiksi tunnusluvut quick ratio ja current ratio. Näistä quick ratio lasketaan kaavalla

$$\frac{\text{Lyhytaikaiset saamiset} + \text{Rahoitusarvopaperit} + \text{Rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma.}}$$

(Laskukaava: Koski 2012, 83)

Quick ratio kertoo, missä suhteessa sen nopeasti rahaksi muutettava omaisuus riittää kattamaan sen lyhytaikaiset velat tietyllä ajanhetkellä. Mitä korkeampi quick ratio, sitä paremmin se pystyy maksamaan lyhyellä aikavälillä erääntyvät velkansa. Kuitenkin tulee ottaa huomioon, että esimerkiksi kausiluonteisilla toimialoilla tunnusluku voi vaihdella mittausajankohdasta riippuen paljonkin, joten tunnuslukua tulisi seurata melko tiiviisti. Tavoiteltava arvo quick ratiolle on vähintään 1. (Koski 2012, 83.) Sekä saatavien panttaus, että myynti vaikuttavat quick ratiioon kassan karttuessa, mutta suurempi vaikutus on saatavien myynnillä, sillä se ei luo kaavan nimittäjään lisää lyhytaikaista vierasta pääomaa toisin kuin saatavien panttaus.

Current ration laskukaava on muutoin sama kuin quick ration, mutta kaavan osoittajassa olevaan summaan lisätään myös vaihto-omaisuus. Tällöin myös varaston

lasketaan tuovan yritykseen tuloa lyhyellä aikavälillä, mikä auttaa lyhytaikaisten velkojan maksamisessa. Kuten quick ratio, myös current ratio kuvaa vain tietyn hetken tilannetta. (Koski 2012, 83.)

### **3.2.2 Pidemmät maksuajat asiakkaille**

Factoring mahdollistaa myyjäyritykselle myös pidempien maksuaikojen myöntämisen asiakkailleen, mikä voi olla tärkeä myyntivaltti myyjäyritykselle ja näin ollen vauhdittaa myyntiä (Yritys A). Myyjäyritys saa rahoittajansa kanssa tekemänsä rahoitussopimuksen mukaisen summan laskusta yleensä jo saman pankkipäivän aikana, joten painetta asettaa asiakkaan kannalta epäedullisia, lyhyitä maksuaikoja on vähän.

Maksuaikojen pidentyessä rahoittaja joutuu odottamaan saataviaan pidempään, jolloin myyjäyrityksen rahoittajalle maksama korko voi kasvaa. Yrityksen maksamat factoringista aiheutuneet korkokulut jäävätkin usein saavutettuja säästöjä pienemmiksi (Kontkanen 2011, 150). Jos yrityksen rahoille lasketaan esimerkiksi 6% vuosittaista tuottoa, jokainen joudutettu 100 000 euroa merkitsee päivätasolla lähes 17 euroa vuoden jokainen päivä (Leppiniemi & Puttonen 2002, 50).

### **3.2.3 Parantunut maksuvalmius**

Kun yritys saa myyntilaskuista heti käteistä rahaa kassaan, parantaa se yrityksen maksuvalmiutta. Mitä parempi kassatilanne yrityksellä on, sitä paremmin se voi halutessaan hyödyntää esimerkiksi mahdolliset käteisalennukset omilta toimittajiltaan. Yrityksen tulee kuitenkin muistaa ostotoimintaan liittyvä perusajatus, jonka mukaan varat tulee pitää yrityksen hallussa niin pitkään kuin mahdollista (Leppiniemi 2009, 168–169).

Käteisalennuksen käyttäminen ei siis aina ole yrityksen kannalta ehdottomasti paras mahdollinen ratkaisu. Kun kassassa on riittävästi rahaa maksaa laskut ajal-



laan, ei yritys joudu tällöin myöskään maksamaan myöhästyneistä maksuista aiheutuneita perintäkuluja tai viivästyskorkoa. Käteisvaroja kannattaa pitää kassassa riittävästi myös yllättävien tilanteiden varalta. Jos yrityksen kassatilanne on riittävän hyvä käteisalennuksen käyttämiseen, kannattanee lasku maksaa tällöinkin vasta viime hetkellä, jotta varat olisivat yrityksen käytössä mahdollisimman pitkään.

### **3.2.4 Hyödylliset lisäpalvelut**

Factoringjärjestelyyn voi sisältyä myös palvelu reskontran pitämisestä, perinnästä jne. Rahoittajan pitäessä huolen näistä toiminnoista niistä vapautuu yrityksessä aikaa muuhun käyttöön. Tämän palvelun hyöty luonnollisesti kasvaa, jos laskujen lukumäärä on suuri. Yrityksen kyvyllä hyödyntää edellä mainittuja palveluita on suuri merkitys siihen, kuinka kannattavaksi rahoitusmuodoksi factoring yritykselle muodostuu (Leppiniemi 2009, 142).

Pankki X:n tapauksessa sen tarjoaman factoringpalvelun perustuotteen hintaan kuuluu järjestelyyn ominaisesti kuuluvat palvelut, kuten ensiperintä, luotonhallinta ja myyntireskontran hoito. Muina lisäpalveluina ovat saatavan luottovakuuttaminen sekä yhteistyökumppanin kautta tapahtuva jatkoperintä, joka on volyymin perusteella palveluista suosituin. Laskutuksen myyntiyrittäjä hoitaa itse. (Pankki X.)

### **3.3 Factoringin kulut ja rajoitukset**

Factoringin hinnoitteluun ei ole olemassa vakiomallia, vaan kulujen rakenne riippuu yrittäjän ja rahoittajan välisestä rahoitussopimuksesta. Tyypillisesti rahoittaja voi periä myönnetystä luotosta korkoa ja palkkion, joka perustuu esimerkiksi laskujen yhteismäärään tai niiden summaan. Lisäksi sopimukseen voi sisältyä kuukausittaisia tai vuosittaisia palvelumaksuja. (Summarum Media Oy.) Pankki X kertoo haastattelussa hinnoittelunsa perustuvan ”yrityksen riskiluokkaan, sekä volyyminperusteisiin hintaparametreihin, esimerkiksi prosentuaaliseen palkkioon siirretystä laskukannasta” (Pankki X).

Kuten muidenkin rahoitusmuotojen kohdalla, tulee factoringia harkitsevan olla selvillä siitä, paljonko yrityksellä on varaa rahoituksesta maksaa. Kaikkein pienimpien liikevaihtojen yrityksillä ei välttämättä ole mahdollisuutta luopua edes pienestä osasta laskujensa summasta, joten aloittaville yrityksille factoring ei yleensä sovellu. Kotimaan suurista rahoitusalan toimijoista esimerkiksi Nordea ja OP-Ryhmä kertovat verkkosivuillaan factoringin soveltuvan yrityksille, joiden vuosilaskutus on vähintään 700 000 – 1 000 000 euroa.

Haastatelluilta yrityksiltä kysyttiin myös factoringiin liittyvistä riskeistä tai haasteista. Sananmukaisia riskejä koettiin olevan vähän, jos lainkaan, mutta molemmat vastanneet yritykset mainitsivat järjestelystä aiheutuvien kulujen hallinnan ja tasapainottamisen olevan tärkeää. Koska merkittävä osa factoringin kuluista muodostuu myönnetyn luoton korosta, on osattava määrittää tarvittava limiitin määrä, ettei yritys joudu maksamaan korkoa turhasta luotosta. (Yritys A; Yritys B.)

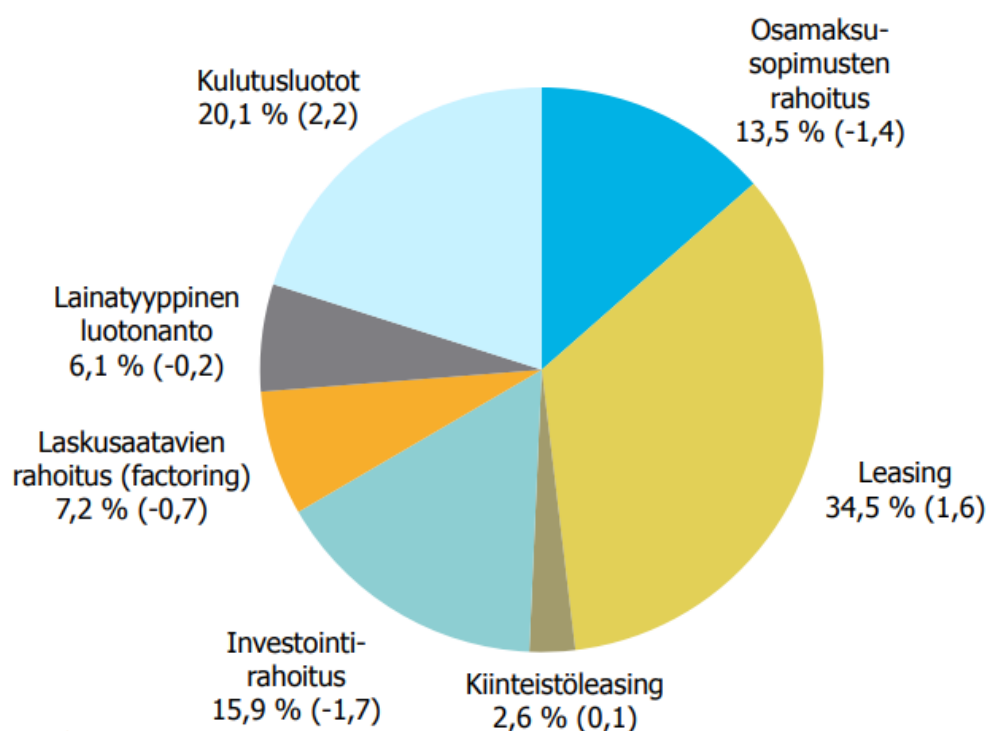
Toinen yritysten mainitsema haaste factoringiin liittyen oli epäsäännöllisesti maksavat asiakkaat (Yritys A). Jokainen rahoittajalle siirretty saatava rasittaa myyjäyritykselle myönnettyä limiittiä, jonka täytyessä lisäluottoa ei myönnetä. Tästä syystä on siis tärkeää, että niiden myyjäyritysten asiakkaiden, joiden saatavat on siirretty rahoittajalle ovat mahdollisimman säännöllisiä ja luotettavia maksajia. Jokaisesta limiittiä nostavasta eurosta myyjäyritys maksaa myös korkoa rahoittajalle.

### **3.4 Factoringin suosio Suomessa**

Factoringin suosio on ollut viime vuosina kasvussa. Pankit ovat kiristäneet vakuusvaatimuksiaan, mikä on kasvattanut factoringin kysyntää. (Finanssiala ry 2015.) Koko myyntisaatavien rahoitusmarkkinat, joihin myös käsiteltävä kotimainen factoring kuuluu, ovat Talouselämän mukaan suuruudeltaan noin 24 miljardia euroa. Kasvavasta suosiosta huolimatta Pankki X:n mukaan factoring on aliarvostettu rahoitusmuoto, Talouselämä kertoo suomalaisyrityksistä vain 13 prosentin osuuden käyttävän myyntisaatavien panttausta tai myymistä ja jatkaa,

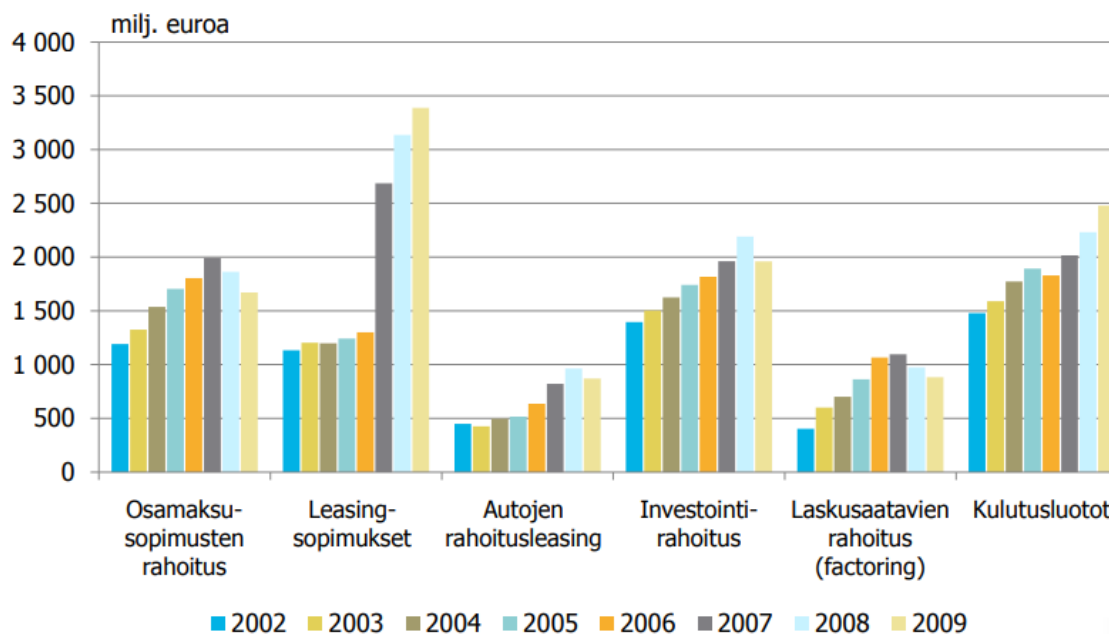
että näistä ratkaisuista olisi hyötyä erityisesti PK-yrityksille, kun esimerkiksi kasvun hallinta ja ennustettavuus paranevat. (Pankki X; Talouselämä 2019.)

Kuviossa 3 on esitetty Finanssialan keskusliitto ry:n jäsenrahoitusyhtiöiden luottokannan jakauma vuoden 2009 lopussa. Silloisten jäsenien luottokannasta 7,2 prosenttia muodostui tuolloin factoringista. Suluissa muutos vuoteen 2008. Factoringin osuus väheni edellisvuodesta 0,7 prosenttiyksikköä.



KUVIO 3. Rahoitusyhtiöiden luottokannan jakauma vuoden 2009 lopussa (Finanssiala ry 2009, 3)

Kuviossa 4 nähdään factoringin käytön kasvu vuosituhaten alussa Finanssialan Keskusliitto ry:n (18.5.2017 alkaen Finanssiala ry) jäseniin kuuluvissa rahoitusyhtiöissä. Vuosien 2008 ja 2009 kohdalla näkyvä euromääräinen pudotus lienee luonnollinen seuraus kyseisinä vuosina koetusta taantumasta. Vuoden 2002 alle 500 miljoonan euron lukemasta määrä yli kaksinkertaistui yli miljardiin euroon vuoden 2007 loppuun mennessä. Vuodesta 2011 vuoteen 2012 factoringin osuus rahoitusyhtiöiden luottokannassa kasvoi 12 prosenttia, joten suosion kasvu on ollut voimakasta, vaikka factoring onkin nykyisin vielä aliarvostetussa maineessa (Suomen yrittäjät 2013; Pankki X).

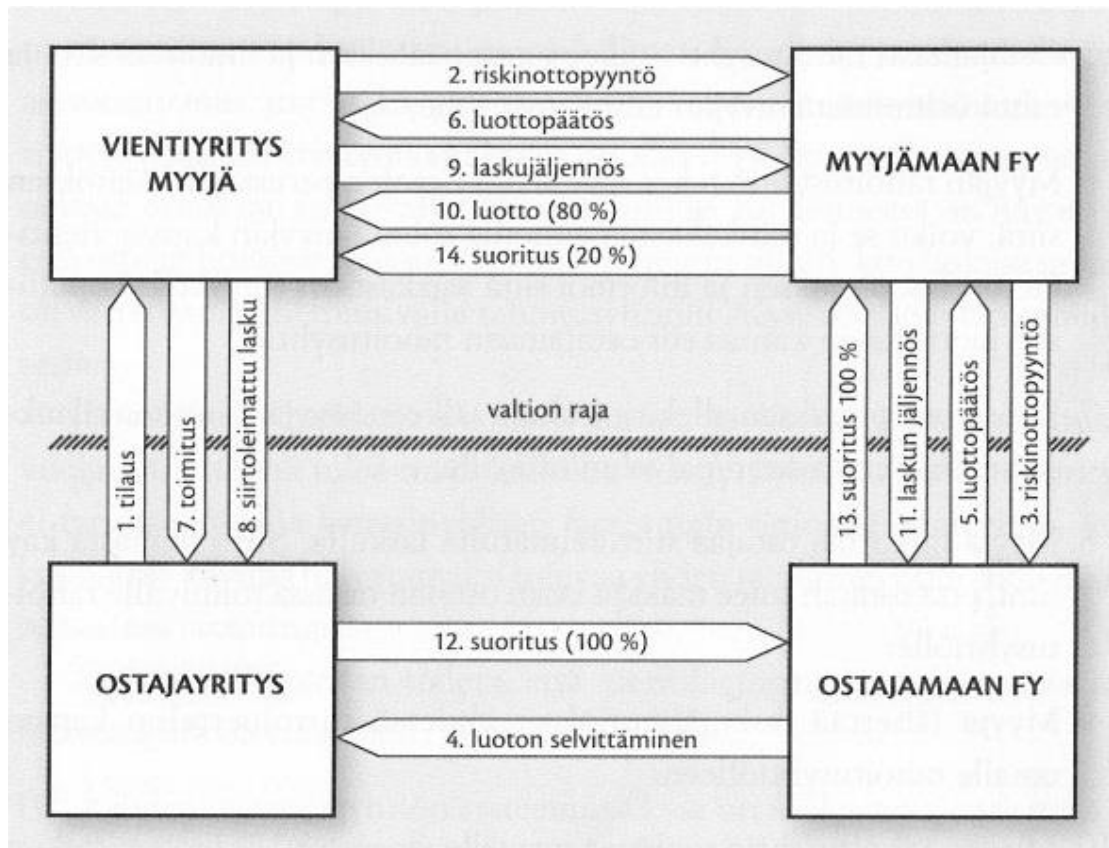


KUVIO 4. Rahoitusyhtiöiden luottokannat euroina vuosina 2002-2009 (Finanssiala ry 2009, 1)

### 3.5 Vientifactoring

Kansainvälisen yhteydenpidon helpottuessa muun muassa nopean tiedonsiirron myötä mahdollisuus kansainväliseen kaupankäyntiin on yhä pienempien yritysten ulottuvilla. Hyvillä verkkosivuilla ja tehokkaalla sosiaalisen median käytöllä on mahdollista tavoittaa potentiaalisia asiakkaita ympäri maailmaa. Alati kansainvälistyvä kaupankäynti edellyttää, että yrityksen rahoitus pysyy siinä mukana, eikä jarruta yrityksen toimintaa. Kansainvälisen kaupan osapuolten rahoitusyhtiöiden kanssa tiiviissä yhteistyössä tapahtuva kansainvälinen factoring, jota usein kutsutaan vientifactoringiksi, antaa sekä tuonti-, että vientiyritykselle mahdollisuuden päästä hyötymään rahoittajiensa kokemuksesta kansainvälisessä kaupassa. (Tepora 2013, 317.)

Vientifactoringin vaiheet on kuvattu kuviossa 5, jossa näkyy järjestelyn nelikantainen rakenne. Mukana on myyjän ja ostajan lisäksi sekä myyjä- että ostajamaan ”fy:t”, eli factoringyhtiöt. (Tepora 2013, 319.)



KUVIO 5. Vientifactoringin tyypillinen rakenne (Tepora 2013, 319)

Vientifactoringin rahoitustapahtuma on jaettu kuviossa 5 yhteensä 14 osaan. Jos myyjäyritys toteuttaa toisessa maassa olevan asiakkaansa tilauksen ja haluaa rahoittaa siihen liittyvät saatavat vientifactoringjärjestelyllä, etenevät sen jälkeiset tapahtumat Teporan mukaan aikajärjestyksessä seuraavasti:

1. Myyjä (vientiyritys) saa tilauksen ulkomaiselta ostajaltaan (ostajayritys);
2. Myyjä pyytää rahoitusyhtiötään (myyjämaan fy) takaamaan ostajan maksukyvyn;
3. Rahoitusyhtiö toimittaa tämän riskinotto- ja luottopyynnön edelleen ostajan maassa sijaitsevalle kirjeenvaihtaja-rahoitusyhtiölle (ostajamaan fy);
4. Ostajamaan rahoitusyhtiö tutkii ostajan luottokelpoisuuden;
5. Ostajamaan rahoitusyhtiö tekee luottopäätöksen ja ilmoittaa siitä ja rahoituslimiitistä myyjän rahoitusyhtiölle;

6. Myyjän rahoitusyhtiö tekee saamiensa tietojen perusteella päätöksen siitä, voiko se ja millaisilla ehdoilla solmia myyjän kanssa vientifactoringsopimuksen ja informoi siitä asiakastaan (myyjää). Lopullisen luottoriskin kantaa siis ostajamaan rahoitusyhtiö.
7. Rahoitussopimuksen allekirjoituksen jälkeen myyjä toimittaa tilauksen mukaisen tavarahan/palvelun ostajalla;
8. Myyjä laskuttaa ostajaa siirtoleimatulla laskulla. Siirtoleimasta käy ilmi, että ostajan tulee maksaa lasku ostajan maassa toimivalle rahoitusyhtiölle;
9. Myyjä lähettää laskujäljennökset yhdessä siirtoluettelon kanssa omalle rahoitusyhtiölleen;
10. Myyjän rahoitusyhtiö suorittaa myyjälle yleensä 80% luottoa laskun määrästä laskusaatavaa vastaan;
11. Myyjän rahoitusyhtiö toimittaa laskujäljennökset ostajamaan rahoitusyhtiölle perittäväksi (kirjeenvaihtajayritys);
12. Ostaja maksaa laskun ostajamaan rahoitusyhtiölle;
13. Ostajamaan rahoitusyhtiö tilittää vastaanottamansa laskun määrän myyjän rahoitusyhtiölle;
14. Myyjän rahoitusyhtiö tilittää loppusuorituksensa (20%) myyjälle vähennettynä omilla kuluillaan. (Tepora 2013, 320–321.)

Edellä kuvatussa järjestelyssä luottoriskin kantaa siis ostajan maassa toimiva factoringyhtiö. Vaikka ostaja jättäisi laskun maksamatta, maksaa se siitä huolimatta laskun koko summan myyjän factoringyhtiölle. (Tepora 2013, 321.) Kun ensimmäinen tilaus on täytetty ja järjestelyn alkukankeus on voitettu, tapahtunee myöhempi kaupanteko myyjä- ja ostajayrityksen välillä sujuvammin, sillä esimerkiksi ostajan maksukykyyn liittyvä selvitys on jo tehty. Kuitenkin tulee ottaa huomioon, että etenkin jos tilausten välillä aikaa kuluu paljon, saattaa ostajan maksukyvyssä tapahtua suuriakin muutoksia, minkä vuoksi luottoriskin kantavan factoringyhtiön edun mukaista voi olla tarkastella asiaa uudelleen.

Kun kuviota 5 verrataan kuvioon 2, voidaan todeta vientifactoringin olevan kotimaassa tapahtuvaa factoringia huomattavasti monivaiheisempi järjestely, mikä seurauksena sitä voidaan pitää myös kankeampana. Esimerkiksi luottopäätöksiä voidaan joutua odottamaan. Kahden välikätenä toimivan factoringyhtiön myötä

järjestely muodostuu hintavaksi myyjäryitykselle, mutta se pääsee toisaalta eroon luottoriskistä ja saa apua rajan ylittävän kaupan byrokratiassa. (Tepora 2013, 321.)

## 4 FACTORINGIIN SIIRTYMINEN

### 4.1 Millaisille yrityksille factoring ei sovellu?

Pankki X kertoo haastattelussa, että eri rahoittajilla voi olla asiakasyrityksilleen erilaisia kriteerejä, joiden perusteella heille tarjotaan factoringrahoitusta. Kriteerit voivat liittyä teknisiin asioihin, kuten valmiuksin lähettää laskuaineistot sähköisesti, tai ne voivat liittyä asiakasyrityksen ikään, talouteen, riskipitoisuuteen tai muihin tekijöihin. Aivan uusille yrityksille factoringia ei yleensä tarjota. (Pankki X.)

Yrityksen talouden tulee kestää factoringista aiheutuvat kulut ja palkkiot. Asiakasyrityksen toimialan tulee olla factoringiin sopivaa, sillä factoringiin siirretyt saatavat tulee olla ansaittuja. Toimialat, joissa laskutus perustuu pitkälti ennakoihin tai urakoihin soveltuvat factoringiin huonosti. (Pankki X.)

### 4.2 Saatavien panttaus vai myynti?

Siirryttäessä factoringiin on tavallista, että ratkaisuksi valitaan joko saatavien myynti tai niiden panttaus. Haastateltujen yritystenkään kohdalla välimuotoja ei ole, vaan molemmat ovat myyneet saatavansa rahoittajalle (Yritys A; Yritys B).

Myyjäyrityksen näkökulmasta näiden kahden välillä merkittävimpiä eroja on Pankki X:n mukaan niiden luvussa 3 mainitut toisistaan poikkeavat tasevaikutukset, ja näin ollen sen asiakkaista ne, joiden intresseissä ovat esimerkiksi taseen tai pääoman tunnuslukujen parantaminen, ovat tavallisesti halukkaita myymään saatavansa. Niille yrityksille, joille tunnuslukuja tärkeämpää on saatavien nopea kotiutus ei lopulta ole aina edes tärkeää, tuleeko raha kassaan myydyistä vai pantatusta saatavasta. (Pankki X.)



### 4.2.1 Luottoriskin siirtyminen

Laskusaatavan panttauksessa saatavan omistusoikeus säilyy myyjäyrityksellä, joka tällöin tavallisesti kantaa riskin asiakkaansa maksukyvyttömydestä. Jos saatava ja sen omistusoikeus myydään rahoittajalle, siirtyy sen mukana myös luottoriski, ellei toisin ole erikseen sovittu, mikä ei ole yleistä. (Tepora 2013, 275–276.) Tässä tapauksessa myyjä on jo saanut myydystä laskusta suorituksen rahoittajalta ja velka on täysin ostajan ja rahoittajan välinen asia.

Jos rahoittaja epäonnistuu pantatun saatavan perinnässä, eikä luottoriski ole siirtynyt sen harteille, palauttaa se laskun takaisin myyjälle. Myyjä jatkaa perintätoimia itse ja palauttaa laskun perusteella saamansa luoton rahoittajalle. (Tomperi 2015, 54–55.)

Tällä riskin näkökulmalla saattaa olla joillekin yrityksille merkitystä siinä, onko sille saatavien panttaus vai myynti mieluisampi vaihtoehto. Pankki X kuitenkin painottaa, ettei factoring ole käypä rahoitusmuoto niille, jotka haluavat vain päästä eroon riskipitoisista saatavista.

### 4.3 Laskujen siirto rahoittajalle

Kun päätös factoringiin siirtymisestä ja rahoitussopimus rahoittajan kanssa on tehty, asiakkaiden laskuihin, joiden saatavat siirretään rahoittajalle, lisätään ilmoitus saatavan siirrosta rahoittajalle, sekä ohjeistus maksusta suoraan rahoittajan tilille (Tomperi 2015, 53–54). Saatavien siirron teknisestä toteutuksesta rahoittaja ja myyjäyritys sopivat keskenään rahoitussopimuksessa. Siirrettävistä saatavista voidaan täyttää esimerkiksi siirtolomake (liite 1.), josta ilmenee saatavien yhteissumma, sekä siirrettävien laskujen lukumäärä. Laskujäljennökset tai niistä tehty kooste (liite 2.) lähetetään rahoittajalle yleensä sähköisesti, esimerkiksi edellä mainitun siirtoluettelon liitteenä. (Tepora 2013, 39.)

Jos saatavien siirtoon käytetään laskukopioiden sijaan edellä mainittujen liitteiden mukaisia lomakkeita laskukopioiden sijaan, on rahoittajalle mahdollista siir-

tää myös tekaistuja saatavia, joille ei ole mitään perustetta. Edellä kuvatun kaltaisen menettely on ennen kaikkea laitonta, minkä lisäksi rahoittajan ja yrityksen väliseen pankkisuhteeseen olennaisesti liittyvän keskinäisen luottamuksen tarveleminen tällaisella toiminnalla olisi erittäin harkitsematonta, etenkin kun vilppi tulee rahoittajan tietoon viimeistään silloin, kun luototetusta väärästä laskusta ei suoriteta maksua. (Tepora 2013, 283.) Vilpillinen menettely vaikeutuu huomattavasti, jos pankki vaatii laskuaineiston myös sähköisesti.

#### **4.4 Factoringiin soveltumattomat saatavat**

Rahoittavat eivät tavallisesti hyväksy kaikenlaisia saatavia luoton vakuudeksi. Rahoittajan kanssa tehtävässä rahoitussopimuksessa tavallisesti edellytetään, että myyjäyritys siirtää myös tulevat saatavansa, vaikka niitä ei ole vielä sopimusta tehdessä ansaittu. Kuitenkin saatavien siirtohetkellä saatavien tulee pääsääntöisesti olla ansaittuja, eli myyjän suoritusvelvollisuus ostajalle tulee olla täytetty. Esimerkiksi tavaran kaupassa tämä yleensä tarkoittaa, että tavaran tulee olla toimitettu, tai palvelualoilla palvelun tulee olla suoritettu. (Pankki X; Tepora 2013, 282.)

Ongelmallisesta ansaitsemattomasta saatavasta voi mainita esimerkkinä ennakoon maksettavat rakennusurakat tai lomamatkat. Myös näiden kaltaisia saatavia voidaan kyllä käyttää luoton vakuutena, jos rahoittaja siihen suostuu, mutta niihin liittyvän suuremman rahoittajan riskin vuoksi se on poikkeuksellista. (Tepora 2013, 299–300.) Factoringia tarjoavista pankeista OP määrittelee verkkosivuiltaan myöntämänsä rahoituksen kohteena olevan nimenomaan toimituksen jälkeiset laskusaatavat, lisäksi niiden tulee perustua vakiintuneeseen kauppasuhteeseen, samoilla linjoilla on haastateltu Pankki X.

#### **4.5 Virheellinen maksu myyjäyrityksen tilille**

Varsinkin silloin, kun yritys on juuri siirtynyt factoringrahoitukseen ja ensimmäisen rahoittajalle siirretyt saatavat erääntyvät, voi tulla eteen tilanne, jossa ostaja mak-

saa pantattuun laskuun liittyvän suorituksen edelleen myyjäyritykselle, kuten ennenkin. Koska saatu suoritus ei kuitenkaan enää rahoitussopimuksen mukaan kuulu myyjäyritykselle, tulee se viipymättä maksaa oikealle rahoittajan tilille. Pelkän maksun siirtämisen lisäksi voidaan täyttää ja lähettää esimerkiksi liitteen 3 mukainen lomake.

Edellä mainitusta maksun siirrosta ei aiheudu automaattisesti ostajalle mitään ilmoitusta laskuun lisätyn factoringlausekkeen lisäksi. Jos siis ostaja ei muuta myyjäyrityksen, eli toimittajansa tietoja omassa järjestelmässään, maksetaan luultavasti tulevatkin laskut virheellisesti myyjäyritykselle. Tästä syystä on ostajaa syytä ohjeistaa maksamaan laskut tulevaisuudessa oikein. Hankaluuksien riskiä voi toki vähentää ja uuteen rahoitusjärjestelyyn siirtymistä helpottaa ilmoittamalla asiakkaille jo etukäteen. Vapaamuotoinen tiedote uuteen järjestelyyn siirtymisestä esimerkiksi kuukauden tai vuoden vaihteessa antaa asiakkaille aikaa muuttaa maksutietonsa myyjäyrityksen osalta.

Virheellistä maksua koskee velkakirjalain 29 §, jonka mukaan velkakirjan luovutaneelle suoritettu maksu on pätevä, paitsi jos velallinen tiesi tai hänen olisi pitänyt tietää velkakirjan luovutuksesta. Laskuun merkittävä siirtoilmoitus estää velallista vetoamasta vilpittömään mieleen ja on velvollinen maksamaan suorituksen uudelleen velkakirjan uudelle omistajalle, eli rahoittajalle, ellei edellä mainittu järjestely virheellisen maksun siirtämiseksi oikealle saajalle tule kysymykseen. (VKL 1947).

#### **4.6 Factoring verrattuna perinteiseen pankkilainaan**

Pankki X:n mukaan verrattuna pankkilainaan factoring on joustava, esimerkiksi vakuuksien kannalta. Koska siirretty saatava toimii vakuutena, keventää se tarvetta muille vakuuksille, esimerkiksi kiinnityksille tai takauksille, joita ei pienimpien yritysten tapauksissa aina ole edes annettavissa. Vakuusvaatimuksien kiristyminen ja vakuuksien puute koetaan keskeiseksi huoleksi pk-yrityssektorilla (Finanssiala ry, 2014). Joustavuus tuli ilmi myös haastateltujen yritysten vastauksissa. Olemassa olevan factoringsopimuksen limiitin muuttaminen yrityksen

tarpeen mukaan koettiin uuden lainan neuvottelemista vaivattommaksi, eikä kiinnityksiä tarvita. (Yritys A; Pankki X.)

Factoring on myyjäyrityksen näkökulmasta myös vaivaton lainan lyhentämisen osalta, sillä toisin kuin tavallisen pankkilainan tapauksessa, lainan lyhentämisestä ei tarvitse huolehtia itse. Factoringissa myyjäyrityksen velkaa lyhentävät sen asiakkaat, kun ne maksavat laskunsa ohjeistetusti rahoittajalle. (Pankki X.)

Kirjanpidon näkökulmasta pankkilaina on tietenkin vierasta pääomaa, samoin kuin factoringin pantattuja saatavia vastaan saatu luotto. Pankkilainojen laina-aika voi olla useita vuosia ja yli vuoden takaisinmaksuajan laina on pitkäaikaista vierasta pääomaa, kun factoringluotto on myyntilaskujen maksuaikojen perusteella lyhytaikaista vierasta pääomaa (Koski 2012, 111). Kun saatava myydään kokonaan rahoittajalle, siirtyy se myyntisaamisista yrityksen kassaan ilman, että vieras pääoma kasvaa (Leppiniemi 2009, 143).

## 5 LAINSÄÄDÄNTÖ

Suomessa ei ole erityistä factoringia sääntelevää lainsäädäntöä, joten siihen sovelletaan säännöksiä muun muassa kauppalaista, kauppakaaresta ja velkakirjalaista (Taloussanomien 2003). Lähtökohtana voidaan pitää erityisesti kauppakaaren 10 luvun panttausta koskevia yleisiä määräyksiä (Tepora & Takki 1994, 32).

### 5.1 Ilmoitus saatavan siirrosta

Velkakirjalain mukaan laskun saatavan siirrosta rahoittajalle on ilmoitettava velalliselle, eli ostajalle, muutoin siirto ei ole pätevä. Lain kirjain täytetään jokaiseen ostajan saamaan factoringin piiriin kuuluvaan laskuun lisättävällä lausekkeella, jossa on ilmoitus saatavan siirrosta, sekä uuden velkojan, eli rahoittajan nimi. Laskuun lisättävä lauseke voi näyttää Finanssiala ry:n mallin mukaan esimerkiksi tältä:

Tämä saatava on siirretty Rahoitusyhtiö XX Oy:lle. Lasku on maksettava Rahoitusyhtiö XX Oy:n tilille XXXXX-XXXX. Maksettaessa on annettava laskulla oleva viitenumero. Tämä siirto on peruutettavissa vain Rahoitusyhtiö XX Oy:n suostumuksella. Tähän saatavaan ja sen perusteeseen kohdistuvista huomautuksista on välittömästi ilmoitettava osoitteella Rahoitusyhtiö XX Oy, Myyntisaatavien palvelut, 00020 RAHOITUSYHTIÖ XX puh. 02079301. (Finanssiala ry 2008.)

Edellä mainittu lauseke pakottaa ostajan maksamaan laskun rahoittajalle, mutta jos saatavan perusteena olevassa tavarassa tai palvelussa on ollut puutteita tai virheitä, voi ostajalle syntyä oikeus olla maksamatta vähintään osaa laskusta, aivan kuin sillä olisi ollut myös siinä tapauksessa, ettei saatavaa olisi siirretty rahoittajalle. Rahoittajalla ei siis uutena velkojana ole velalliseen nähden parempaa oikeutta kuin myyjällä alkuperäisenä velkojana oli. (VKL 1947; Tepora 2013, 286–290.)

Kauppakaaren 10. luvun mukaan rahoittaja voi edelleenpantata hallussaan olevan pantatun saatavan esimerkiksi toiselle rahoitusyhtiölle. 1700-luvulta peräisin oleva kauppakaari käsittelee varsinaisesti irtainta omaisuutta, mutta sen voidaan

Teporan (2013, 308) mukaan katsoa soveltuvan myös velkakirjaan tai arvopapereihin. Saatavan edelleenpanttauksesta on ilmoitettava ostajalle (VKL 1947). Jos ilmoitusta edelleenpanttauksesta ei tehdä, ei ostaja voi saada siitä tietoa muutaakaan kautta ja maksaa suorituksen tällöin virheellisesti ensimmäiselle panttinsaa-jalle. Tässä tapauksessa tulee tarkastella seuraavassa alaluvussa käsiteltävää ostajan maksusuojaaja.

## 5.2 Ostajan maksusuojaaja

Jos myyjäyrityksen asiakas, eli ostaja maksaa rahoittajalle siirrettyyn saatavaan liittyvän suorituksen virheellisesti myyjäyritykselle, tulee ostajan maksusuojaajan tarkasteleminen ajankohtaiseksi. Teporan mukaan ”maksusuojaajalla tarkoitetaan, velalliselle myönnettyä oikeutta tehdä suoritus väärälle velkojalle sellaisin vaikutuksin, että hän vapautuu suoritusvelvollisuudesta oikeaa velkojaa kohtaan” (Tepora 2013, 292). Toisin sanoen, jos ostajalle voidaan myöntää maksusuojaaja, sen tekemä suoritus myyjäyritykselle on pätevä. Ostajan tulee kuitenkin olla toiminut vilpittömässä mielessä: jos hän tiesi, tai hänen olisi pitänyt tietää, että saatava on siirretty rahoittajalle, ei maksu myyjäyritykselle vapauta häntä suoritusvelvollisuudesta rahoittajalle. (Tepora 2013, 292; VKL 1947.)

Ostaja saa maksusuojaaja velkakirjalain 30. pykälän mukaan myös siinä tapauksessa, että hän maksaa suorituksen rahoittajalle, mutta saatavan siirto havaitaankin myöhemmin pätemättömäksi. Myös tällöin ostajan tulee olla toiminut vilpittömässä mielessä. (VKL 1947.)

## 5.3 Ostajan kuittausoikeus

Velan kuittaus tarkoittaa, että jos velallisella ja velkojalla on saatavia toisiaan kohtaan, he voivat sopia niiden kuittaavan toisensa. Velallinen voi siis maksaa velkansa omilla saatavillaan siltä osin kuin ne riittävät ja jäädä velkojalle velkaa vain saatavien erotuksen verran. (Minilex.) Velkakirjalain 28. pykälän mukaan velallinen, eli myyjäyrityksen asiakas saa käyttää saatavan luovuttaneelta myyjältä ole-

van saatavansa velan kuittaukseen. Kuittausoikeutta ei kuitenkaan ole, jos vastasaatava on hankittu sen jälkeen, kun velallinen sai tiedon edellisen saatavan luovutuksesta tai hänen voidaan olettaa siitä tienneen. Näin on myös, jos vastasaatava erääntyi velkakirjaa myöhemmin.

Jos factoringin piiriin siirrettyjen laskujen luottotappioriski siirtyy rahoittajalle, kuten esimerkiksi saatavien myynnin tapauksessa, on kyseessä arvonlisäverolaissa (1501/1993) tarkoitettu palvelu, josta palveluntarjoajan eli rahoittajan tulee suorittaa arvonlisävero. Saatavien panttauksen tapauksessa luottotappioriski ei yleensä siirry rahoittajalle, jolloin on kyseessä verovapaa rahoituspalvelu. (Tomperi 2015, 54.) Aiheesta on olemassa KHO:n ennakkoratkaisu nro. 191 vuodelta 2014.

## 6 POHDINTA

Työn tavoitteena oli saada aikaan laadukas johdatus factoringrahoitukseen, kohderyhmäksi tarkentui prosessin aikana kasvavat PK-yritykset, jotka hakevat perinteisistä pankkilainoista poikkeavasta rahoituksesta vauhtia yrityksen kasvuun. Tavoitteena oli luoda mahdollisimman helposti ymmärrettävä työ, joka esittelee factoringin tärkeimmät perusasiat ja jota voi lähestyä hyvin vähäisillä pohjatiedoilla aiheesta. Toisaalta työn oppimistavoitteena oli syventää kirjoittajan tietoja työn aiheena olleesta factoringrahoituksesta lähdekirjallisuuteen tutustumisen myötä.

Työtä lähdettiin toteuttamaan toimeksiantajan puuttuessa kirjoittajan oman kiinnostuksen ja työpaikassa käytyjen keskustelujen pohjalta. Erillistä tuotosta, kuten opasta ei päätetty tehdä sen tuoman mahdollisen lisäarvon ollessa vähäinen.

Factoringia käyttäville yrityksille ja sitä tarjoaville pankeille tehdyillä sähköpostihaastatteluilla pyrittiin saamaan ensimmäisen käden tietoa aiheesta ja erityisesti yrityksiltä kokemuksia factoringin käytöstä ja sen hyödyistä. Lähdemateriaalin hankkiminen muualtakin kuin kirjoista ja artikkeleista toi työn tekemiseen konkretiaa ja käytännönläheisyyttä.

Yritysten ja pankkien haastatteleminen sähköpostitse lähetettävällä kysymyslistalla oli riski, sillä kysymysten laatimiseen ja esittämiseen ei tarvinnut käyttää paljon aikaa, mutta toisaalta kynnyks jättää kysymykset sisältävä viesti huomiotta on matalampi, kuin vastata esimerkiksi puhelimitse tai kasvokkain tehtyyn haastattelupyyntöön. Annetussa määräajassa haastatteluun vastasi lopulta yrityksistä kaksi ja pankeista yksi. Lisäkysymyksiä vastanneille tai vastauspyyntöjä vastaamatta jättäneille ei tehty. Lisävastauksista olisi ollut hyötyä, sillä ne olisivat antaneet ikään kuin paremman mandaatin niille työssä esitetyille seikoille, joissa haastatteluja käytettiin lähteenä. Kuitenkin työn valmistumisen aikapaineen vuoksi päätettiin viedä työ loppuun saaduilla vastauksilla.



Vastanneista yrityksistä molemmat olivat suuria, useita satoja henkilöitä työllistäviä yrityksiä, mikä ei ole linjassa työn kohderyhmän kanssa, mutta saadut vastaukset lienevät sovellettavissa kuitenkin myös PK-yrityksiin, joille tämä työ on kohdistettu.

Työlle asetettu tavoite hyvästä, perustiedot kattavasta tietopaketista saavutettiin kohtalaisesti. Factoringiin liittyvät perusasiat saatiin esitettyä toivotulla laajuudella ja tarkkuudella pitäen työ samalla helposti ymmärrettävänä. Tavoitteena oli, että työ on helposti lähestyttävissä ilman laajaa erikoissanaston tuntemusta, mistä on pidetty kiinni.

Factoring on monipuolinen ja joustava rahoitusvaihtoehto, joka mahdollistaa laskusaatavien nopean kotiutuksen yrityksen kassaan. Etenkin silloin, jos yritys on myyntineuvotteluissa antanut asiakkailleen pitkät maksuajat, voidaan factoringin tehokkaasta käytöstä saada paljon hyötyä. Myös vaikkapa sesonkiloontoisilla aloilla, joilla tulot ja menot kasautuvat samoille ajanjaksoille muina aikoina ollessa hiljaisempaa on tärkeää pitää yrityksen kassavirta tasaisena. Esimerkiksi hiihtokeskuksen ei sovi pitää laskettelurinnettä hoitamattomana keskellä talvilomasesonkia vain sen vuoksi, että se joutuu odottamaan asiakkaidensa maksusuorituksia pystyäkseen maksamaan rinteiden hoitajille palkkaa.

## LÄHTEET

Accounting Tools. 2018. Return on working capital. Julkaistu 4.3.2018. Luettu 28.5.2019. <https://www.accountingtools.com/articles/return-on-working-capital.html>

Alma Talent. Käyttöpääoma käyttöpääoma-%. Luettu 25.5.2019. <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnusluopas/tehoisuus/kayttopaaoma-ja-kayttopaaoma-prosentti>

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501

Bakker, M., Klapper, L., Udell, G. 2004. Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring—and Its Potential in Eastern Europe. The World Bank. Luettu 11.5.2019 <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/factoring.pdf>

Finanssiala ry. 2015. Leasingrahoituksen kasvaminen ennakoi investointien viiriämistä. Julkaistu 16.3.2015. Luettu 22.5.2019. [http://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/Leasingrahoituksen\\_kasvaminen\\_ennakoi\\_investointien\\_viriamista.aspx](http://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/Leasingrahoituksen_kasvaminen_ennakoi_investointien_viriamista.aspx)

Finanssiala ry. 2014. Rahoitusyhtiötuotteet kasvattavat suosiotaan pk-sektorilla. Julkaistu 23.3.2014. Luettu 22.5.2019. <http://www.finanssiala.fi/uutismajakka/Sivut/Rahoitusyhtiotuotteet-kasvattavat-suosiota-pk-sektorilla.aspx>

Finanssiala ry. 2010. Rahoitusyhtiöiden tilastot 2009. Julkaistu 10.12.2010. Tulostettu 22.5.2019. [http://www.finanssiala.fi/tilastot/Rahoitusyhtioiden\\_tilastot\\_2009.pdf](http://www.finanssiala.fi/tilastot/Rahoitusyhtioiden_tilastot_2009.pdf)

Finanssiala ry. 2008. Factoring ja Finvoice 1.3. Julkaistu 23.4.2008. Luettu 22.5.2019. [http://www.finanssiala.fi/finvoice/dokumentit/Rahoitusalan\\_soveltamisohje.pdf#search=factoring](http://www.finanssiala.fi/finvoice/dokumentit/Rahoitusalan_soveltamisohje.pdf#search=factoring)

Kauppalehti. 2015. Laki ei ole toiminut: yritysten maksuajat pidentyneet. Julkaistu 18.12.2015. Luettu 28.5.2019. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/laki-ei-ole-toiminut-yritysten-maksuajat-pidentyneet/b557aff4-cb49-35d2-aa5b-9334c533778f>

Kauppakaari 31.12.1734/3

KHO: 2014:191

Kontkanen, E. 2011. 3., uudistettu painos. Helsinki: Finanssi ja vakuutusalan Oy FINVA

Koski, T. 2012. PK-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Helsinki: Helsingin kamari Oy

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. 5., uudistettu painos. Helsinki: WSOY oppimateriaalit Oy

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

Martikainen, M., Vaihekoski, M. 2015. Yritysrahoituksen perusteet. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Minilex. Kuittaus oikeustoimena. Luettu 11.5.2019. <https://www.minilex.fi/a/kuittaus-oikeustoimena>

Niskanen, J., Niskanen, M. 2007. Kasvun rahoittaminen pk-yrityksissä. Teoksessa Laukkanen, M (toim.) Kasvuyritys. Helsinki: Talentum

Niskanen, J., Niskanen, M. 2013. Yritysrahoitus. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita

Nordea Bank Oyj. Laskuluotto. Luettu 4.5.2019. <https://www.nordea.fi/yritysasiakkaat/palvelumme/rahoitus/laskuluotto.html>

OP Ryhmä. Factoring. Luettu 4.5.2019. <https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/kayttopaaoma/factoring>

Pankki X, tuotepäällikkö. Sähköpostiviesti. Luettu 20.5.2019

Summarum Media Oy. Factoring rahoitus. Luettu 04.05.2019. <http://www.summarum.fi/factoring>

Suomen yrittäjät. 2013. Factoring muuttui salonkikelpoiseksi. Julkaistu 6.3.2013. Luettu 4.5.2019. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/507898-factoring-muuttui-salonkikelpoiseksi>

Suomen yrittäjät. 2019. Yrittäjyystilastot. Yritysrakenne Suomessa 2017. Luettu 27.5.2019. <https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilastot2019.pdf>

Talouselämä. 2019. Koko tase pantattu – vai onko sittenkään? Julkaistu 4.2.2019. Luettu 22.5.2019. <https://www.talouselama.fi/kumppaniblogit/collector-bank/koko-tase-pantattu-vai-onko-sittenkaan/694090aa-0ba4-3eec-a01a-92c420a3c5b1>

Taloussanomat. 2003. Rahoitusyhtiö yrityksen laskuttajana. Julkaistu 6.10.2003. Luettu 11.5.2019. <https://www.is.fi/taloussanomat/art-2000001396080.html>

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

Tepora, J., Takki, T.1994. Factoring. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus

Tilastokeskus. Käsitteet. Laskusaamisen rahoitus. Luettu 22.5.2019. <https://www.stat.fi/meta/kas/laskusaamisten.html>

Tilastokeskus. Käsitteet. Pienet ja keskisuuret yritykset. Luettu 22.5.2019. [https://www.stat.fi/meta/kas/pienet\\_ja\\_keski.html](https://www.stat.fi/meta/kas/pienet_ja_keski.html)

Tomperi, S. 2015. Kehittyvä kirjanpito. 15., uudistettu painos. Helsinki: Edita

Velkakirjalaki 31.7.1947/622

Yritys A, CFO. Sähköpostiviesti. Luettu 20.5.2019

Yritys B, controller. Sähköpostiviesti. Luettu 15.5.2019

## LIITTEET

Liite 1. Esimerkkilomake saatavien siirtoon rahoittajalle.

Liitteissä 1-3 esiintyvillä fiktiivisillä toimijoilla ei ole tosielämän esikuvia ja ovat näin kirjoittajan omia hengentuotteita.

Yrityspankki		Laskusaatavaraohitus Siirtolomake
<b>Yrityspankki Oy</b> <b>AB123 Myyntisaatavat</b> <b>00099 YRITYSPANKKI</b>		
<b>Myyjän nimi</b>	Yritys Oy	
<b>Rahoitussopimuksen numero</b>	1A2B	
<b>Siirtolomakkeen numero</b>	113	
Yrityspankki Oy:n kanssa tekemämme rahoitussopimuksen perusteella panttaamme tämän siirtoluettelon liitteenä olevat saatavat edellä mainitulle rahoitusyhtiölle.		
<b>Laskut</b>	<b>Lukumäärä</b>	<b>Summa</b>
Veloituslaskut	12	EUR 68 173,57
Hyvityslaskut	2	EUR -4 285,75
<b>Yhteensä</b>	<b>14</b>	<b>EUR 63 887,82</b>
<b>Paikka ja päiväys</b>	<b>Myyjän allekirjoitus</b>	
Tampereella 2.3.2019	Yritys Oy <i>Matti Meikäläinen</i>	
Yrityspankki Oy AB123 Myyntisaatavat 00099 Yrityspankki Helsinki	rahoitus@yrityspankki.fi Puh 09 123 12345	Y-tunnus 0123123-1, ALV rek.

Liite 2. Esimerkki laskuluettelosta siirtoluettelon liitteeksi.

Laskun numero	Asiakas	Laskun summa	Valuutta	Laskun päiväys	Avoim summa	Eräpäivä
1234567	Asiakas 1 Oy	69,35	EUR	1.3.2019	69,35	31.3.2019
1234568	Asiakas 1 Oy	28 958,53	EUR	1.3.2019	28 958,53	31.3.2019
1234569	Asiakas 1 Oy	3 202,03	EUR	1.3.2019	3 202,03	31.3.2019
1234570	Asiakas 2 Oy	4 979,22	EUR	1.3.2019	4 979,22	31.3.2019
1234571	Asiakas 2 Oy	3 032,84	EUR	1.3.2019	3 032,84	31.3.2019
1234572	Asiakas 3 Oy	2 196,29	EUR	1.3.2019	2 196,29	31.3.2019
1234573	Asiakas 3 Oy	10 167,01	EUR	1.3.2019	10 167,01	31.3.2019
1234574	Asiakas 3 Oy	9 882,55	EUR	1.3.2019	9 882,55	31.3.2019
1234575	Asiakas 3 Oy	2 024,65	EUR	1.3.2019	2 024,65	31.3.2019
1234576	Asiakas 4 Oy	765,70	EUR	1.3.2019	765,70	15.3.2019
1234577	Asiakas 5 Oy	1 804,20	EUR	1.3.2019	1 804,20	31.3.2019
1234578	Asiakas 6 Oy	1 091,20	EUR	1.3.2019	1 091,20	15.3.2019
		<b>68 173,57</b>				
10234567	Asiakas 1 Oy	-3 723,55	EUR	1.3.2019	-3 723,55	1.3.2019
10234568	Asiakas 2 Oy	-562,20	EUR	1.3.2019	-562,20	1.3.2019
		<b>-4 285,75</b>				
		63 887,82				

## Liite 3. Esimerkkilomake virheellisen suorituksen siirtoon rahoittajalle.

<b>Yrityspankki</b>		Laskusaatavaraohitus Suoramaksulomake	
<b>Yrityspankki Oy</b> <b>AB123 Myyntisaatavat</b> <b>00099 YRITYSPANKKI</b>			
<b>Myyjän nimi</b>	Yritys Oy		
<b>Rahoitussopimuksen numero</b>	1A2B		
<b>Lomakkeen numero</b>	5		
Seuraava asiakkaamme on maksanut Yrityspankki Oy:lle pantatun laskun suorituksen suoraan meille. Olemme ohjeistaneet asiakastamme maksamaan suorituksen jatkossa Yrityspankki Oy:n tilille. Saamamme suoritus on siirretty Yrityspankki Oy:n tilille.			
<b>Asiakkaamme nimi</b>	<b>Maksupäivä</b>	<b>Laskun numero</b>	<b>Summa</b>
Asiakas 1 Oy	3.3.2019	1234579	EUR 2 596, 40
	<b>Suoritus siirretty Yrityspankille</b>		<b>Yhteensä</b>
	4.3.2019		EUR 2 596, 40
<b>Muuta huomioitavaa</b>			
<b>Paikka ja päiväys</b>		<b>Myyjän allekirjoitus</b>	
Tampereella 2.3.2019		Yritys Oy	
		<i>Matti Meikäläinen</i>	
Yrityspankki Oy AB123 Myyntisaamiset 00099 Yrityspankki Helsinki		rahoitus@yrityspankki.fi Puh 09 123 12345	
		Y-tunnus 0123123-1, ALV rek.	

Liite 4. Haastattelukysymykset yrityksille ja rahoittajille.

### **Yrityksille**

Mitkä olivat teille tärkeimmät syyt valita factoring rahoitusmuodoksi?

Mitkä ovat factoringin kolme teille parasta ominaisuutta? Miksi?

Oletteko myyneet vai pantanneet saatavanne rahoitusyhtiölle? Miten tähän on päädytty?

Kuuluuko sopimukseenne muita palveluita, esimerkiksi reskontraa tai perintää?

Koetteko saaneenne niistä hyötyä?

Liittyykö factoringiin siirtymiseen mielestänne merkittäviä riskejä tai haasteita?

Onko factoring vastannut toiveitanne rahoituksen suhteen? Mikä on muuttunut rahoituksen näkökulmasta factoringiin siirtymisen jälkeen?

### **Rahoittajille**

Millaisille toimialoille ja yrityksille factoring sopii?

Onko teillä joitakin vaatimuksia factoringiasiakkaalle? Voiko mikä yritys tahansa siirtyä factoringiin?

Mitkä ovat mielestänne factoringin kolme parasta ominaisuutta yrityksille?

Mitä lisäpalveluita tarjoatte yrityksille factoringiin liittyen? Mikä niistä on suosituin?

Kelpaavatko kaikenlaiset saatavat vakuudeksi?

Kuinka suuria limiittejä myönnätte yrityksille? Millä perusteilla limiitti määräytyy?

Mitkä ovat rahoituksen hinnoittelun ja kulujen määräytymisperusteet?

Mitkä ovat yrityksen näkökulmasta merkittävimmät erot saatavien panttauksen ja niiden myynnin välillä? Miten päätös näiden kahden välillä tehdään?

Miten vertaisitte factoringia muihin yleisiin rahoitusmuotoihin, esimerkiksi perinteiseen lainaan?



Liite 5. Pankki X:n haastatteluvastaukset.

**Millaisille toimialoille ja yrityksille factoring sopii?**

1 (3)

Sekä palvelu- että valmistaville toimialoille, pienistä yrityksistä suuriin yrityksiin. Yrityksille, joiden on haastavaa löytää vakuuksia lainalle, saatava toimii siinä varsin hyvin. Mutta myös yrityksille, jotka haluavat helpon ja joustavan ratkaisun rahoittaa käyttöpääomaa ja saada rahaa kassaan. Esimerkiksi rakennusala ja sellaiset alat missä laskutus perustuu urakoihin, voi olla haastavia.

**Onko teillä joitakin vaatimuksia factoringasiakkaalle? Voiko mikä yritys tahansa siirtyä factoringiin?**

Eri rahoittajilla on erilaisia vaatimuksia; ne voivat olla teknisiä vaatimuksia tai yrityksen talouteen/ikään tai muihin tekijöihin liittyviä. Meillä asiakkaan tulee olla kykenevä siirtämään laskut elektronisesti (esim. verkkolasku). Lähtökohtaisesti yrityksellä pitää olla toimintavuosia takana muutama, ennen kuin Factoring -tuotetta heille tarjotaan. Toimialan ja tuotteen ei tulisi sisältää liian suuria riskejä ja laskutuksen pitää olla Factoringiin soveliasta (ks. ensimmäinen kysymys)

**Mitkä ovat mielestänne factoringin kolme parasta ominaisuutta yrityksille?**

Vakuuskäsittely (saatavan toimiminen vakuutena), joustavuus ja kassavirran takaaminen

**Mitä lisäpalveluita tarjoatte yrityksille factoringiin liittyen? Mikä niistä on suosituin?**

Halutessaan asiakas voi meidän kauttamme hankkia jatkoperinnän yhteistyökumppanimme kautta tai luottovakuuttaa saatavan. Muut ominaispalvelut (ensiperintä, luotonhallinta, reskontranhoito etc.) sisältyvät palvelun hintaan perustuotteissa. Volyymiperusteisesti jatkoperintä on suosituin. Huomiona että meidän ratkaisussamme asiakas hoitaa laskutuksen ostajalleen itse ja sen lisäksi siirtää saatavat rahoitusyhtiölle.

(jatkuu)

**Kelpaavatko kaikenlaiset saatavat vakuudeksi?**

2 (3)

Saatavan tulee olla riidaton ja ansaittu, ts. toimituksen ja laskutuksen pitää olla tapahtunut. Laskulla on myös oltava tarpeeksi pitkä maksuehto. Vakuutta heikentää vastasaatavat. Eli vastauksena että ei ihan kaikki kelpaa.

**Kuinka suuria limiittejä myönnätte yrityksille? Millä perusteilla limiitti määräytyy?**

Perustuu liikevaihtoon ja maksuehtoon, eli saatavan kiertoaikaan. Limiitit pääsääntöisesti 100 000 EUR ->

**Mitkä ovat rahoituksen hinnoittelun ja kulujen määräytymisperusteet?**

Hinnoittelu perustuu yrityksen riskiluokkaan, sekä volyympiperusteisiin hintaparametreihin, esimerkiksi prosentuaaliseen palkkioon siirretystä saatavakannasta

**Mitkä ovat yrityksen näkökulmasta merkittävimmät erot saatavien panttauksen ja niiden myynnin välillä? Miten päätös näiden kahden välillä tehdään?**

Sanotaan näin, että tasehyötyjä tai taseen tunnuslukujen parantelemista, omaisuusastetta tai oman pääoman tuoton tunnuslukua tavoittelevat yritykset tietävät selkeästi haluavansa myydä saatavansa, kun taas ne, jotka haluavat rahaa kassaan eivät välttämättä ole täysin kiinnostuneet ratkaisusta, kunhan rahaa tulee kassaan. Toisille velkaantuminen ei ole ongelma kasvun rahoittamisessa, kun taas toiset yritykset pyrkivät pääsemään eroon pitkäaikaisista lainoistaan.

Juuri nämä intensiivit toki näkyvät yrityksen näkökulmissa näiden tuotteiden välillä. Lähtökohtaisesti homma on kuitenkin sama; raha tulee tilille ja sille on joku käyttökohde. Erona pitkälti on vain se, että tuleeko rahaa 80% laskun arvosta vai 100%. Riski jakaantuu tietysti tuotteissa eri tavalla, mutta korostamme että Factoring ei ole niille, jotka vaan haluavat päästä eroon riskiasiakkaiden saatavista.

(jatkuu)

**Miten vertaisitte factoringia muihin yleisiin rahoitusmuotoihin, esimerkiksi perinteiseen lainaan?**

Factoring on joustava ja hyvä tuote saatavan vakuudellisuuden näkökulmasta, kun yrityksen ei tarvitse antaa kiinnityksiä, jos niitä edes on annettavissa. Factoring velkaa lyhentää ostaja, eli tällöin yrityksen itse ei tarvitse huolehtia oman velkansa lyhentämisestä vaan se lyhenee luonnollisesti ostajien suoritusten mukana. Toki yritys yleensä ottaa lisää luottoa tässä välissä, kun siirtää uusia laskuja rahoitukseen. Ja tämä juuri luo sen dynaamisen kontekstin Factoringissa, joka on periaatteessa varsin simppele ja täten oiva, mutta ehkä hieman aliarvostettu ratkaisu Suomessa.

Liite 6. Yritys A:n haastatteluvastaukset.

**Mitkä olivat teille tärkeimmät syyt valita factoring rahoitusmuodoksi?**

Taustalla oli tehty yrityskauppa, jossa määräaikainen laina oli sovittu maksettavan takaisin ja sen rahoittamiseksi oli sovittu factoringjärjestelyn avaaminen.

**Mitkä ovat factoringin kolme teille parasta ominaisuutta? Miksi?**

- Se on joustava rahoitusinstrumentti; sitä voi kasvattaa helpommin kuin neuvotelmalla uusi lyhyt tai pitkäaikainen laina.
- Parantaa käyttöpääomaa ja maksuvalmiutta; se skaalautuu volyyminen mukaan.
- Kilpailun lisääntyessä maksuajat pidentyvät, joten tätä voi käyttää yhtenä instrumenttina hinnoittelussa / kaupallisissa neuvotteluissa.

**Oletteko myyneet vai pantanneet saatavanne rahoitusyhtiölle? Miten tähän on päädytty?**

Myyneet; taustalla Nordean tarjoama tuote.

**Kuuluuko sopimukseenne muita palveluita, esimerkiksi reskontraa tai perintää? Koetteko saaneenne niistä hyötyä?**

Minun käsityksen mukaan emme ole saaneet niistä hyötyjä.

**Liittyykö factoringiin siirtymiseen mielestänne merkittäviä riskejä tai haasteita?**

Huonosti, eli epäsäännöllisesti maksavat asiakkaat; reklamaatioiden käsittely; oikeanlaisen limiitin ylläpito, jos ei halua maksaa turhasta limiitistä

**Onko factoring vastannut toiveitanne rahoituksen suhteen? Mikä on muuttunut rahoituksen näkökulmasta factoringiin siirtymisen jälkeen?**

Kyllä ja sitä on lisätty sen joustavuuden johdosta, eli limiittejä on muutettu tarpeen mukaan. Kun sopimus on tehty, niin niiden muuttaminen on kohtalaisen helppoa.

Liite 7. Yritys B:n haastatteluvastaukset.

**Mitkä ovat factoringin kolme teille parasta ominaisuutta? Miksi?**

Meillä on vain yksi syy miksi käyttää factoringin, eli se on sen vaikutus käyttöpääomaan. Rahat tulevat pankkitilille samana tai seuraavana päivänä.

**Oletteko myyneet vai pantanneet saatavanne rahoitusyhtiölle? Miten tähän on päädytty?**

Myyneet.

**Kuuluuko sopimukseenne muita palveluita, esimerkiksi reskontraa tai perintää? Koetteko saaneenne niistä hyötyä?**

Muita palveluita ei kuulu. Reskontra ja perintä hoidetaan meillä.

**Liittykö factoringiin siirtymiseen mielestänne merkittäviä riskejä tai haasteita?**

Ei merkittäviä riskejä tai haasteita, ainoastaan hintapuoli eli paljonko se maksaa meille tuloslaskelmassa.

**Onko factoring vastannut toiveitanne rahoituksen suhteen? Mikä on muuttunut rahoituksen näkökulmasta factoringiin siirtymisen jälkeen?**

On. Erittäin positiivinen vaikutus avainlukuihin, kuten kassavirta, ROOC jne.