

Heikki Lähteenmäki

Opas factoringrahoituksesta pk- ja kasvuyrityksille

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Toukokuu 2014

Tekijä Otsikko	Heikki Lähteenmäki Opas factoringrahoituksesta pk- ja kasvuyrityksille
Sivumäärä Aika	20 sivua + 1 liite Toukokuu 2014
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskenta ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Elisabeth Schauman
Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli tuottaa raporttiosuuden lisänä opas factoringrahoituksesta pk- ja kasvuyrityksille. Työn tarkoituksena oli luoda mahdollisimman selkeä ja ytimekäs opas factoringrahoituksesta valitulle kohderyhmälle. Kohderyhmänä toimivat pienet ja keskisuuret sekä kasvavat yritykset Suomessa. Oppaan tarkoituksena oli antaa yrityksille tietoa factoringrahoituksesta ja sen kannattavuudesta. Oppaan tuli olla helposti ymmärrettävä ja lähestyttävä. Opinnäytetyö toteutettiin ilman toimeksiantajaa. Raporttiosuudessa kerrottiin työn toteutuksesta ja kerättiin teoreettista tietoa pohjustamaan oppaan aihetta, factoringrahoitusta. Raportissa perusteltiin aiheen ajankohtaisuutta ja tärkeyttä. Opas muodostui tiedosta, jota yrittäjän olisi hyvä tietää halutessaan tietoa factoringrahoituksesta yhtenä yrityksen rahoitusmuotona. Oppaasta tuli ilmi, mitä factoring on, miten se toimii ja kenelle se sopii. Siinä käytiin läpi mitä hyötyjä tästä rahoitusmuodosta on yrityksille, ja lopussa tuotiin esille yrittäjän näkökulma haastattelun muodossa.	
Avainsanat	factoring, laskusaatava, rahoitus, myyntisaamiset, pk-yritys

Author Title Number of Pages Date	Heikki Lähteenmäki A guidebook on factoring for SMEs and start ups 20 pages + 1 appendice May 2014
Degree	Bachelor of Business Administration (BBA)
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Elisabeth Schauman, Senior Lecturer
The thesis was carried out as a functional study and it consists of a report and an output. The aim of the thesis was to produce a guidebook on factoring to small and medium-sized companies as well as for start up companies. The project focused on creating an explicit and concise guidebook to the target group. The target group of the thesis were small and middle-sized companies and start up companies in Finland. The guidebook was designed to provide information to companies when it comes to factoring and its benefits. It had to be comprehensible and approachable. The thesis was carried out independently without a client. The report clarified the implementation of the thesis, theoretical information was collected to provide a background for the main subject – factoring. The topicality and the importance of the subject were given well-founded reasons. The guidebook comprises of concise information the entrepreneur should know about factoring. It explains what factoring is, how it works and to whom it is convenient. The guidebook also deals with the benefits the companies can achieve by using factoring. Finally, the entrepreneurs' point of view was highlighted by an interview.	
Keywords	factoring, receivables, finance, small and middle-sized business

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Työn toteutus	2
2.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja tarkoitus	2
2.2	Kohderyhmä	3
2.3	Työn rakenne	3
3	Factoringrahoitus yrityksen rahoitusmuotona	4
3.1	Yritystoiminnan merkitys yhteiskunnalle	4
3.2	Pienet ja keskisuuret sekä kasvavat yritykset	5
3.3	Yritysrahoitus pk- ja kasvuyritysten näkökulmasta	6
3.4	Factoringrahoitus	7
3.4.1	Factoring rahoitusmuotona	7
3.4.2	Palveluntarjoajat	9
3.4.3	Factoring pk-yritysten ja kasvuyritysten vaihtoehtona	10
4	Tuotos	13
4.1	Opas	13
4.2	Haastattelut	13
4.2.1	Yrittäjä	13
4.2.2	Palveluntarjoaja	14
5	Lopuksi	15
5.1	Pohdinta	15
5.2	Yhteenveto	17
	Lähteet	18
	Liitteet	
	Liite 1. Opas factoringrahoituksesta	

1 Johdanto

Yritysten rahoituksen, rahoituslähteiden ja yritysten kasvun muodostamaa kokonaisuutta on viime vuosina tutkittu yhä enemmän. Pörssiyhtiöpainotteisesta tutkimuksesta on siirrytty pk-yritysten rahoituskysymysten lähempään tarkasteluun, ja tulevaisuudessa tällainen lähestymistapa korostunee entisestään rahoitustutkimuksissa. (Pellinen 2007.)

Suomen kansantalouden ja menestyksen kannalta on erityisen tärkeää, että maahamme perustetaan uusia yrityksiä, ja että yritykset kasvavat. Huolestuttavaa onkin, että useat pankkiryhmät ovat vähentäneet yritysluototustaan. Pankit kaihtavat yrityksille myönnettäviä lainoja. (Yrityslainojen puuttuva lenkki 2013.) Pk-yritysten rahoitus on epävarmalla pohjalla, ja Suomen talouskasvu on osittain näiden yritysten kontolla. Varsinkin pienet yritykset ovat pankkilainojen varassa. Suomen yrityksille riippuvuus yhdestä rahoituslähteestä on todella suuri riski. (Niemeläinen 2012.)

Tuoreimman pk-barometrin mukaan yritykset näkevät nykytilanteen samankaltaisena kuin vuosien 2013 ja 2009 alussa. Eurokriisi heijastuu markkinoihin ja rahoituksen ehtoihin erittäin tai melko paljon. Pankkilaina on yleisin rahoituksen muoto, mutta sen saaminen on vaikeampaa kuin aiemmin. Samalla maksuhäiriöisten yritysten lukumäärä on kasvanut todella rajusti verrattuna aikaan ennen talouskriisiä. (Yrittäjät 2014.) Pankkien kiristynyt sääntely ja luototuspolitiikka ajavat yritykset pohtimaan vaihtoehtoisia rahoitusmuotoja.

Yhä useampi yritys osaa nykyään käyttää laskusaatavia hyväkseen rahoitusta hankkiessaan. Finanssialan keskusliiton mukaan factoringrahoitus on kotimaassamme kovassa kasvussa. Nordea Rahoituksen toimitusjohtaja Pertti Kiviniemi kertoo yritysten ymmärtäneen, että myyntisaamiset ovat rahoitusmahdollisuus. Yritykset haluavat parantaa käyttöpääoman kiertoa ja parantaa taseitaan. (Yrittäjät 2013.)

2 Työn toteutus

2.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja tarkoitus

Opinnäytetyön keskeisenä tavoitteena on luoda tiivis, selkeä ja ytimekäs opas factoringrahoituksesta valitulle kohderyhmälle eli pienille ja keskisuurille sekä kasvuyrityksille. Tarkoituksena on selvittää opinnäytetyön ja oppaan avulla, miksi juuri factoringrahoitus olisi hyvä rahoitusvaihtoehto tälle kohderyhmälle. Oppaasta tulee ilmi, mitkä ovat tämän rahoitusmuodon edut ja mitä yritysten tulisi tietää factoringrahoituksesta yhtenä yrityksen rahoitusmahdollisuutena.

Ajatus oppaan tekemiseen factoringrahoituksesta lähti omasta kiinnostuksestani aihetta kohtaan. Koen, että factoringrahoitus etenkin pienten, keskisuurten ja uusien kasvuyritysten näkökulmasta on aiheena erittäin ajankohtainen ja tärkeä nostaa esille. Kotimaamme talous tarvitsee yrityksiä ja uutta kasvua vaurastuakseen, ja tässä pk-yritykset ja kasvavat yritykset ovat avainasemassa. Rahoituksen saaminen on taloudellisesti haastavina aikoina vaikeaa pankkien ja julkisten rahoituskanavien kautta. Näin ollen factoringrahoitus rahoituslaitosten ja -yhtiöiden tarjoamana palveluna on yksi erittäin potentiaalinen ja vakavasti harkittava vaihtoehto pk-yritysten rahoitukseen.

Aiheesta löytyi muutamia opinnäytetöitä, jotka on tehty eri näkökulmista. Kuitenkaan aiheesta ei löytynyt varsinaista opasta, jossa tiedot factoringista sen kohderyhmälle olisivat selkeästi esillä. Tästä syystä opinnäytetyön muodoksi valikoitui juuri toiminnallinen opinnäytetyö ja oppaan tekeminen. Rahoitusyhtiöt markkinoivat omia rahoituspalveluitaan, ja jokaisella on luonnollisesti päämääränään omien palveluidensa myyminen. Opinnäytetyölläni ei ole toimeksiantajaa, joten päämäärä ei ole markkinoida palveluntarjoajia.

Varsinaista tutkimusongelmaa toiminnallisessa opinnäytetyössä ei ole, vaan tarkoituksena on tuoda esille mahdollisimman selkeästi olennaisimmat asiat, jotka yrityksen tulisi tietää factoringrahoitusmuodosta. Tavoitteena on koota aiheesta merkittävimmät seikat tiiviiksi paketiksi ilman myyntipuheita ja pysyä tiukasti aiheessa.

2.2 Kohderyhmä

Toiminnallisessa opinnäytetyössä tuotos suunnataan aina valitulle kohderyhmälle. Kohderyhmän täsmällinen määrittäminen on erittäin tärkeää oppaan sisällön luomisen kannalta, ja se toimii samalla sisällön rajaajana. Näin pystytään pitämään aihe helpommin annetuissa raameissa ja opinnäytetyö sille tarkoitetussa laajuudessaan. (Vilkka & Airaksinen 2003.)

Työssä kohderyhmänä toimivat pienet ja keskisuuret sekä kasvavat yritykset. Lähipiirissäni on yrittäjä, joka uutta yritystä perustaessaan pohti eri rahoitusvaihtoehtoja yritykselleen. Yksi niistä oli factoringrahoitus eli luoton saaminen laskusaatavia vastaan. Uuden yrityksen perustajana hän koki factoringrahoituksen sopivaksi yritykselleen, koska toiminnan alkuvaiheessa kassavirrat ovat epäsäännöllisiä. Lisäksi hän säästyy factorningsopimuksen lisäpalveluiden ansiosta muistutus- ja perintätoimilta, jotka myös veisivät rahaa ja aikaa. Tämän vuoksi itselläni heräsi yhä suurempi mielenkiinto aihetta kohtaan ja sovimme, että hän antaisi opasta varten haastattelun pienyrittäjän näkökulmasta.

Factoringrahoitus rahoitusvaihtoehtona soveltuu erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille, joten kohderyhmän valinta tuntui tämän vuoksi helpolta ja luontevalta. Tämä rahoitusmuoto ei ole tyyppillinen suurten yritysten valinta (Yritystulkki 2014).

2.3 Työn rakenne

Toiminnallisella opinnäytetyöllä tarkoitetaan vaihtoehtoista työmuotoa tutkimuksellisen opinnäytetyön rinnalla. Toiminnallinen opinnäytetyö tavoittelee käytännön toiminnan ohjeistamista, opastamista tai esimerkiksi tapahtuman järjestämistä. Työ voi olla ohje, opas tai vaikka näyttelyn pitäminen, ja toteutustapa valikoituu kohderyhmän mukaan. Olennaista on, että opinnäytetyössä yhdistyvät käytännön toteutus ja sen raportointi. (Vilkka & Airaksinen 2003, 9.)

Opinnäytetyöni koostuu raporttiosuudesta, jonka liitteeksi tulee konkreettinen tuotos eli opas factoringrahoituksesta kohderyhmälle. Raportti koostuu johdanto-osista, jota seuraa selostus työn toteutuksesta. Viitekehyksessä esitellään aihe olemassa olevan ammattikirjallisuuden perusteella. Tämän jälkeen kuvataan opinnäytetyön konkreettisena

lopputuloksena syntyvää tuotosta eli tässä tapauksessa opasta. Lopuksi yhdistetään viitekehys ja tuotos toisiinsa johtopäätösosiossa, ja pohdintaan tuodaan tekijän omia ajatuksia työn toteutumisesta.

Opinnäytetyöraportti muistuttaa kertomusta, josta ilmenee miten työprosessi on edennyt ja millainen se on ollut. Raportista tulee selvitä, miten työn aihe on valikoitunut ja mitä valintoja on täytynyt tehdä produktion valmistumiseksi. Siinä on kerrottava, mikä on opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus, sekä miksi on päädytty juuri kyseisen produktion tekoon. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 83–84.)

3 Factoringrahoitus yrityksen rahoitusmuotona

3.1 Yritystoiminnan merkitys yhteiskunnalle

Runsas, hyvinvoiva ja kattava yritystoiminta on yhteiskuntamme tärkeä kulmakivi. Yritykset luovat perustan kansalaisten hyvinvoinnille ja hyvinvointivaltion toimimiselle. Yritykset vievät kotimaista osaamista eteenpäin, työllistävät kansaa ja tuottavat tuotteita ja palveluita niin kotimaiseen kuin ulkomaiseenkin käyttöön. Yhteiskunta on pitkälti riippuvainen siitä, miten yritykset voivat. Toisaalta myös yritykset tarvitsevat hyvinvoivia ja osaavia kansalaisia toimiakseen tehokkaasti eli kannattavasti. (Viitala & Jylhä 2013, 10.)

Menestyvät yritykset ovat kehittyvän ja toimivan yhteiskunnan veturi. Kannattavuuden varmistamisen lisäksi yritysten tärkeimpiin tehtäviin kuuluu investointi. (Kotro 2007, 7.) Investointikohteiden päättäminen on yksi rahoituksen ydinkysymyksistä yritysten näkökulmasta. Pääomaa uhrataan eli investoidaan, jotta yritys saavuttaisi tuloja tulevaisuudessa. Osa näistä pääoman uhrauksista eli investoinneista tuo yrityksille suuriakin kassavirtoja, tai ne voivat olla myös aineettomia. (Martikainen & Martikainen 2009, 11, 25-27.)

Investointien merkitys on tärkeää yrityksille ja sitä kautta myös koko Suomen kansantaloudelle ja talouden suorituskyvylle. Investoinnit kasvattavat pääomakantaa ja nostavat tuottavuutta. Vaikutukset ovat kauaskantoiset, jos investoinnit lykkääntyvät tai jäävät kokonaan toteutumatta. (Heikkinen 2012.) Koko yhteiskunnan kannalta on elintärkeää, että yritykset käyttävät niille uskotut varat niiden arvoa lisäävällä tavalla. Mikäli uudet innovaatiot eivät saa tarpeeksi rahoitusta, elinkeinoelämä pysähtyy. (Kinnunen & Leppiniemi & Puttonen & Virtanen 2002, 223.)

Suomessa yrittäjyys ja yritykset nähdään merkittävänä taloudellisena moottorina 1990-luvun laman johdosta. Yrittäjyys nähdään erinomaisena vaihtoehtona ansaita ja työllistää sekä itsensä että myös muita ihmisiä. Tällä hetkellä Suomessa eletään tällaista vaihetta uudestaan. (Viitala & Jylhä 2013, 16.)

Yrityksistä ja yrittäjyydestä puhutaan juuri nyt kasvavan epävarmuuden vuoksi. Yrittäjyydessä on kyse kuitenkin myös suuremmasta haasteesta kuin työpaikoista: se kuvastaa talouden uudistumis- ja mukautumiskykyä globalisoituneessa maailmassa. Olennaista on se, että kotimaan yritykset ovat vakaita ja hyvinvoivia, eikä niinkään niiden lukumääräinen paljous. (Laukkanen 2007, 18 - 19.)

3.2 Pienet ja keskisuuret sekä kasvavat yritykset

Yritys on pieni, kun se työllistää alle 50 henkilöä ja kun sen liikevaihto tai taseen loppusumma on alle 10 miljoonaa euroa. Kun yritys työllistää 250 henkilöä, sen liikevaihto on 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on 43 miljoonaa euroa, yritys on keskisuuri. Suomen yrityskannasta noin 99 prosenttia koostuu pienistä ja keskisuurista yrityksistä. Vuonna 2010 näiden yritysten osuus kaikkien maamme yritysten liikevaihdosta oli 35 prosenttia. Yli 70 prosenttia kokonaistyöllisyyden kasvusta koostuu vähintään kymmenen hengen yritysten toiminnasta. Euroopan unionin (EU) alueella pienet ja keskisuuret yritykset työllistävät noin 60 prosenttia EU:n alueen työvoimasta. (Viitala & Jylhä 2013, 18 - 19.)

EU:n ja taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön OECD:n mukaan kasvuyritys työllistää toimintansa alussa vähintään kymmenen henkeä, ja seuraavan kolmen vuoden aikana yrityksen työllisyyden keskimääräinen vuosikasvu ylittää vähintään 20 prosenttia. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013.) Kasvuyrityksiksi ymmärretään usein myös niin sanotut startup-yritykset (Kuusela 2011).

Kasvuyritysten määrä Suomessa on nousussa: vuosina 2008 - 2011 maassamme oli niitä yhteensä 758 (Ely-keskus 2013). Ne työllistävät Suomessa yhteensä lähes 90 000 ihmistä, ja niiden yhteenlaskettu liikevaihto on noin kahdeksan miljardia euroa. Kasvuyrityksistä yli 400:n eli 55 prosentin katsotaan kuuluvan niin sanotun aidon kasvun yritysryhmään. Aidon kasvun yritykset eivät kuulu suureen konserniin, eivätkä ne ole mukana fuusioissa tai ulkomaisessa omistuksessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

3.3 Yritysrahoitus pk- ja kasvuyritysten näkökulmasta

Rahoitus voidaan jakaa kahteen osa-alueeseen. Sen muodostavat yritysrahoitus ja rahoitusmarkkinat (Leppiniemi 2009, 11). Yrityksen rahoituksella tarkoitetaan sitä, miten paljon yritys tarvitsee pääomaa ja tulo-rahoitusta kattamaan käyttöomaisuutensa ja -pääomansa, ja millaisilla eri rahoitustavoilla tarve katetaan (Kotro 2007, 137).

Yrittäjyydessä ja yrityksissä rahoitus on tärkeä perusehto. Yritysten rahoitusmahdollisuudet voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin vaihtoehtoihin. Sisäisellä rahoituksella tarkoitetaan yrityksen tuloksista kertyneiden voittovarojen käyttöä yrityksen toiminnan, esimerkiksi investointien, rahoittamiseen. Ulkoiset rahoituslähteet ovat rahoitusvälineitä, joiden hankinta riippuu toisen tahon tekemästä rahoituspäätöksestä. Ulkoisia rahoitusvälineitä ja – päätöksiä ovat esimerkiksi pankin myöntämä laina yritykselle. Suurin ulkoinen rahoituksen saamiseen liittyvä este etenkin pk-yrityksissä on juuri ulkoisen rahoituksen saata- vuus. (Niskanen & Niskanen 2007, 327–328.)

Pk-yritykset ja kasvavat yritykset rahoittavat toimintaansa eri tavoin sen mukaan, missä vaiheessa yritysten kasvu on (Niskanen & Niskanen 2007, 330). Suomessa rahoitusmarkkinat ovat hyvin pankkikeskeiset, koska pankeilla on ollut yksinoikeus talletusten vastaanottamiseen. Kansainvälistymisen ja yhteisvaluutta euron myötä rahoitusmarkkinat ovat kehittyneet, mutta Suomen markkinat ovat seuranneet johtavia rahoitusmarkkinoita hieman viiveellä. Muutoksesta huolimatta pankkien asema Suomen rahoitusmarkkinoilla on säilynyt todella voimakkaana, koska kotimaiset pankit toimivat myös muilla osa-alueilla kuin talletuspankkitoiminnassa. (Martikainen & Martikainen 2009, 158–160.)

Pk- ja kasvuyrityksistä puhutaan tällä hetkellä laajasti, ja niiden rahoituskysymyksiä tarkastellaan entistä laajemmin. Näiden yritysten rahoitusmuodot ovat nykyään edelleen hyvin perinteisiä, vaikka rahoitusmarkkinat ovat kehittyneet ja kansainvälistyneet viime vuosina. Pk- ja kasvuyrityksille tärkein rahoitusmuoto pitkäaikaisen rahoituksen saamiseen ovat edelleen pankkilainat. (Niskanen & Niskanen 2007, 340.) Lähes joka toisella pk-yrityksellä on lainaa pankista tai jostain toisesta rahoituslaitoksesta (Yrittäjät 2014).

Yrityksille ei kuitenkaan riitä, että rahoitus järjestetään pitkälle aikavälille eli yli vuoden päähän. On myös huolehdittava, että rahat riittävät päivittäiseen laskujen maksamiseen ja että saatavat asiakkailta saapuvat ajallaan. Näin yrityksen jokapäiväisten rutiinien toteutuminen ei ole vaarassa. Rahoituksen suunnittelu yritysten näkökulmasta jaetaan

juuri pitkän ja lyhyen aikavälin rahoitusmuotojen valintoihin. Lyhyen ajanjakson suunnitteluun kuuluvat alle vuoden ajalle tehtävät rahoitussuunnitelmat. (Martikainen & Martikainen 2009, 12.)

Lyhytaikaisen rahoitussuunnittelun tarkoituksena on yrityksen maksuvalmiuden varmistaminen. Jos yrityksen maksuvalmius eli kyky selviytyä maksuvelvoitteistaan on hyvä, se kykenee hoitamaan maksuvelvoitteensa moitteettomasti. (Yritys-Suomi 2013.)

3.4 Factoringrahoitus

3.4.1 Factoring rahoitusmuotona

Factoringrahoituksessa palveluntarjoaja eli rahoituslaitos antaa yritykselle luottoa sen myyntisaamisia vastaan. Saamisiin merkitään maksuosoitteeksi palveluntarjoajan pankkiyhteys, ja maksujen kertyminen pienentää yrityksen saamaa factoringluottoa. (Leppiniemi 2009, 142.) Factoringrahoituksesta voidaan käyttää myös käsitteitä laskusaatava-rahoitus tai myyntisaatavien rahoitus. Sen avulla yrityksen on mahdollista muuttaa myyntisaamisensa nopeasti käteiseksi rahaksi. (Kontkanen 2008, 161.)

Factoringrahoitukseen liitetään usein myös erilaisia palveluita, joita ovat esimerkiksi perintäpalvelut, myyntisaamisten reskontran hoito ja tilastointipalvelut. Rahoitusmuodon kannattavuuteen ja kustannuksiin vaikuttaa merkittävästi se, miten yritys kykenee hyödyntämään factoringrahoituksen ja siihen integroidut palvelut hyväkseen. (Leppiniemi 2009, 142.)

Yrityksen myydessä erääntymättömät myyntilaskunsa, se saa rahat käyttöönsä nopeasti. Samalla yritys pääsee eroon kuluista, jotka aiheutuvat laskutuksesta ja perintätöistä. (Yhä useampi yritys myy laskunsa 2003.) Laskut ja niihin oikeuttavat saatavat myyvä yritys siirtää saatavansa rahoitusyhtiölle ja saa niitä vastaan luottoa määrätyn luottorajan eli limiitin puitteissa. Asiakkaat maksavat saatavat tämän jälkeen rahoitusyhtiölle. (Kontkanen 2008, 161.)

Normaalisti rahoitusyhtiö maksaa yrityksen tilille heti 80 prosenttia sille toimitettujen laskujen kokonaissummasta, ja loput 20 prosenttia asiakkaan maksettua myyntisaatavan

rahoitusyhtiölle. Luotonannosta rahoitusyhtiö perii palkkion, joka on sovittu prosenttiosuus sille myytyjen laskujen kokonaismäärästä. (Fondia Virtuaalilakimies 2014.) Yritys maksaa lisäksi korkoa saamalleen factoringluotolle (Leppiniemi 2009, 142).

Factoringrahoitus on yrityksille lyhytaikainen rahoitusmuoto. Yritys ottaa factoringin käyttöönsä, kun se solmii palveluntarjoajan kanssa factoring sopimuksen. Factoring sopimus voi kuitenkin olla pidempäänkin jatkuva, jonka takia factoring voidaan mieltää myös pitkän aikavälin rahoitusmuodoksi. Kun factoring sopimus on jatkuva, luoton vakuutena on yrityksen koko myyntisaatavapotti. Vakuutena olevien saatavien maksaminen takaisin tapahtuu kuitenkin yleensä kalenterivuoden aikana, jonka takia factoring nähdään lyhytaikaisena rahoitusmuotona. Lyhyen aikavälin rahoitus on kestoaltaan korkeintaan yhden vuoden, kun taas pitkän aikavälin rahoituksella ei ole päätepistettä. (Martikainen 1998, 165–168.)

Lyhytaikainen rahoitussuunnittelu on tärkeää yritykselle, koska yrityksen toimintaan sitoutuu tavallisesti rahoitusta lyhyelle aikavälille ennen kuin pitkäaikaiset käyttöomaisuusinvestoinnit alkavat tuottamaan varoja yritykselle. Esimerkiksi tuotannollisella yrityksellä on oltava tarpeeksi nopeasti likvidoitavia varoja, kuten käteistä rahaa ja pankkitileillä olevia varoja, joilla se kykenee kattamaan valmistusprosessiensa kulut. (Martikainen & Martikainen 2009, 120–121.)

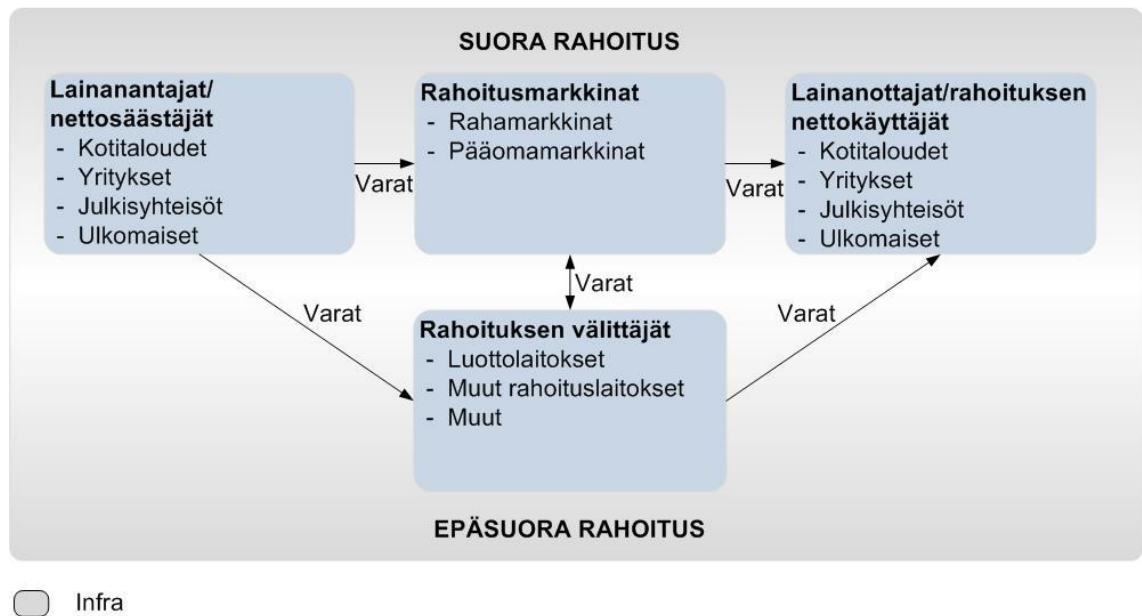
Factoring ja laskujen myynti mielletään usein samaksi rahoitusmuodoksi. Kyseessä on kuitenkin kaksi eri rahoitusmuotoa: factoringrahoitus ja myyntisaamisten ostaminen tai myyminen - riippuen siitä katsooko asiaa myyjän vai ostajan näkökulmasta. Rahoituslaitosten eli palveluntarjoajien tarjoama luototus myyntisaamisia kohtaan tarkoittaa factoringrahoitusta. Luotonannon lisäksi rahoituslaitokset myös konkreettisesti ostavat myyntilaskuja, ja tällöin puhutaan myyntisaamisten ostamisesta. (Leppiniemi 2009, 142–143.)

Luototuksella ja saatavien myynnillä ei kuitenkaan ole suuria eroja käytännössä. Ne eroavat toisistaan pääasiassa tasevaikutuksiltaan. Kun yritys saa myyntisaataviaan vastaan luottoa rahoituslaitokselta, saatavat pysyvät yrityksen taseessa vieraana pääomana. Saatavien myynti ei puolestaan synnytä yritykselle vierasta pääomaa, mutta sille syntyy myyntisaatavien takaisinostovastuu. Takaisinostovastuu ilmoitetaan tilinpäätöksessä liitetiedostona. (Leppiniemi 2009, 142–143.) Suomessa factoringrahoitus on lain mukaan palveluntarjoajan myöntämää luottoa saataville, eikä käsitä laskujen varsinaista myymistä (Kila 2013).

3.4.2 Palveluntarjoajat

Tässä työssä palveluntarjoajista käytetään palveluntarjoaja-nimityksen lisäksi yleisnimitystä rahoituslaitos tai -yhtiö, rahoittaja ja luotonantaja. Rahoituslaitos on yritys, jonka pääasiallinen toiminta käsittää luotonannon, rahoitusleasingtoiminnan tai muun rahoitus-toiminnan, kuten esimerkiksi factoringrahoitustoiminnan. Ne eivät tarvitse toimiakseen erillistä toimilupaa eivätkä ne voi vastaanottaa talletuksia tai muita takaisinmaksettavia varoja asiakkailtaan. Useat asiakkaille luototusta tarjoavat rahoitusyhtiöt ovat nimenomaan rahoituslaitoksia. (Finanssivalvonta 2012.)

Rahoituksen välitys



Lähde: Euroopan keskuspankki.

Kuvio 1. Rahoituksen välitys (Euroopan keskuspankki 2014, lähteessä Suomen pankki, 2014).

Kuvio 1 havainnollistaa rahoitusmarkkinat, siellä operoivat toimijat ja sen, miten raha liikkuu eri osapuolten välillä markkinoilla. Markkinoilla liikkuvat varat siirtyvät lainanottajille kahta kautta: suoraan ja epäsuoraan. Suorassa rahoituksessa lainanottajat järjestävät rahaa suoraan rahoitusmarkkinoilta ja siellä toimivilta lainanantajilta. Mikäli lainanottajien rahoituksen hankinnassa toimii rahoituksen välittäjiä, on kyse epäsuorasta rahoituksesta. (Suomen Pankki 2014.)

Tällaisia rahoituksen välittäjiä ovat Suomessa muun muassa pankit, vakuutusyhtiöt ja muut luottolaitokset, kuten rahoitusyhtiöt. Jokaisella rahoituksen välittäjällä on kuitenkin omat tehtävänsä rahoitusmarkkinoilla. Rahoitusyhtiöt toimivat yleensä leasingin, factoringin ja osamaksukaupan keskuudessa. Ne yleistyivät 1980-luvulla, jolloin lukuisat pankit, yritykset ja vakuutusyhtiöt perustivat osaksi konsernejaan rahoitusyhtiöitä. (Kontkanen 2008, 267–268.) Rahoitusyhtiöiden toiminta on normaalia pankkirahoitusta täydentävää palvelutoimintaa (Leppiniemi 2009, 141).

Nykyisin Suomessa on useita kymmeniä rahoitusyhtiöitä. Rahoitusyhtiötoiminta on toimintaa, jossa rahoittaja rahoittaa hankinnan myyjäliikkeen kanssa tehdyn sopimuksen pohjalta tai sopimalla hankinnasta suoraan ostajan kanssa. Rahoitusyhtiöiden tarjoamasta rahoituksesta osamaksukauppa ja leasing ovat kohdevakuudellista rahoitusta ja factoring käyttöpääoman rahoitusta. Otetun luoton vakuudeksi ei normaalisti tarvita erillisiä vakuuksia, vaan rahoitusyhtiölle riittää luoton vakuudeksi rahoitettava kohde tai saatava. (Finanssialan Keskusliitto 2014.)

3.4.3 Factoring pk-yritysten ja kasvuyritysten vaihtoehtona

Suomalaisten pienten ja keskisuurten yritysten maksuvaikeudet ja konkurssit ovat lisääntyneet viimeisen vuoden aikana. Kotimaassa ja Euroopassa vallitsevan taantuman vuoksi pankkien sääntely ja luotonantokyky ovat heikentyneet. Euroopan keskuspankki pitää korkotason matalalla, mutta siitä huolimatta pankkilainojen ehdot ja laina-ajat ovat kiristyneet huomattavasti. Rahoituksen ehtojen kiristyminen heijastuu Suomessa suoraan pieniin ja keskisuuriin yrityksiin juuri siksi, koska ne operoivat pääasiallisesti pankkien myöntämän rahoituksen avulla. (Niskanen & Niskanen 2013, 374.)

Pienten ja keskisuurten yritysten välisten maksuaikojen pidentyminen on lisääntynyt. Maksujen viivästymiset kasvattavat pk-yritysten tarvetta päivittäiseen käyttöpääomaan (Niskanen & Niskanen 2013, 374). Eurooppalaisen maksutapatutkimuksen mukaan 41 prosenttia suomalaisista vastaajista kertoo maksuviiveiden aiheuttaneen suoria tulonmenetyksiä. 39 prosenttia suomalaisista yrityksistä sanoo taloudellisesti tiukan tilanteen vaikuttaneen maksukyvykkyyteen. Tämän vuoksi 37 prosenttia vastanneista yrityksistä sanoo vähentäneensä investointeja esimerkiksi tuotteisiin ja palveluihin. Tällainen kierre voi johtaa pahimmassa tapauksessa yritysten kasvun tukahtumiseen ja yritysten selviytymiseen ylipäättään. Vuonna 2013 suomalaiset yritykset kirjasivat luottotappioita yhteensä 2,5 miljardia euroa. (Intrum Justitia a 2014.)

Pk-yritysten luottotappiot vaikuttavat suoraan myös pankkien toimintaan. Nordean luottotappiot kasvoivat vuoden 2014 alussa 356 miljoonaan euroon. Nordean konserni johtaja Christian Clausen sanoo luottotappioiden olevan peräisin suurelta joukolta pieniä ja keskisuuria yrityksiä. (Pk-yritykset Nordean luottotappioiden takana 2014.)

Menestyvän ja kasvavan yrityksen perusta on terve talous. Yrityksen toiminnan on oltava kannattavaa eli tulojen on katettava menot, ja tätä kautta yrityksen toiminta tuottaa voittoa. Kannattavuuden lisäksi yrityksellä on oltava tarpeeksi rahaa selviytyäkseen päivittäisistä kustannuksista ja kuukausittaisista menoeristään. Tällä tarkoitetaan yrityksen maksuvalmiutta eli likviditeettiä. Tavallisessa tilanteessa hyvä kannattavuus tuo mukanaan hyvän maksuvalmiuden, voittovarojen kartuttaessa yrityksen pankkitiliä. (Kotro 2007, 14-15.)

Yrityksen toiminnasta kertyvät juoksevat tulot, joita ovat myynti-, korko- ja muut vastaavat tuotot, ovat yrityksen tulorahoitusta. Kannattavuuden ja jatkumon yksi merkittävimmistä edellytyksistä on tulorahoituksen riittävyys. Kun tulorahoitus ei riitä kattamaan koko yrityksen toiminta, kuten usein käy, yritys kääntyy rahoittajien puoleen ja turvautuu yritykselle jo kertyneisiin varoihin. Vastaava tilanne on myös yrityksen perustusvaiheessa. (Taloustieto 2014.) Perustettaessa yritys tarvitsee käyttöönsä noin 2-3 kuukauden menot kattavan määrän rahaa tulorahoituksen ollessa liian pientä (Kotro 2007, 15).

Yrityksen tulee tehdä pitkän aikavälin, eli yli vuoden mittaisia, rahoitussuunnitelmia, mutta myös lyhyen aikavälin suunnitteluun on käytettävä aikaa ja harkintaa. Lyhytaikaisesta rahoitussuunnittelusta on kyse alle vuoden mittaisista jaksoista puhuttaessa. Tällaisia jaksoja ovat yrityksissä esimerkiksi vuosineljännekset eli kvartaalit. Lyhyen aikavälin rahoituksen suunnittelussa tärkeintä on varmistaa rahan riittävyys maksuvalmius turvaten, kassan yli- ja alijäämien ajoitus ja kesto, vaihtoehtoiskustannusten minimointi, perintätoimien kustannustehokkuuden varmistaminen ja rahoitussuhteiden järjestelmällinen hoito. Kassanhallinta on lyhyen aikavälin rahoituksen keskeinen osa. (Kinnunen & Leppiniemi & Puttonen & Virtanen 2002, 238-239.)

Kassanhallinnalla yritys pyrkii saamaan likvideille eli nopeasti käyttöön saataville varoilleen niin hyvän tuoton kuin mahdollista, ja käyttämään lyhytaikaista vierasta pääomaa ihanteellisella tavalla hyväkseen eli mahdollisimman vähin kustannuksin. Keskeisin idea kassanhallinnassa on varojen vapautus yrityksen käyttöön mahdollisimman tehokkaalla

ja tuottavalla tavalla. Tuottamattomat varat halutaan kääntää tuottaviksi. Yksi keino tähän on tehostaa tulo-rahoituksen saapumista yrityksen kassaan. (Martikainen & Martikainen 2009, 121–123.)

Vuoden 2014 ensimmäisen pk-yritysbarometrin mukaan pk-yritysten näkökulmasta rahoitusmarkkinoiden tilanne on tällä hetkellä sama kuin vuosien 2013 ja 2009 alussa. Maksuhäiriöisten yritysten lukumäärä on noussut merkittävästi verrattuna finanssikriisin alkuaikaan. Kolmasosa pk-yrityksistä on sitä mieltä, että tilanne rahoitusmarkkinoilla heijastuu rahoituksen saamismahdollisuuksiin ja rahoituksen ehtoihin. 39 prosenttia rahoitusta ottaneista pk-yrityksistä on sitä mieltä, että rahoituksen saanti on hankaloitunut. Finanssikriisin alussa vastaava osuus oli 36-38 prosenttia – tilanne on heikentynyt. Kasvua hakevilla yrityksillä rahoituksen saatavuuden vaikeudet ovat suurempia kuin muilla pk-yrityksillä. Käyttöpääoma nousee yhä muiden edelle, kun on kyse rahoituksen käyttötarkoituksesta. (Yrittäjät 2014.)

Factoringrahoitus on yrityksille yksi hyvä keino parantaa taseitaan ja tehostaa käyttöpääomiensa kiertoja (Yrittäjät 2013). Käyttöpääomalla tarkoitetaan yrityksen varoja, jotka ovat muutettavissa nopeasti rahaksi. Se käsittää myyntisaamiset ja vaihto-omaisuuden yhteenlasketun arvon vähennettynä ostovelan määrällä. (Karjalainen 2013, 112.) Factoringrahoituksella yritys pystyy tasaamaan kassavajettaan ja tasaamaan hetkellisesti kassavaihtelunsa. Se on yleinen kassanhallinnan työväline useille yrityksille etenkin tietyillä toimialoilla, jossa tavaroita toimitetaan paljon ja maksuajat ja – ehdot ovat suhteellisen pitkiä. (Entrepreneur 2014.)

Kotimaan perintäsektorin markkinajohtajan, perintätoimisto Intrum Justitia Oy:n, rahoitusyhtiön maajohtaja Peter Lundin kiteyttää hyvin factoring-rahoituksen ytimen. Talouskriisien myötä talouden sääntely on entistä kireämpää ja tiukempaa euroalueella. Pienten ja keskisuurten yritysten on aiempaa vaikeampaa saada rahoitusta esimerkiksi pankeilta. Rahoitusyhtiöt haluavat tarjota pk-yrityksille helpon, tehokkaan ja selkeän rahoitusvälineen auttamaan yrityksiä. (Intrum Justitia b 2014.)

4 Tuotos

4.1 Opas

Toiminnallisiin opinnäytetöihin kuuluu raporttiosuuden lisäksi produktio-osuus eli tuotos. Nämä kaksi eroavat kieliasullisesti toisistaan. Raportissa selostetaan työn tekemisen prosessia, kun taas produktiossa puhutellaan kohderyhmää. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 65.)

Oppaan tekstin tulee olla kohderyhmää puhuttelevaa ja sisällön kannalta tarkoituksen mukaista kirjoitusta. Opasta kirjoittaessa on syytä ottaa huomioon kohderyhmän ikä, asema ja tietämys aiheesta sekä pitää mielessä oppaan käyttötarkoitus. Opasta tehdessä myös lähdekritiikki on ensiarvoisen tärkeää. Kirjoittajan tulee arvioida kriittisesti käyttämiänsä lähteitä ja varmistua niiden luotettavuudesta. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 129.)

Tässä opinnäytetyössä opas koostuu yleisestä rahoitukseen liittyvästä tiedosta, jota pienten ja keskisuurten sekä kasvuyritysten tulisi huomioida rahoitusmuotoja valitessaan. Se keskittyy laskusaatavarahoituksen tuomiin hyötyihin kohderyhmälle. Oppaasta ilmenee, mitä factoringrahoitus on, kenelle se sopii ja miten se toimii. Oppaaseen pyrittiin tuomaan mukaan haastatteluita eri osapuolilta konkretisoimaan ja elävöittämään tuotosta. Haastateltaviksi toivottiin aloittavan pienen yrityksen toimitusjohtajaa sekä palveluntarjoajan eli rahoitusyhtiön edustajaa molempien osapuolten näkökulmien esille tuontia varten.

4.2 Haastattelut

4.2.1 Yrittäjä

Haastattelin lähipiiriini kuuluvaa yrittäjää opinnäytetyötä varten. Hän oli tätä kirjoitettaessa perustamassa kalustealan yrityksen hieman uudella konseptilla, joka tekee vasta tuloaan alalle. Yritys valitsi yhdeksi rahoitusmuodokseen factoringrahoituksen perintätöimiston rahoitusyhtiön tarjoamana. Halusin lähteä selvittämään, miksi vasta perustetulle yritykselle factoringrahoitus on sopiva vaihtoehto. Tätä kautta selviäisi myös muiden, vastaavassa asemassa olevien, pienten ja keskisuurten yritysten syitä valita laskusaatavarahoitus yrityksen rahoitusvaihtoehtoja punnitessaan.

Mietin haastattelukysymykset huolella. Halusin tällä taata sen, että saan haastateltavalta opinnäytetyöni aiheen ja näkökulman kannalta olennaisia vastauksia kysymyksiini. Halusin selvittää, oliko yrittäjällä tietoa factoringista ennen sopimuksen solmimista, millainen hänen solmimansa factoringsopimus on ja mitä se sisältää ja syyt factoringrahoituksen valitsemiselle. Kasasin ensin noin kymmenen kysymystä, joista lopulta karsin olennaisimmat opasta varten. Oppaaseen liitetty yrittäjän haastattelu käsittää neljä kysymystä.

Sain hyviä vastauksia kysymyksiini, ja lisäsin yrittäjän haastattelun osaksi opastani. Yrittäjän näkökulma tuo oppaaseen konkreettisuutta, ja lukijalle välittyy viesti factoringrahoituksen hyödyistä oikean elämän esimerkin kautta.

4.2.2 Palveluntarjoaja

Tavoitteenani oli saada haastattelukysymyksiini vastaus suuresta perintätoimistosta, jonka rahoitusyhtiö tarjoaa palvelunaan laskusaatavarahoitusta toimeksiantajilleen. Lähetin haastattelupyynnön sähköpostitse yritykseen.

Sähköpostiviesti koostui lyhyestä haastatteluun liittyvästä esittelystä ja saatteesta ja näiden jälkeen listasin haastattelukysymykseni viestin loppuun. Valitettavasti en saanut koskaan vastausta viestiini, ja palveluntarjoajan näkökulma jäi saamatta opinnäytetyöhöni.

Haastattelun pohjalta olisin saanut palveluntarjoajan mielipiteet factoringrahoituksesta pk-yritysten rahoitusvälineenä. Tiedustelin viestissäni myös rahoitusyhtiön näkökantaa nykyiseen taloudelliseen tilanteeseen, jonka mukaan yrittäjien luottamus talouden kasvuun on noussut. Tällaisella on varmasti jonkinlaisia vaikutuksia laskusaatavarahoitus-tuotteen kysyntään, ja tätä kysyin viestissäni.

5 Lopuksi

5.1 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda selkeä, ytimekäs ja tiivis opas factoringrahoituksesta pk-yritysten ja kasvuyritysten rahoitusvaihtoehtona. Työllä tavoiteltiin helposti ymmärrettävissä olevaa tuotosta valitsemalleni kohderyhmälle. Henkilökohtaisella tasolla tavoite oli oppia opinnäytetyön aiheesta lisää. Aihetta käsiteltiin myös laajemmin rahoitukseen ja yritysrahoitukseen liittyvän teorian tiedon ja pohdinnan kautta, joten opinnäytetyön aihe syvensi tietämystä myös näistä osa-alueista.

Opinnäytetyö toteutettiin ilman toimeksiantajaa. Aiheen valintaprosessin alkuvaiheessa päätettiin, että toimeksiantajaa työlle ei tarvita – ja lopulta sitä ei ollut edes tarjolla. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui toiminnallinen opinnäytetyö – opas valitulle kohderyhmälle. Päätös tähän liittyen oli luonteva, koska factoringrahoituksesta ei löytynyt opinnäytetyönä laadittua opasta pk- ja kasvuyrityksille. Aihe oli ajankohtainen ja tärkeä talouskriisien ja sen seurausten takia. Kirjoittajan lähipiiriin ja työpaikan kautta aiheeksi valikoitui yksi yritysten vaihtoehtoisista rahoitusmuodoista.

Kirjoitusprosessi lähti liikkeelle heti aiheen valinnan jälkeen. Suunnitelma laadittiin huolellisesti ja perusteellisesti, ja se kantoi hedelmää itse opinnäytetyön kirjoittamisen alkaessa. Suunnitelma oli mukana lähes läpi koko prosessin, ja sitä seuraamalla päästiin haluttuun lopputulokseen kappale kappaleelta. Hyvä suunnitelma loi pohjan sille, että kirjoitusprosessi käynnistyi lopulta niinkin luontevasti ja vaivattomasti.

Opinnäytetyön viitekehyksen rajaaminen, suunnittelu ja kirjoittaminen veivät suuren osan työn kirjoitusprosessista. Viitekehys päätettiin rajata kotimaisen yritystoiminnan nykytilan tarkasteluun ja yritysten merkityksellisyydelle suomalaiselle yhteiskunnalle. Tämän laajemman katsauksen kautta päästiin tarkastelemaan lähemmin yritysten rahoitusta Suomessa, josta edettiin lopulta yksityiskohtaisesti factoringrahoituksen käsitteeseen. Viitekehys rakentui lopulta ikään kuin pyramidi: aloitettiin perusteista ja edettiin kohti opinnäytetyön ydinaihetta eli factoringrahoitusta. Tällainen etenemistapa todettiin kaikesta selkeimmäksi ja loogisimmaksi. Tämän ansiosta kirjoittaminen tuntui sujuvalta, ja lopullisen tuotoksen lukeminen johdonmukaiselta.

Teoriaosuudessa, kuten koko opinnäytetyössä, pyrittiin lähdekriittisyyteen. Lähteiksi kelpuutettiin vain laadukkaita ja ajankohtaisia lähteitä. Factoringrahoituksesta ei varsinaisesti löytynyt omia teoksia kirjallisuuslähteitä valitessa, mutta se oli esillä melko monissa rahoitusalan ja yritysrahoitusta käsittelevissä teoksissa. Lehtiartikkeleita löytyi melko hyvin ja yritysrahoitukseen liittyviä artikkeleita sitäkin enemmän. Näitä pystyttiin hyödyntämään todella mainiosti teoriaosuudessa.

Lähdekritiikki tuotti paljon hyvää. Ajankohtaisia, tuoreita ja laadukkaita lähteitä käyttämällä tekstistä syntyi lähteiden mukainen kokonaisuus. Lähdekritiikin kääntöpuoli tuli esiin prosessin loppuvaiheessa, kun laadukkaat lähteet tuntuivat loppuvan kesken. Tuntui siltä, että internet- ja lehtilähteet oli kaikki käytetty. Tässä vaiheessa ilmeni, että aihekirjallisuutta olikin saatavilla yllättävän vähän. Internetistä löytyi lisää määritelmiä ja kirjoituksia factoringista, mutta niitä ei kelpuutettu tähän opinnäytetyöhön epämääräisyyksien ja kirjoittajien asemien vuoksi. Opinnäytetyössä pyrittiin esimerkiksi välttämään palveluntarjoajien tarjoamaa tietoa factoringrahoituksesta.

Haastavaa oli löytää uusia, aiemmissa factoringia käsittelevissä opinnäytetöissä käyttämättömien, lähteiden löytäminen. Uusia lähteitä tarvittiin erityisesti siinä vaiheessa, kun siirryttiin laatimaan itse tuotosta eli opasta. Lopulta tässä onnistuttiin, ja opas saatiin kokoon. Oppaasta haluttiin tehdä selkeä ja helposti luettava kokonaisuus, johon tuotiin konkreettisuutta haastatteleamalla factoringrahoituksen yritykselleen valinnutta yrittäjää. Yritysnäkökulma toi oppaaseen viimeisen silauksen, ja sitä kautta kohderyhmä saa oikean yritysmaailman esimerkin siitä, millaisia hyötyjä factoringrahoitus voi parhaimmillaan tuoda yrityksille.

Haastattelua yritettiin saada myös palveluntarjoajan puolelta. Näin opinnäytetyöhön ja oppaaseen saataisi yrityksen näkökulman lisäksi vastakkainen osapuoli. Palveluntarjoajalle lähetettiin haastattelu sähköpostitse useamman kerran, mutta vastausta ei ikävä kyllä missään vaiheessa saatu. Näin tämä näkökulma jätettiin pois opinnäytetyöstä. Jotta olisin saanut palveluntarjoajalta vastauksia kysymyksiini, minun olisi luultavasti pitänyt lähettää haastattelut useampaan eri palveluntarjoajayritykseen. Lisäksi puhelinsoitto tai paikan päälle meneminen olisi voinut auttaa. Ennakoon osasin ounastella, että palveluntarjoajat eivät ole kovinkaan kiinnostuneita jakamaan tietoa palveluistaan opinnäytetyötä varten. Lopulta kävi juuri, kuten osasin hieman odottaakin – haastattelu jäi saamatta, mutta mielestäni sain oppaasta haluamani kaltaisen siitä huolimatta.

Yrittäjän haastattelun pohjalta ilmeni lopullisesti se, millainen etu ja helpotus factoringrahoitus voi pk- ja kasvuyrityksille olla. Se ei ole yritysmaailman pelastaja, eikä sen avulla taiteta taloudellista taantuma-aikaa. Factoringrahoitus voi kuitenkin tuoda jopa merkittävää apua sen omaksuville yrityksille, ja osoittautuu tämän opinnäytetyöprosessin pohjalta yhdeksi erittäin potentiaaliseksi rahoitusvaihtoehdoksi pk- ja kasvuyrityksille.

5.2 Yhteenveto

Opinnäytetyön lopullinen tuotos eli opas on ulkoasultaan lähes sellainen kuin haluttiin ennen työn aloittamista. Se on selkeä, ja sen kautta factoringrahoituksen pääasiat ja edut tuodaan esille ilman taka-ajatuksia palvelun myymisestä. Ensin esitellään factoring kohderyhmälle, jonka jälkeen kerrotaan, miten factoringrahoitus toimii ja kenelle se on erityisesti räätälöity kotimaan markkinoilla. Näiden osioiden kautta kohderyhmälle muodostuu tiivis paketti factoringrahoituksesta, minkä jälkeen lukijalle annetaan haastattelun myötä konkreettinen esimerkki factoringrahoituksen avulla saavutetuista hyödyistä.

Opas voisi olla vieläkin ytimekkäämpi, ja kaavioita ja tilastoja olisi voinut tuoda elävöittämään tekstiä. Tietoa aiheesta on oppaassa kohtalaisen paljon, mutta asiat olisi voinut tiivistää vieläkin paremmin. Toisaalta tieto on pyritty jäsentelemään selkeästi ja johdonmukaisesti. Oppaaseen haluttiin tuoda mahdollisimman tuoretta ja ajankohtaista tietoa aiheesta, ja tässä onnistuttiin. Aikataulussa pysyttiin koko prosessin ajan, ja lopulta oltiin jopa sitä edellä.

Nähtäväksi kuitenkin jää, tuleeko opas kuitenkaan lopulta palvelemaan kohderyhmää vai jääkö se esimerkiksi vain opiskelijoiden hyödynnettäväksi oppimismateriaalina. Toisaalta tämän opinnäytetyön ja oppaan hyödyntäminen oppimismateriaalina olisi myös hieno asia. Kohderyhmän saavuttamiseen vaikuttaa toimeksiantajan puuttuminen ja ehkä lopulta eniten se, mihin suuntaan factoringrahoituksen suosio tulevaisuudessa kehittyy. Rahoitusmuodot kehittyvät ja uusia tuotteita tarjotaan yrityksille pankkien ja rahoitusyhtiöiden toimesta. Mikäli factoringin suosio jatkaa nousuaan ja se kehittyy palveluna esimerkiksi mukana tarjottavien lisäarvopalveluiden siivittämänä, voi tämän oppaan tieto olla tulevaisuudessa vanhaa.

Lähteet

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2013. Kasvuyritysten määrä on lisääntynyt. [Http://www.ely-keskus.fi/web/ely/-/kasvuyritysten-maara-on-lisaantynyt#.UwNISvl_taU](http://www.ely-keskus.fi/web/ely/-/kasvuyritysten-maara-on-lisaantynyt#.UwNISvl_taU). Luettu 18.2.2014.

Entrepreneur 2014. Factoring. [Http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring](http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring). Luettu 19.2.2014.

Euroopan keskuspankki 2014. Julkaisuun viitattu lähteessä Suomen pankki 2014. Rahoituksen välitys. [Http://www.suomenpankki.fi/fi/rahoitusjarjestelman_vakaust/lyhyesti/pages/default.aspx](http://www.suomenpankki.fi/fi/rahoitusjarjestelman_vakaust/lyhyesti/pages/default.aspx). Luettu 16.3.2014.

Factoringrahoitus 2014. [Https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yrityssasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Factoring-rahoitus.aspx](https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yrityssasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Factoring-rahoitus.aspx). Luettu 22.3.2014.

Financ Link Oy 2014. Myyntisaatavien rahoitus. [Http://www.financelink.fi/fi/palvelut/laskusaatavararahoitus/](http://www.financelink.fi/fi/palvelut/laskusaatavararahoitus/). Luettu 16.3.2014.

Finanssivalvonta 2012. Pankki- ja rahoitusalan palveluntarjoajat. [Http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Palveluntarjoajat/Pankkiala/Pages/Default.aspx#.UwSLA_I_s6w](http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Palveluntarjoajat/Pankkiala/Pages/Default.aspx#.UwSLA_I_s6w). Luettu 19.2.2014.

Fondia Oy 2014. Virtuaalilakimies – lakitietopankki. 6.1.4.4 Factoring. [Https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Factoring.aspx](https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Factoring.aspx). Luettu 18.2.2014.

Heikkinen, Anna-Kaisa 2012. Tervetuloa, investoinnit! Kauppapolitiikka. [Http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=263704&nodeid=41403&contentlan=1&culture=fi-FI](http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=263704&nodeid=41403&contentlan=1&culture=fi-FI). Luettu 1.2.2014.

Intrum Justitia 2014a. Eurooppalainen maksutapatutkimus 2013. [Http://www.intrum.com/fi/Media-ja-julkaisut/Tiedotteet/Publication-Container/Eurooppalainen-maksutapatutkimus-2013/](http://www.intrum.com/fi/Media-ja-julkaisut/Tiedotteet/Publication-Container/Eurooppalainen-maksutapatutkimus-2013/). Luettu 20.2.2014.

Intrum Justitia 2014b. Intrum Rahoitus. [Http://www.intrum.com/fi/Palvelut/Rahoitus/Rahoitus/](http://www.intrum.com/fi/Palvelut/Rahoitus/Rahoitus/). Luettu 20.2.2014.

Kila 28.10.2013/1712. Edilex. [Http://www.edilex.fi/kila/1712](http://www.edilex.fi/kila/1712). Luettu 20.2.2014.

Kinnunen, Juha & Leppiniemi, Jarmo. & Puttonen, Vesa & Virtanen, Kalervo 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Otava, Helsinki.

Kontkanen, Erkki 2008. Pankkitoiminnan käsikirja. Finva, Helsinki.

Kotro, Mikko 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Edita, Helsinki.

Kuusela, Sami 2011. Kun rahahana meni kiinni. Kasvuyritysten kylmä syksy. [Http://suomenkuvalehti.fi/jutut/kotimaa/talous/kun-rahahana-meni-kiinni-kasvuyritysten-kylma-syksy/](http://suomenkuvalehti.fi/jutut/kotimaa/talous/kun-rahahana-meni-kiinni-kasvuyritysten-kylma-syksy/). Luettu 18.2.2014.

Laukkanen, Mauri 2007. Kasvuyritys. Talentum, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo 2009. Rahoitus. WSOY, Helsinki.

Martikainen, Teppo 1998. Rahoituksen perusteet. WSOY, Helsinki.

Martikainen, Teppo & Martikainen, Minna 2009. Rahoituksen perusteet. WSOYpro, Helsinki.

Niemeläinen, Johannes 2012. Iso kysymys: Mistä yritykset saavat rahaa?. Taloussanomien. Päivitetty 16.5.2012. <http://www.taloussanomien.fi/ihmiset/2012/05/16/iso-kysymys-mista-yritykset-saavat-rahaa/201229428/137>. Luettu 23.3.2014.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2007. Kasvun rahoittaminen pk-yrityksissä. Teoksessa Laukkanen, M. (toim.) Kasvuyritys. Talentum, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2013. Yritysrahoitus. Edita, Helsinki.

Pk-yritykset Nordean luottotappioiden takana. 2014. Arvopaperi. <http://www.arvopaperi.fi/uutisarkisto/pkyritykset+nordean+luottotappioiden+takana/a279895?service=mobile>. Luettu 1.2.2014.

Taloussanakirja: likvidointi 2014. Taloussanomien. <http://www.taloussanomien.fi/porssi/sanakirja/termi/likvidointi/>. Luettu 16.3.2014

Taloustieto 2014. Yritystoiminnan rahoitus. <http://www.taloustieto.fi/luokitext/1text607.html>. Luettu 23.3.2014.

Tieteen termipankki 2014. Factoring. <http://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:factoring>. Luettu 16.3.2014.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2014. Kasvuyritykset. <https://www.tem.fi/yritykset/kasvuyritykset>. Luettu 18.2.2014.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2013. Yrityskatsaus 2013: kasvuyritysten määrä kasvussa. http://www.tem.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotearkisto/vuosi_2013?113256_m=111972. Luettu 18.2.2014.

Viitala, Riitta & Jylhä, Eija 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Vilka, Hanna & Airaksinen, Tiina 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Tammi, Helsinki.

Yhä useampi yritys myy laskunsa. 2003. Taloussanomien. <http://www.taloussanomien.fi/arkisto/2003/05/29/yha-useampi-yritys-myy-laskunsa/200327976/12>. Luettu 1.2.2014

Yrittäjät 2013. Factoring muuttui salonkikelpoiseksi. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/?groupId=72edb4e0-0160-4777-b71c-2d05627bd408&announcementId=0c8b95b6-8e19-4c74-b170-e2788ed761b3>. Luettu 19.2.2014.

Yrittäjät 2014. Pk-yritysbarometri 1/2014. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2014/>. Luettu 18.2.2014.

Yrityslainojen puuttuva lenkki. 2013. Helsingin Sanomat. Päivitetty 8.2.2013.

[Http://www.hs.fi/paakirjoitukset/a1360214582552](http://www.hs.fi/paakirjoitukset/a1360214582552). Luettu 23.2.2014

Yritystulkki 2014. Yrityksen rahoitusopas. [Http://www.yritystulkki.fi/files/yt_rahointus_epr.pdf](http://www.yritystulkki.fi/files/yt_rahointus_epr.pdf). Luettu 22.3.2014.

Yritys-Suomi. 2014a. Mitkä ovat yrityksen rahan lähteet? [Http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet](http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet). Luettu 16.3.2014.

Yritys-Suomi 2014b. Rahoituksen suunnittelu. [Http://www.yrityssuomi.fi/fi/rahoituksen-suunnittelu](http://www.yrityssuomi.fi/fi/rahoituksen-suunnittelu). Luettu 18.2.2014.

Opas

factoringrahoituksesta

Sisällys

Mikä factoring?	3
Miten factoring toimii?	4
Factoringrahoitus: näin se tapahtuu	5
Kenelle factoring sopii?	6
Hyödyt yrityksellesi	7
Yrittäjän haastattelu	8
Palveluntarjoajia	9
Tietoa	10

Mikä factoring?

Factoringrahoituksessa palveluntarjoaja, esimerkiksi rahoituslaitos, antaa yritykselle luottoa sen myyntisaamisia vastaan. Factoringrahoituksesta käytetään Suomessa yleisesti myös käsitteitä laskusaatavarahoitus tai myyntisaatavien rahoitus. Sen avulla yrityksen on mahdollista muuttaa myyntisaamisensa nopeasti käteiseksi rahaksi. Käytännössä asiakas muuttaa myynnistä syntyvät laskusaatavat rahaksi sille myönnetyn luoton avulla.

Factoring ja laskujen myynti mielletään usein samaksi rahoitusmuodoksi. Kyseessä on kuitenkin kaksi eri rahoitusmuotoa: factoringrahoitus ja myyntisaamisten ostaminen tai myyminen. Rahoituslaitosten tarjoama luototus myyntisaamisia vastaan tarkoittaa factoringrahoitusta. Luotonannon lisäksi rahoituslaitokset myös konkreettisesti ostavat myyntilaskuja, ja tällöin puhutaan myyntisaamisten ostamisesta. Kotimaassamme factoringrahoitus on lain mukaan palveluntarjoajan myöntämää luottoa saataville, eikä käsitä laskujen varsinaista myymistä.

Miten factoring toimii?

Factoringrahoitus on tarkoitettu erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille sekä kasvaville yrityksille yhdeksi niiden rahoitusmuodoista. Kun factoringista otetaan kaikki sen tarjoamat hyödyt oikealla tavalla irti, se voi auttaa yritysten toimintaa todella paljon. Tästä hyvänä esimerkkinä on tämän oppaan ”Yrittäjän näkökulma” – luku.

Tarve factoringrahoituksen käyttöönottamiseen voi ilmetä esimerkiksi silloin, kun yritys tarvitsee nopeammin myyntisaataviansa käyttöön. Esimerkiksi sesonkiluontoisilla aloilla suuri osa koko tilikauden liikevaihdosta tehdään tietyinä ajankohtana vuodesta. Yrityksen on haalittava pääomaa itselleen tulevia kuukausia silmällä pitäen, jolloin kassavirrat ovat oletettavasti merkittävästi pienemmät kuin sesonkiaikana. Yksi vaihtoehto myyntisaatavien saamiseen nopeasti yrityksen käyttöön on factoringrahoitus eli luototus yrityksen myyntisaatavia vastaan.

Factoringrahoituksen käyttöönottaminen edellyttää yrityksen ja rahoituslaitoksen solmimaan factoringisopimusta. Sopimukseen liitetään rahoitusta ja vakuutta käsittelevät tarkat ehdot. Kun sopimus on jatkuva, luoton vakuutena toimivat yrityksen myyntisaatavat kokonaisuudessaan. Kun yritys solmii palveluntarjoajan – normaalisti rahoituslaitoksen – kanssa factoringisopimuksen, otetaan factoringrahoitus käyttöön.

Normaalisti palveluntarjoaja – rahoitusyhtiö, -laitos tai pankki – maksaa yrityksen tilille heti 80 prosenttia sille toimitettujen erääntymättömien myyntilaskujen kokonaissummasta, ja loput 20 prosenttia asiakkaan maksettua myyntisaatavan rahoitusyhtiölle. Luotonannosta palveluntarjoaja perii palkkion, joka on sovittu prosenttiosuus sille toimitettujen myyntilaskujen kokonaismäärästä – tyypillisesti 4 - 5 prosenttia.

Laskuihin merkitään maksuosoitteeksi palveluntarjoajan pankkiyhteys, eli asiakas maksaa laskut palveluntarjoajan pankkitilille yrityksen pankkitilin sijaan. Maksujen kertyminen pienentää palveluntarjoajalta saatua factoringluottoa. Factoringrahoitukseen voidaan liittää myös erilaisia lisäarvopalveluita, joita ovat esimerkiksi perintäpalvelut, myyntisaamisten reskontran hoito ja tilastointipalvelut.

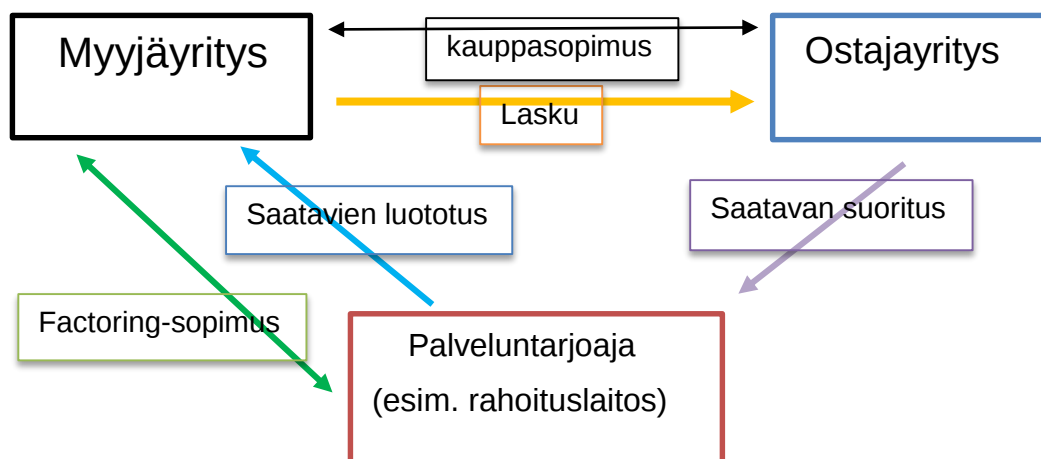
Factoringrahoitus: Näin se tapahtuu

Ensin myyjäyritys ja ostajayritys tekevät kaupan sovitusta tuotteesta tai palvelusta. Kaupanteon yhteydessä solmitaan kauppasopimus näiden kahden osapuolen välillä ja myyjäyritys lähettää tuotteesta tai palvelusta laskun ostajayritykselle.

Myyjäyritys antaa laskulle maksuaikaa esimerkiksi 60 päivää, mutta ennen eräpäivää ilmenee, että rahaa on saatava nopeammin kassaan. Maksuehtojen muuttaminen esimerkiksi 14 päivään tai 30 päivään ei onnistu, joten myyjäyritys kääntyy palveluntarjoajan (esimerkiksi rahoituslaitoksen) puoleen. Neuvotteluiden tuloksena palveluntarjoaja ja myyjäyritys solmivat factoringsopimuksen. Siinä palveluntarjoaja takaa myyjäyrittäjälle saatavien luototusta myyntisaatavia vastaan. Vakuutta ei tarvita, vaan luottoa myönnetään myyjäyrittäjän koko myyntisaatavia vastaan.

Palveluntarjoaja maksaa myyjäyrittäjän tilille heti 80 prosenttia siitä summasta, jonka ostajayritys on velkaa myyjäyrittäjälle. Ostajayrittäjän maksettua alkuperäisen laskusaatavan palveluntarjoajan pankkitilille myyjäyritys saa loput 20 prosenttia palveluntarjoajalta.

Palveluntarjoaja ottaa itselleen palkkion, joka sovitaan factoring - sopimuksen solmimisen yhteydessä. Normaalisti provisio vaihtelee 4 - 5 prosentin välillä laskutettavasta summasta. Esimerkiksi sadan euron laskusta palveluntarjoaja ottaa 4 - 5 euron palkkion. Mikäli ostajayritys ei maksa laskua ajoissa, palveluntarjoaja hoitaa saatavan perintäprosessin, mikäli factoring-sopimuksessa on niin sovittu. Lisäksi factoring-sopimukseen voidaan sisällyttää esimerkiksi reskontranhoito- ja tilastointipalveluita lisäarvopalveluiksi.



Kenelle factoring sopii?

Factoring on yleinen kassanhallinnan työväline useille yrityksille etenkin sellaisilla toimialoilla, joissa tavaroita laskutetaan toimitusten yhteydessä sekä kun maksuajat ja maksuehdot ovat pitkiä. Lisäksi se soveltuu aloille, jotka ovat sesonkiluontoisia. Tällaisia sesonkiluontoisia aloja ovat sellaiset alat, jotka valmistavat kausiluontoisia tuotteita pitkinä sarjoina ympäri vuoden. Esimerkkeinä voidaan mainita veneala, puutarha-ala ja harrastusvälinealat.

Factoring sopii yrityksille, jotka haluavat turvata käyttöpääomansa riittävyyden ja sen tehokkaan kierron. Käyttöpääomaa tarvitaan yritysten operatiivisen toiminnan ylläpitoon, ja sen avulla yritys selviytyy juoksevista menoistaan. Kun asiakkaiden maksut viipyvät ja yritys varastoi tuotteitaan, käyttöpääoman tarve konkretisoituu. Kun yrityksen kassaan maksut ovat pienemmät kuin kassasta maksut, syntyy kassavaje. Factoringrahoitus voi tehokkaasti hyödynnettynä olla ratkaiseva tekijä kassavajeen täyttämiseksi.

Factoringrahoitus antaa yritykselle mahdollisuuden muuntaa myyntisaatavat käteiseksi rahaksi, ja näin yritys saa varat käyttöpääomakseen. Näin yrityksen maksuvalmius paranee, kun sillä on käytössään riittävästi nopeasti käyttöön otettavia varoja kassassaan. Kun maksuvalmius on riittävä, yrityksellä on tarpeeksi kassareserviä maksuvelvoitteiden suorituksia varten.

Factoring sopii yritykselle, joka

- haluaa konkretisoida myyntisaamisensa nopeammin käyttöpääomaksi
- haluaa tehostaa käyttöpääoman kiertoaan
- haluaa turvata käyttöpääoman riittävyyden
- haluaa tasata mahdollista kassavajettaan
- haluaa parantaa maksuvalmiuttaan.

Hyödyt yrityksellesi

1. Taseen parantaminen

Yrityksen tase paranee, kun myyntisaamiset vähenevät. Kun myyntisaatavat muuttuvat pääomaksi, yritys on vakavaraisempi. Myyntisaatavat ovat velkaa. Mitä vähemmän yrityksellä on velkaa ja saatavia, sitä paremmin se pystyy tekemään positiivista tulosta. Vakaa tase on yksi avaintekijöistä, kun yritys esimerkiksi haluaa laajentaa toimintaansa.

2. Käyttöpääoman kierron kohentaminen

Yrityksen saadessa varat myyntisaamisistaan nopeammin käyttöönsä, käyttöpääoma on nopeammin yrityksen kassassa. Näin ollen kassavirta ja maksuvalmius paranevat. Yritykselle ei aiheudu tämän takia maksuongelmia, ja se välttyy esimerkiksi maksuhäiriömerkinnöiltä ja luottokelpoisuuden kyseenalaistamiselta.

3. Saatavien nopea likvidointi

Yrityksen saadessa luottoa erääntymättömiä myyntisaataviaan vastaan, se saa rahat käyttöönsä nopeasti. Likvidointi tarkoittaa saatavien konkretisointia. Yritys kykenee sijoittamaan ja investoimaan käytössään olevat varat haluamiinsa kohteisiin ja osa-alueisiin, ja tämä puolestaan työntää yrityksen kehitystä eteenpäin.

4. Lisäarvopalvelut

Esimerkiksi reskontra- ja perintäpalvelu ovat huomattavia lisäarvoa tuovia seikkoja factoringrahoituksen valitsevalle yritykselle. Kun yritys ottaa käyttöönsä palveluntarjoajan tarjoamat lisäarvopalvelut, se pääsee eroon kuluista, jotka aiheutuvat sille laskutuksesta ja perintätoimista.

Yrittäjän haastattelu

Mitä tiesitte factoring-rahoituksesta ennen factoring-sopimuksen solmimista?

”Tiesin aiheesta jo pääpiirteet, koska se ei ole rahoitusmuotona mitenkään uusi. Factoringiin palveluntarjoaja on kuitenkin liittännyt lisäarvopalveluita monipuolisesti. Nämä lisäarvopalvelut toivat lisää uutta tietoa, ja niiden kautta selvisi, että palveluntarjoajan tarjoama tuotekokonaisuus on todella sopiva uuden yrityksen konseptia varten.”

Miksi valitsitte factoringin yhdeksi yrityksenne rahoitusmuodoista?

”Perustin uuden yrityksen uudella, täysin erilaisella, konseptilla. Konseptin yksi kulmakivistä on pitää kulut matalina. Tämä onnistuu erinomaisesti palveluntarjoajan tarjoaman kokonaisuuden avulla. Yritys säästää tämän avulla paitsi rahaa myös aikaa liittyen laskutukseen ja sen jälkeisiin toimenpiteisiin. Lisäarvopalvelut mahdollistavat myös sen, että pystyn tarkistamaan esimerkiksi asiakkaideni luottokelpoisuuden todella nopeasti ja kaupankäyntipaikalta asiakkaan nähden. Jos tällaisissa asioissa on jotain häiriötä, on mahdollista sopia asiakkaan kanssa nopeasti ja joustavasti vaihtoehtoisista maksutavoista. Vaihtoehtoiset maksutavat, esimerkiksi erissä maksaminen, mahdollistuu myös palveluntarjoajan kautta. Kokonaisuus mahdollistaa myös sen, että voin operoida todella paljon kotoani käsin. Tämä palvelee sekä yrittäjää ihmisenä että itse yritystä.”

Millainen factoringisopimuksenne on?

”Sopimus sisältää laskutuspalvelun lisäksi muistutus- ja perintäpalvelut palveluntarjoajan kautta. Palveluntarjoaja hoitaa kaiken näihin asioihin liittyen, ja ottaa oman palkkionsa päältä. Lisäksi palveluntarjoajalle maksetaan joitakin perustamiskustannuksia.”

Suosittelletteko factoringia vastaavassa tilanteessa oleville yrittäjille?

”Vastaava kokonaisuus palvelee mielestäni erinomaisesti vastaavassa asemassa olevia yrittäjiä ja yrityksiä. Palveluntarjoajallani on useita kymmeniä pk-yrityksiä, jotka ovat päätyneet samaan palvelukokonaisuuteen. Suosittelen omasta puolestani oikein lämpimästi.”

Palveluntarjoajia

Suomessa factoringrahoitusta tarjoavat pääasiassa rahoituslaitokset ja rahoitusyhtiöt. Rahoitusyhtiöt ovat yleensä emoyhtiöiden alle perustettuja yhtiöitä. Esimerkiksi perintätoimisto Intrum Justitia Oy:n rahoitusyhtiö on Intrum Rahoitus Oy, jonka kautta Intrum Justitia tarjoaa asiakkailleen laskusaatavien rahoitusta palvelunaan.

PANKIT

Aktia: Factoring, Aktia Yritysrahoitus Oy. <http://www.aktia.fi/fi/yritysassiakkaat/rahoitus/tuotteet/factoring.jsessionid=ced833879a486e4c86d3558aa321>.

Danske Bank: Factoringrahoitus, Danske Finance. <https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Factoring-rahoitus.aspx?tab=1#tabanchor>.

Nordea: Factoring, Nordea Finance. <http://www.nordea.com/Palvelut/Kansainv%C3%A4liset+tuotteet+ja+palvelut/Nordea+Finance/1026782.html>.

Säästöpankki: Rahoitusyhtiöpalvelut, myyntisaatavien rahoitus. <https://www.saastopankki.fi/myyntisaatavarahoitus>.

RAHOITUSLAITOKSET

Amfa Finans. Suomessa vuodesta 2009. <http://www.amfafinans.fi/>.

Avida Finans. <https://www.avidafinance.com/fi/laskujenrahoitus>.

Corona Capital (Rahoittaja.fi). <https://laskurahoitus.rahoittaja.fi/>.

Intrum Justitia. <http://www.intrum.com/fi/Palvelut/Rahoitus/Rahoitus/>.

Lindorff. <https://www.lindorff.fi/services/service/52682/Saatavien-ostotoiminta>.

Svea. <http://www.svea.com/fi/fin/yritysrahoitus/factoring/>.

Tietoa

Entrepreneur 2014. Factoring. [Http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring](http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/factoring).

Factoringrahoitus 2014. [Https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Factoring-rahoitus.aspx](https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Keskisuuri-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Factoring-rahoitus.aspx).

Financ Link Oy 2014. Myyntisaatavien rahoitus. [Http://www.financelink.fi/fi/palvelut/laskusaatavarahoitus/](http://www.financelink.fi/fi/palvelut/laskusaatavarahoitus/).

Fondia Oy 2014. Virtuaalilakimies – lakitietopankki. 6.1.4.4 Factoring. [Https://virtuaalilawyer.fondiatools.com/Sivut/Factoring.aspx](https://virtuaalilawyer.fondiatools.com/Sivut/Factoring.aspx).

Kontkanen, Erkki 2008. Pankkitoiminnan käsikirja. Finva, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo 2009. Rahoitus. WSOY, Helsinki.

Martikainen, Teppo 1998. Rahoituksen perusteet. WSOY, Helsinki.

Martikainen, Teppo & Martikainen, Minna 2009. Rahoituksen perusteet. WSOYpro, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2013. Yritysrahoitus. Edita, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2007. Kasvun rahoittaminen pk-yrityksissä. Teoksessa Laukkanen, M. (toim.) Kasvuyritys. Talentum, Helsinki.

Tieteen termipankki 2014. Factoring. [Http://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:factoring](http://tieteentermipankki.fi/wiki/Oikeustiede:factoring).

Viitala, Riitta & Jylhä, Eija 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Yrittäjät 2013. Factoring muuttui salonkikelpoiseksi. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/?groupId=72edb4e0-0160-4777-b71c-2d05627bd408&announcementId=0c8b95b6-8e19-4c74-b170-e2788ed761b3](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/?groupId=72edb4e0-0160-4777-b71c-2d05627bd408&announcementId=0c8b95b6-8e19-4c74-b170-e2788ed761b3).

Yrityksen rahoitusopas 2014. Yritystulkki. [Http://www.yritystulkki.fi/files/yt_rahointus_epr.pdf](http://www.yritystulkki.fi/files/yt_rahointus_epr.pdf).

Yritys-Suomi 2014. Rahoituksen suunnittelu. [Http://www.yrityssuomi.fi/fi/rahoituksen-suunnittelu](http://www.yrityssuomi.fi/fi/rahoituksen-suunnittelu).

Yritys-Suomi. 2014. Mitkä ovat yrityksen rahan lähteet?. [Http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet](http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet).

