



Kuljetuskalusto on kallistunut viime vuosina selvästi. Tässä Haikan Scania-hankinnassa rahaa on säästynyt, kun toinen akseli on tehtaalta. Varjopuolena on, ettei akselia saa ylös.

Kalusto kallistuu, mutta silti sitä on uusittava. Rahoituksessa on miinoja ja niiden räjähtämisen välttämiseen pankinjohtaja antaa vinkkejä. Hankittaessa kuorma-autoa, perävaunua tai muutakin investointihyödykettä tarvitaan usein rahoitusta. Harvalla yrittäjällä on kassassa niin paljon rahaa, että osto tapahtuu käteisellä.

Jos käytetään osamaksua, hankinta kirjataan yrityksen taseeseen omaisuudeksi, se näkyy kirjanpidossa velkaosuutena ja rasittaa yrityksen omavaraisuusastetta. Toisaalta yritys voi tehdä hankinnasta poistoja eli koneesta 25 % vuodessa.

LEASING KASVUSSA

Rahoitusleasingissa vehje on pankin taseessa, mutta kuljetusyrittäjä on silti hankinnasta täysin vastuussa - myös kaluston myymisestä ja jäännösarvosta.

- Jäännösarvo on suurin seikka, millä sitä on takavuosina pilattu. Eli jäännösarvot on pumpattu aivan liian korkealle, että kuukausierät on saatu tarpeeksi matalalle, kertoo pankinjohtaja

Jussi Karjalainen

OP Yrityspankista Puutavaraseminaarissa Porissa.

Kun autoa on sitten ruvettu vaihtamaan, jäännösarvo on voinut olla 100 000 euroa, mutta todellinen vaihtoarvo on ollut 40 000 euroa. Silloin 60 000 euroa ylimääräistä on pitänyt repiä taskusta.

Rahoitusleasingissa on etuna ennustettavuus. Jos yrittäjällä on esimerkiksi 3 + 1 vuoden ajosopimus ja ottaa uuteen autoon neljän vuoden leagingsopimuksen, silloin tietää tarkalleen, paljonko joutuu kuukausittain hankinnasta maksamaan. Kuukausierä on sitten suhteutettavissa

helposti tulevaan rahavirtaan.

- Pieni piikki teille kuljetusyrittäjät, että maksuajat voisivat olla vähän lyhyemmät, Karjalainen muistuttaa.

Rahoituksesta 70 % on investointirahoituksella, 25 % rahoitusleasingilla ja 5 % vuokrasopimuksella eli huoltoleasingilla. Osuuksia on eroa automerkkien kesken eli eivät ole samat Scaniaalla, Volvolla tai Mersulla.

- Rahoitusleasingin osuus on kasvussa, Neljä suotta sitten sen osuus ei ollut kuin 15 %, pankinjohtaja kertoo.

Omistamisen tarve vähenee jatkuvasti. Nuorempi sukupolvi katsoo yrityksen kulurakennetta toisella tavalla kuin vanhemmat, näin Karjalainen arvioi.

Rahoitusleasingista kysytään pankkimieheltä todella usein, saako kohteen lunastaa itselleen jäännösarvosta, kun sopimuskausi on päättynyt. Tästä voidaan neuvotella ainakin Osuuspankin yrityspankin kanssa.

- Ehtona on, ettei jäännösarvo ole mitään järkyttävää. Kun se on 15-20 %, silloin se on kestäväällä tasolla ja osto neuvoteltavissa.

Miksi kalustoa ei voi sitten aina jäännösarvosta lunastaa, se johtuu historiasta eli on tapahtunut peiteltyä osingonjakoa. Tästä pankkimies kertoo karrikoidun esimerkin: Johtaja osti yritykselleen Porschen, laittoi jäännösarvoksi 10 000 euroa ja lunasti sen vuoden päästä itselleen jäännösarvolla.

- Vuokrasopimuksessa eli huoltoleasingissa kohteen ostaminen ei ole mahdollista. Tässä jäännösarvovastuun kantaa myyjäliike, Karjalainen sanoo.

Huoltoleasingiin sisältyy siis auton huolenpito ja näitä sopimuksia on eritasoisia. Sopimukseen sisältyy tiukkoja ehtoja, kuten enimmäismäärä ajokilometreille.

PANKKEJA SEURATAAN TARKASTI

Pankkien sääntely on kiristynyt muutamana viime vuotena merkittävästi. Viimeisin kiristys tuli maksuaikoihin.

- Mikäli yritykselle tulee kaksi yli 30 päivästä maksuviivästystä, yritys luokitellaan maksukyvyttömäksi. Tästä selviytyminen yritykselle kestää puolesta vuodesta vuoteen, pankinjohtaja Karjalainen kertoo.

Pankki joutuu raportoimaan yrityksen maksukäyttäytymisestä viranomaiselle.

- Tämä on meille enenevä ongelma. Ennen pysyttiin katsomaan asioita läpi sormien. Kuvitelkaa, mitä tämä on maatalouspuolella, Karjalainen sanoo.

Maataloustukiaiset tulevat pitkien käsittelyaikojen takia hitaasti maatalousyrittäjän tilille, mutta laskuja kertyy koko ajan. Maksurästejä tulee helposti, maksuhalukkuutta kyllä olisi ja lopulta laskut kyllä maksetaan - pääsääntöisesti.

- Me ei voida enää katsoa sormien läpi maksuhäiriöitä. Tätä minun pyydettiin erityisesti sanomaan, maksuajat ovat tärkeitä, pankkimies sanoo.

Jos kuitenkin tulee maksuongelmia, ohjeena on ottaa heti yhteys rahoittajaan.

- Olkoon sitten kyseessä OP Yrityspankki tai rakas kilpailijamme Nordea, kuka tahansa, olkaa yhteydessä, jos tietää, että tulee viivästystä. Silloin voidaan antaa maksuaikaa, kehittää siimaa.

Metsäalan Kuljetusyrittäjien puheenjohtaja kuljetusyrittäjä

Jarkko Vartiamäki

toteaa, että jos soitan joka viikko pankille maksujen siirroista, se ei taida toimia. Eipä siihen pankkimiehellä ole muuta sanottavaa, että ”se on juuri näin”.

TASEET EI VAHVOJA

Rahoittajille kaluston uusiminen aiheuttaa entistä enemmän päänvaivaa. Kun päästönormit ovat kiristyneet ja kokonaispainot ovat kasvaneet, kuljetuskalustosta on tullut entistä kalliimpaa. Eikä sähköistyminen tuo hankintakustannuksiin yhtään helpotusta.

Hankittava kohde toimii vakuutena lainaan, mutta ei sataprosenttisesti. Vakuusarvo on tyypillisesti 50-70 prosentin välillä. Loppu pitää kantaa yrityksen taseesta, omasta pääomasta. Jos rahoitetaan rahoitusleasingilla, lisävakuus osoitetaan riittävällä käyttökatteella.

- Yritysten taseet eivät ole tällä hetkellä kauhean vahvoja. Omat pääomat ovat kohtuullisen ohuita ja velkavastuut ovat isoja, Karjalainen sanoo.

Euroopan Keskuspankki seuraa pankkien antamien rahoitusten riskiä eli millaisen luottotappioriskin asiakkaita pankilla on. Tällä pyritään tietysti estämään pankin joutumista ahdinkoon ja myös laajempaa pankkikriisiä.

Pankki joutuu myöntämiensä luottojen vakuudeksi varaamaan rahaa omaan pankkiholviinsa. Ja kun kuljetuskalusto kallistuu, tarvitaan isompia lainoja ja samalla pankki joutuu varamaan rahaa holviinsa entistä enemmän.

- Määrä kasvaa aika huimaa vauhtia. Toivon, että yrittäjät ymmärtävät, kun pankki vaatii käsirahaksi 20 %, että yrittäjä pystyisi sen maksamaan. Muussa tapauksessa joudumme rahoittamaan arvonnalisäveroja ja se ei tunnu meistä kauhean fiksulta, Karjalainen toteaa.

YHÄ KALLIIMPAA KALUSTOA

Eräs konkariyrittäjä kysyi Puutavaraseminaarissa pankkimieheltä, miten 76-tonnisten yhdistelmien tulo vuonna 2013 vaikutti kaluston jäännösarvoihin. Silloinhan puhuttiin, että 3-akselisten veturien arvo laski.

- Velan määrä on noussut järkyttävästi. Vuosi sitten juttelin yhden yrittäjän kanssa Metkossa. Hän sanoi, että ennen auto maksoi 160 000 euroa, nyt se on 260 000 euroa. Samalla vaihtokohteen arvo on pudonnut, pankinjohtaja sanoo.

Esimerkiksi: Jos autosta sai ennen 90 000 euroa, nyt siitä saa 40 000 euroa.

- Siinä on ero, joka pitää kuroa lainalla kiinni.

Pankki kertoo katsovansa yrityksen talousluvuista kolmea mittaria. Ensin katsotaan, tehdäänkö tulosta. Sitten katsotaan käyttökate eli liikevoitto ennen poistoja ja rahoituseriä. Sekin katsotaan, paljonko on omaa pääomaa ja vierasta pääomaa.

- Velkaa ei saisi olla yli puolet liikevaihdosta. Oma pääoma tulisi olla vähintään 20 % liikevaihdosta ja käyttökate tulisi olla plussalla, Karjalainen kertoo.

Otetaan esimerkki. Jos hankitaan kaksi autoa, maksueristä kertyy vuodessa vaikkapa 80 000 euroa. Eli sen verran pitää olla vähintään käyttökate.

- Tässä tulee miina aika monelle. Kun enää en voi ottaa velkaa investointirahoituksella, hankinpa kalustoa rahoitusleasingilla.

Siinä voi sitten käydä näin: Leasing leikkaa liiketulosta eli käyttökate voi mennä pakkaselle. Ja se on pakkasella, oma pääoma alkaa kuihtua.

- Eli kun hankitte autoa, olkaa heti yhteydessä rahoituslaitokseen. Katsotaan, millaisella rakenteella kalustoa voidaan hankkia, millaisella käsirahalla, millaisella maksuerällä. Näin hankinnasta saadaan kaikin puolin järkevä, Karjalainen toteaa.

HYVÄT SUHDANTEET

Pankkimiehellä on lopuksi valoisampiakin asioita kerrottavana eli OP Pankin suhdanneennusteista, jotka ovat osuneet viimeisen kuuden vuoden aikana tarkasti kohdalleen. Eri talousmittarien viisarit näyttävät koronan jälkeen ylöspäin niin maailmalla kuin Suomessakin. Investoinnitkin ovat plussalla, vaikka komponenttipulaakin on.

Pankinjohtaja Karjalainen nostaa esiin yhden tärkeän ja yksinkertaisen mittarin eli kauppataaseen. Se on nyt plussalla, ensi kerran kymmeneen vuoteen. Eli Suomeen tulee rahaa enemmän sisään kuin menee ulos.

- Kiitos tästä teille kaikille, että vienti vetää, Jussi Karjalainen sanoo.

Niin. Eläähän Suomi metsästä, joka ei siirry tehtaaseen tai sahalle ilman kuljetusyrittäjää.

STORA ENSO VENYTTÄÄ MAKSUJA

Puutavaraseminaarissa nousi esille, että suuret yritykset käyttävät pieniä yrityksiä ”pankkina”. Kun seminaariväeltä kysytään, kuinka monella on hankaluuksia maksujen kanssa pääasiakkaan kanssa, muutama käsi nousi.

Metsäalan Kuljetusyrittäjien toiminnanjohtaja **Kari Palojärvi** kehuu Metsä Groupia, jossa maksut yrittäjille pyörivät viikoittain. UPM saa myös kehut.

Ja sitten on Stora Enso, joka päätti ”sopia” kuljetusyrittäjien kanssa 60 päivän maksuajasta.

- Kirjoitin tästä Koneyrittäjät lehteen, että tämä on maksuaikalain hengen vastainen, vaikkei lain vastainen olekaan, Palojärvi toteaa.

Sitten on Palojärven mukaan sellaisiakin kuljetuksenantajia, joiden maksut tulevat kuukausien päästä.

- Yrittäjät sanovat, että on siinä se etu, ettei ole tulijoita, Palojärvi letkauttaa. Ja sekös seminaariväkeä naurattaa.

Teksti: Jouni Hievanen

[TILAA AJOLINJA!](#)