

Paavo Patja

FACTORINGRAHOITUS RAHOITUSYHTIÖN NÄKÖKULMASTA

Johtamisen ja talouden tiedekunta
Kandidaatin tutkielma
Toukokuu 2022

TIIVISTELMÄ

Paavo Patja: Factoringrahoitus rahoitusyhtiön näkökulmasta
Kandidaatin tutkielma
Tampereen Yliopisto
Johtamisen ja Talouden Tiedekunta
Laskentatoimi
Toukokuu 2022

Factoringrahoitus on nykyaikainen vaihtoehto parantamaan yritysten maksuvalmiutta ja kassanhallintaa. Pitkät maksuajat ovat ongelmallisia erityisesti yhteiskunnallisesti isoille työllistäjille eli pienille ja keski-suurille yrityksille. Factoringrahoituksen kysyntä ja tarjonta ovat lisääntyneet markkinoilla. Digitalisaatio ja teknologiankehitys ovat sekä tehostaneet että kehittäneet factoringrahoitusprosessia, joka on johtanut hintojen laskuun markkinoilla. Pankkien tarjoaminen factoringrahoituspalveluiden lisäksi markkinat tarvitsevat myös pienten ja dynaamisten rahoitusyhtiöiden rahoituspanoksen. Pankkien sääntely on viime vuosien aikana lisääntynyt, niin finanssivalvonnan, kuin pankkien omasta aloitteesta. Yhä pienempi osa yrityksistä ovat siis pankkirahoituskelpoisia. Tästä kertoo pankkien ulkopuolisten rahoituslaitosten lainakannan yrityslainoissa, jotka ovat kasvaneet yli kymmenen prosenttia viime vuosien aikana.

Tutkielmassa tarkastellaan factoringrahoitusta tuotteena tapausyrityksen näkökulmasta. Tapausyritys on Suomen markkinoilla toimiva pieni ja dynaaminen rahoitusyhtiö. Tutkielman aineisto hankittiin kirjallisuudesta aiheeseen liittyen ja haastattelun avulla. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna. Haastateltavina toimivat kaksi tapausyrityksen rahoitusosastolla työskentelevää asiantuntijaa. Aineisto analysoitiin litteroinnin jälkeen laadullisella sisällön analyysillä nostaten esille tutkimuksessa aikaisemmin esitettyjä väitteitä, kuin nostaten esiin uusia näkökulmia rahoitusmarkkinoiden toimijan näkökulmasta. Tutkimus on menetelmältään kvalitatiivinen. Tutkielman tavoitteena on selvittää ”Mitkä asiat vaikuttavat factoringrahoituksen myöntämiseen rahoitusyhtiössä?”, ”Mikä on factoringrahoitus tuotteen asema rahoitusyhtiössä?” sekä ”Mikä on rahoitusyhtiöiden asema rahoitusmarkkinoilla?”.

Tutkimuksen tuloksena selvisi, että rahoitusmarkkinoilla factoringrahoituksen kilpailu on kasvanut niin suureksi, että jopa perinteisten pankkien on vaikea vastata kilpailuun. Tämä on johtanut siihen, että tapausyrityksenä toiminut rahoitusyhtiö on kehittänyt factoringrahoituksen kaltaisen ”pre-factoringjärjestelyn”, jossa rahoitusta annetaan jo tilausvaiheessa ennen kuin myyntisaatavat ovat syntyneet. Yhtiön mukaan myös factoring- ja factoringrahoituksen tapaiset järjestelyt ovat tehokkaita tuotteita verrattuna perinteiseen pääomalainaan rahan nopeamman kiertokulun takia. Rahoitusjärjestelyt hajauttavat myös tehokkaasti luottoriskin myyntisaatavien kautta useampaan yhtiöön. Tutkielmassa tehtiin myös johtopäätös, että pienemmillä rahoitusyhtiöillä on merkittävä yhteiskunnallinen tehtävä toimia siltarahoittajina kasvaville pankkirahoituskelvottomille yhtiöille.

Avainsanat: factoringrahoitus, rahoitusyhtiö, rahoitusmarkkinat, tuotannonrahoitus, rahoitusmarkkinat, laskurahoitus

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

Sisällysluettelo

1 JOHDANTO	1
1.1 TUTKIMUKSEN AIHEPIIRI JA MERKITYS	1
1.2 AIKAISEMPI TUTKIMUS	2
1.3 TAVOITTEET JA TUTKIMUSKYSYMYKSET	3
1.4 TUTKIMUSMENETELMÄT	3
1.5 TUTKIMUSAINEISTO	5
1.5 RAJAUKSET RAJOITTEET JA OLETUKSET	5
1.6 TUTKIELMAN RAKENNE	6
1.7 KESKEISET KÄSITTEET	6
2 RAHOITUSYHTIÖT	8
2.1 RAHOITUSYHTIÖIDEN ASEMA	8
2.2 RAHOITUSYHTIÖT TUNNUSLUKUINA	9
3 FACTORING	11
3.1 FACTORINGRAHOITUSJÄRJESTELYN OSAPUOLET	11
3.2 FACTORINGRAHOITUSJÄRJESTELYN YLEISKUVAUS	12
4 FACTORINGRAHOITUS CASE RAHOITUSYHTIÖN NÄKÖKULMASTA	14
4.1 AINEISTON ESITTELY JA ANALYYSI	14
4.2 FACTORINGRAHOITUS TUOTTEENA	15
4.3 FACTORINGRAHOITUSPROSESSI RAHOITUSYHTIÖSSÄ	19
4.4 TÄRKEIMMÄT TUNNUSLUVUT	21
4.5 ESIMERKKITAPAUSET	22
5 YHTEENVETO	24
5.1 TUTKIMUSKYSYMYKSIIN VASTAAMINEN JA JOHTOPÄÄTÖKSET	24
5.2 FACTORINGRAHOITUKSEN ASEMA ON MUUTTUNUT	25
5.3 JATKOTUTKIMUSMAHDOLLISUUDET JA TUTKIMUKSEN ARVIOINTI	26
LÄHDELUETTELO	27
LIITTEET	29

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen aihepiiri ja merkitys

Rahoitusyhtiötoiminnan keskeisin tehtävä on rahoittaa yritysten investointeja. Tavanomaisesta vieraan pääoman lainasta poiketen rahoitetaan myös ilman vakuuksia; tietyin sopimusehdoin (Leppiniemi 2009, 141). Rahoitusyhtiöillä on merkittävä asema yrityksille tarjottavissa rahoituspalveluissa. Ilman rahoitusyhtiöiden rahoitusta moni liiketoiminnan kannalta kriittinen investointi olisi jäänyt tekemättä. Yrityslainojen jakaumassa joulukuussa 2020 muiden rahoituslaitosten kanta oli 8 prosenttia suhteessa pankkien myöntämiin yrityslainoihin (Suomen Pankki, 2021). Rahoitusyhtiöiden määrä on myös lisääntynyt markkinoilla. Ekonomisti Antti Alakiuttu kertoo blogissaan: Pankkien ulkopuolisista lainoista on nyt kirkkaampi kuva, (Euro&Talous 29.4.2021), - ”Digitalisaation myötä erilaisten kulutusluotto- ja yritysrahoituspalveluja myöntävien yhtiöiden määrä on lisääntynyt Suomessa”.

Rahoitusyhtiöiden rahoitusmuodoista factoringrahoituksen kysyntä on lisääntynyt erityisesti koronakriisin myötä. Suomen yrittäjien julkaisemassa kyselytutkimuksessa (9.4.2021) käy ilmi, että yli kolmannes asiakasyrityksistä on pidentänyt laskujensa maksuaikaa. Kuusikymmentä prosenttia maksuaikaa pidentäneistä yrityksistä on suuria yrityksiä. Suomen Yrittäjien lainsäädäntöasioiden päällikkö Tiina Toivonen toteaa, että ”Maksuaikojen yksipuolinen pidentäminen ei ole kuitenkaan vain koronaan liittyvä ilmiö, vaan se on ollut ongelma jo pidempään” (Suomen yrittäjät 9.4.2021). Pitkittyneet maksuajat tuottavat ongelmia erityisesti pienille- ja keskisuurille yrityksille. Pienet ja keskisuuret yritykset ovat kansantaloudellisesti tärkeitä työllistäjiä. Ne työllistävät yhteensä yli puolet Suomen kaikkien yritysten henkilökunnasta pois luettuna maa-, metsä- ja kalatalous. (EK 8.2.2021.) On kansantalouden kannalta tärkeää, että yritykset pystyvät suoriutumaan välttämättömistä kuluistaan ja maksuvelvoitteistaan. Kassavaje hankaloittaa yrityksen suoriutumista maksuvelvoitteista ja välttämättömistä kuluista. (Jormakka 2021, 142).

Factoringrahoituksen kysynnän ja tarjonnan lisääntymisen myötä markkinatilanteen odotetaan muuttuvan. Rahoitusyhtiön näkökulmasta perinteisen markkinamekanismin mallin mukaan tilanteessa, jossa tarjonta lisääntyy enemmän, kuin kysyntä rahoituksen markkinahinta laskee markkinoilla. Päinvastoin kysynnän ylittäessä tarjonnan rahoituksen markkinahinta nousee markkinoilla (Pohjola 2019, 50–54). Factoringrahoitusmarkkinan osalta muuttunut tilanne etsii uutta markkinatasapainoa (Euro&Talous 29.4.2021.)

1.2 Aikaisempi tutkimus

Tutkielmaa tehtäessä on tärkeää perehtyä tutkimuksen aihepiiristä tehtyihin aiempiin tutkimuksiin. Tutkielman on tärkeää olla jollain tapaa erilainen, kuin aiemmin tehdyt tutkimukset, jotta siitä syntyy tieteellistä lisäarvoa. Aiempia tutkimuksia aiheesta on tehty vähäisesti. Factoringrahoitusta tutkittaessa suurimmassa osassa on keskitytty rahoitusta saavan yhtiön näkökulmaan. Niemelä (1974) tutkielmassaan ”Factoringrahoitus tarkasteltuna rahoitusyhtiön ja sen asiakasyrityksen kirjanpidon ja verotuksen kannalta” on ainut löydetty aiempi pro-gradu tutkimus, joka suoraan tutkii rahoituksen antajan näkökulmaa.

Tutkielmaa tehtäessä on erityisesti tutustuttu seuraaviin aiempiin tutkimuksiin.

Roponen vertailee tutkielmassaan ”Factoringrahoitus ja rahoittajan riskienhallinta” (2015) usean factoringrahoitusta tarjoavan rahalaitoksen näkökulmasta rahoittajan riskienhallintaan vaikuttavia asioita. Hän käyttää aineiston keräämiseen menetelmänä tutkimuskyselyä. Kyselyyn osallistuu noin kymmenen rahoitusmarkkinoilla toimivaa yritystä. Roponen löytää tutkielmassa useita samankaltaisuuksia ja eroavaisuuksia yritysten suhtautumisessa factoringrahoitukseen.

Lehto tutkii tutkielmassaan ”Käyttöpääoma ja myyntisaatavien rahoitus” (2021) factoring rahoitusta ja sen mahdollisuuksia yleisellä tasolla. Lehdon näkökulma on rajattu käyttöpääomanrahoitukseen ja kassankiertoon. Lehdon tutkimuksessa korostuu yrityksen sisäiset mahdollisuudet, kun yritysten harkitessa factoringrahoituksen hyödyntämistä.

Heinonen käsittelee tutkimuksessaan ”Factoring and Cash Discount as methods for optimizing the Net Working Capital” (2021) tapausyrityksen avulla käteisalennuksen sekä factoringrahoituksen käytön vaikutusta käyttöpääomaan. Heinonen vertailee edellä mainittuja toimintatapoja toisiinsa. Heinonen pyrkii vertailun avulla löytämään ratkaisun parempaan tapaan hallita käyttöpääoma yrityksen sisäisestä näkökulmasta: Ulkopuolinen factoringrahoitus vai yrityksen omat käteisalennukset.

1.3 Tavoitteet ja tutkimuskysymykset

Tässä tutkimuksessa tarkastelun keskiössä on rahoitusyhtiön näkökulma factoringrahoitukseen. Tutkimuksen tavoitteena on analysoida factoringrahoituksen asemaa tuotteena rahoitusyhtiössä ja tunnistaa mitkä asiat vaikuttavat factoringrahoituksen saamiseen ja sen hintaan rahoitusyhtiössä. Tutkimuksessa rahoitusyhtiön näkökulmaa tutkitaan case-organisaation avulla, jonka avulla pyritään muodostamaan ymmärrystä factoringrahoituksen asemasta ja sen kilpailutilanteesta rahoitusmarkkinoilla. Lisäksi tutkielmassa analysoidaan factoringrahoitusta kriittisestä näkökulmasta ja pyritään tuomaan esille sen vahvuuksia ja heikkouksia.

Tutkimuksen tavoite kiteytyy tarkemmin alla esitettyihin tutkimuskysymyksiin:

- 1) Mitkä asiat vaikuttavat factoringrahoituksen myöntämiseen rahoitusyhtiössä?
- 2) Mikä on factoringrahoitus tuotteen asema rahoitusyhtiössä?
- 3) Mikä on rahoitusyhtiöiden asema rahoitusmarkkinoilla?

1.4 Tutkimusmenetelmät

Tutkimukset luokitellaan usein tutkimusmenetelmien mukaan kolmeen eri kategoriaan, kvalitatiivisiin eli laadullisiin tutkimuksiin ja kvantitatiivisiin eli määrällisiin tutkimuksiin ja monimuotomenetelmiin (Creswell 2014, 3). Tämän tutkimuksen menetelmänä käytetään kvalitatiivista eli laadullista tapaustutkimusta. Tapaustutkimukselle tyypillistä on, että tutkimuksessa otetaan huomioon tutkittavan ilmiön kannalta kaikki oleellinen tieto. Tärkeätä on ymmärtää tutkittava ilmiö ja siihen

vaikuttavat tekijät kokonaisuutena sen omassa toimintaympäristössä. Puusa ym. (2020, 90). Tapaustutkimuksena tarkoituksena on luoda syvälinen kuva lukijalle tutkittavasta ilmiöstä. Puusa ym. (2020, 91.) Tapaustutkimus luo tutkimukselle konkreettista tarttumapinnan, joka parantaa myös tutkittavan asian teoreettista ymmärrystä. Puusa ym. (2020, 92.)

Tutkimuksen teoriaosuus on koostettu kirjallisuuskatsauksena aiheeseen liittyvien aiempien tutkimuksien ja kirjallisuuden avulla. Kirjallisuuskatsauksen avulla pyritään perehtymään aiheeseen liittyviin lähteisiin ja niiden avulla tuomaan niitä esille tutkimuksen kannalta merkitsevällä tavalla. (Hirsjärvi ym. 2013, 258). Tutkimuksen empiriaosuuden aineisto on kerätty puolistrukturoidun haastattelun avulla, joka on suoritettu tutkimuksen case-yritykselle. Puolistrukturoitu haastattelu on tietyn aiheen ympärille rakennettu haastattelu. Haastattelun kysymykset (liite 1) ovat ennalta laadittuja, mutta vastaukset eivät ole ennalta annettuja. Sen sijaan strukturoidussa haastattelussa vastausvaihtoehdot ovat määriteltä ennalta. Puolistrukturoitu haastattelu antaa mahdollisuuden uusille näkökulmille haastateltavilta, koska kysymykset eivät poista mahdollisuutta lisäkeskusteluun tai tarkentavien kysymyksien esittämiseen. Puolistrukturoidun haastattelun tavoitteena on tuottaa aineistoa lukijalle tutkimuksen keskeisiin aiheisiin liittyen (Puusa ym. 2020, 107).

Tutkimuksen aineisto analysoidaan teoriaohjaavasti. Teoriaohjaava sisällönanalyysi etenee samalla tavalla, kuin aineistolähtöinen analyysi. Aineisto ensin pelkistetään ja pilkotaan osiin, jonka jälkeen aineisto ryhmitellään. Lopuksi aineistosta erotetaan tutkimuksen kannalta oleellinen tieto. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, 91). Poiketen aineistolähtöisestä sisällön analyysistä teoriaohjaavassa sisällönanalyysissä käsitteistö tulee jo ”tiedettynä” eikä aineistosta. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, 80.) Laadullisessa sisällönanalyysin tavoitteena on luoda selkeä kuvaus ilmiöstä, jota tutkitaan. Aineisto eli tapausyrityksen haastattelu tarjoaa katsontakulman ilmiöön. Analyysissä on pyritty järjestämään aineisto selkeään ja tiiviiseen muotoon. Kadottamatta kuitenkaan sen tarjoamaa informaatiota. (Tuomi & Sarajärvi, 2018, 89–94). Tutkielmassa halutaan tuoda tapausyrityksen kautta esiin jo olemassa olevia teorioita ja trendejä markkinoilla. Tapausyritykselle suoritettujen haastattelun aineisto pyritään analysoimaan niin, että luodaan konkreettinen näyttö tutkielmassa mainituille teorioille.

1.5 Tutkimusaineisto

Tutkimusaineiston kerääminen aloitettiin tutustumalla laajasti aiheesta kirjoitettuun kirjallisuuteen. Rahoituksesta on kirjoitettu paljon kirjallisuutta, kuten (Leppiniemi 2009, Tepora 2022 sekä Ikäheimo ym. 2011). Edellä mainitut ovat tutkimuksen tärkeimpiä kirjallisuuslähteitä. Kirjallisuuslähteet eivät kuitenkaan sisällä tarpeeksi selkeää ja laajaa aineistoa tutkimuksen factoringrahoitukseen liittyen lukuun ottamatta (Tepora 2022). Tutkimuksen onnistumisen kannalta oli tärkeä kerätä tietoa suoraan factoringrahoituksen markkinoilta. Parhaimmaksi tavaksi saada tietoa markkinoilta koettiin haastatella alalla toimivan yrityksen edustajien haastattelu. Haastattelu toimii myös tutkielman tärkeimpänä tutkimuksellisenä aineistona.

Tutkimusaineistoa etsiessä on käytetty seuraavia hakusanoja: ”factoring”, ”financing”, ”factoring financing”, ”finance company”, ”risk financing”, ”accounting”, ”economics”, ”factoringrahoitus”, ”laskentatoimi ja rahoitus”, ”kassavaje”, ”myyntisaamisten rahoitus”, ”käyttöpääoma” ja ”rahoitusyhtiöt Suomessa”.

1.5 Rajaukset rajoitteet ja oletukset

Tutkielman toteutettavuuden kannalta on tehtävä rajauksia. Tutkielman aihepiiri käsittelee rahoitusyhtiöiden rahoitus mahdollisuuksia markkinoilla. Rahoitusyhtiöt ovat rajattu vain yritysasiakasrahoitus segmenttiin. Tutkimuksen keskeisiä rajauksia on, että tutkimuksessa keskitytään pelkästään factoringrahoitukseen ja sen muotoihin. Tutkimuksesta on rajattu pois muut rahoitusmuodot, kuten leasingrahoitus, luottokorttirahoitus ja osamaksurahoitus. Lisäksi näkökulma on rajattu yhteen markkinoilla toimivaan rahoitusyhtiöön ja sen näkökulmaan factoringrahoituksesta. Tutkittava ajanjakso on rajattu rahoitusyhtiön olemassaoloon eli 2000-luvun alusta tähän hetkeen. Tarkemmin ajanjaksoa ei ole suotuisaa kertoa, koska tapausyritys halutaan pitää anonyminä. Lisäksi myös tapausyrityksen antamien esimerkkitapausten vuoksi ajanjaksoa ei ole haluttu ilmoittaa tarkasti, vaan suunta-antavasti.

Tutkimuksen keskeinen oletus on, että rahoitusyhtiöiden välinen kilpailu on lainmukaista, joten tutkittu teoria ja tilastot pitävät paikkansa. Toinen oletus on, että tapausyritys reagoi

markkinoihin normaalin markkinamekanismin mukaisesti. Oletuksena on myös, että factoringrahoitus rahoitusyhtiöiden tuotteena on kehittynyt markkinoiden muutoksessa. Olettaen, että rahoitusyhtiöt ovat sitä myös itse kehittäneet asiakkailleen sopivammaksi.

1.6 Tutkielman rakenne

Tutkielman aloittaa johdanto, jossa käydään läpi tutkielman kannalta keskeiset asiat ja käsitteet. Johdannon tehtävä on saattaa lukija tutkimukseen, niin että hänelle annetaan mahdollisimman hyvät mahdollisuudet ymmärtää tutkielma, sen tarkoitus ja mistä se kertoo. Tutkielman toinen ja kolmas luku sisältää tutkimuksen teoriaosuuden. Teoreettisessa osuudessa käsitellään yleisesti rahoitusyhtiöiden asemaa rahoitusmarkkinoilla sekä factoringrahoitusta. Luvun tavoitteena on käsitellä tutkimuksen kannalta yleisesti tärkeitä rahoitusmaailman ilmiöitä.

Tutkimuksen neljäs luku on tutkimuksen empiirinen osuus. Luvussa käydään läpi tapausyritykselle suoritettu haastattelu ja analysoidaan sitä. Tutkimus alkaa tapausyrityksen kuvailevalla esittelyllä. Esittelyn jälkeen esitetään yrityksen edustajien vastaukset kysymyksiin.

Tutkielman viides luku pyrkii analysoimaan haastatteluaineistoa kolmen tutkimuskysymyksen näkökulmasta. Luku kokoo myös yhteen tutkimuksen ja sisältää yhteenvedon tutkimuksesta. Lopuksi arvioidaan jatkotutkimus mahdollisuuksia.

1.7 Keskeiset käsitteet

Factoringrahoitus määritellään rahoitusmuotona, jossa yritys ottaa lainaa myyntisaamisiaan vastaan. Rahoituksen tarjoajana on yleensä rahoitusyhtiö. Rahoitusyhtiö joko luotottaa laskuja vastaan tai ostaa laskuja yrityksiltä (Tepora 2022, 285). Sen tarkoituksena on esimerkiksi helpottaa saaja yrityksen kassanhallintaa ja sitä kautta maksuvalmiutta. Factoringrahoituksen oheen on yleistä liittää erilaisia palveluita, kuten perintä ja- reskontra palveluita. Niiden tarkoitus on tukea saaja yritystä

myyntisaatavien hallinnassa. Factoringrahoituksen antaja perii myyntisaatavien ostosta korkoa tai palvelumaksua korvauksena luottotappioriskistä (Leppiniemi 2009, 142).

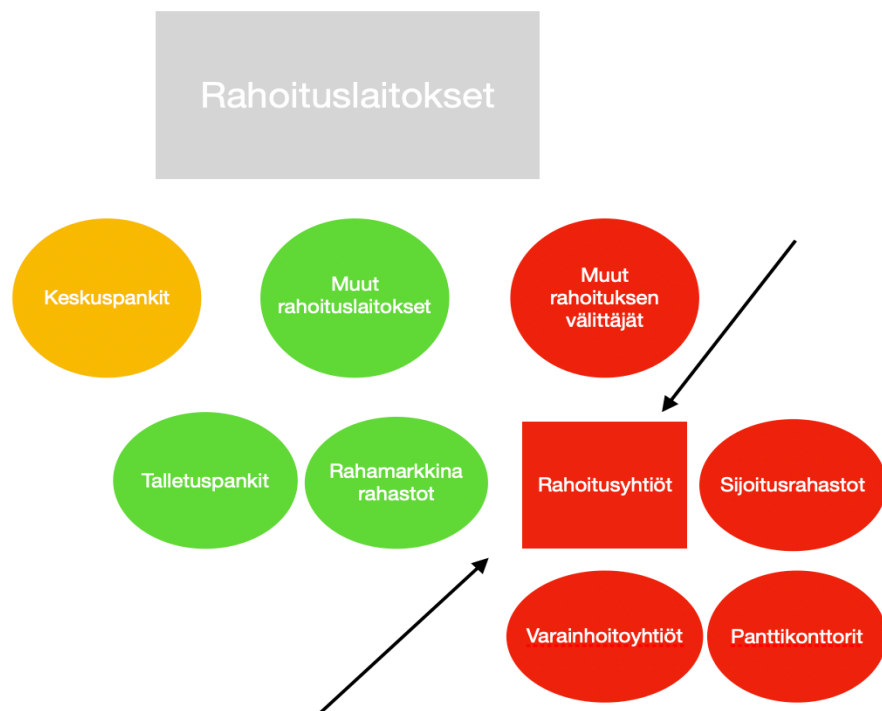
Rahoitusmarkkinat. Rahoitusmarkkinoiden keskeisin tehtävä on edesauttaa markkinoiden toimimista tehokkaasti välittäen varoja ylijäämä talouksilta alijäämä talouksille. Rahoitusmarkkinat ovat segmentoituneet eri osiin ja pitävät sisällään monia erilaisia markkinoita. Rahoitusmarkkinat jaetaan tavanomaisesti raha- ja pääomamarkkinoiksi (Leppiniemi 2009, 73). Rahamarkkinat tarjoavat lyhytaikaisia enintään vuoden mittaisia vieraan pääoman sijoituksia. Pääomamarkkinat tarjoavat taas pitkäaikaisia yli vuoden mittaisia vieraan pääoman sijoituksia. Esimerkki rahamarkkinoista on markkinat rahan lainaamiseksi pankkien kesken. Pääomaamarkkinoihin sisältyy taas esimerkiksi arvopaperi-, osake-, velkakirja- ja valuuttamarkkinat. Factoringrahoitus on myös rahoitusmarkkinoiden osa ja se sijoittuu pääomamarkkinoihin (Puttonen ym. 2018, 52–63.)

Myyntisaatavat ovat yrityksen taseeseen vaihtuviin vastaaviin kirjattava osa (Ikäheimo ym. 2011, 29.) Myyntisaaminen syntyy, kun myynnistä maksettava lasku maksetaan vasta tavarain tai palveluksen toimituksen jälkeen sovituin ehdoin. Myyntisaatava voidaan ajatella velkana. Velka aktivoituu silloin, kun asiakassopimuksen mukaan on saanut tavarain tai palvelun, mutta ei ole maksanut laskua. Myyntisaamiset sitovat yrityksen pääomaa ja ovat tärkeä osa kassanhallintaa. Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää asiakkailta menee laskun maksamiseen. Pitämällä kiertoaian lyhyenä yritys parantaa maksuvalmiuttaan (Jormakka 2021, 149–150).

2 RAHOITUSYHTIÖT

2.1 Rahoitusyhtiöiden asema

Rahoituslaitokset-sektori sisältää kolme alasektoria, jotka ovat keskuspankki, muut rahalaitokset ja muut rahoituksen välitystä harjoittavat laitokset. Rahoitusyhtiöt kuuluvat alasektoriin muut rahoituksen välitystä harjoittavat laitokset. (Tilastokeskus 2021). Rahoitusyhtiöt ovat finanssivalvonnan toimiluvan omaavia luottolaitoksia sekä esimerkiksi sijoitusrahastoja ja kehityspääomayhtiöitä (Laki rahoitus- ja vakuutusryhmittymien valvonnasta 2004/699).



Kuva 1. Rahoitusyhtiöiden sijainti rahoitusmarkkinoiden rahoituslaitokset sektorilla. Tiedot: (Tilastokeskus, 2021).

Rahoitusyhtiöt ovat dynaamisia toimijoita rahoitusmarkkinoilla, joiden riskitasot ovat korkeammat kuin normaaleilla rahoitusta antavilla laitoksilla esimerkiksi pankeilla. Pankkien ja suurien rahoitusinstituutioiden antorahoitus perustellaan ja harkitaan aina tarkasti perustuen viitekehykseen. Poikkeukset ja kehyksestä joustaminen on hyvin vaikeaa, koska pankit itse sekä finanssivalvonta ovat kiristäneet säädöksiä esimerkiksi vakavaraisuuteen ja vakuusmääräyksiin liittyen (Finanssivalvonta 2021.)

Muodostunut markkinatilanne on pienten pk-yritysten ja uusien yritysten osalta vaikea. Tämän sektorin toimijoiden on pienien vakuuksien myötä yhä vaikeampi saada pankista vierasta pääomaa perinteisen pankkilainan muodossa. Markkinakysynnän muutoksen seurauksena rahoitusyhtiöiden määrä on kasvanut ja rahoitusyhtiötuotteiden tarjonta on lisääntynyt markkinoilla. Rahoitusyhtiöillä on enemmän mahdollisuuksia harkita rahoitusta tapauskohtaisesti. Suurten instituutioiden tiukka riskienhallinta johtaa siihen, että ne rahoittavat vain yhtiöitä, jotka ovat vakaavaraisia ja vähäriskisiä rahoittaa sillä hetkellä tarkkailematta tarkemmin yrityksen kannattavuutta ja tulevaisuuden näkymiä. Tästä kertoo Suomen pankin tilasto pankkien yrityslainakannan pienenemisestä 1,7 miljardia vuoden 2021 aikana. Lisäksi pankkien yrityslainakannan trendi on tilaston mukaan kääntynyt selkeään laskuun. (Suomen Pankki 2022).

2.2 Rahoitusyhtiöt tunnuslukuina

Suomen pankin vuonna 2019 teettämän analyysin ”Luotonanto pankkisektorin ulkopuolelta kasvussa” mukaan vuoden 2018 lopussa muiden rahoituslaitosten sektorin suurus oli noin kolmasosa pankkisektorin koosta eli noin 201 miljardia euroa. Sektorin koosta 126 miljardia kattoivat erilaiset rahastot. Sektorin tase on kaksinkertaistunut edellisen kuuden vuoden aikana. Pankkisektorin koon kasvettua myös vuonna 2018 Nordean yritysjärjestelyjen myötä. Lisäksi Nordean pääkonttori siirtyi Suomeen vuonna 2018 (Nordea 2018).

Pankkisektorin ulkopuolisen luotonannon tilastoista täytyy kuitenkin ottaa huomioon, että moni muihin rahoituslaitoksiin kuuluva toimija ei harjoita rahoituksen välitystä. Omaisuudenhoitoyhtiöt ovat esimerkki yhtiöitä, jotka eivät välitä rahoitusta. Tilastoa on tutkimuksen kannalta oleellista tarkentaa. Suppean mittarin kautta tarkasteltuna muiden

rahoituksen välittäjien sektori koko supistuu noin 97 miljardiin euroon. (Suomen Pankki 2019.) Mittarina käytetään FSB:n eli rahoitusmarkkinoiden vakausneuvoston suppeaa mittaria. Mittarissa otetaan huomioon vain luoton välitystä tai siihen verrattavaa toimintaa harjoittavat toimijat. Mittarista pois luetaan myös julkisen sektorin toimijat. (FSB 2018.)

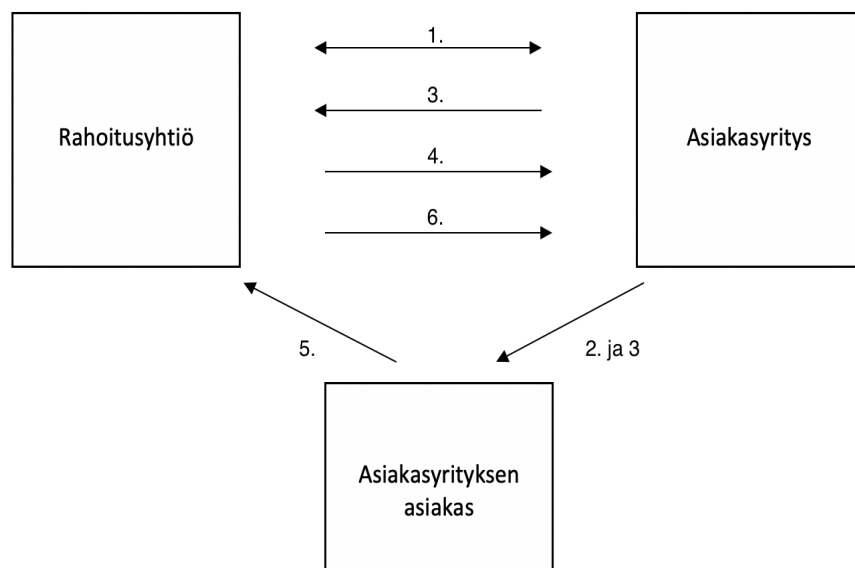
Tutkielman kannalta oleelliset toimijat rahoituksen välittäjistä ovat luotonantajat. Suppeasta tilastosta luotonantajat ovat pieni osa muista rahoituslaitoksista. Heidän osuutensa on noin 9,9 miljardia 97 miljardista eli noin 10 prosenttia. Tässä sektorissa isoimmat toimijat ovat ajoneuvorahoitusyhtiöt ja pankkien omistamat rahoitusyhtiöt kattaen noin 83 prosenttia sektorista. Tutkimuksen kohteena olevat rahoitusyhtiöt, jotka kattavat vain noin 7 prosenttia sektorista ovat yritysrahoittajat, leasingyhtiöt ja factoringyhtiöt. Sektorista on kuitenkin otettava huomioon, että esimerkiksi yritysrahoittajat voivat tarjota factoringrahoituspalveluita ja toisinpäin. Tilastojen mukaan tämä sektori on tarkastelujaksolla 2015–2018 ollut nopeimmin kasvava sektori. Factoringyhtiöiden liikevaihto kolminkertaistui tarkastelujaksolla ja taseet kasvoivat 84 prosenttia. (Suomen Pankki 2019.) Muiden luotonantajien liiketoiminnan kasvusta huolimatta pankit ovat edelleen selvästi suurempia factoringrahoittajia. Factoringrahoituksesta pankkien osuus oli kaksi kertaa suurempi verrattuna rahoitusyhtiöihin. Se osuus on kuitenkin pieni suhteessa pankkisektoriin kokoon ja mahdollisuuksiin toimia markkinoilla.

Ajankohtaisempia kattavia tilastoja luotonannosta yrityksille pankkisektorin ulkopuolelta vuoden 2019 jälkeen ei löydy. Syynä voi olla se, että sektorin suuren kasvun vuoksi Suomen Pankki aloitti vasta vuonna 2021 tilastotiedonkeruun tilastoa varten, jonka kohteena ovat Suomessa toimivat muut rahoituslaitokset. Tietoa ei ole siis vielä onnistuttu keräämään laajemmin. Sektorin kasvusta kuitenkin kertoo se, että muiden rahoituslaitosten lainojen kanta suomalaisille yrityksille vuoden 2020 viimeisellä kvartaalilla oli noin 4,7 miljardia. Pankkien myöntämien lainojen kanta oli vastaavana ajankohtana 59,4 miljardia. (Suomen Pankki 2021). Vuoden 2021 vastaavat luvut olivat Pankkien osalta 59,8 miljardia ja muiden rahoituslaitosten osalta oli noin 5,2 miljardia. Muiden rahoituslaitosten kanta on siis kasvanut 10,6 prosenttia ja pankkien kanta vain 0,7 prosenttia. (Suomen Pankki 2022).

3 FACTORING

3.1 Factoringrahoitusjärjestelyn osapuolet

Factoringrahoitusta markkinoilla tarjoavat markkinoilla yleisimmin pankit ja pankkien omistamat rahoitusyhtiöt. Pienempien rahoitusyhtiöiden kanta on lisääntynyt kuitenkin markkinoilla, niin kuin edellisessä luvussa asiaa käsiteltiin. (Suomen Pankki 2021.) Factoringrahoitus on muodoltaan erityisrahoitusjärjestely, jossa on kolme osapuolta. Asiakasyritys, rahoittaja ja asiakasyrityksen asiakas, jolta myyntisaamiset ovat peräisin (Tepora 2022, 288.) Alla esitettävä kuva on tukena selventämään rahoitusjärjestelyä. Kuva on tehty tässä luvussa paljon käytetyn kirjan: Tepora, Jarno. ”Rahoitusmuodot ja vakuudet” (2022) 7. kappaleen tietojen pohjalta.



3.2 Factoringrahoitusjärjestelyn yleiskuvaus

Rahoitusjärjestelyn ensimmäinen vaihe on rahoitussopimuksen tekeminen rahoitusyhtiön ja asiakasyrityksen välillä (Tepora 2022, 292.) Rahoitussopimus on muodoltaan erityisrahoitussopimus. Rahoitussopimuksen perussisältö on kehittynyt vuosien aikana yrityksen tarpeiden ja vallitsevan lainsäädännön mukaan. (Fondia 2022, 1). Rahoitussopimuksen ensimmäisessä osassa sovitaan ainakin luoton maksimimäärästä ja käytetyn luoton korosta (yleisimmin korko lasketaan kaavalla markkinakorko + korkomarginaali). Lisäksi ensimmäisessä osassa sovitaan rahoitusyhtiölle kuuluva palkkio factoringrahoitusjärjestelystä ja mahdollisista rahoitusyhtiön lisäpalveluista järjestelyyn liittyen. Yleistä on liittää esimerkiksi erilaisia reskontra – tai perintäpalveluita (Tepora 2022, 292.)

Rahoitussopimuksen toisessa osassa sovitaan rahoitusjärjestelyn vakuuksien määrästä eli myyntisaatavista, jotka siirretään rahoitusyhtiölle. Järjestelyn myötä asiakasyritys siirtää kaikki oman asiakkaansa laskut eli laskukannan, jota järjestely koskee rahoitusyhtiölle pantiksi (Tepora 2022, 286).

Toisessa ja kolmannessa vaiheessa rahoitussopimuksen solmimisen jälkeen asiakasyritys toimittaa tilauksen ja laskun asiakkaalleen. Lisäksi asiakasyritys siirtää laskun saajaksi rahoitusyhtiön. Laskusaatavat virtaavat suoraan rahoitusyhtiölle ilman välivaiheita. Panttioikeuden aikaansaamisen edellytyksenä factoringrahoituksen kaltaisissa järjestelyissä on julkivarmistus. Julkivarmistus oikein ajoitettuna oikeuttaa rahoittajalle panttioikeudelle ominaisen tehokkaasti suojatun etuoikeutetun aseman. Lisäksi asiakasyritys lähettää rahoitusyhtiölle todistuksen laskujen toimituksesta omalle asiakkaalleen. (Tepora 2022, 298–300.)

Neljännessä vaiheessa rahoitusyhtiö siirtää tietyn osan hyväksymiensä laskusaatavien summasta asiakasyritykselle. Rahoitusyhtiö voi esimerkiksi maksaa heti 80 prosenttia siirretyistä laskuista yritykselle. Loput 20 prosenttia maksetaan, kun asiakasyrityksen asiakas maksaa laskun. (Tepora 2022, 286.)

Rahoitusjärjestelyn viimeisessä kahdessa vaiheessa ensin asiakasyrityksen asiakas maksaa erääntyneet laskut rahoitusyhtiölle sopimuksen mukaan. Maksusuorituksen jälkeen rahoitusyhtiö siirtää esimerkin loput 20 prosenttia luotosta asiakasyritykselle. Rahoitusyhtiö voi vähentää viimeisestä suorituksesta erääntyneet järjestelyyn liittyvät korot ja palkkiot (Tepora 2022, 286).

4 FACTORINGRAHOITUS CASE RAHOITUSYHTIÖN NÄKÖKULMASTA

4.1 Aineiston esittely ja analyysi

Tutkimus on toteutettu tapaustutkimuksena tapausyritystä apuna käyttäen. Tapausyritys on rahoitusmarkkinoilla toimiva pieni ja dynaaminen rahoitusyhtiö. Yhtiön palveluihin kuuluvat muun muassa erilaiset yritysrahoituspalvelut ja rahoitusratkaisut. Tutkimuksen tavoitteena on tutkia factoringrahoitusjärjestelyä ja luoda kuva factoringrahoitusmarkkinasta rahoitusyhtiön näkökulmasta. Haastattelukysymykset löytyvät tutkielman liitteestä 1.

Yrityksen edustajiin oltiin yhteydessä vuoden 2021 loppupuolella ja heiltä tiedusteltiin kiinnostusta osallistua kandidaatintutkimukseen tapausyrityksenä. Yrityksen edustajien kanssa sovittiin, että he osallistuvat haastattelun muodossa tutkimukseen. Haastattelu toteutettiin helmikuussa 2022. Haastattelun kesto oli noin. 75 minuuttia ja se toteutettiin etäyhteydellä. Etäyhteys mahdollisti haastattelun nauhoittamisen litteroinnin helpottamiseksi. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna. Haastattelukysymykset lähetettiin haastateltaville etukäteen, jotta he pystyivät perehtymään kysymyksiin ennen haastattelua. Haastattelussa esitettiin myös tarkentavia kysymyksiä. Haastatteluja käsitellään tässä tutkimuksessa anonymisti. Haastattelun tarkoitus on avata rahoitusyhtiön näkökulmaa factoringrahoitusjärjestelystä käytännössä. Lisäksi haastattelussa nousi esiin teoriasta eroavia näkökulmia aiheesta.

Haastatteluja analysoitiin litteroinnin avulla. Litteroinnin jälkeen aineistoa oli mahdollista käsitellä, kuin mitä tahansa muuta kirjallista aineistoa. Aineistosta pystyi litteroinnin avulla löytämään laajempia kokonaisuuksia haastateltavien mielipiteistä aiheeseen liittyen ja saamaan vastauksia tutkimuskysymyksiin. Aineiston analysointi aloitettiin lukemalla aineistoa läpi ja poimimalla keskeisiä teemoja haastattelusta. Näiden teemojen pohjalta tehtiin lopullinen analyysi. Tämän tutkimuksen aineisto analysointiin teoriaohjaavan sisällönanalyysin avulla.

Tutkimuksessa haastateltiin yrityksen yritysrahoituksesta vastaavia henkilöitä. Anonymiteettiä kunnioittavina suojaniminä käytetään: Haastateltava 1 ja Haastateltava 2.

Haastateltava 1 toimii yrityksessä rahoitusjohtajana. Hän kertoi kuitenkin, että kun kyseessä on pieni yritys, tehtävät ovat monipuolisia. Hän nimesi tärkeimmiksi työtehtävikseen uusiasiakashankinnan, rahoitusneuvotteluiden läpi viemisen ja organisoinnin, luottoriskiraporttien tekemisen sekä rahoitushakemusten läpikäymisen. Hänellä on yritysrahoituskokemusta reilun 10 vuoden ajalta. Rahoituskokemusta ennen nykyistä tehtävää hän oli kartuttanut erityisesti isojen pankkien yrityssektorilta. Nykyisessä tehtävässä hän on toiminut noin viiden vuoden ajan.

Haastateltava 2 toimii yrityksessä operatiivisena johtajana. Hän totesi myös, että yrityksen luonteesta johtuen tehtävät ovat monipuolisia. Tehtävät ovat myös hyvin samankaltaisia, kuin Haastateltava 1:llä. Tehtävät poikkeavat kuitenkin perinteisen yritysrahoituksen tehtävistä yrityksessä, sillä ne painottuvat enemmän sisällöltään temaattisen raportointiin esimerkiksi kassavirtaennusteiden tekemiseen. Haastateltava 2:lla on kokemusta rahoituksesta noin 15 vuoden ajalta. Ensimmäiset viisi vuotta henkilörahoituspuolella isossa pankissa, jonka jälkeen yritysrahoituspuolella eri finanssialan yrityksissä. Nykyisessä tehtävässään hän aloitti noin kaksi vuotta sitten.

4.2 Factoringrahoitus tuotteena

Haastattelun kysymyksillä pyrittiin saamaan konkreettinen kuva factoringrahoitus tuotteesta rahoitusyhtiössä ja rahoitusprosessin etenemisestä rahoitusyhtiössä. Lisäksi haastattelussa oli tarkoitus käydä muutamia tapauksia läpi yhtiön näkökulmasta. Haastattelun aloitimme läpikäymällä factoringrahoituksen vahvuuksia ja heikkouksia yhtiön näkökulmasta.

Haastateltava 2 mukaan factoringrahoitus tuotteen vahvuus on luottoriskin siirtyminen rahoitettavasta yhtiöstä yhtiöön, jolta myyntisaatavat ovat. Myyntisaatavat ovat yleensä yhtiöiltä, jotka ovat isompia vakavaraisia toimijoita. Lisäksi saatavat ovat peräisin usealta eri yhtiöltä. Luottoriskin hajautus on rahoitusyhtiön näkökulmasta myös tuotteen vahvuus. Rahoitusyhtiöllä on esimerkiksi tietty määrä rahoitettavia yrityksiä ja yrityksillä

on paljon eri yrityksiltä myyntisaatavia. Factoringrahoituksen hyväksi puoleksi voidaan Haastateltava 2 mukaan nostaa myös se, että factoringrahoituksessa rahoitusyhtiö kotiuttaa saatavat suoraan itselleen, eikä rahoitettavan yhtiön kautta. Rahoitusyhtiö pääsee näin heti kiinni rahoitettavan yhtiön liikevaihtoon. Myyntisaamiset siis kulkeutuvat yhtiöön ilman välillisiä toimijoita.

”Ne on usein pieniä yrityksiä, jotka tätä factoringrahoitusta tarvitsee. Kassa saattaa olla tiukilla ja usein se vastapuoli on sitten joku iso teollinen yritys, jolloin siitä tulee tavallaan positiivinen efekti siihen niinku itse luottoriskin.” (H2)

”Sinulla on tietty määrä rahoitusta yritykselle, jota rahoitat, mutta sitten heidän tavallaan hyvinkin yleensä saattaa olla laskut jakautuneita vielä isommalle joukolle vastapuolia. Siinä on tällainen hajautuksen tuoma positiivinen efekti tässä factoringissa.” (H2)

”Periaatteessa päästään heti siihen sen asiakasyrityksen liikevaihtoon. Kiinni se tulee rahoitusyhtiön kautta versus se, että se liikevaihto menee suoraan sinne ja sitten ollaan riippuvaisia tai luotetaan siihen, että he kirittävät sen velan takaisin.” (H2)

Haastateltava 1 nostaa vahvuudeksi mukaan factoringrahoitusjärjestelyn tehokkuuden. Luottopäätös on aikataulullisesti nopea tehdä. Rahoitusyhtiön ei tarvitse tehdä niin suurta analyysiprosessia yhtiön suhteen, kuin perinteisessä käyttöpääomarahoituksessa. Hän kertoo, että factoring on toimiva rahoitusmuoto myös sen nopean kiertonopeuden takia. Factoringissa rahojen kotiutuminen vie normaaliin yritys- tai käyttöpääomalainaan verrattuna huomattavasti vähemmän aikaa.

”Nopeus mielessä, niin tämä on ehkä vähän nopeampaa tämä factoring rahoittaminen, kuin ihan vaikka käyttöpääoman rahoittaminen tässä niin kuin meidän ei ehkä ihan niin syvälle tarvitse sukeltaa siihen yhtiön talouteen mitä me rahoitetaan. Lähinnä vaan sen verran, että se on kuitenkin toimiva yhtiö ja että heillä on luottotiedot kunnossa” (H1)

”Puhutaan yleensä 30–60 päivään eikä se ole mikään 2 vuoden bulletti, että 2 vuoden päästä jännitetään tuleeko se raha takaisin ja monesti nämä factoringrahoitukset on

limiitti tyyppisiä. Niin yksittäiset rahoitukset on siellä aina vaan sen hetken aikaa auki. (H1)

Kysyessäni tarkentavana kysymyksenä yleisesti factoringrahoituksen hinnoittelusta ja rahoituksen määrästä yhtiössä Haastateltava 2 nosti esiin, että factoringrahoitusjärjestelyssä hinta menee hyvin pitkälti tapauskohtaisesti, mutta rahoituksen määrän jaossa on perinteinen 80 / 20 kehys. Eli 80 prosenttia rahoitetaan etukäteen ja 20 prosenttia, kun järjestely on saatu vietyä läpi. Rahoituksen määräjaossakin on neuvotteluvaraa Haastateltava 1 mukaan, koska he ovat pieni ja dynaaminen toimija.

”Aikanaan perinteisissä factoringtapauksissa siinä meillä on rahoitusaste 80 %. Se on meidän kyllä caseissa nykyään vaikeaa, että jos meillä tulisi tulisi uusia tällöisiää kuvioita virittelen, niin kyllä varmaan sitten tapauskohtaisesti arvioitaisi se rahoitusaste ja myös hinnoittelu sitten niissä keisseissä nykyään.” (H1)

Factoringrahoituksen hinnoittelusta keskusteltaessa Haastateltava 2 nosti esiin, että perinteisiä factoringtapauksia yhtiöllä on ollut historiassa vähän. Haastateltavat kertoivat, että yhtiöllä on ollut pre-factoring eli tuotantorahoitustapauksia enemmän. Haastateltava 2 jatkaa, että tuotantorahoituksessa myyntisaatavia ei ole vielä syntynyt rahoitusvaiheessa, vaan rahoitusyhtiö rahoittaa yritystä jo ennen tuotanto vaihetta. Haastateltava 1 lisää, että rahoitusjärjestely tapa on kuitenkin hyvin samankaltainen, kuin perinteisessä factoringtapauksessa. Ensimmäisessä siirretään sovittu osa tilille ja loput vasta, kun järjestely on mennyt läpi. Kysyessäni riskitasojen kasvusta tämän tyyllisissä rahoitustapauksissa Haastateltavat toteavat tämän olevan väistämätöntä. Haastateltava 1 kuitenkin toteaa pre-factoringtapauksen olevan historian valossa heille tuottoisinta toimintaa. Haastateltava 1 lisää, että tämän tyylistä rahoitusjärjestelyä ei ole julkisesti saatavilla, vaan yleensä toimii vaihtoehtona, jos yrityksellä ei riitä esimerkiksi vakuudet ja luottoluokitus perinteiseen yritysrahoitukseen. Tuotantovaiheen rahoittamisessa myös täytyy arvioida yhtiötä tarkemmin, kuin perinteisessä factoringissa.

”Tällöinen niinku tilausvaiheen rahoitus ja prefektuuri niin sitä ei kyllä kovin moni muu tee. Ei ainakaan niinku tällöin eikä me sitä markkinoida, mutta se on yksi meidän kuitenkin parhaista tuotteista. ” (H1)

”Niin niissäkin sitten suoritukset pyritään ottamaan niinku suoraan meidän tilille ja tuota niistä kuitataan sitten meidän tuota palkkiot ja korkotuotot ja siirretään sitten just rahoitusta sitten ollut 80%. Siirretään loput sitten sinne, kun järjestely on mennyt läpi” (H2)

Factoringrahoitustuotteen heikkouksista keskusteltaessa Haastateltava 2 mukaan ylivoimaisesti isoin heikkous perinteisessä factoringrahoituksessa heidän näkökulmastaan on tällä hetkellä kova kilpailu, joka vie hintoja alaspäin. Isolla volyymillä, jos haluaisi nykyään factoringrahoitusmallia tarjota, se vaatisi isoja investointeja IT-järjestelmiin. Haastateltava 1 mukaan markkinoilla on tällä hetkellä paljon uusia toimijoita, jotka ovat laskeneet hintatasoa ja jopa ostavat yrityksiltä laskusaatavia.

”Kilpailu heijastuu väkisinkin hinnoitteluun. Meillä on nyt semmoinen käsitys, että siellä markkinoilla on erittäinkin edullista factoringrahoitusta saatavilla” (H2)

”Ehkä sen verran vois sanoa tuosta vielä kilpailuun liittyen, että tuollaista on niinku havaittu, että jopa ihan perinteiset pankit, mitkä on jo kuitenkin pitkän aikaa tarjonnut factoringia, niin ehkä hekin rupeavat olemaan jo pikkasen ahtaalla” (H1)

”Puhutaan vaikka tämmöisestä 99,5–0,5 % hinnoittelusta, että sulla on vaikka 100 € lasku minkä haluat myydä ja saada rahat heti. Käytännössä silloin saat tältä factoringyhtiöltä heti 99,5 € käteen. Lisäksi tämä factoringyhtiö ostaa myös sen luottoriskin” (H1)

Haastateltava 1 kertoo myös markkinoilla olevan havaittavissa, että jopa perinteisten pankkien on vaikeuksia vastata aggressiiviseen kilpailuun laskusaatavista. Haastateltava 2 jatkaa, että perinteisen factoringrahoituksen kilpailun lisääntymisen johdosta yritys on fokusoitunut tuotantovaiheenrahoittamiseen eli edellä puhuttuun pre-factoringiin. Pre-factoringissa haasteeksi tulee korkeampi riskitaso, koska ei ole vakuuksia siitä, että rahoitus esimerkiksi käytetään todella tuotantoon. Vakuus syntyy vasta, kun tuotanto on toteutettu onnistuneesti, tuote lähetetty ja lasku tuotteesta syntynyt.

”Tietysti käytiin siitä pre-factoringista läpi, että siinä sitten luottoriskit ja niin edelleen kasvavat, kun tuota tosiaan ei ole sitä vakuuttaa siitä alusta saakka” (H2)

4.3 Factoringrahoitusprosessi rahoitusyhtiössä

Factoringrahoitusprosessi ei eroa juurikaan tavanomaisesta rahoitusprosessista yhtiössä. Haastateltava 1 kertoo, että rahoitusprosessi alkaa aina asiakkaan kanssa kommunikoinnista, jonka tarkoituksena on selvittää millaiseen käyttötarkoitukseen ja kuinka suureen rahoitukseen yhtiöllä on tarve. Yleensä factoringrahoitusta tai pre-factoringia tarjotaan Haastateltava 1 mukaan, jos selvityksen jälkeen yritykselle ei ole mahdollista myöntää perinteistä käyttöpääomarahoitusta. Sen jälkeen lähdetään yhdessä etsimään yritykselle rahoitusmuotoa ja ehtoja, jolla rahoitusyritykselle mahdollisesti onnistuttaisiin tekemään.

”Meille tulee asiakas, joka hakee rahoitusta ja sitä voi todeta, että nyt tällöinen käyttöpääoman rahoitus ei kyllä onnistu. Jonka jälkeen me yleensä kysytään, onko jotain tilauksia tai laskuja ja muita tässä ja sitten ruvetaan keskustelemaan siitä, että miten voitaisiin lähteä räätälöimään rahoitusta.” (H1)

Tämän jälkeen Haastateltava 1 mukaan tehdään rahoitusanalyysi, joka on kokonaisuudessaan noin kymmenen sivun mittainen. Yleensä se sisältää tiedot yrityksen avainhenkilöistä, tärkeimmistä tunnusluvuista ja toimialakohtaisesta analyysistä. Näitä peilataan siihen, mitä rahoituksen hakija on kertonut rahoitusta hakiessaan. Haastateltava 1 nostaa, että factoring- ja pre-factoringtapauksissa myös laskunmaksajan tai tilauksen tekijän tiedot ja niiden arvioinnit tulee sisällyttää rahoitusanalyysiin. Haastateltava 2 mukaan heidän yrityksessään rahoitusanalyysin teon hoitaa henkilö, joka on rahoituksesta alun alkaen neuvotellut. Ennen siihen oli oma työntekijä, joka käytännössä teki kaikki firman rahoitusanalyysit.

”Se on yleensä kertomus yhtiön toiminnasta pohjautuen yhtiön nettisivuilla ja sitten siihen, kun on tavattu se yrittäjä. Siinä on lyöty myös yhtiön luvut. Eli itse lyödään ne

Excelin ja katsotaan vähän just näitä tunnuslukuja. Ja sitten vielä avataan sanallisesti niitä lukuja, että miltä ne näyttävät kaikkien osapuolien osalta.”(H1)

Haastateltava 2 kertoo rahoitusanalyysien esitettävän kahden viikon välein ohjausryhmässä. Ryhmä tekee lopullisen päätöksen rahoituksesta. Haastateltava 1 jatkaa, että ohjausryhmän kokous käytännössä sisältää aina rahoitusanalyysi esityksiä, jonka jälkeen pyritään saamaan yhteinen linja rahoituspäätöksestä.

”Ohjausryhmässä sitten tietenkin luonnollisesti ehdotuksen laatia. Siellä kertoo tai esittää tämän ehdotuksen, jonka jälkeen sitä ilmeisesti äänestetään. No hei ei varsinaisesti äänestetä, mutta se vaan niinku käsitellään ja käydään kaikki olennaiset asiat läpi.” (H1)

Haastateltava 2 mainitsee vielä, että nykyään rahoitussopimukset allekirjoitetaan sähköisesti. Tämän jälkeen Haastateltava 1 korostaa jatkotoimenpiteistä, että rahoituspäätöksen mentyä läpi, on syytä tehdä kaikista saatavista julkivarmistus, jotta niistä tulee panttausoikeudellisesti päteviä.

Rahoitusprosessista keskustellessamme esitin tarkentavana kysymyksenä, että millä tavalla rahoitusprosessi eroaa normaalien pankkien vastaavasta rahoitusprosessista. Haastateltava 2 toteaa, että ei juurikaan. Isoin eroavaisuus tulee Haastateltava 2 mukaan loppujen lopuksi vain sääntelystä. Haastateltava 1 toteaa rahoitusyhtiön pystyvän katsomaan laajemmin esimerkiksi yrityksen toimintaa rahoituspäätöstä harkitessaan. Rahoitussopimusta ei välttämättä kaada se, että yksi tunnusluku on heikolla tasolla väliaikaisesti, jos kokonaisvaltaisesti katsottuna yritystä olisi järkevä rahoittaa. Pankeissa rahoitus olisi suurella todennäköisyydellä kaatunut tähän. Haastateltava 1 selventää, että pienempien rahoitusyhtiöiden rooli on toimia niin sanotusti siltarahoittajina. Eli heidän rahoituksensa avulla yritys pystyy kasvamaan ja kehittymään pankkirahoituskelpoiseksi. Haastateltava 2 lisää, että heidän factoringasiakkaat tai pre-factoringasiakkaat ovat yleensä PK-sektorilta ja hakevat rahoitusta likviditeetti ongelmiinsa.

”Meidän toimintaamme ei niin paljoa rasita tällainen sääntely, vaan pystytään sitten niinku perehtymään, että minkä takia esimerkiksi nämä tunnusluvut ovat, vaikka väliaikaisesti heikkoja. Miten ne syntyvät ja järjestyy. Monesti saattaa löytyä ihan

hyviäkin niinku syitä ja Tavallaan pystytään katsomaan enemmän niitä yrityksiä tapauskohtaisesti”. (H2)

”Kyllä mäkin aina suosittelen, jos vaan mahdollista saada pankista rahaa niin totta kai sieltä kannattaa ottaa rahoitus, Monet meidän asiakkaammekin sitten toivottavasti jossain vaiheessa taas päätyy niinku pankkirahoituskelpoiseksi.” (H1)

4.4 Tärkeimmät tunnusluvut

Factoringrahoitusta harkitessa ja rahoitusanalyysia tehdessä Haastateltava 2 mukaan, jos täytyisi valita ehdottomasti tunnuslukuja, joita tarkkaillaan, ne olisivat operatiivinen kassavirta, käyttökate ja omavaraisuusaste. Tunnusluvut mittaavat Haastateltava 2 mukaan heille rahoittajina tärkeitä asioita rahoitettavasta yrityksestä: takaisinmaksukykyä ja kannattavuutta lyhyellä aikavälillä. Haastateltava 1 kuitenkin jatkaa, että heillä pienenä toimijana yleensä kaikkien eniten korostuu se yleinen kuva mikä yrittäjästä tai yrityksestä jää, kun hänet on tavattu tai mitä aiemmin tunnetaan.

”Vaikea nyt sanoa, että mikä on tärkein tunnusluku, mutta jos niin kun sitä ajat takaa niin kyllä se varmaan sitten olisi operatiivista kassavirtaa ja omavaraisuutta me täälläkin katsotaan eli, minkä verran sitä on lopulta jo rahoitettu.” (H2)

”Niin kuin verrattuna isompiin yrityksiin tai pankkeihin, niin tässä meidän ja heidän luottoriskien välissä korostuu erittäin paljon se keskustelu yrittäjien kanssa ja mimmoinen fiilis meille jää siitä” (H1)

Haastateltava 2 kertoo, myös että tunnuslukujen ulkopuolelle jäävät omistussuhteet ja niiden muuttuminen kertovat myös paljon tärkeitä dataa. Haastateltava 1 antaa tähän esimerkkinä tapauksia, joissa tunnusluvut näyttävät muuten kohtuullisilta, mutta omistajavaihdoksia on ollut lyhyillä sykleillä. Tällaisissa tapauksissa on tärkeitä katsoa, onko rahoitusta hakevalla yhtiöllä tai yhtiön omistajilla ongelmia, jotka eivät tule ilmi välittömästi. Haastateltava 1 mukaan yleensä lyhyen syklin omistusmuutokset ovat negatiivinen signaali yhtiöstä. Vastaavasti taas, jos yrityksessä on ollut samat avainhenkilöt pitkään. on se oletettavasti positiivinen asia. Lisäksi Haastateltava 1

mukaan, jos avainhenkilöt on esiintynyt edukseen yritysmaailmassa, sillä voi olla myös positiivista vaikutusta rahoituksen saamisen kannalta.

”Kyllä aika hyvin me pääsemme tuolta katsomaan, että ketä yrittäjiä siinä yrityksessä on aikaisemmin ollut tai tällä hetkellä ja mimmoisia yrityksiä heillä on entuudestaan ollut. Sieltä näkee, että jos yrittäjällä on 10 yritys yhteyttä, missä vaikka viidessä on maksuhäiriömerkintöjä, niin voisi sanoa, että ei. Ei kiitos.” (H1)

4.5 Esimerkkitapaus

Haastattelun lopuksi kävimme vielä muutamia esimerkkitapauksia factoringrahoitusjärjestelyyn liittyen. Aikaisemmin Haastateltavat kertoivat, ettei puhtaita factoringrahoituksia heidän yhtiössängsä ole ollut monia. Esimerkkitapaukseksi tutkielmaan valikoitui tapaus, joka on järjestelyltään perinteinen factoringtapaus, mutta sisältää pieniä erikoisjärjestelyjä. Tapauksen on tarkoitus laajentaa kuvaa, miten factoringrahoitus voidaan järjestää.

Esimerkkitapauksessa heidän rahoitusyhtiönsä toimii Haastateltava 1 mukaan niin sanotusti tukkurahoittajana toiselle pienemmälle factoringrahoitusta tarjoavalle yhtiölle. Haastateltava 1 tarkoittaa rahoitusjärjestelyä, että käytännössä yhteistyökumppani ehdottaa laskua, joka täytyisi rahoittaa. Tämän jälkeen he käyvät oman prosessin laskuun liittyen ja selvittää sen avulla onko lasku rahoituskelpoinen. Laskun ollessa rahoituskelpoinen raha kulkee pienemmän factoringrahoitusyhtiön kautta asiakasyritykselle ja lasku tulee rahoitusyhtiön tilille ja näin laskusta tulee myös julkivarmistettu.

”Meidän yhteistyökumppani siis on ihan factoringyritys, mutta se on aika pieni sellainen. Me ehkä vähän niinku tavallaan tukku rahoitetaan heitä. Heillä on ne asiakkaat, joita he haluavat rahoittaa, mutta heillä ei välttämättä oma kassa aina riitä siihen, jolloin me ikään kuin heidän puolestaan rahoitetaan ne laskut ja ne saa pienen siivun siitä.” (H1)

Haastateltava 2 mukaan heidän ja pienemmän factoringrahoitusyhtiön välillä tällaisessa järjestelyssä tuotot menevät puoliksi. Haastateltava 1 nostaa heidän haasteekseen

järjestelyssä ison työmäärään suhteessa tuottoihin. Haastateltava 1 mukaan rahoitusjärjestelyyn tarvitsisi tueksi kunnon IT-järjestelmän, jotta sillä olisi mahdollisuus nousta kannattavaksi heidän näkökulmastaan. Haastateltava 1 lisää, että tapauksen tarkoituksena on myös nimenomaan olla kokeilu olisiko järjestely kannattava heille manuaalisesti. Ilman suurempia investointeja IT-järjestelmiin. Toistaiseksi ei ole ollut.

”Se on hyvin työlästä, koska meillä ei itsellä ole semmoista järkevää factoringjärjestelmää, että he laittavat meille silloin tällöin muutaman kerran viikossa näitä laskuja me lyödään ne Exceliin ja seurataan, että milloin ne kotiutuvat. No tuota tämä on vähän tämmöinen testi. Testi tapaus tosiaan ollut, että luottoriski mielessä ne ovat onnistuneita. Kannattavuus mielessä meille ei niinkään” (H1)

5 YHTEENVETO

5.1 Tutkimuskysymyksiin vastaaminen ja johtopäätökset

Tutkielmassa oli tarkoituksena vastata seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

- 1) Mitkä asiat vaikuttavat factoringrahoituksen myöntämiseen rahoitusyhtiössä?
- 2) Mikä on factoringrahoitus tuotteen asema rahoitusyhtiössä?
- 3) Mikä on rahoitusyhtiöiden asema rahoitusmarkkinoilla?

Ensimmäinen tutkimuskysymys liittyi factoringrahoituksen myöntämiseen vaikuttaviin asioihin rahoitusyhtiön näkökulmasta. Haastattelu rahoitusyhtiön kanssa nosti esiin, että rahoitusyhtiöltä rahoitusta hakevat asiakkaat ovat suurin osa tilanteessa, jossa tunnusluvut eivät kerro koko totuutta yrityksen tilasta. Tunnusluvut ovat kuitenkin lähtökohtaisesti oltava kohtuulliset, jotta rahoitusta voidaan edes harkita. Rahoitusyhtiön on myös kiinnitettävä enemmän huomiota muihin asioihin, joista voidaan tehdä havaintoja rahoituksen kannattavuudesta. Näitä asioita ovat esimerkiksi yrityksen avainhenkilöt ja omistussuhteet. Lisäksi toimialan tulevaisuuden näkymät ja tuntemus korostuvat rahoituspäätöksessä. Tärkeimmiksi tunnusluvuiksi rahoitusyhtiön edustajat kertoivat operatiivisen kassavirran, omavaraisuusasteen ja käyttökatteen. Tunnuslukuja tärkeämpi asia kuitenkin rahoituksen myöntämiselle on totuudenmukainen yleinen kuva, joka yrityksestä jää tavattuun yrityksen edustajat.

Toisen haastattelukysymyksen tarkoituksena oli kiteyttää se, miksi rahoitusyhtiöt tarjoavat factoringrahoitusjärjestelyä. Rahoitusyhtiön haastateltavat henkilöt toivat ilmi haastattelussa, että factoringrahoitus on tehokas tapa hajauttaa luottoriskiä. Rahoitusjärjestelyssä myyntisaatavat jakautuvat usealle toimijalle ja toimialalle. Kova kilpailu kuitenkin on laskenut hintoja ja useat toimijat jopa pankit eivät pysty vastamaan tähän kilpailuun. Digitalisaatio ja tehokkaat it-järjestelmät ovat nopeuttaneet suuresti factoringprosessin tehokkuutta sekä rahoituksen saatavuutta. Muuttuneeseen markkinatilanteeseen monet rahoitusyhtiöt ovat kehittäneet uudenlaisia factoringin

kaltaisia tuotteita. Haastattelemani rahoitusyhtiö esimerkiksi tarjoaa factoringin kaltaista järjestelyä pre-factoringia. Pre-factoringissa rahoitusyhtiö rahoittaa esimerkiksi jo tilausvaiheessa yritystä. Myyntisaatavia ei ole rahoitusvaiheessa vielä syntynyt, vaan ne syntyvät, kun rahoituksen avulla valmistetut tuotteet ovat toimitettu. Factoring ja sen kaltaiset järjestelyt ovat rahoitusyhtiölle hyvä tuottoisia, mutta korkeampi riskisiä, kuin perinteiset pääomarahoitukset.

Tutkielman kolmannen kysymyksen avulla oli tarkoitus tarkastella laajemmin rahoitusyhtiöitä rahoitusmarkkinoilla. Rahoitusyhtiöiden asema on selkeästi kasvanut rahoitusmarkkinoilla pankeille kohdistuneiden säännösten kiristyessä. Pankit ovat myös itse kiristäneet riskienhallintaansa varsinkin yritysluottojen osalta. Rahoitusyhtiöiden tehtävänä markkinoilla on rahoittaa yrityksiä, kun heillä ei ole mahdollista saada perinteistä ja halpaa pankkilainaa. Haastateltavan rahoitusyhtiön edustaja kiteytti hyvin rahoitusyhtiöiden tehtävän termillä siltarahoitus. Siltarahoitus tarkoittaa sitä, että rahoitusyhtiön rahoituksen avulla yhtiöstä kasvaa ja kehittyy yhtiö, jolla on mahdollisuus saada parempi ehtoista perinteistä pankkirahoitusta jatkossa.

5.2 Factoringrahoituksen asema on muuttunut

Factoringrahoituksen asema markkinoilla tapausyrityksen kannalta on tutkimustulosten mukaan selkeästi muuttunut. Perinteiseen rahoitusteoriaan verrattessa tapausyrityksen tarjoama factoringrahoitus on kehittynyt fundamentaalisesta rahoituksesta selkeästi riskisempään rahoitukseen. Tapausyrityksen tarjoama factoringrahoitus on mennyt enemmän enkelisijoittamisen suuntaan. Täysin enkelisijoittamisesta ei voida kuitenkaan puhua, koska taustalla on muutakin, kuin ainoastaan liikeidea.

Tapausyrityksen rahoitusanalyysissä korostuvat tunnusluvut: omavaraisuusaste ja operatiivinen kassavirta. Tunnusluvut ovat varsin perinteisiä tunnuslukuja perinteisessä rahoitustoiminnan teoriassa. Ne kertovat selkeästi kuinka paljon yritystä on jo rahoitettu ja sen, miten yrityksen toiminta on ollut kannattavaa lyhyellä aikavälillä. Perinteiseen rahoitustoiminnan teoriaan ei kuitenkaan kuulu päätösten tekeminen fiilis pohjalta. Se on enemmän enkelisijoittamiseen rinnastettavissa oleva toimintatapa. Haastateltavat kertoivat, että nykyään fiilis ja suhteet vaikuttavat enemmän rahoituksen saamiseen. On

siis täysin perusteltua, että toimintaa voidaan jossain määrin nykyään rinnastaa myös enkelisijoittamiseen.

5.3 Jatkotutkimusmahdollisuudet ja tutkimuksen arviointi

Tutkimusta voitaisiin jatkaa tutkimalla sitä, miten toinen osapuoli eli rahoituksen saaja voi hyötyä factoringrahoitusjärjestelystä esimerkiksi kirjanpidon ja verosuunnittelun kautta. Lisäksi tutkielma voitaisiin tehdä laajempaan ja haastatella useampaa rahoitusyhtiötä. Haastattelut voitaisiin suorittaa strukturoidusti, jotta kerätystä aineistosta olisi helpompaa löytää eroavaisuuksia.

Tutkielmassa oli yleistettävyysoongelma. Ongelma olisi voitu ratkaista haastattelemalla yhä useampia yhtiöitä, mutta jo yhden yhtiön haastattelu tuotti kandidaatintyölle tarpeeksi materiaalia. Haastatteluita ei välttämättä olisi voitu analysoida yhtä huolellisesti, koska tutkielmasta olisi tullut liian laaja kandidaatintyöksi. Haastattelun olisi voinut myös toteuttaa eri aikaan tutkimusprosessia. Haastattelu olisi ollut tehokkaampi ja haastattelukysymykset tarkemmin kohdistettuja, jos se olisi toteutettu vasta teoriaosuuden valmistumisen jälkeen. Nyt valmius esittää alan asiantuntijoille oleellisia jatkokysymyksiä oli hieman puutteellinen. Jatkokysymysten avulla olisi voinut saada vielä syvempää näkemystä siitä, miten tapausyritys näkee factoringrahoituksen. Kaiken kaikkiaan tutkielman rajaukset ja laajuus kuitenkin täyttää kiitettävästi kandidaatintyön vaatimukset.

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuuslähteet:

Creswell, J. W. (2014) Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches. 4th ed. Los Angeles: Sage.

Heinonen, A. 2021 Factoring and Cash Discount as methods for optimizing the Net Working Capital: Case Study. <https://www.utupub.fi/handle/10024/1525888>

Hirsjärvi, Sirkka & Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula: Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kirjayhtymä, 2013.

Ikäheimo, S., Laitinen, E., Laitinen, T. & Puttonen, V. 2011. Laskentatoimi ja rahoitus. Vaasa: Vaasan Yritysinformaatio Oy.

Jormakka, Raija et al. Laskentatoimi. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita, 2021. Print.

Lehto, I 2021. Käyttöpääoma ja myyntisaatavien rahoitus.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/504764/Lehto_Ida.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Leppiniemi, Jarmo. 2009. Rahoitus. 5. painos Helsinki: WSOY oppimateriaalit
Roponen, Factoringrahoitus ja rahoittajan riskienhallinta (2015):
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/100169/Roponen_Tarja.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Niemelä, Esko. Factoringrahoitus tarkasteltuna rahoitusyhtiön ja sen asiakasyrityksen kirjanpidon ja verotuksen kannalta. Tampere: N.p., 1974. Print.

Pohjola, Matti. Taloustieteen oppikirja. 14., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy, 2019. Print.

Puusa, Anu, Pauli Juuti, and Iris Aaltio. Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät. Helsinki: Gaudeamus, 2020.

Tepora, Jarno. Rahoitusmuodot ja vakuudet. 2. painos. Helsinki: Kauppakamari, 2022. Printti.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2018). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Helsinki: Tammi.

Internet-lähteet:

Alakiuttu, A. (29.4.2021). Pankkien ulkopuolisista lainoista on nyt kirkkaampi kuva. Haettu 12.2.2022. Saatavilla:

<https://www.eurojatalous.fi/fi/blogit/2021/pankkien-ulkopuolisista-lainoista-on-nyt-kirkkaampi-kuva/>

EK (8.2.2021). Yritykset. Haettu 15.3.2022. Saatavilla:
<https://ek.fi/tutkittua-tietoa/tietoa-suomen-taloudesta/yritykset/>

Finanssivalvonta (1.3.2021). Säätelykokonaisuudet. Haettu 15.2.2022. Saatavilla:
<https://www.finanssivalvonta.fi/saantely/saantelykokonaisuudet/crrcrd/>

Finlex, Laki rahoitus- ja vakuutusryhmittymien valvonnasta. Haettu 17.3.2022.
Saatavilla:
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2004/20040699#L1P3>

Fondia, 2022, Yleistä erilaisista rahoitussopimuksista. Haettu 18.2.2022
<https://virtuallawyer.fondia.com/fi/articles/yleista-erilaisista-rahoitussopimuksista>

FSB, 2018, Global Monitoring Report on Non-Bank Financial Intermediation. Haettu 11.3.2022. Saatavilla:
<https://www.fsb.org/2019/02/global-monitoring-report-on-non-bank-financial-intermediation-2018/>

Nordea, Nordean kotipaikan siirto. Haettu 10.3.2022. Saatavilla:
<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/nordean-kotipaikan-siirto.html>

Suomen Pankki, Hirvonen, A ja Walt eurotalousanalyysi. Haettu 12.2.2022. Saatavilla:
<https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/16354/eurotalousanalyysi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Suomen yrittäjät. (9.4.2021). Tiedote. Yritysten väliset maksuajat pidentyneet – lain noudattamista pitää valvoa! Haettu 1.2.2022. Saatavilla:
<https://www.yrittajat.fi/tiedotteet/yritysten-valiset-maksuajat-pidentyneet-lain-noudattamista-pitaa-valvoa/>

Suomen Pankki. Tilasto. (29.4.2021). Haettu 2.2.2022. Saatavilla:
<https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/muut-rahoituslaitokset-lainat-ja-korot/tiedotehistoria/2021/muut-rahoituslaitokset-ovat-myontaneet-lainoja-252-mrd.-euron-edesta/>

Tilastokeskus. Rahoituslaitos. Voimassa (31.12.2078) asti. Haettu 31.1.2022. Saatavilla:
<https://www.stat.fi/meta/kas/rahoituslaitos.html>

Oikeudelliset lähteet:

Laki rahoitus- ja vakuutusryhmittymien valvonnasta 30.7.2004/699

LIITTEET

Liite 1: Haastattelukysymykset

Taustakysymykset:

1. Mikä on koulutuksesi?
2. Mikä on työtehtäväsi yrityksessä?
3. Kuinka paljon sinulla on kokemusta rahoituksesta? (Henkilö ja Yritys)

Aihekysymykset: / Factoring yleisesti rahoitusyhtiössä

4. Mitkä ovat factoringrahoituksen vahvuudet yhtiönne näkökulmasta?
5. Mitkä ovat factoringrahoituksen heikkoudet yhtiönne näkökulmasta?
6. Kertokaa lyhyesti, miten factoringrahoitusprosessi etenee yhtiössänne?
7. Kertokaa viisi tärkeintä asiaa, jotka vaikuttavat factoringrahoituksen saamiseen ja sen hintaan yhtiöstänne? (Esimerkiksi tunnusluvut tms.?)
8. Kertokaa keskeisin ero tuotteena factoringin -ja normaalin rahoituksen välillä.

Aihekysymykset: / Case-tapaukset

9. Mihin tarkoitukseen Case-yhtiöt ovat hakeneet factoringrahoitusta?
10. Olivatko rahoitukset onnistuneita?
11. Jos rahoitus epäonnistui, miksi?