

MYYNTELASKUJEN MAKSUEHTOJEN VAIKUTUS KASSAVIRTAAN

Miten valita maksuehto myyntilaskulle?



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Liiketalouden koulutus

Kevät 2022

Janika Kivipensas

Tekijä Janika Kivipensas

Vuosi 2022

Työn nimi Myyntilaskujen maksuehtojen vaikutus kassavirtaan

Ohjaajat Ari Sarviharju

Tämä opinnäytetyö käsittelee myyntilaskujen maksuehtoja ja niiden vaikutusta yrityksen kassavirtaan. Tavoitteena on selvittää mitä maksuehdot tarkoittavat, millaisia erilaisia maksuehtoja on olemassa ja kuinka erilaiset maksuehdot vaikuttavat yrityksen kassavirtaan.

Teoriaosuudessa avataan erilaisia käsitteitä työn keskeisistä aiheista ja perehdytään hieman myyntiprosessiin, maksuehtoihin sekä kassavirtaan ja sitä kautta myös hieman maksuvalmiuteen. Tutkimusosiossa kerrotaan miksi ja miten tutkimus suoritettiin ja minkälaisiin johtopäätöksiin päädyttiin.

Maksuehdon valinta yritykselle ei ole yksinkertainen asia ja työn lopussa on yhteenveto, jossa tuodaan esiin tutkimuksesta saatu analyysi, eli miten myyntilaskun maksuehto vaikuttaa kassavirtaan ja miten maksuehto kannattaa valita myyntitilanteessa sekä kuinka kassa-alennukset maksuehdoissa vaikuttavat kassavirtaan.

Opinnäytetyöllä ei ole varsinaista toimeksiantajaa, mutta tutkimus suoritettiin pörssiyhtiön Kesko Oyj:n avulla. Opinnäytetyöstä hyötyvät ne, jotka haluavat selvittää maksuehtojen vaikutukset yrityksen liiketoiminnassa.

Avainsanat myyntilasku, maksuehto, kassavirta

Sivut 29 sivua ja liitteitä 2 sivua

Author Janika Kivipensas

Year 2022

Subject The effect of payment terms on sales invoices on cash flow

Supervisors Ari Sarviharju

This thesis deals with the payment terms of sales invoices and their effect on the company's cash flow. The goal is to find out what the payment terms mean, what different payment terms exist and how the different payment terms affect the company's cash flow.

The theoretical part opens up different concepts of the main topics of the work and introduces a little bit to the sales process, payment terms and cash flow, and liquidity. The research section explains why and how the research was conducted and what kind of conclusions were reached. Choosing a payment term for a company is not a simple matter and at the end of the work there is a summary that presents the analysis obtained from the study, in other words how the payment terms in the sales invoice affect cash flow and how the payment term should be chosen in the sales situation.

There is no actual client for the thesis, but the research was carried out with the help of the listed company Kesko Corporation. Those who want to find out the effects of payment terms on the company's business benefit from the thesis.

Keywords sales invoice, payment term, cash flow

Pages 29 pages and appendices 2 pages

Sisälllys

1	Johdanto	1
1.1	Tavoitteet	1
1.2	Kohdeyrityksen esittely	3
2	Myyntilaskut ja myyntireskontra.....	3
2.1	Myyntireskontra.....	3
2.2	Myyntilasku	5
3	Maksuehdot myyntilaskuissa	9
3.1	Kassa-alennus.....	10
3.2	Laki	11
3.3	Factoring-rahoitus.....	12
4	Kassavirta ja maksuvalmius	13
4.1	Kassavirta	13
4.1.1	Kassavirtalaskelma	14
4.1.2	Kassavirran ennustaminen	16
4.2	Käyttöpääoma ja maksuvalmius	16
4.2.1	Käyttöpääoman tehokkuus ja yhteys kannattavuuteen	17
4.2.2	Maksuvalmius.....	19
4.2.3	Maksuvalmiutta avustava rahoitus.....	21
5	Tutkimus	22
5.1	Tutkimusmenetelmä	22
5.2	Haastattelut	22
5.3	Tulokset.....	23
6	Yhteenveto ja pohdintaa	24
6.1	Maksuehdon valinta.....	25
6.2	Kassa-alennuksien käyttö.....	27
6.3	Rahoitusyhtiö tukena myyntilaskuprosessia	27
6.4	Kassavirtaan vaikuttaminen ja sen seuraaminen	28
6.5	Pohdinta	28
	Lähteet.....	30

Liitteet

Liite 1 Haastattelurunko

1 Johdanto

Jokainen on varmasti joskus ostanut jonkun tavaran tai esineen ja saanut siitä laskun. Saadun tosittteen oikea nimi on ostolasku, ostajalle. Yritykselle, jolta se saadaan, kyseinen tositate on myyntilasku. Näin ollen ainakin suurin osa ihmisistä tietää käytännössä mistä tässä opinnäytetyössä on kyse, ainakin pinnallisesti.

Opinnäytetyön aihetta miettiessäni kysyin muutamalta jo pidempään alalla olleilta ystäviltäni, osaisivatko he antaa jotain suuntaa antavia vinkkejä. Muutamia aihe-ehdotuksia sainkin, mutta erityisesti listalta aihe ”Laskujen maksuaikojen vaikutus kassavirtaan” herätti huomioni. Tästä syntyi aihe: Myyntilaskujen maksuehtojen vaikutus kassavirtaan. Työskentelen tällä hetkellä Kesko Oyillä laskunkäsittelijänä ja näin olen päässyt näkemään jo tuhansia laskuja, erilaisilla päivämäärillä, erilaisilla ehdoilla. Olen aina motivoitunut oppimaan uutta ja erityisesti yritysten numeroiden pyörittely on mielestäni kiinnostavaa hommaa. Mielestäni on erityisen mielenkiintoista, miten pientä asiaa muuttamalla saadaan aikaan suuria muutoksia ja tämä onkin yhtenä suurena syynä miksi olen kiinnostunut tutkimaan maksuehtojen vaikutusta kassavirtaan ja sitä kautta koko yrityksen maksuvalmiuteen.

Opinnäytetyön lähteinä käytetään paljon netistä löytyvää materiaalia, kuten blogeja ja artikkeleita, sillä niissä on paljon erilaisten kirjoittajien ja ammattilaisten omia näkökulmia. Lisäksi tämä tieto on useimmiten tuoreinta ja kokemuspohjaista, näissä tulee tietenkin huomioida lähdekriittisyys. Usein sisältö on luotu myös mahdollisimman selkokielellä, jotta sen ymmärtää myös niin sanottu normaali ihminen. Työhön otetaan lähteiksi ammattikirjallisuutta, mutta vain sen verran, jotta se täydentää tekstiä yksityiskohtaisemmaksi. Näin myös lukijan, joka ei ymmärrä taloushallinnon sanastoa, on helppo saada kiinni siitä mistä tässä opinnäytetyössä kerrotaan.

1.1 Tavoitteet

Vaikka maksuehdot ovat niin sanottu itsestäänselvyys, eivät kaikki ymmärrä sen vaikutusta omaan liiketoimintaansa. Tämä ilmenee esimerkiksi sillä, että monet, varsinkin aloittelevat yritykset,

pistävät myyntilaskuihinsa mahdollisimman lyhyen maksuehdon, toiveena saada saatava mahdollisimman nopeasti käytettäväksi pääomaksi. Vaihtoehtoisesti B2B kaupassa neuvottelussa altavastaajayritys voi joutua tyytymään toisen, neuvotteluvaltaisemman yrityksen maksuehtoon.

Työn keskeinen idea on siis selvittää se, kuinka erilaiset maksuehdot vaikuttavat kassavirtaan ja sitä kautta maksuvalmiuteen ja liiketoiminnan jatkuvuuteen. Tarkoitus on käytännössä tuoda ilmi se, minkälaiseen tilanteeseen erilaiset maksuehdot sopivat parhaiten. Lisäksi tarkastellaan erilaisia motiiveja kassa-alennuksien käyttöön.

Tavoitteena on selkeyttää edellä mainitut asiat sekä itselleni, että myös hänelle, joka mieltii, minkälaisen maksuehdon omalle myyntilaskulleen laittaa. Esimerkiksi aloittelevalle yrittäjälle tämä opinnäytetyö saattaa olla hyödyllinen. On olemassa todella paljon yrittäjiä, jotka eivät ymmärrä taloushallinnon saloista lähes mitään. Tämän vuoksi työ halutaan pitää mahdollisimman käytännönläheisenä, sekä pyritään tuomaan esille mahdollisimman paljon erilaisia esimerkkejä.

Tutkimuksessa on tavoitteena hakea vastauksia seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

Mitä tarkoittaa maksuehto?

Minkälaisia erilaisia maksuehtoja on olemassa?

Minkälaiseen tilanteeseen lyhyet tai pitkät maksuehdot sopivat parhaiten?

Mikä vaikutus maksuehdoilla on yrityksen kassavirtaan ja maksuvalmiuteen?

Tutkimus päätettiin rajata myynti- ja ostolaskuista pelkkiin myyntilaskuihin. Teoriaan tulee väistämättäkin ostolaskuista, mutta se on osana tukemassa myyntilaskujen ymmärrystä. Myös skenaariot myöhästyneistä maksuista ja sitä kautta maksuhuomautuksista on rajattu pois. Työssä ja tutkimuksessa käytetään siis ajatusta ”Jos kaikki menee niin kuin pitäisi”. Työssä pyritään keskittymään kassavirtaan eikä jatkamaan erityisemmin maksuvalmiuteen ja sitä kautta muihin yrityksen tunnuslukuihin. Työssä kuitenkin avataan myös maksuvalmiuden sanastoa teoriassa. Työssä keskitytään suomalaiseen kaupankäyntiin ja esimerkiksi teoriassa on käytetty tukena suomen lain antamia määräyksiä laskutukseen.

1.2 Kohdeyrityksen esittely

Kesko Oyj on suomalainen pörssiyritys, joka toimii kolmella eri toimialalla:

1. Päivittäistavarakauppa
2. Rakentaminen
3. Talotekniikka sekä autokauppa.

Yritys on perustettu vuonna 1940 ja työllistää noin 43 000 henkilöä. Ketju toimii useassa eri maassa: Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa, Valko-Venäjällä ja Puolassa. Liikevaihto Keskolla oli vuonna 2020 noin 2 735 miljoonaa euroa. Yritys on monelle tuttu, sillä se johtaa kaikkia K-ketjuja. Näistä esimerkiksi muutama tuttu on K-Citymarket, Neste-K, K-Rauta ja K-Auto. Itse työskentelen Onninen Oyn ostolaskunkäsittelyssä. Onninen Oy on Keskon tytäryhtiö. (Kesko, 2020)

2 Myyntilaskut ja myyntireskontra

Nykyään on tavallista, että myyntilaskut lähetetään verkkolaskuina tai järjestelmien kautta automaationa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että lasku muodostuu digitaalisesti ja siirtyy digitaalisessa muodossa ostajayrityksen ostoreskontraan. Tämä mahdollistaa laskun nopean siirtymän sekä saattaa pienentää kuluja, kun siirtymästä poistuvat paperilaskun fyysiset käsittelyt. Lisäksi erilaiset riskit, kuten postissa katoaminen tai skannausvirheet, pienenevät. (Eklund & Hakonen, 2020, s.8-9)

2.1 Myyntireskontra

Myyntireskontra on osa yrityksen pääkirjanpitoa (Kylmälahti, 2019, s.6). Sieltä yritys voi seurata, onko velallinen suorittanut maksunsa, eli maksanut laskunsa, jonka se on saanut mahdollisesti ostohetkellä. Sieltä siis selviää, koska saatavan tulisi näkyä myyvän yrityksen tilillä.

Myyntireskontrassa näkyvät myös saadut saatavat, eli esimerkiksi asiakkaan jo maksamat laskut.

Myyntireskontrasta näkee myös erääntyneet myyntilaskut, eli eräpäivän ylittäneet myyntilaskut, joita velallinen yritys ei siis ole ehdoissa annettuun eräpäivään mennessä maksanut. Käytännössä se on luettelo, joka koostuu myyntilaskuista, ja josta näkee laskun sen hetken tilan, eli onko lasku maksettu vai ei. (Isolta, n.d.)

Reskontrille on tarjolla monia taloushallinnon ohjelmia. Yleensä samassa ohjelmassa on yrityksen kirjanpito, onhan reskontra yksi kirjanpidon väline. (Isolta, n.d.)

Myyntireskontra on myyntilaskutuksen vaiheessa mukana siitä asti, kun lasku luodaan aina sinne asti, kun laskun saatava on saatu ja kirjattu pääkirjanpitoon. Myyntireskontraan kirjataan lasku, joka näkyy avoimena laskuna myyntireskontrassa. Tällöin kirjanpitoon tulee merkintä myyntisaataviin, myyntiin sekä tilanteesta riippuen ALV-kirjauksiin. Kun velallinen suorittaa maksun, siirtyy lasku avoimesta tilasta maksettuun tilaan. Tällöin tulee kirjanpitoon taas merkintä: vähennys myyntisaamiset-tililtä lisäys pankkitili-tilille. Saaminen konkretisoituu varoiksi. (Isolta, n.d.)

Mikäli myyntireskontrassa avoimessa tilassa olevan laskun eräpäivä ylittyy, menee se tilaan ”erääntynyt”. Käytännössä velallinen ei ole maksanut laskun osoittamaa summaa velanmyöntäjälle sovittuun päivämäärään mennessä. Tällöin laskusta tulisi luoda maksumuistutus. Yleensä maksumuistutus lähetetään velalliselle noin viikon päästä eräpäivästä. (Isola, n.d.)

Maksumuistutus on käytännössä uusi lasku, joka muistuttaa velallista suorittamaan velkansa velanmyöntäjälle. Maksumuistutukseen yritys yleensä lisää alkuperäisen summan lisäksi huomautuskuluja tai muita viivästymisestä johtuvia kuluja. Lisäähän se yrittäjälle kuluja kun uuden laskun luomiseen käytetään aikaa ja mahdollisesti henkilöstöä. Lisäksi saamattomilla saatavilla voi olla vaikutusta yrityksen maksuvalmiuteen. Kun maksumuistutuksen tila avoimesta muuttuu erääntyneeksi, on seuraava vaihe perintä. Tämä on useimmiten ulkoistettu jollekin perintää harjoittavalle yritykselle. (Isola, n.d.)

2.2 Myyntilasku

Yleisesti käsite lasku tarkoittaa tositetta syntyneestä kaupasta. Konkreettisesti syntynyt kauppa voi tarkoittaa esimerkiksi jotain palvelua tai tuotetta, esimerkiksi ravintolaillallista tai uutta investointia, josta kaupantekohetkellä tai myöhemmin myyjä tekee laskun. Laskulta selviää kuvaus tuotteesta, kustannuksista ja maksutiedot. (Taimer, 2018) Lasku voi myös koostua useista eri dokumenteista. Tällöin erilaiset, lain vaatimat merkinnät voivat olla eri dokumenteilla, eli niiden ei tarvitse välttämättä löytyä yhdeltä asiakirjalta. Tällöin kuitenkin edellytyksenä on, että varsinaisessa laskussa on viittaus näihin asiakirjoihin. (Vero, n.d.)

Lasku mielletään usein velan myöntämiseksi, mutta virallisen käsitteen mukaan se ei tarkoita velkaa. Laskun maksuehdosta riippuen ostettu palvelu voidaan maksaa heti paikan päällä tai vaikka viikon päästä. Kuitti taas osoittaa sen, että palvelu on maksettu. Lyhyesti siis: Lasku on maksua varten oleva tosite, kuitti todiste maksetusta ostoksesta. Kumpikin niistä ovat tositteita tapahtuneesta kaupankäynnistä. (Taimer, 2018)

Kun yrityksen ja ostajan välille syntyy kauppa, tekee myyjä myyntilaskun. Ostajalle tämä sama tosite on ostolasku (Taimer, 2018).

Myyntilaskun pakollisia merkintöjä arvonlisäverolain (AVL 399/2012 § 209 e) mukaan ovat:

1. Laskun antamispäivä
2. Juokseva tunniste, jolla lasku voidaan yksilöidä, esimerkiksi laskunnumero
3. Myyjän arvonlisäverotunniste, jolla tuote tai palvelu on myyty
4. Ostajan arvonlisäverotunniste, jota ostaja on käyttänyt ostossa, jos kyse on käännetystä verovelvollisuudesta tai tavaroiden yhteisömyynnistä
5. Myyjän ja ostajan nimet sekä osoitteet
6. Myytyjen tuotteiden tai palveluiden määrä ja laji
7. Tavaroiden toimituspäivä, palveluiden suorituspäivä tai ennakkomaksun maksupäivä

8. Veron peruste kunkin verokannan tai verottomuuden osalta, yksikköhinta ilman veroa, sekä hyvitykset ja alennukset, jos niitä ei ole otettu huomioon yksikkö hinnassa
9. Verokanta
10. Suoritettavan veron määrä
11. Jos myynnistä ei ole suoritettava veroa, merkintä verottomuudesta tai viittaus tämän lain tai arvonlisäverodirektiivin asianomaiseen säännökseen
12. Merkintä verovelvollisuudesta ”käännetty verovelvollisuus”
13. Jos ostaja laatii laskun, merkintä ”itselaskutus”
14. Tiedot uusista kuljetusvälineistä
15. Merkinnät ”voittomarginaalijärjestelmä – käytetyt tavarat”, ”voittomarginaalijärjestelmä – taide-esineet” tai ”voittomarginaalijärjestelmä – keräily- ja antiikkiesineet”
16. Merkintä ”voittomarginaalijärjestelmä – matkatoimistot”
17. Merkintä verollisen sijoituskullan myynnistä
18. Viittaus alkuperäiseen laskuun, kun kyse on muutoslaskusta

Merkinnät voivat olla millä kielellä tahansa, mutta verohallinto voi tarvittaessa vaatia laskun kääntämistä. (Vero, n.d.)

Kuva 1. Myyntilasku pakollisilla laskumerkinnöillä (Työn tulevaisuus, n.d.)

Laskutusyritys Oy	LASKU FAKTURA sivu 1/1						
Asiakasyritys Oy Mikko Mallikas Esimerkkikatu 1 A 1 00100 Helsinki	Laskun päiväys: 10/1/2021 Laskun numero: 1 Viitenumero: 1234 Maksuehto: 14 vrk Viitteemme: Oma viite Viitteenne: Asiakkaan viite Puh.: 09 123 456						
Toimituspäivä 10/1/2021							
Laskun aihe / lisätietoa laskusta.							
Laskutettavat nimikkeet	Määrä	Yksikkö	A-hinta	Veroton	Alv-%	Vero	Verollinen
Esimerkkituote	10	kpl	40.00	400.00	24%	96.00	496.00
Esimerkkipalvelu	1	h	65.00	65.00	24%	15.60	80.60
Eräpäivä:	Veroton hinta EUR:	ALV EUR:	Loppusumma EUR:				
7/16/2014	465.00	111.60	576.60				
Laskutusyritys Oy Y-tunnus: 1234567-8 Esimerkkikatu 1 A 2 00200 Helsinki www.nettisivut.fi 09 123 456 laskut@laskutusyritys.fi							
Saajan tilinumero: Danske FI05 1234 5600 7891 01 Viitenro: 123456789							

Myyntilaskulla voidaan käyttää myös kevennettyjä laskumerkintöjä, mikäli laskun loppusumma on

- enintään 400 euroa tai se on
- yksityishenkilölle tapahtunutta myyntiä vähittäiskaupassa tai siihen rinnastettavassa,
- ravintola- tai ateriapalveluita, henkilökuljetusta koskeva lasku (pois lukien edelleen myytäviksi tarkoitettuja palveluita),
- pysäköintimittareiden tai muiden vastaavien laitteiden tulostama tosite.

(AVL 399/2012 § 209 f)

Tällöin laskussa on oltava arvonlisäverolain mukaan (AVL 399/2012 § 209 f) seuraavat tiedot:

1. Laskun antamispäivä
2. Myyjän nimi ja arvonlisäverotunniste (Y-tunnus)
3. Myytyjen tavaroiden määrä, laji sekä palveluiden laji
4. Suoritettavan veron määrä verokannoittain tai veron peruste verokannoittain
5. Muutoslaskussa viittaus alkuperäiseen laskuun sekä tiedot, mitä laskulla muutetaan

Mikäli lasku siis täyttää ne ehdot, että sen voi luoda kevennetyillä laskumerkinnöillä, on hinnat mahdollista ilmoittaa verollisina, jos suoritettavan veron määrä on merkitty laskulle (Vero n.d.).

Kuva 2. Lasku kevennetyillä laskumerkinnöillä

LASKU		YRITYS X
PÄIVÄYS 25.5.2022		Y-TUNNUS
TAVARA A	2 kpl	20,00€
TAVARA B	<u>1 kpl</u>	<u>15,00€</u>
	veroton yhteensä	35,00€
	alv 24%	8,40€
	MAKSETTAVA EUR	43,40€

Laskujen säilyttäminen

Laskuja tulee säilyttää ja käsitellä niin, että niitä voi tarvittaessa tarkastella ja tulostaa selkeästi. Esimerkiksi skannaamalla tietokoneelle tai kansioimalla huolellisesti. Laskun sisältöä ei saa muuttaa säilyttämisen aikana. Laskuja on säilytettävä vähintään kuusi vuotta. Kiinteistöinvestointeihin liittyviä laskuja säilytetään 13 vuotta. (Vero, n.d.)

3 Maksuehdot myyntilaskuissa

Maksuehdot kertovat laskunsaajalle sen, milloin ja miten lasku pitää maksaa laskun antavalle yritykselle. Ehdoista saa selville laskun viimeisen eräpäivän, eli viimeisen maksupäivän. (Minilex, n.d.) Lisäksi siitä voi selvittää mahdolliset alennukset liittyen maksun suorittamisen ajankohtaan eli kassa-alennukset. Käytännössä maksuehto on se osa laskua, joka kertoo koska lasku pitää olla suoritettu, paljonko sitä pitää suorittaa ja miten se suoritetaan. (Mesimäki, 2018)

Yleisimpiä maksuehtoja ovat 7, 14 ja 30 päivää netto, vaihtoehtoisesti myös heti. Käytännössä siis esimerkiksi maksuehto 14 päivää netto tarkoittaa, että lasku tulee suorittaa laskun saapumispäivästä (ellei laskulla toisin mainita) viimeistään 14 päivän kuluessa laskun myöntäjälle. Maksuehtoa ”heti” käytetään yleensä maksuistutuksissa ja tämä tarkoittaa, että lasku tulee suorittaa viipymättä. Laki kuitenkin määrittelee, että maksuehto saa olla enintään 30 päivää, joissain erityistapauksissa 60 päivää, jos siitä nimenomaisesti on sovittu. (Suvi, 2020)

3.1 Kassa-alennus


Kassa-alennusten myöntämällä laskun antava yritys pyrkii saamaan laskunsaajan maksamaan velkansa aikaisemmin kuin lasku erääntyy, ostajalle palkintona toimii jokin tietty alennus. Esimerkkinä voidaan käyttää maksuehtoa 14 päivää -2%, 30 päivää netto, laskenta aloitetaan laskun antamispäivästä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että mikäli laskunsaaja suorittaa maksun 14 päivän aikana laskun antamispäivästä, saa maksaja vähentää maksettavasta summasta 2%. Eli jos laskun loppusumma on 100€ ja lasku päätetään suorittaa kassa-alennuspäivään mennessä, maksetaan myyvälle yritykselle 98€. Mikäli laskunsaaja ei tässä tapauksessa halua hyödyntää kassa-alennusta, lasku erääntyy 30 päivää laskun antamispäivästä ja maksu tulee suorittaa täysimääräisenä. (Mesimäki, 2018)

Jos laskunsaaja suorittaisi tällaisella maksuehdolla kassa-alennetun summan, eli tuon 98€ vaikka 16 päivää laskun antamispäivästä, näkyisi saatava edelleen myyvän yrityksen myyntireskontrassa avoimena saatavana. Tällöin maksuehtoa ei ole noudatettu oikein ja lasku tulee suorittaa myyvälle yritykselle täysimääräisenä laskun eräpäivään mennessä. (Netvisor, n.d.)

Kassa-alennusten käyttäminen ja hyödyntäminen onkin mielenkiintoista, sillä usein laskut halutaan maksaa mahdollisimman pitkän ajan päästä, ja saattaa olla niin, että esimerkiksi 14 päivän aikana tavara ei ole edes saapunut ostajalle, jolloin tavarasta saatavaa tuottoa ei pystytä käyttämään laskun maksamiseen. Tarjolla on kuitenkin alennus, mikä saattaa erityisesti isoissa laskuissa olla jo tuntuva. (Eklund & Hakonen, 2020, s.69-70) Suurisummaisilla laskuilla tuo muutaman prosentin

alennus voi olla tuntuvakin, myyvälle sekä ostavalle yritykselle. Tässä tulee siis punnita sitä, tarvitseeko saatavansa myöhemmin täysimääräisenä vai vajaana mutta nopeammin. (Mesimäki, 2018)

Kuva 3. Kassa-alennus maksuehdossa



14 pv -2%, 30 pv netto

3.2 Laki

Myyntilaskujen maksuehtoihin on säännelty laissa muutamia säännöksiä yrittäjien välisistä kaupoista, mutta kuluttajille maksuajoista ei ole säännöksiä. Kuluttajalla on kuitenkin oikeus saada ostettu tuote tai palvelu saatavilleen ennen maksua, eikä maksumuistutuksiin tai perintään saa lisätä kuluja, jos laskulla ei ole vähintään 14 päivän maksuaikaa. (Minilex, n.d.)

Kun maksuehtoa määritellään kaupassa, jossa yritys myy yritykselle, saa maksuaika olla enintään 30 päivää. Eräpäivä lasketaan joko siitä päivästä,

1. kun velallinen vastaanottaa laskun
2. joka on tavarán tai palvelun vastaanottamispäivä, sillä ehdolla, että lasku on vastaanotettu aiemmin
3. tai, jos laissa on määrätty tavarán tai palvelun hyväksymis- tai tarkastusmenettelystä, voidaan eräpäivä laskea kyseisestä hyväksymis- tai tarkastuspäivästä. Maksua ei kuitenkaan saa lykätä, kuin 30 päivää tavarán tai palvelun vastaanottamisesta.

Kuitenkin, jos osapuolet niin sopivat, saa maksuaika olla 60 päivää. Tähän vaaditaan kummankin osapuolen suostuminen ja maksuajan pidentämisen pitäisi olla perustelua. Maksun saa kuitenkin sovittaessa maksaa erissä, eli osamaksulla. (Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 30/2013)

Velkojalla on aina oikeus viivästyskorkoon. Jos oikeus siihen on sopimusehdossa evätty, on tämä eväys tehoton. (Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 30/2013)

3.3 Factoring-rahoitus

Factoring-rahoitus on kaupankäynnin mahdollinen kolmas osapuoli. Yritys voi sopia rahoitusyhtiön kanssa korvausta vastaan rahoituksen. Käytännössä asia toimii niin, että kun yritys lähettää myyntilaskun asiakkaalle, rahoitusyritys maksaa myyjälle laskun summan ja velallinen suorittaa laskun eräpäivään mennessä velan rahoittajan tilille. Näin myyjä saa myyntisaatavansa heti. Factoring-rahoitus on maksullinen. (Fellow Finance, n.d.)

Kuva 4. Kuvaus factoring-rahoituksen toiminnasta



Rahoitus mahdollistaa, että myyntisaatavat saadaan heti yrityksen käyttöön, esimerkiksi kustannuksiin, palkkoihin ja kuljetuskustannuksiin. Rahoituksen avulla pieni yritys on kykeneväinen rahoittamaan myös suuremmat tilaukset. Rahoitus helpottaa myös kassavirran ennustamisen, sillä se poistaa epävarmuuden myyntisaatavista. (Fellow Finance, n.d.)

Hinnoitteluita factoringille on useita, rahoittajasta riippuen. Joissain rahoitusyhtiöissä palkkio on laskukohtainen, esimerkiksi prosentuaalinen summa laskun loppusummasta. Palkkion hintaan saattaa myös vaikuttaa velallisen luottoluokitus. (Fellow Finance, n.d.)

Useimmiten Factoring-rahoituksessa myyvä yritys ottaa vastuun luottoriskistä, toisin sanoen, jos velallinen ei suorita maksua, on tästä myyjä vastuussa rahoittajalle. (Stenberg, 2018)

4 Kassavirta ja maksuvalmius

Kassavirta tarkoittaa käytännössä yrityksen rahavirtaa, eli rahavirtausta yrityksen sisään konkreettisenä rahana ja rahavirtausta yrityksestä ulos konkreettisenä rahana (Salmi, 2020, s. 237). Maksuvalmius taas tarkoittaa käytännössä yrityksen valmiutta rahoittaa toimiaan, eli onko yrityksellä varaa rahoittaa sekä suunnitellut, että yllättävät menot. Maksuvalmiutta voidaan sekä konkreettisen rahan kautta, että rahaksi muutettavan, esimerkiksi vaihto-omaisuuden kautta. (Salmi, 2020, s. 205-208)

4.1 Kassavirta

Kassavirta on yksi yrityksen tärkeimmistä seurattavista. Sitä seuraamalla selviää, riittävätkö rahat erilaisten menojen ja maksujen kattamiseen lyhyellä ja pitkällä aikavälillä eli minkälainen maksuvalmius yrityksellä on. Pelkästään pankkitiliä seuraamalla yrittäjä ei välttämättä saa täysin realistista kuvaa kassavirran tilanteesta, sillä sieltä on hankala hahmottaa kaikkia tuloja ja menoja, esimerkiksi tulevien tulojen ja menojen suhde ja kokonaiskuva. (Rantalainen, 2020)

E erityisen tärkeää kassavirran seuraaminen ja ennustaminen on yrityksillä, jotka harjoittavat esimerkiksi tuotantoa, tai joilla on paljon investointeja ja kaupallista varastoa. Samoin esimerkiksi aloittelevilla yrityksillä, joilla on alkuun suuria menoeriä, kassavirran seuraaminen ja ennustaminen olisi tärkeää. Mitä enemmän yritys kasvaa ja kassavirta yrityksen sisällä kasvaa, sitä enemmän kassavirran seuraamisen merkitys kasvaa. (Rantalainen, 2020)

Käytännössä kassavirta kuvastaa kaikkea rahavirtaa niin sanotussa kassassa, eli sinne tulevaa rahaa ja sieltä lähtevää rahaan. Kassavirran ja sen ennustamisen voi jakaa kahteen osaan: Lyhyen ajan kassavirta ja pitkän ajan kassavirta. Lyhyen ajan kassavirrassa yleensä huomioidaan konkreettiset rahat sekä tiedettävät tulo- ja menoerät. Pitkän ajan kassavirtaa voi olla hankala ennustaa, edessä on kuitenkin odottamattomia myyntejä ja ostoja. Tällaista tarkastellaankin kirjanpidon ja budjettien kautta, eli mitä on tapahtunut ja paljonko on suunniteltu. (Hyypä, 2019)

4.1.1 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma muistuttaa hyvin pitkälti tuloslaskelmaa ulkonäöltään. Siinä lasketaan liiketoiminnan tuotot, vähennetään kulut, lisätään muut tuotot, vähennetään menot ja investoinnit. Käytännössä katsotaan paljonko rahaa on tullut ja mihin se on mennyt. (Rantalainen, 2020)

Rantalaisen (2020) mukaan kassavirtalaskelma voidaan jakaa kolmeen osaan, jotka toteutetaan järjestyksessä:

1. Liiketoiminnan kassavirta

- Eli operatiivinen kassavirta kertoo liiketoiminnan kannattavuudesta, eli paljonko konkreettista rahaa liiketoiminta tuottaa. Tässä lasketaan liiketoimintaan liittyvät tuotot – liiketoimintaan liittyvät menot. (Rantalainen, 2020)

2. Rahoituksen kassavirta

- Kertoo lainan, velan tai muun rahoituksen määrän ja sen, paljonko sitä on maksettu takaisin, esimerkiksi sijoittajille tai luotonmyöntäjälle. Jos liiketoiminnan rahavirran laskemisen jälkeen rahaa ei riitä tähän kassavirtalaskelmaan, eivät sijoittajat saa osinkoa sijoitukselleen. (Rantalainen, 2020) Jos rahoituksen kassavirta on negatiivinen, se tarkoittaa, että yritys on kyennyt maksamaan lainoja, velkoja ja osinkoja. Jos taas luku on positiivinen, se tarkoittaa, että lainaa on otettu enemmän, esimerkiksi investointeihin. (Hyypä, 2019)

3. Investointien kassavirta

- Kertoo paljonko yritys on käyttänyt rahaa investointeihin. Jotta liiketoiminta kehittyisi eteenpäin, olisi investointeja tehtävä. Kuitenkaan jos rahat eivät riitä investointeihin, yrityksen tulevaisuus ei ainakaan laskelmien mukaan näytä positiiviselta. (Rantalainen, 2020) Yleensä tämä kassavirta on negatiivinen, positiivinen luku yleensä tarkoittaa, että jokin investoinneista on myyty (Hyypä, 2019).

Taulukko 1. Kassavirtalaskelma

Kassavirta	02/2022	03/2022	04/2022
Liikevaihto	5000,00	5000,00	6000,00
+muut tuotot	150,00	200,00	150,00
-ostot	-2000,00	-2100,00	-2400,00
-henkilöstökulut	-1500,00	-1500,00	-1500,00
-liiketoiminnan muut kulut	-1000,00	-1000,00	-1100,00
Liiketulos	650,00	600,00	1150,00
-korot	-200,00	-200,00	-300,00
Voitto ennen veroja	450,00	400,00	850,00
-tuloverot 20%	-90,00	-80,00	-170,00
Voitto verojen jälkeen	360,00	320,00	680,00
+poistot	50,00	50,00	50,00
Liiketoimintajäämä	410,00	370,00	730,00
+otetut velat	0,00	0,00	1000,00
-maksetut velat	-500,00	-500,00	0,00
-osingonjako	0,00	0,00	0,00
Rahoitusjäämä	-90,00	-130,00	1730,00
-investoinnit	0,00	0,00	-1500,00
Investointijäämä	-90,00	-130,00	230,00
Kassavirta kuukausitasolla	-90,00	-130,00	230,00
Kassa kuukauden alussa	500	410	280
Kassa lopussa kumulatiivinen	410,00	280,00	510,00

Laskelmaa tutkiessa voidaan havaita erilaiset tulo- ja menoerät. Laskelmasta selviää myös, kuinka paljon investointeihin on käytettävissä, paljonko velkaa on otettu tai maksettu takaisin. Lisäksi siitä voidaan havainnoida koko liiketoiminnan rahavirtausta ja kassan tilannetta.

4.1.2 Kassavirran ennustaminen

Lyhyen ajan kassavirran ennustaminen on helpompaa, kuin pidemmän ajan ennustaminen. Yksinkertaisimmillaan se voi olla osto- ja myyntilaskujen eräpäivien seuranta ja laskentaa, tiedettyjen palkkojen ja muiden tiedettyjen meno- ja tuloerien laskentaa. Mitä pidemmälle laskeminen sijoittuu, esimerkiksi ennustaminen jo kuukauden päähän, sitä enemmän ennustetarkkuus huononee. Tähän selitys voi olla esimerkiksi kahden viikon päästä tapahtuvalla, ennakoimattomalla myynti- tai ostotapahtumalla. (Hyypä, 2019)

Kun kassavirtaa ennustetaan pidemmälle aikavälille, tulee katse kohdistua kuukausitasolle, toisin kuin lyhyen ajan kassavirran ennustaminen kohdentuu päivätasolle. Tähän on hyvä ottaa tueksi tulos- ja tase-ennusteet, näin saadaan mahdollisimman kokonaisvaltainen ja realistinen kuva. (Hyypä, 2019)

4.2 Käyttöpääoma ja maksuvalmius

Jotta yritys kykenee ylläpitämään liiketoimintaa, se tarvitsee rahaa. Rahaa tarvitaan muun muassa palkkojen, vuokrien, ostolaskujen ja yleisesti kaikkeen siihen, mitä yrityksen tarvitsee maksaa kulujen ja menojen kattamiseksi. Ennen kuin asiakkaalta saadaan tuottoja myynnistä, eli rahaa, ovat yrityksellä olevat varat nimeltään käyttöpääomaa. Käyttöpääoma ei ole konkreettista rahaa vaan rahaksi muuttuvaa pääomaa. (Niittypää ym., 2019)

Käyttöpääomaa voidaan laskea eri yrityksissä eri tavoin, tässä kuitenkin yksi tapa laskea käyttöpääomaa:

Taulukko 2. Laskelma käyttöpääomasta

Myyntisaamiset	2000,00
Vaihto-omaisuus	1500,00
Käyttöpääoma	3500,00
-Ostovelat	-1900,00
Nettokäyttöpääoma	1600,00
Myönnetyt ennakot	150,00
-Saadut ennakot	-200,00
Operatiivinen nettokäyttöpääoma	1550,00

Käyttöpääomasta selviää, kuinka tehokkaasti ja kilpailukykyisesti yritys kykenee harjoittamaan liiketoimintaansa. Mitä pienempää käyttöpääomaa tarvitaan, sitä pienemmillä kuluilla yritys kykenee kustantamaan liiketoimintaansa. Toki asia taas ei ole välttämättä niin mustavalkoista, sillä käyttöpääomaa yritys tarvitsee myös liiketoimintansa kasvattamiseksi. Se on kuitenkin yksi tehokkuuden mittareista. Jos käyttöpääomaa ei ole, saattaa yritys joutua maksuvaikeuksiin tai ottamaan velkaa. Käyttöpääoma on myöskin osa sijoitettua pääomaa ja sillä on suora vaikutus yrityksen kannattavuuteen. (Niittypää ym., 2019)

Kun käyttöpääomaa lasketaan, voidaan laskenta päättää sekä rahalliseen summaan, että prosentuaaliseen lukuun. Ei ole kuitenkaan tärkeää, paljonko rahaa on tai mikä prosentuaalinen luku on, vaan verrata sitä menneisiin lukuihin. On tärkeää analysoida liiketoiminnan kehittymistä seuraamalla ja mittaamalla käyttöpääoman eri lukuja. (Niittypää ym., 2019)

4.2.1 Käyttöpääoman tehokkuus ja yhteys kannattavuuteen

Käyttöpääoman tehokkuuden arvioinnissa voidaan käyttää eri aikajaksoja.

- Varaston kiertoaika (days in stock) – varaston tehokkuus, epäkuranttius ja vanhentumisen riski pieni, mitä pienempi varaston kiertoaika on.
- Myyntisaamisten keskimääräinen saantiaika (days sales outstanding) – mitä pienempi luku on, sitä nopeammin yritys saa myyntisaamiset käyttöönsä.
- Kuinka nopeasti ostovelat keskimäärin saa maksettua (days payables outstanding) – Mittaa ulospäin suuntautuvaa kassavirtaa, mitä isompi luku, sitä parempi (toimittaja käytännössä rahoittaa liiketoimintaa mahdollisimman kauan).

Tulee kuitenkin ottaa huomioon, ettei jokaisen tehokkuuden mittarin optimoiminen ääripäähän ole aina paras vaihtoehto, esimerkiksi mahdollisimman nopea varaston kiertoaika. Joskus liian nopeasta varastonkierrosta voi olla enemmän haittaa kuin hyötyä. (Niittypää ym., 2019) Liian nopealla kierrolla voi tulla ongelma vaihto-omaisuuden riittävydestä tai monipuolisuudesta. Ei jää varaa joustoon ja saattaa tulla tilanne, jossa myyntiä hidastaa tai estää liian vähäinen varasto. Käytännössä liian nopea varastokierto tarkoittaa pientä varastoa suhteessa myyntiin. Myös tuotteen katteeseen voidaan kiinnittää huomiota varastoa säädellessä. (Myllys & Ranta, 2019)

Yksi kannattavuuden tunnusluvusta on sijoitetun pääoman tuottoaste (ROI). Se koostuu liikevoittoprosentista sekä sijoitetun pääoman kiertonopeudesta. Sijoitettu pääoma taas koostuu käyttöomaisuudesta sekä käyttöpääomasta. Eli mitä tehokkaammin käyttöpääomaa saadaan käytettyä, sitä paremmin se vaikuttaa yrityksen koko kannattavuuteen positiivisesti. (Niittypää ym., 2019)

On hyvä muistaa, että kun liikevaihto kasvaa, vaikuttaa se myös käyttöpääoman määrään ja pääoman tarpeeseen. Esimerkiksi myyntisaamisten määrä kasvaa, toisaalta myös ostovelkojen määrä, mikä vaikuttaa käyttöpääomaan alentavasti. Edellytys liiketoiminnan kehittymisellä kuitenkin on, että ostoja on suhteessa vähemmän kuin myyntiä. Kuitenkin käyttöpääoman tehokkuudella on merkittävä vaikutus käyttöpääoman määrään. (Niittypää ym., 2019)

4.2.2 Maksuvalmius

Oikeanlaisen käyttöpääoman omaamista kutsutaan maksuvalmiudeksi, likviditeetiksi. Käytännössä, jos yrityksellä on siis hyvä maksuvalmius, se kykenee rahoittamaan juoksevia kulujaan sekä myös tarvittaessa yllättäviä menoja. Tällöin kyetään hyödyntämään esimerkiksi kassa-alennukset, välttämään viivästyskorot ja pitämään ”hyvän maksajan maine”, selviytymään siis maksuista myöskin edullisesti. (Salmi, 2020, s. 205)

Maksuvalmius voidaan jakaa kahteen osaan: Välitön (staattinen) maksuvalmius ja toiminnallinen (dynaaminen) maksuvalmius. Välittömällä maksuvalmiudella tarkoitetaan maksuvalmiuden kohdistuvan tiettyyn ajankohtaan, esimerkiksi tähän hetkeen, puskurin tavoin. Tätä tarkastellaan taseesta. Toiminnallisella maksuvalmiudella tarkoitetaan sitä, miten kassavirta riittää liiketoiminnan menojen kattamiseen, eli millainen on yrityksen valmius kattaa juoksevat menot, kuten palkat tai vuokrat. Tätä tarkastellaan tuloslaskelmasta. (Salmi, 2020, s.205)

Välitöntä maksuvalmiutta voidaan tarkastella nettokäyttöpääoman kautta käytännössä sitä kautta, paljonko meillä on tällä hetkellä tuloja ja paljonko menoja. Tasetta ja sen liitteitä tarkastelemalla saadaan hyvä kuva sen hetken tilanteesta, mutta tulee muistaa, että tase muuttuu jatkuvasti. Ostovelat ja myyntisaamiset saattavat muuttua päivittäin. Tämän vuoksi maksuvalmiudesta on pidettävä hyvä huoli ja varauduttava siihen, että rahaa riittää myös puolen vuoden päästä erääntyviin maksuihin. Tulee kuitenkin myös huomioida, että kassavirta elää jatkuvasti, sekä sisäänpäin, että ulospäin. (Salmi, 2020, s. 206)

Maksuvalmiudelle on olemassa erilaisia testejä ja mittaamiseen tarkoitettuja tunnuslukuja. Yksi tällainen on Quick Ratio. Se kohdistuu välittömään maksuvalmiuteen ja pitää sisällään kaikkein yksinkertaisimmat varat: Rahoitusomaisuuden. Quick Ratioissa ei huomioida siis vaihto-omaisuutta maksuvalmiuseränä eikä siinä oteta laskiessa mukaan ennakkomaksuja, sillä usein ennakkomaksut on kiinnitetty vaihto-omaisuuteen.

Käsitteiden avaamista:

- Rahoitusomaisuus = Konkreettiset rahat ja lyhytaikaiset saamiset (raha konkretisoituu vuoden sisällä)
- Lyhytaikaiset velat = Velat, jotka erääntyvät vuoden sisällä

- Saadut ennakot = Käytännössä velkaa, asiakas on maksanut etukäteen ja tavara tai palvelu toimitetaan myöhemmin.

Quick Ratio antaa luvun, ja sen laskentakaava on:

Taulukko 3. Quick Ration laskentakaava

Quick Ratio =	Rahoitusomaisuus
	Lyhytaikaiset velat - lyhytaikaiset saadut ennakot
esimerkki $3000 / (2000 - 150) = 1,62$	

Tulee kuitenkin muistaa, että tämä on vain karkea ja yhden näkökulman luku arvioidessa maksuvalmiutta. Quick Ratiosta saatu luku on:

Hyvä > 1,0 = Maksuvalmiutta yhtä paljon kuin lyhytaikaista velkaa.

Tyydyttävä 0,5 – 0,9

Heikko < 0,5 = Velka on kaksinkertainen suhteutettuna maksuvalmiuteen.

(Salmi, 2020, s. 207)

Current Ratio on yksi tapa tarkastella maksuvalmiutta ja se arvioi maksuvalmiutta koko nettokäyttöpääoman näkökulmasta. Tämä on Quick Ratioon verrattuna laajempi ja pidemmälle aikavälille suunnattu tarkastelu ja siksi siinä on mukana myös vaihto-omaisuus ja sitä kautta myös ennakkomaksut, sillä niiden oletetaan muuttuvan konkreettiseksi tuloksi. Vaihtuvista vastaavista tulee kuitenkin vähentää sellaiset erät, joita ei voi laskea maksuvalmiuteen, eli konkreettisesti niitä ei voi muuttaa rahaksi, lähimmän vuoden aikana.

Käsitteiden avaamista:

- Vaihto-omaisuus = Käytännössä esimerkiksi raaka-aineet, keskeneräiset tuotteet, valmiit tuotteet ja ennakkomaksut

- Ennakkomaksut = Ennakkoon maksetut ostot esimerkiksi raaka-aineista tai muuhun vaihto-omaisuuteen liittyvästä, vaihto-omaisuudeksi konkretisoituvasta.

Taulukko 4. Current Ration laskentakaava

Current ratio =	Rahoitusomaisuus + vaihto-omaisuus
	Lyhytaikaiset velat
esimerkki	$(3000 + 2500) / 2000 = 2,75$

Current Rationista saatu luku:

Hyvä > 2,0

Tyydyttävä 1,0 – 1,9

Heikko < 1,0

(Salmi, 2020, s. 208-209)

4.2.3 Maksuvalmiutta avustava rahoitus

Yritys voi tukea maksuvalmiutta esimerkiksi rahoitusyhtiöiden kautta. Joskus yrityksen taseita lukemalla ja tekemällä niille Quick rationin ja/tai Current rationin, niistä saadut luvut osoittavat, että yrityksen maksuvalmius olisi huono. Aina asia ei kuitenkaan ole niin yksinkertainen, sillä etenkin isoilla yrityksillä voi olla erilaisia laina- ja rahoituslupauksia taustalla. Toisin sanoen, jos yrityksellä tulee äkillisiä maksuvaikeuksia, voi se turvautua esimerkiksi lainaan, johon on lupaus esimerkiksi pankilta jo hankittu. Kuitenkin, velalla menojen rahoittaminen ei aina ole se kaikkein viisain. Kuitenkin se saattaa olla kätevä keino, esimerkiksi aloittelevalle yrittäjälle, jonka pitää

maksaa palkat, ennen kuin myyntisaamiset ovat konkretisoituneet tilille. Yksi vaihtoehto voi olla esimerkiksi luottokortti. (Salmi, 2020, s. 212-213)

5 Tutkimus

Tutkimusta ei tehdä varsinaisesti kohdeyritykselle. Tutkimus toteutetaan yleisenä tutkimuksena, josta voivat hyötyä sellaiset yritykset, jotka pohtivat maksuehtojensa pituutta tai kassavirran hallintaa. Työssäni tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena, haastatteluina. Näin saadaan työhön myös todenperäisyyttä ja käytännönläheisyyttä. Tutkimuksen tarkoitus on selvittää miten erilaiset maksuehdot vaikuttavat kassavirtaan. Tässä työssä luodaan erilaisia konkretisoivia hypoteeseja ja etsitään erilaisia vaihtoehtoja kassavirran hallintaan.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, eli laadullisena tutkimuksena. Maksuehdon valinta ja sen vaikutus kassavirtaan ei ole yksiselitteinen eikä varma ja useimmiten maksuehdon valintaan ei ole yhtä selkeää vastausta. Tämän vuoksi työhön on saatu monipuolisia ja avoimia vastauksia, jotka johtivat pohdintaan ja moneen eri skenaarioon. Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä pyritään havainnoimaan ja tulkitsemaan erilaisia vaihtoehtoja ja tässä tutkimuksessa tavoitteessa onnistuttiin hyvin. Tässä tutkimuksessa, jossa tuloksena ei saada selkeää toimintatapaa, kvalitatiivinen tutkimus on erittäin sopiva.

5.2 Haastattelut

Haastattelut toteutettiin Teamsin kautta puheluna. Haastateltavia oli kolme ja jokaiselle lähetettiin haastattelurunko etukäteen, jotta he saivat valmistautua. Haastattelurungossa oli yhdeksän avointa kysymystä. Haastateltavat ovat työskennelleet vuosia Keskolla myynnin ja luoton puolella esimiestehtävissä. Haastateltavat toimivat niin sanotusti eri puolilla Keskoa, jolloin tuloksiksi saatiin monipuolisempia ja laajempia vastauksia.

Haastattelut kestivät noin 15-20 minuuttia ja ne nauhoitettiin, jotta niihin pystyttiin palaamaan analyysi- ja purkuhetkellä. Aineisto käsiteltiin niin, ettei haastateltavien henkilöllisyys paljastu, vaan ilmi käy vain heidän työnkuvansa sekä se, kauanko he ovat alalla olleet. Haastattelut olivat muodoltaan teemahaastatteluita, jossa oli avoimia kysymyksiä. Henkilöt saivat vastata omanlaisilla vastauksillaan ja niin kuin olin toivonut, haastattelut menivät keskustelunkaltaisesti.

5.3 Tulokset

Koska haastattelut toteutettiin avoimilla kysymyksillä, haastattelu johti hyvin keskustelunomaiseen tilanteeseen. Kysymyksiin saatiin hyvin vastauksia ja ne tukivat hyvin teoriaa, johon oli perehdytty teoriapohjaa kirjoittaessa.

Haastateltavat eivät osanneet tarkalleen kertoa, kuinka paljon koko Kesko lähettää myyntilaskuja vuodessa, mutta pelkästään Kespro lähettää noin miljoona myyntilaskua vuodessa, josta voidaan päätellä, että summa on valtava. Haastateltavien mukaan myyntilaskuja lähtee jonkin verran myös ulkomaille.

Jokainen haastateltava painotti, että maksuehto määräytyy asiakasryhmäkohtaisesti sekä yhtiön määräämän toimintaohjeen mukaan. Jokainen maksuehto on kuitenkin osa myyjän ja asiakkaan sopimusta, jolloin myös maksuehto on neuvoteltavissa. Toimintaohjeet tulevat Keskon konsernista ylempää, mutta maksuehdot neuvotellaan yhtiökohtaisesti asiakasvastaavien kautta.

Maksuvalmiuteen liittyviin kysymyksiin vastaukset olivat suppeampia mutta haastateltavien mukaan näitä seurataan sekä yhtiö- että konsernikohtaisesti. Yleisesti ottaen tunnuslukuja seurataan kuitenkin konsernitasolla. Yhtiötasolla luotonvalvonta seuraa muun muassa myyntisaamisten kiertonopeutta, eli kauanko yritys joutuu odottamaan laskuista saapuvia suorituksia.

Kassavirtojen seuranta hoitavat yhtiökohtaisesti omat controllerit. Haastateltavien mukaan kassavirtaan voidaan vaikuttaa myynti- ja ostolaskujen maksuehdoilla. Maksuehtoja tarkastellaan

vuosittain, mutta mikäli kassavirta on positiivista ja seuraa strategiaa, ei siihen tarvitse kohdistaa erityisiä toimenpiteitä.

Kassa-alennuksia käytetään yhtiö- ja asiakasryhmäkohtaisesti. Varastokaupassa tämä on haastateltavien mukaan yleisempää. Konserni määrittelee yhtiöiden kauppaehdot, eli kaikilla yhtiöillä eivät kassa-alennukset ole käytössä.

Kesko ei myynnin puolella haastateltavien mukaan käytä rahoittajia. Ostojen puolella on sen sijaan käytössä toimittajarahoitusmalli. Käytännössä toimittajarahoitus toimii niin, että Kesko vastaanottaa ostolaskun, joka menee laskuntarkastusprosessiin. Kun ostolasku on hyväksytty, jää se odottamaan eräpäivää joka näissä tapauksissa on normaalia pidempi. Kolmas osapuoli, rahoittaja suorittaa maksun toimittajalle kun on saanut vahvistuksen, että lasku menee maksuun eräpäivänä. Käytännössä siis toimittaja saa maksun nopeammin ja Kesko maksaa laskun pidemmällä eräpäivällä.

Myyntilaskuprosessi on Keskolla äärimmäisen automatisoitu. Tiimejä on kuitenkin paljon ja konserni on suuri, joten myös manuaalista tekemistä on paljon. Kesko käyttää SAP-järjestelmää. Myyntilaskutusprosessi alkaa jo asiakkaan tilausta tehdessä, jolloin myyntilaskut muodostuvat automaattisesti.

6 Yhteenveto ja pohdintaa

Luonnollisesti rahavirta on hyvin keskeinen osa yrityksen liiketoiminnassa. Maksuehdoilla pystytään vaikuttamaan kassavirtaan jollain tasolla, mutta tietysti siihen vaikuttaa myös kassasta pois lähtevä raha. Yritykselle, joka tähtää menestyksekkästä liiketoimintaa, suosittelen vahvasti kassavirran ennustamista. Käytännössä se tarkoittaa hypoteeseja kassavirrasta.

Jos ennustamista suoritetaan pidemmälle aikavälille, voidaan ennusteessa käyttää menneiden viikkojen tai kuukausien lukuja. Käytännössä menneisyyttä siirretään tulevaisuuteen, mutta lisätään siihen tiedetyt tulevat meno- tai tuloerät, esimerkiksi tiedetyt kustannukset, investoinnit tai saatavat osingot. Tulee kuitenkin muistaa, ettei tulevaisuutta voida tarkasti ennustaa ja mitä pidemmälle aikavälille ennustetta luodaan, sitä epäluotettavampi se on.

Lyhyelle aikavälille ennustaminen on yleensä helpompaa ja myöskin suhteellisen luotettavaa. Yleensä menot ja tulot lähitulevaisuudessa tiedetään aika tarkasti, ja näin pystytään luomaan erilaisia lyhyen välin kassavirtalaskelmia ja ennusteita. Tietenkin mahdollisuus erilaisiin yllättäviin menoihin on aina olemassa, mutta useimmiten ennusteiden luominen helpottaa erilaisten päätösten tekemistä, kuten onko rahoitukselle tarvetta.

Useat isommat yritykset ilmoittavat ehtonsa yrityksen sivuilta useimmiten löytyneissä laskutusohjeissa. Nämä ehdot ovat useimmiten myös neuvoteltavissa yritysten kesken. Useimmiten on kuitenkin niin, että altavastaaja yritys joutuu niin sanotusti tyytymään toisen yrityksen ehtoihin. Useimmiten neuvotteluvältaisempi yritys määrittää maksuehdot laskuihin. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että ostajayritys voi kilpailuttaa myyviä yrityksiä, vaihtoehtoisesti myyvä yritys ei ole riippuvainen ostajayrityksen ostopäätöksestä. Maksuehto voikin olla erinomainen neuvotteluväline kilpailulle.

6.1 Maksuehdon valinta

Maksuehdon valinnassa olennaista on se, onko asiakas kuluttaja vai yritys. Laki ei juurikaan määrittele kuluttajakaupassa maksuehtoja, mutta yritysten välisiin kaappoihin on säännöksiä. Laskukäsittelyssä ero kuluttajakauppaan on siis se, että kun kuluttaja vastaanottaa laskun, hän tarkastaa sen, ja normaalissa tilanteessa maksaa sen eräpäivän, maksuehdon mukaisesti. Yleisin maksuehto kuluttajakaupassa on 14 päivää ja sitä myös kuluttaja-asiamies suosittelee.

Myyntilaskun maksuehtoa määritellessä tulee kiinnittää huomiota asiakkaaseen. Huomio kannattaa kohdistaa myös laskun käsittelytapaan, kulkeeko lasku sähköisesti vai paperisena. Myyntiprosessin automatisointia kannattaa miettiä huolella. Onko myyntilaskun muodostumista ja lähettämistä mahdollista automatisoida mahdollisimman pitkälle niin, että se muodostuisi jo asiakkaan tilausta tehdessä. Tällaisia asioita kannattaa pohtia myös asiakasryhmien kanssa yhdessä, jotta yhteistyö sujui mutkattomasti. Kaupanteon sujuvuudella on myös merkitystä asiakastyytyväisyyteen, jolla on suora vaikutus myynnin kasvuun ja sitä kautta kassavirtaan.

Erityisesti, jos kyse on isommasta liiketoiminnasta, on maksuehto aina osa sopimusta ja näin ollen mahdollisesti neuvoteltavissa.

Usein asiakas haluaa mahdollisimman pitkän maksuajan ostolaskulleen, myyjä taas mahdollisimman lyhyen maksuehdon myyntilaskulleen. Jos yritystoiminta on vakaata ja kaupankäynti tasaista, voidaan toki pidempiäkin maksuehtoja käyttää. Tämä usein näkyy kassavirrassa alkuun hieman negatiivisena, ja sen vaikutus liiketoimintaan tulee huomioida. Myyntilaskujen maksuehtojen radikaalilla pidentämisellä esimerkiksi 30 päivästä 60 päivään voi olla rajuja seurauksia ilman valmistautumista ja ennustamista. Tosin jos asiakaskunta on laaja, voi olla mahdollista asettaa pidemmät maksuehdot vain tietyille asiakasryhmille. Tämäkin voi kassavirrassa alkuun näkyä negatiivisesti, mutta tasoittuu ajan kanssa mikäli kaupankäynti on tasaista tai kasvavaa.

Lyhyen maksuehdon valinnassa tulee pohtia kerkeääkö maksuehto ylittyä ennen kuin myyntilasku on suorittanut asiakkaan päässä ostolaskun käsittelyprosessin. Tämä saattaa aiheuttaa lisäkuluja kummallekin osapuolelle, perintätoimista tai muistutuskuluista, asiakkaan päässä esimerkiksi viivästyskoroista. Lyhyttä maksuehtoa harkittaessa tulee siis huomioida myös koko laskutusprosessi. Tämä on myös asiakaskohtainen, sillä mikäli asiakkaan päässä on hyvin toimiva automatisoitu ostolaskuprosessi, voi käsittely olla nopeaa ja mutkatonta jolloin lyhyet maksuehdot eivät ole haitaksi kummallekaan osapuolelle.

Maksuehdossa tulee myös huomioida eräpäivän laskentatapa. Mikäli eräpäivä lasketaan tavarán saapumispäivästä, tulee toimitusaika huomioida kassavirran seurannassa maksuehdon lisäksi. Mikäli laskenta alkaa laskun päiväyksestä, tulee kiinnittää huomiota myös tavarán ja laskun toimitukseen. Usein lasku maksetaan vasta tavarán saavuttua ja aikaisemmin lähetetty lasku saattaa lyhyen maksuajan kanssa eräänäntyä.

Maksuehtoa valittaessa apuna voi käyttää näitä kolmea kysymystä:

- Koska saatava tarvitaan? Tässä tulee huomioida kassavirrasta esimerkiksi yrityksen pakolliset menot, kuten arvonlisäverojen tilitykset ja muut menot.

- Koetko kassa-alennuksien käytön hyödylliseksi? Tässä tulee huomioida myös asiakkaan ostolaskuprosessit sekä kassa-alennuksista aiheutunut vähennys saatavaan.
- Mistä eräpäivän laskenta alkaa ja onko muita ehtoja? Jokainen maksuehto on osa sopimusta ja asiakas saattaa asettaa ehtoja prosessilleen. Esimerkiksi joissain tapauksissa asiakas maksaa laskun vasta kun tavara on saapunut, jolloin eräpäivän laskentatapaan tulee kiinnittää huomiota tai vastaavasti maksuehdon pituuteen.

6.2 Kassa-alennuksien käyttö

Luonnollisesti kassa-alennusten käyttö houkuttaa asiakkaita maksamaan laskun ennen netollista eräpäivää. Tässä tulee kuitenkin huomioida, että jos asiakkaalla on pitkä laskun maksatus prosessi, tulee kassa-alennuksen olla mahdollisimman optimaalinen eräpäivänsä kanssa. Esimerkiksi jos maksuehto on 10pv -2%, 60pv netto eikä lasku kerkeä prosessin läpi 10 päivässä, siirtyy maksatus 50 päivää eteenpäin.

Kassa-alennuksien käyttöä harkitessa olisi hyvä taas luoda katse asiakkaan suuntaan. Voisivatko kassa-alennukset olla esimerkiksi tietylle asiakasryhmälle tai toimialalle? Kassa-alennuksien käyttö on usein yleisempää varastokaupassa.

Kassa-alennuksien käytössä maksuehdoissa tulee kuitenkin, etenkin isommissa laskuissa, huomioida alennuksesta aiheutuva vähennys saatavassa. Kassa-alennusten käytössä yksi pohtimisen aihe onkin, onko tärkeää saada mahdollisimman paljon vai mahdollisimman nopeasti.

6.3 Rahoitusyhtiö tukena myyntilaskuprosessia

Myyntilaskutuksen tueksi voi ottaa rahoitusyhtiön, jos sen kokee tarpeelliseksi. Rahoitusyhtiö tuo turvaa ja nopeutta myyntisaamisiin mutta tulee muistaa, että se tuo mukanaan kuluja, sekä kolmannen osapuolen kaupankäyntiin. Tämä tarkoittaa enemmän viestintää esimerkiksi ongelmatilanteissa. Kulut olisi hyvä ottaa huomioon hinnoitellessa tuotetta tai palvelua.

6.4 Kassavirtaan vaikuttaminen ja sen seuraaminen

Kassavirran tulisi luonnollisesti olla positiivista. Miinukselle menevä kassavirta yleensä tarkoittaa, että yrityksellä on enemmän menoja, kuin tuloja. Tämäkään ei tosin ole täysin mustavalkoista, sillä joskus, esimerkiksi suurien investointien vuoksi, kassavirta saattaa hetkellisesti olla miinuksella, mutta investoinnin tuoma tulo näkyy vasta esimerkiksi kuukauden päässä. Tämän vuoksi kassavirtaa kannattaa seurata ja ennustaa sekä lyhyellä, että pitkällä tähtäimellä.

Sen seuranta ja ennustamista voidaan ulkoistaa yrityksen ulkopuolelle mutta se voidaan hoitaa myös yrityksen sisäisesti. Kassavirran ja tunnuslukujen seuranta voidaan sisällyttää jonkin tietyn työntekijän tai tiimin työtehtäviin. Kokonaisuus saadaan useimmiten kuitenkin parhaiten toimimaan, kun tietyt tehtävät ovat vain tiettyjen ihmisten pohdinnan alla. Yrityksellä on kuitenkin hyvä olla tietynlainen toimintatapa ja tietynsuuntaiset toimintaohjeet, jotta yritys pysyy strategiassaan. Yleisesti, jos kassavirta on positiivinen, ei siihen ole välttämättä tarvetta kohdentaa erityisiä toimenpiteitä. Jos kuitenkin siinä huomataan jotain, joka kaipaa muutosta, tulee tutkia missä on vika ja mitä asialle voidaan tehdä.

Koska laskun eräpäivän laskentaan pystytään vaikuttamaan maksuehdolla, onnistuu pienimuotoinen kassavirtaan vaikuttaminen myös eräpäivän laskentapäivän ajankohdan muokkauksella. Käytännössä siis aloitetaanko eräpäivän laskeminen esimerkiksi tavarantoimituksesta, laskun toimituspäivästä vai onko lasku mahdollisesti maksettava ennen tavarantoimitusta joko osittain tai kokonaan. Ennakkoon maksettavat myyntilaskut ovat yleisempiä varastokaupassa ja ulkomaankaupassa.

6.5 Pohdinta

Ongelmaksi teoriapohjaa kirjoittaessa muodostui se, että oma päättelykyky loi tekstiä ja näin omalle päätelmälle oli koitettava etsiä lähde. Tämä ongelma oli kuitenkin edukseni tutkimusta ja yhteenvetoa kirjoittaessa, sillä mitä pidemmälle kirjoitusta pääsin, sitä enemmän pääni loi erilaisia päätelmiä.

Mielestäni kysymyksiin saatiin vastaukset. Työni on hyvin pohdiskeleva ja suuntaa antava. Maksuehdon valinta ei ole yksinkertainen tehtävä ja siinä on paljon osa-alueita jotka tulee huomioida. Maksuehto vaikuttaa vähintään kahteen osapuoleen ja se on osa sopimusta, jolloin siitä tulee aina neuvotella. Näin varmistetaan kummankin osapuolen tyytyväisyys ja yhteistyö, joka johtaisi esimerkiksi B2B kaupassa kummankin yrityksen kasvuun.

Myyntilaskutuksen maksuehtojen vaikutuksesta kassavirran kautta liiketoiminnan kannattavuuteen ja muihin yrityksen sisäisiin vaikutuksiin ja lukuihin olisi myös mielenkiintoista lähteä pohtimaan. Uskonkin, että yksi haasteellisimmista osuuksista tässä työssä on pysyä rajatussa aiheessa.

Työtä olisi helppo ja mielenkiintoinen lähteä työstämään pidemmälle, muihin liiketoiminnan tunnuslukuihin. Koen, että maksuehto on yksi yrityksen työkalu, jolla pystytään vaikuttamaan liiketoimintaan monellakin eri tapaa. Sen määrittäminen ei välttämättä ole isoimmassa roolissa mutta jossain tilanteessa olennaista ja hyvinkin tarpeellista. Tästä voisi hyvin jatkaa esimerkiksi myyntiprosessin automatisointiin tai vaikkapa myynnin kautta tutkimaan asiaa, kuinka maksuehdot esimerkiksi ratkaisevat kilpailutilanteessa.

Työtä tehdessä opittiin maksuehdoista hyvinkin paljon, vaikka työssä sitä näkee ja ymmärtää paljon. Esimerkiksi kassa-alennuksiin syventyminen oli erityisen mielenkiintoista. Lisäksi tutkimuksen aikana liiketoiminnan toimiminen avartui. Tällä tarkoitan niitä, jotka työskentelevät yrityksen sisällä, kuinka jokaisella on oma alueensa hoidettavanaan ja kuinka nämä pienet alueet luovat suuren toimivan järjestelmän, jota kehitetään pala palalta.

Lähteet

Kesko Oyj. (2020). *Kesko lyhyesti*. Haettu 29.3.2021 osoitteesta

<https://www.kesko.fi/yritys/kesko-lyhyesti/>

Rantalainen. (2020). *Onko yrityksesi kassavirta hallussa*. Haettu 2.4.2021

<https://www.rantalainen.fi/julkaisut/artikkelit/onko-yrityksesi-kassavirta-hallussa/>

Kylmälahti, A. (2019). *Myyntilaskutus- ja myyntireskontraopas: Luisu Oy*. [opinnäytetyö, Metropolia ammattikorkeakoulu].

<http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2019060214040>

Isolta Oy. (n.d.). *Mikä ihmeen myyntireskontra?* Haettu 2.4.2021

<https://www.isolta.fi/myyntireskontra/>

Vero. (n.d.). *Syventävät vero-ohjeet, laskutusvaatimukset arvonlisäverotuksessa*. Haettu 3.4.2021

<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48090/laskutusvaatimukset-arvonlis%C3%A4verotuksessa/>

Taimer. (2018). *Mikä laskun on ja mitä sen tulee sisältää?* Haettu 3.4.2021

<https://taimer.com/fi/laskutus/mika-lasku-on/>

Arvonlisäverolaki 399/2012 <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501#O2-2L22P209e>

Hyyppä, A. (1.8.2019). Mitä on kassavirta? Tietopaketti päätöksentekijälle. *Finanzilla*.

<https://www.finanzilla.fi/mita-on-kassavirta-tietopaketti-paatoksentekijalle/>

Niittypää, E., Vesikivi, M. & Mylly, M. (12.6.2019). Mitä on käyttöpääoma ja miten se vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen? *Capacent*.

<https://urly.fi/1ZPw>

Salmi, I. (2020). *Mitä tilinpäätös kertoo?* Edita.

Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 30/2013

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130030>

Minilex. (n.d.). *Maksuehto kuluttajakaupassa*. Haettu 5.4.2021

<https://www.minilex.fi/a/maksuehto-kuluttajakaupassa>

Fellow Finance. (n.d.). *Factoring rahoitus yritykselle edullisella hinnalla*. Haettu 11.4.2021

<https://www.fellowfinance.fi/yleiset/factoring>

Stenberg, E. (11.7.2018). Kenelle factoring-rahoitus sopii? *Svea*.

<https://www.svea.com/fi/fi/yritykset/yritysblogi/lue/kenelle-factoring-rahoitus-sopii/>

Eklund, I. & Hakonen, M. (2020). *Laskutuksen taitajaksi*. Sanoma Pro Oy.

Suvi. (7.9.2020). Maksuehdot laskuissa – 5 vinkkiä. *Helposti Lasku, blogi*.

<https://blogi.helpostilasku.fi/2020/09/07/maksuehdot-laskuissa-5-vinkkia/>

Mesimäki. (22.5.2018). *Maksuaikaa 14 tai 45pv. Mitä väliä, jos saadaan asiakas tilaamaan*. Haettu 25.5.2022 osoitteesta

<https://www.mesimaki.fi/maksuaikaa-14-tai-45pv-mita-valia-jos-saadaan-asiakas-tilaamaan/>

Netvisor. (n.d.). *Kassa-alennus ostolaskulla*. Haettu 25.5.2022 osoitteesta

<https://support.netvisor.fi/fi/support/solutions/articles/77000467131-kassa-alennus-ostolaskulla>

Työn tulevaisuus. (n.d.). *Ilmainen laskupohja – Lataa ja muokkaa valmis pohja* [kuva]

<https://tyontulevaisuus.fi/ilmainen-laskupohja/>

Myllys, M. & Ranta, E. (19.12.2019). 5 Näkökulmaa varaston ja sen kiertolukujen analysointiin.

Capacent.

<https://blog.capacent.com/fi/5-nakokulmaa-varaston-ja-sen-kiertolukujen-analysointiin>

Haastateltavat:

Henkilö 1, luottopäällikkö yhtiössä. Työskennellyt Keskolla n. 20 vuotta.

Henkilö 2, luottopäällikkö yhtiössä. Työskennellyt Keskolla n. 35 vuotta.

Henkilö 3, luottopäällikkö yhtiössä. Työskennellyt Keskolla n. 25 vuotta.

Liite 1: Haastattelurunko

Haastattelussa käsitellään VAIN myyntilaskutuksen näkökulmasta. Ostolaskutukseen liittyvistä ehdoista vain niiden vaikutus kassavirtaan, tai muu tämän kaltainen huomioidaan ja otetaan tarvittaessa haastatteluun mukaan.

Virkanimike, kauanko ollut taloushallinnon alalla (laskutus)

1. Kuinka paljon Kesko keskimäärin lähettää myyntilaskuja vuodessa? Lähteekö myyntilaskuja myös Suomen ulkopuolelle?
2. Mikä maksuehdon määrittää myyntilaskulle? Ovatko ne kaikille samat vai enemmänkin ”tapauskohtaisia”? Neuvotellaanko näistä asiakkaan kanssa?
3. Kuka maksuehdoista päättää Keskolla? Saako näihin vaikuttaa joku muu tai neuvotellaanko niistä minkälaisella kokoonpanolla? Tarkastellaanko maksuehtoja usein, päivitetäänkö?
4. Seurataanko Keskolla maksuvalmiuteen liittyviä lukuja, kuten maksuvalmiuden tunnuslukuja? Kuka niitä arvioi ja jos tämä henkilö kokee, että johonkin lukuun olisi hyvä reagoida, mitä sitten tapahtuu?
5. Käytetäänkö kassavirran seurantaan tai ennustamiseen ulkopuolisia palveluita vai seurataanko sitä/niitä yhtiön sisällä?
6. Vaikutetaanko kassavirtaan jotenkin, esimerkiksi määrittämällä maksuehtoja uudestaan?
7. Käyttääkö Kesko kassa-alennuksia ja millä perusteella ne määritellään? Vaikuttaako siihen maksuaika tai asiakas, jne.
8. Käyttääkö Kesko joitain rahoittajia, esimerkiksi factoring-rahoitusta? (Rahoittajaa ei nimellisesti tarvitse mainita) Miten tämä käytännössä toimii?

9. Loppuun: Myyntilaskun matka? Eli koska se luodaan, kuka sen luo ja mitä kaikkea se ”käy läpi” ennen kuin se näkyy myyntireskontrassa maksettuna?

