



# Miten maksuaika vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja kassavirtoihin?

---

Jäättelä, Ilkka

2011 Laurea Leppävaara



Laurea-ammattikorkeakoulu  
Laurea Leppävaara

**Miten maksuaika vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen,  
maksuvalmiuteen ja kassavirtoihin?**

Ilkka Jäättelä  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Marraskuu, 2011

Ilkka Jäättelä

**Miten maksuaika vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja kassavirtoihin?**

Vuosi 2011 Sivumäärä 34

---

Henkilöstövuokrausala on toipumassa vuonna 2008 alkaneesta talouden taantumasta. Kokonaisuutena toimiala kasvaa mutta yritysten vaihtuvuus alalla on myös suurta. Toimiala työllistää noin yhden prosentin kokonaistyövoimasta Suomessa. Henkilöstövuokrausalan yrityksistä noin joka kolmas on vahvasti kasvuhaluinen.

Kannattavuus on yksi yritystoiminnan keskeisimpiä tavoitteita, sillä se on edellytys yritystoiminnan jatkumiselle pitkällä aikavälillä. Kannattavuuden tunnuslukuja ovat oman pääoman tuottoaste sekä koko pääoman tuottoaste. Kannattavuuteen vaikuttavat tilikauden tulos sekä yritystoimintaan sitoutuneen pääoman kiertonopeus. Näitä tunnuslukuja tehostamalla yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa.

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan erästä henkilöstövuokrausalan pk-yritystä, jonka perusliiketoimintaa on toimistopalveluiden ulkoistaminen. Yritys työllistää hieman yli 30 henkeä ja se on osakeyhtiömuotoinen.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on ollut selvittää, millaisia vaikutuksia maksuajalla ja sen muutoksella on case-yrityksen kannattavuuteen ja maksuvalmiuteen sekä kehittää erilaisia keinoja, joilla yritys pystyisi parantamaan kannattavuuttaan myyntisaatavien kiertoa tehostamalla. Samalla työssä on pyritty selvittämään, millaisia vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen olisi uudella asiakkaalla, jos maksuaika sen kanssa olisi Euroopan Unionin uuden maksuaikadirektiivin mukainen.

Tutkimus on tapaustutkimus ja se tehtiin aineistopohjaisena. Tutkimuksessa on käytetty case-yrityksen tilinpäätöstietoja tilivuosilta 2007-2010.

Maksuajalla on huomattava vaikutus yrityksen kannattavuuteen ja maksuvalmiuteen ja sen tulisi tarkkaan miettiä myönneistä maksuajoista koituvat hyödyt ja haitat. Maksuaika saattaa toimia kilpailuetuna muihin palveluntarjoajiin nähden, mutta voi altistaa yrityksen myös monille riskeille.

Asiasanat henkilöstövuokrausala, maksuehto, kannattavuus, maksuvalmius, käyttöpääoma

Ilkka Jäättelä

**How does the payment term affect a company's profitability, liquidity and cash flows?**

Year	2011	Pages	34
------	------	-------	----

---

The employment services industry is recovering with good speed from the economic downturn that began in 2008. As a whole the industry is growing rapidly but also the marketplace is changing a lot as new companies are entering the market and old ones fade away. The industry employs around one percent of the total Finnish labor market and almost one third of the companies in the industry are strongly aiming for growth.

One of the most essential goals for any company is profitability because it is a prerequisite for business continuity. Common key performance indicators for profitability are return on assets and return on equity. By enhancing these indicators a company can improve its profitability.

This thesis was carried out as a case study and the purpose of the study is to examine the impact the payment term has on a company's profitability and liquidity. Further goal was to understand the nature of the impacts.

The target company of the study is a Finnish based employment service company that employs over 30 persons and which has as its core business the outsourcing of office services. The material used in the study consists of the company's financial statements from fiscal years 2007-2010

The objectives of the thesis are to examine the impact of payment terms, to understand the effect of a change in payment term on the company's profitability and liquidity, and to develop ways in which the company could improve its profitability by intensifying its account receivables turnover.

Payment terms have a significant impact on a company's profitability and liquidity and every company should consider the advantages and disadvantages caused by the granted payment terms very carefully. Payment terms can be utilized as a competitive advantage but can also expose a company to several risks.

Key words    Payment terms, liquidity, profitability, working capital, employment services

## Sisällys

1	Johdanto.....	6
	1.1 Opinnäytetyön tehtävät ja tavoitteet .....	7
	1.2 Rajaus .....	7
2	Maksuehto .....	8
3	Kassanhallinta ja maksuvalmius .....	10
4	Käyttöpääoma .....	12
	4.1 Käyttöpääoman hallinta.....	12
	4.2 Käyttöpääoma ja rahan kierto .....	12
	4.3 Myyntisaamisten kierto (tehokkuuden tunnusluku) .....	13
5	Kassavirrat.....	14
	5.1 Operatiivinen kassavirta .....	15
	5.2 Investointien kassavirta .....	15
	5.3 Rahoituksen kassavirta .....	15
6	Kannattavuus .....	15
7	Toimiala-analyysi .....	17
	7.1 Taloudellinen tila .....	19
	7.2 Liiketoiminnan malli .....	19
8	Arvonlisäveron vaikutus käyttöpääoman määrään .....	20
9	Tapaustutkimus Yritys Oy.....	21
10	Johtopäätökset .....	29
11	Kehitysehdotus .....	30
	Lähteet .....	32
	Liitteet.....	33

## 1 Johdanto

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää maksuehdon vaikutusta yrityksen taloudelliseen tilaan ja tarkemmin sen keskeisiin osiin. Tarkoituksena työllä on löytää vastaus kysymykseen, miten maksuehto vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja kassavirtoihin.

Työ tehdään pk-yritykselle, joka tarjoaa toimistopalveluiden ulkoistusta, henkilöstövuokrausta sekä rekrytointia perusliiketoimintanaan. Yritys on tällä hetkellä laajentamassa palveluvalikoimaansa koskemaan myös toimitilavuokrausta.

Työn tarkoituksena on perehtyä yrityksen taloudelliseen tilaan ja tutkia maksuehdon vaikutusta siihen. Lisäksi tarkoituksena on antaa yritykselle konkreettista tietoa, millaisia vaikutuksia maksuehdolla on sen talouden osiin, jotta yritys voi ottaa nämä asiat huomioon tulevaisuudessa maksuehdoista neuvotellessaan.

Maksuaika vaikuttaa sekä suorasti yrityksen pääomakustannuksiin lainojen korkokustannusten muodossa mutta myös epäsuorasti, sillä korottomallekin pääomalle löytyy vaihtoehtoiskäytössä paremmin tuottavia kohteita. Lisäksi maksuaika vaikuttaa luottoriskeihin. Myös ulkona olevien myyntisaamisten hallinta sekä valvonta aiheuttavat yritykselle vähintään epäsuoria kustannuksia.

Liike-elämässä on hyvin tavallista, että yritykselle syntyy kustannuksia sen myymistä hyödykkeistä tai palveluista ennen kuin se vastaanottaa maksun omilta asiakkailtaan. Näiden kahden tapahtuman välisen periodin se joutuu rahoittamaan toimintansa likvideettireservillä. Likvideettireservi sitoo yrityksen pääomaa, joten oston ja maksun saamisen välisen ajan jakson hallinta on sen maksuvalmiuden sekä kannattavuuden kannalta tärkeää. Maksuehto on yksi keskeisistä tämän periodin pituuteen vaikuttavista asioista.

Maksuaika on ajankohtainen käsite, sillä talouskriisin aikana yritykset kautta linjan ovat kiinnittäneet enemmän huomiota kassavirtojensa vahvuuteen. Maksuajat vaikuttavat keskeisesti yritysten kassavirtoihin ja ovat täten tärkeä osa maksuvalmiuden ja kassanhallinnan suunnittelussa.

Koska henkilöstön vuokrausta tarjoavat yritykset eivät ole pankkeja, tulisi niiden tarkoin miettiä, kuinka pitkiä maksuaikoja ne asiakkaillensa myöntävät. Maksuaika on käytännössä korotonta lainaa, joka asiakkaalle myönnetään vastineena tuotteen tai palvelun ostamisesta.

Yksi työhön vaikuttava mielenkiintoinen ja ajankohtainen tekijä on Euroopan parlamentin ja neuvoston syyskuussa 2010 hyväksymä uusi Maksuviivästysdirektiivi, joka astui voimaan 8.3.2011. Se määrää pakolliset maksuajat yritysten välisiin kaupallisiin sopimuksiin. Yleinen

maksuaikavelvoite sekä yritysten välisiin että julkisen sektorin ja yritysten keskinäisiin toimeksiantosuhteisiin on direktiivin mukaan 30 päivää. Alkuperäisenä tavoitteena direktiivin muutoksella oli tarkoitus saada julkisen hallinnon toimijat maksamaan laskunsa kohtuullisessa ajassa, sillä maksuviivästykset ovat edelleenkin ongelma EU:ssa. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2010.)

Yritysten välisissä toimeksiannoissa direktiivi sallii jouston maksuajassa 60 päivään saakka. EU-mailla on kaksi vuotta aikaa panna uudet säännökset täytäntöön kansallisessa lainsäädännössä. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2010.). (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2011.)

Keskeisimpiä työn tavoitteita on saada selville lukujen muodossa, millaisia haittoja tai hyötyjä kymmenen päivän muutoksella saamisten maksuun tulolla on yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen sekä kassavirtaan.

### 1.1 Opinnäytetyön tehtävät ja tavoitteet

Työssä tarkastellaan kohdeyrityksen tilinpäätöstietoja tilivuosilta 2007-2010. Tehtävänä on selvittää, miten maksuehto yleisesti vaikuttaa yrityksen talouden eri osiin, sekä maksuehdon muutoksen vaikutus näihin. Tutkimuksen aloitan selvittämällä yrityksen nykytilaa kannattavuuden, maksuvalmiuden ja kassavirtojen osalta. Tehtävänä on myös selvittää, millaisia säästöjä yritys saisi, jos se pystyisi pienentämään asiakkaansa kanssa sovittuja maksuaikoja. Lisäksi pyrin antamaan kokonaiskuvaa, millaisia vaikutuksia maksuehdolla on uusia sopimuksia tehtäessä. Opinnäytetyön kohdeyritys tavoittelee tällä hetkellä hyvänlaatuista kasvua ja etsii uutta isoa asiakasta itselleen. Opinnäytetyön yhtenä tavoitteena on arvioida, millaisia vaikutuksia uudella asiakkuudella olisi yrityksen talouteen, mikäli potentiaalisen uuden asiakkaan kanssa saataisiin sovittua Euroopan Unionin uuden maksuehtodirektiivin mukaiset maksuehdot.

### 1.2 Rajaus

Yrityksen kannattavuuteen vaikuttavat monet tekijät, muun muassa liikevaihto, kustannukset ja taseen rakenne. Myös myyntisaatavien määrään vaikuttavat muutkin tekijät kuin maksuehto. Myyntisaamisten määrään olennaisesti vaikuttava tekijä on erääntyneiden saatavien määrä ja perinnän tehokkuus. Tässä työssä kuitenkin keskitytään tarkastelemaan yrityksen taloutta maksuehdon kautta. Muut kannattavuuteen ja maksuvalmiuteen sekä kassavirtoihin vaikuttavat tekijät rajataan työn ulkopuolelle. Tarkastelussa on pelkästään maksuehdon vaikutus näihin yrityksen talouden alueisiin.

Opinnäytetyö rajataan yhteen yritykseen ja sen viimeisimpien kolmen vuoden tilinpäätöstitoihin. Työ rajataan myös koskemaan maksuehdon vaikutusta yrityksen talouden ohjaukseen

ja kassanhallintaan niiltä osin, mihin se vaikuttaa. Tarkastelun painopiste ovat maksuvalmius ja pääoman sitoutuminen. Sisäisen korkokannan vaikutus pääomakustannuksena rajataan pois. Lisäksi maksuehdon vaikutus hinnoitteluun rajataan työstä pois, vaikka tuloksia voidaankin todennäköisesti käyttää myyntineuvotteluissa. Saatavien perintä tai erääntyneiden saatavien vaikutusta ei myöskään käsitellä työssä.

## 2 Maksuehto

Kun yritys myy tuotteita tai palveluita asiakkaalleen, se voi pyytää maksua etukäteen, toimituspäivänä, tai se voi myöntää asiakkaalle luottoa, jolloin maksu tapahtuu vasta toimituksen jälkeen. Tätä toimituksen ja maksuun tulon välistä aikaväliä kutsutaan maksuehdoksi.

Luoton myöntäminen on myyjän investointi uuteen asiakkaaseen. Sen on yksi keino kannustaa tai piristää myyntiä. Maksuehtoon liittyy riski, että asiakasyritys ei maksa laskua. Myyjäosa-puolen tulee myös kantaa saatavista syntyvät kustannukset. Kun luoton myöntämisestä tehdään päätöksiä, tulisi kasvaneista myynneistä syntyneiden hyötyjen olla suuremmat kuin myyntisaamisten kasvusta syntyvien kustannusten ja luoton myöntämiseen liittyvän alaskirjauriskin.

Maksuehtoon liittyy yleensä myös käteisalennus. Jos asiakas maksaa laskun tietyn, maksuaikaa lyhyemmän ajanjakson aikana, sen ei tarvitse maksaa laskun koko summaa, vaan se saa jonkin prosenttimääräisen alennuksen.

Yleensä kaikilla toimialoilla myyntiehto on melko standardinomainen, mutta ehdot vaihtelevat suuresti toimialoittain. Monissa tapauksissa myyntiehto on kuitenkin peräisin menneiltä vuosisadoilta.

Maksuaika on se ajan periodi, jolle luotto myönnetään. Maksuaika vaihtelee suuresti toimialoittain, mutta se on melkein aina 30 ja 120 päivän välissä. Maksuaika vaihtelee suuresti myös maittain. Esimerkiksi Etelä-Euroopassa keskimääräinen maksuajat ovat pitkiä. Kreikassa keskimäärin 165 päivää, Espanjassa 138 päivään ja Italiassa 128 päivään. Nämä luvut eivät ole välttämättä myyjäosa-puolen tarjoamia maksuaikoja, vaan ne kertovat, kuinka kauan kestää keskimäärin maksaa laskunsa. Ne ovat kuitenkin suuntaa antavia, kun puhutaan maksuaikojen eroista eri valtioiden välillä. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2010.)

Maksuaika alkaa laskun päivämäärästä. Laskun päiväys on yleensä toimituspäivä tai laskutus-päivä. Rossin, Westerfieldin ja Jordanin (2008, 690-692) mukaan maksuajan pituuteen vaikuttavat monet tekijät. Heidän mukaansa kaksi tärkeintä tekijää ovat varastointiaika (inventory period) eli mikä aika asiakkaalla kestää tavarantoimituksen, prosessointiin sekä myyntiin ja toi-



mintasykli (Operation Cycle), johon kuuluu varastointiaika sekä saamisten kiertoaika (receivables period). Saamisten kiertoaika on se aika, joka kestää myynnistä maksun saamiseen. Mitä lyhyempiä nämä ovat, sitä lyhyempi maksuaika. Asiakkaan toimintasyklin pituus on yleisesti ottaen maksuajan pituuden yläraja. Muuten myyjä luotottaa asiakkaan toimintaa vielä silloinkin, kun asiakas on myynyt tuotteen eteenpäin ja kerännyt siitä rahat.

Muita maksuajan pituuteen vaikuttavia asioita ovat seuraavat:

1. Tuotteen pilaantuvuus: Pilaantuvilla tuotteilla on suhteellisen nopea vaihtuvuus ja suhteellisen pieni vakuudellinen arvo. Tästä syystä näillä tuotteilla on lyhyt maksuaika.
2. Kuluttajien kysyntä: Tuotteilla, joilla on kova kysyntä on yleensä nopea vaihtuvuus.
3. Kustannukset, kannattavuus ja standardointi: Suhteellisen halvoilla tuotteilla on tapana olla lyhyt maksuaika. Sama pätee myös standardoituihin tuotteisiin ja raaka-aineisiin. Näillä kaikilla on yleensä alhainen voittomarginaali ja nopea kierto.
4. Luottoriski: Mitä suurempi luottoriski ostajalla on, sitä lyhyempi on maksuajan pituus.
5. Asiakkuuden koko: Pieniä hankintoja tekevän asiakkaan maksuaika voi olla lyhyempi, koska pienen asiakkuuden hallinta on kalliimpaa, eikä asiakkuus ole yhtä tärkeä.
6. Kilpailu: Kovan kilpailun markkinoilla pitkiä maksuehtoja voidaan tarjota asiakkaan kiinnostuksen kasvattamiseksi.
7. Asiakastyypit: Yhdellä myyjällä voi olla useita eri maksuaikoja eri ostajille.  
(Ross, Westerfield & Jordan 2008, 690-692)

Maksuajan pituutta harkittaessa tulisi myyjä osapuolen tarkistaa ostajan luottokelpoisuus sekä maksuvalmius.

Maksuehdoista puhuttaessa on otettava huomioon myös se tiedetty tosiasia, että arvonlisävero on tilitettävä verottajalle 12. päivänä sitä seuraavaa kuuta, jonka aikana lasku on lähetetty. Koska arvonlisävero tilitetään myyntisaamisista, syntyy yritykselle kustannuksia, mikäli se joutuu tilittämään arvonlisävero-osuuden ennen saamisten maksuun tuloa. Tämän kaltainen tilanne ei ole tavaton Business to Business-toimintaympäristössä, jossa maksuajat ovat usein pitkiä. Mikäli yritys joutuu tilittämään arvonlisäveron verottajalle, sen täytyy kasvattaa pääoman määrää likviditeettireservissään.

Keskimäärin yrityksillä on 28 prosenttia varoistaan sijoitettuna myyntisaamisiin. Nämä saamiset ovat suuri osa käyttöpääomasta, nämä varat eivät ole yrityksen käytettävissä. Suuret saatavat vaikuttavat yrityksen taseen rakenteen lisäksi myös maksuvalmiuteen sekä pääoman kustannuksiin. Tästä syystä luoton myöntö on tärkeä sijoituspäätös, jolla on strateginen merkitys. Maksuajan myöntäminen voi olla kilpailuetu suhteessa kilpailijoihin tai sillä voi olla myyntiä edistävä vaikutus. Maksuajan myöntäminen ei saisi olla yritykselle itsestäänselvyys vaan sen vaikutukset tulisi aina huolellisesti analysoida, koska yritys ei ole pankki, eikä sijoitukselle saada korkomuoista tuottoa. Mikäli luoton myönnöllä ei ole myyntiä kasvattavaa hyötyä tai siitä ei saada kilpailuetua, tulisi siitä aiheutunut pääomakustannus siirtää tuotteen tai palvelun hintaan. (Wells 2004, 17-18)

### 3 Kassanhallinta ja maksuvalmius

Hedmanin (1992, 24) mukaan kassanhallinnan tavoitteena on pääoman vapauttaminen ja korkovoiton tuotto. Kassanhallinta jaetaan kahteen osaan, jotka ovat rahoituksellinen ja toiminnallinen kassanhallinta. Kassanhallinta kattaa useita eri toimintoja, joiden avulla on tarkoitus hallita maksuvalmiutta ja valuuttoja. (Hedman 1992, 13.)

Kassanhallinnalla tähdätään yritykseen sitoutuneiden varojen tuottavuuden parantamiseen ja vieraan pääoman kustannusten alentamiseen, toteavat Leppiniemi ja Puttonen. (1996, 29.) Tavanomaisesti kassanhallinnalla käsitellään yrityksen rahoitusomaisuuden ja lyhytaikaisen vieraan pääoman hallintaa. Kassanhallinnan yksi erityisalue on luotonhallinto eli credit management. Tällöin tarkastelun kohteena ovat yrityksen saamiset. (Leppiniemi & Puttonen 1996, 29-30).

Kannattavuus ei ole sama asia kuin likviditeetti. Normaalisti yrityksen tulee maksaa omista ostoistaan ennen kuin sen omat saatavat eräännyvät maksuun. Näiden kahden tapahtuman välisen aikavälin sen on pystyttävä rahoittamaan toimintansa omalla likviditeettireservillä. Etenkin kovan kasvun aikana yrityksen täytyy ymmärtää, että sen pitää pystyä rahoittamaan sille kasvusta syntyvät hankintakustannukset, ennen kuin asiakkaalta saadaan maksu. Yritystoiminta saattaa vaikuttaa erittäin kannattavalta, mutta ilman huolellista likviditeetin hallintaa yritys voi ajautua todellisiin vaikeuksiin. (Fardon & Penning 2004, 120.)

Yritystoiminta voi olla kannattavaa, mutta yritys saattaa silti joutua vaikeuksiin maksujen ajallaan hoitamisessa. Sillä ei välttämättä ole riittävästi likvidejä varoja osinkojen ja verojen maksuun. Tämä johtuu huonosta kassanhallinnasta. Olennaista yrityksen menestykselle ovat sekä rahan riittävyys ja oikea-aikaisuus. (Ramagopal 2008, 137-138)

Maksuvalmiudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selvittää jokapäiväisestä toiminnasta aiheutuvien kuluista. Yrityksen maksuvalmiuteen kuuluvat käteisvarat, pankkitalletukset sekä nopeasti

rahaksi muutettavat sijoitukset. Maksuvalmiudessa on kyse yrityksen kyvystä suoriutua taloudellisista velvoitteistaan lyhyellä aikavälillä. (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi & Puttonen 2005, 55.)

Mikäli likvidit varat eivät riitä maksuista selviämiseen, on yrityksellä seuraavat mahdollisuuden selvittää tilanteesta:

1. Kasaan maksujen nopeuttaminen, tehostamalla perintää
2. Kassasta maksujen lykkääminen siirtämällä tai perumalla suunniteltua rahankäyttöä
3. Uuden lisäluoton hankkiminen

Yritystoiminnan häiriötön jatkuminen edellyttää, että sillä on riittävästi likvidissä muodossa olevaa varallisuutta joka päivä.

Maksuvalmiuden tunnuslukuja:

Current ratio kuvaa yrityksen lyhyen aikavälin maksuvalmiutta. Yleisesti ottaen vaihtuvat vastaavat ja lyhytaikainen vieras pääoma realisoituvat 12 kuukauden kuluessa. Current ratio kertoo, kuinka paljon yrityksellä on suhteellisen nopeasti rahaksi muutettavissa olevaa omaisuutta verrattuna lyhytaikaisiin velkoihin.

Current ratio=

Vaihtuvat vastaavat yhteensä  
Lyhytaikainen vieras pääoma

Current ratio ja Quick ratio poikkeavat toisistaan niin, että Current ratiossa otetaan huomioon taseen vaihtuvat vastaavat kokonaisuudessaan, kun taas Quick ratiota otetaan mukaan ainoastaan rahoitusomaisuuteen kuuluvat erät. Quick ratiota kutsutaan myös happotestiksi, koska se kertoo likvidien omaisuserien suhteen lyhytaikaiseen velkaan.

Quick Ratio=

Rahat ja pankkisaamiset + Rahoitusarvopaperit + lyhytaikaiset saamiset  
Lyhyt aikainen vieras pääoma

Korkokulujen hoitokate=

Tulos ennen korkoja ja veroja  
Korkokulut

Lyhyen aikavälin kassaennuste

Yleisesti ottaen lyhyen aikavälin ennuste kattaa noin 30 päivää eteenpäin. Ennusteen tarkoituksena on hallita päivittäistä maksuvalmiutta sekä auttaa talletuksista ja lyhytaikaisesta lainasta päätöksiä tehtäessä. Ennusteella avulla voidaan varmistaa, ettei tileillä lepää ylimääräistä rahaa, samalla rahantarve voidaan rahoittaa kustannustehokkaalla tavalla. Yleensä ennustetta päivitetään päivittäin. (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi & Puttonen 2005, 55.)

#### 4 Käyttöpääoma

Käyttöpääoma on yrityksen tehokkuuden mittari. Se osoittaa kuinka paljon pääomaa yritys on investoinut toiminnallisiin prosesseihinsa näyttäessään päivittäisen toiminnallisen likviditeetin, joka yrityksellä on käytössä liiketoimintaan. Käyttöpääoma lasketaan vähentämällä lyhytaikaiset velat lyhytaikaisista varoista. Käyttöpääoman avulla on mahdollista analysoida minkä tahansa yrityksen tehokkuutta ja rahoituksellista terveyttä. Seuraavilla kolmella tekijällä on erityinen merkitys käyttöpääomaa analysoitaessa:

- Myyntisaamiset (lyhytaikaiset varat)
- Varasto (lyhytaikaiset varat)
- Ostovelat (lyhytaikaiset velat)

Käyttöpääoman kasvu on merkki joko myyntisaamisten tai varaston kasvusta tai lyhytaikaisten velkojen vähentymisestä. Käyttöpääoman hallinta mahdollistaa näiden muutosten valvonnan ja siten antaa yleiskuvan yrityksen rahoituksellisista aktiviteeteista. (Nordea 2011)

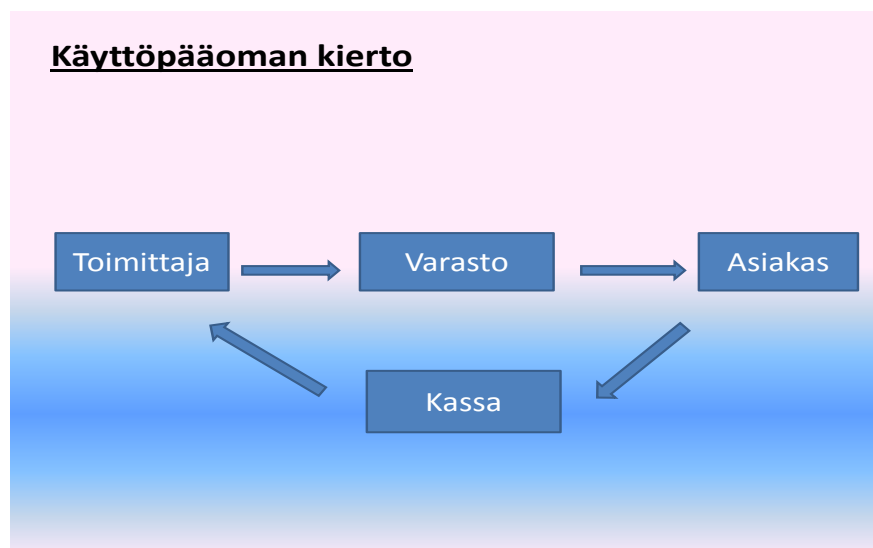
##### 4.1 Käyttöpääoman hallinta

Käyttöpääoman hallinnan tarkoituksena on varmistaa yrityksen toiminnan jatkuvuus luomalla balanssi lyhytaikaisten varojen ja lyhytaikaisten velkojen välille ja siten maksimoida yrityksen lyhyen aikavälin likviditeetti. Yksi käyttöpääoman hallinnan perusideoista on tehdä ohjeistus joka varmistaa rahoituksen jatkuvuuden. Jokaisen yrityksen tulee pitää huolta siitä, että sillä on riittävä kassavirta kattamaan myynnin kasvun tai lyhytaikaisen velan maksun. Varastoon sekä saataviin sitoutunutta pääomaa ei voi käyttää yrityksen omien velkojen maksuun. (Nordea 2011)

##### 4.2 Käyttöpääoma ja rahan kierto

Käyttöpääomalla tarkoitetaan sitä yrityksen pääomaa, joka tarvitaan päivittäisen toiminnan, kuten materiaali hankintojen, palkkojen maksun ja muiden päivittäisestä toiminnasta aiheutuvien kulujen kattamiseksi.

Käyttöpääoma määritellään varastoon ja myyntisaataviin sitoutunut pääoma josta on vähennetty ostovelat. Tehokkaan käyttöpääoman hallinnan tarkoituksena on minimoida se aika, joka rahalla kestää kiertää alla kuvattu käyttöpääoman kiertosykli.



Kuvio 1: Käyttöpääoman kierto (mukailtu kuvio: Tennent 2008, 251.)

Mikäli yrityksen saatavien maksuaika pitenee, myös sen käyttöpääomaan sitoutuu enemmän rahaa. Saatavien muuntuminen rahaksi pitenee ja yritys joutuu rahoittamaan aikavälin pidentymisen takia päivittäistä toimintaansa muilla keinoin pidemmän ajan. Toisaalta mikäli maksuaika lyhenee, vapautuu yrityksen käyttöpääomasta rahaa, koska saatavat tulevat nopeammin kassaan kun luottomyynnin ja kassaanmaksun välinen ajanjakso lyhenee.

#### 4.3 Myyntisaamisten kierto (tehokkuuden tunnusluku)

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka monta päivää yrityksen liikevaihto on keskimäärin saamisina, ennen kuin se maksetaan rahana yrityksen kassaan. Luku on yrityksen perinnän tehokkuuden ja yrityksen asiakkailleen myöntämien maksuaikojen pituuden mittari. Mitä pidempi on yrityksen asiakkailleen tarjoamien maksuaikojen pituus, ja mitä hitaammin asiakas maksaa, sitä enemmän pääomaa sitoutuu yrityksen prosesseihin. Yrityksen perintä toimii sitä paremmin mitä nopeammin myyntisaatavat kiertävät. Myyntisaamisten kiertoa tehostamalla yritys voi pienentää toimintansa prosesseihin sitoutunutta pääomaa ja parantaa maksuvalmiuttaan. (Rajala, 2011)

Tilannetta, jossa myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoajat ovat suurinpiirtein yhtä suuret, pidetään yrityksen maksuvalmiustilanteen kannalta tasapainoisena. Pitkät myyntisaamisten kiertoajat sekä heikko kannattavuus ja talouden tila kertovat yleensä epäkurranteista eristä saatavissa. Myyntisaamisten kiertoajan tavoitetasoa määrittää toimialalla vallitseva yleinen

maksuaika. Tunnusluku on toimialakohtainen, joten sitä tulisi verrata keskimääräisiin maksuaikoihin toimialalla.

Tunnusluvun laskukaava:

Myyntisaamisten kiertoaika (päivää) =  $365 * \text{myyntisaamiset} / \text{liikevaihto (12kk)}$  (Rajala, 2011)

## 5 Kassavirrat

Raha on yksi merkittävimmistä ja tärkeimmistä yrityksen lyhytaikaista varoista. Rahaa tarvitaan raaka-aine ostoihin, lainojen maksuun, päivittäisistä kustannuksista selviytymiseen ja kaikenlaisiin yrityksen aktiviteetteihin. Liiketoiminnan kehityksen ja nopeamman kasvun on riittävä rahan saatavuus. (Ramagopal 2008, 137-138)

Yritysjohdon tehtävänä on päivittäisen maksuvalmiuden turvaaminen. Sen on huolehdittava siitä, että rahat riittävät kaikkiin yrityksen maksuihin joka päivä. Kassavirta-ajattelussa korostuu pyrkimys maksuvalmiuden turvaamiseen. (Eskola 2006, 110.)

Kassavirtalaskelma eroaa tuloslaskelmasta siinä, että tuloslaskelma lasketaan suoriteperusteisesti, mutta kassavirtalaskelmissa rahavirtoja seurataan maksuperusteisten kassaanmaksujen ja kassastamaksujen perusteella. Suurimpina eroina näiden laskelmien välillä on tuottojen ja kulujen osalta velkojen ja saamisten huomioimisessa. Lisäksi tuloslaskelmaan merkitään varaston muutos.

Kassavirtojen avulla saadaan maksuvalmiuden lisäksi myös tietoja kannattavuudesta ja vakaaraisuudesta. Kassavirtaennusteiden avulla voidaan havaita kassakriiseistä kertovat ennusmerkit. Tällöin yrityksellä on mahdollisuus toimia mahdollisimman varhain kun kriisitilanne uhkaa. (Eskola 2006, 109-115.)

Kassavirtalaskelma kertoo yrityksen kassavirran. Sen avulla tarkastellaan pelkästään yrityksen kassaanmaksuja sekä kassastamaksuja. Siinä luovutaan sekä tulojen että menojen jaksotuksesta ja ne muunnetaan kassatapahtumiksi. Ennen kaikkea rahan liikkeet ovat kassavirtalaskelmissa kiinnostuksen kohteena. Kassavirtalaskelmassa menot ja tulot rekisteröidään kassa-perusteisesti. Tämän takia laskelmassa seurataan ainoastaan kassan muutoksia. Kassavirralla tarkoitetaan yrityksestä lähtevän ja siihen sisään tulleen rahan välistä erotusta. Kassavirrat ovat yksi tärkeimmistä yrityksen talouteen liittyvistä tiedoista, joita yrityksen tilinpäätös antaa. (Laitinen 1988, 134.)

Koska kassavirrat huomioivat vain kassaan maksuja ja kassasta maksuja, on maksuehdolla niihin suuri vaikutus. Se vaikuttaa siihen, milloin myydyistä hyödykkeistä saatavat rahat me-

nevät asiakas yrityksellä maksuun ja tulevat myyjä yrityksen kassaan. Maksuehdolla on siis suora vaikutus kassavirtoihin. Mikäli maksuaika kasvaa 30 päivällä, siirtyy myydyistä tuotteista saatavien kassaan maksu myös kuukaudella. Tällöin yrityksen tulisi suunnitella maksuvalmiutensa uudelleen, koska käyttöpääomaa sitoutuisi yrityksen toimintoihin kuukauden pidemmäksi ajaksi.

Kassavirta jakautuu kolmeen osaan jotka ovat operatiivinen kassavirta, investointien kassavirta sekä rahoituksen kassavirta.

### 5.1 Operatiivinen kassavirta

Kassavirtaan lasketaan kassaan maksut suoritemyynnistä ja liiketoiminnan muista tuotoista vähennettynä kassasta maksut lyhytvaikutteisista tuotannontekijämenoista joita ovat aineet, tarvikkeet, palvelut, palkat jne. sekä veroista. Operatiivinen kassavirta kertoo pystyvätkö yrityksen liiketoiminnasta syntyneen sisään tulevat rahavirrat kattamaan päivittäisen rahan ulosvirtauksen. Operatiiviseen kassavirtaan eivät sisälly korkomenot, koska ne eivät ole toiminnan kuluja. Myöskään poistot eivät sisälly operatiiviseen kassavirtaan.

### 5.2 Investointien kassavirta

Investointien kassavirta ottaa huomioon kassaan maksut tuotannontekijöiden myynnistä vähennettynä kassasta maksut pitkävaikutteisista tuotannontekijöistä.

### 5.3 Rahoituksen kassavirta

Rahoituksen kassavirta ottaa huomioon kassaan maksut oman pääoman lisäyksistä ja lainojen nostoista vähennettynä kassasta maksut oman pääoman palautuksista, lainojen lyhennyksistä ja osingoista.

## 6 Kannattavuus

Yritystoiminnan keskeinen tavoite on kannattavuus. Yritys toiminnan kannattavuudelle välttämätön ehto on se, että yritys saa toiminnallaan enemmän tuloja kuin niiden ansaitsemiseksi on kulunut menoja. Yritystoiminta ei ole pitkällä aikavälillä mahdollista, mikäli sen toiminta ei kannata. Tämä ei kuitenkaan ole kannattavuuden kannalta ainoa ehto, jonka tulee täyttyä. Kannattavuuden arvioinnissa oleellista on se, onko syntynyt tulos ollut riittävän suuri sen syntymiseen sidotut resurssit huomioon ottaen. Tulosluvut onkin suhteutettava sijoitettuihin pääomiin, joiden ansiosta tulos on saavutettu. Näitä suhdelukuja eli pääoman tuottoasteita tulee tämän jälkeen vielä verrata pääoman tuottovaatimuksiin. Vasta sen jälkeen, mikäli selviää että tuottoasteet ovat sen suuruiset, että ne tyydyttävät yrityksen rahoittajien vaa-

teet, voidaan päätellä yrityksen toiminnan olleen kannattavaa kyseisellä tilikaudella. (Kinnunen ym. 2005, 49.)

Kannattavuuden mittareita:

Oman pääoman tuottoaste % (ROE, Return On Equity) =

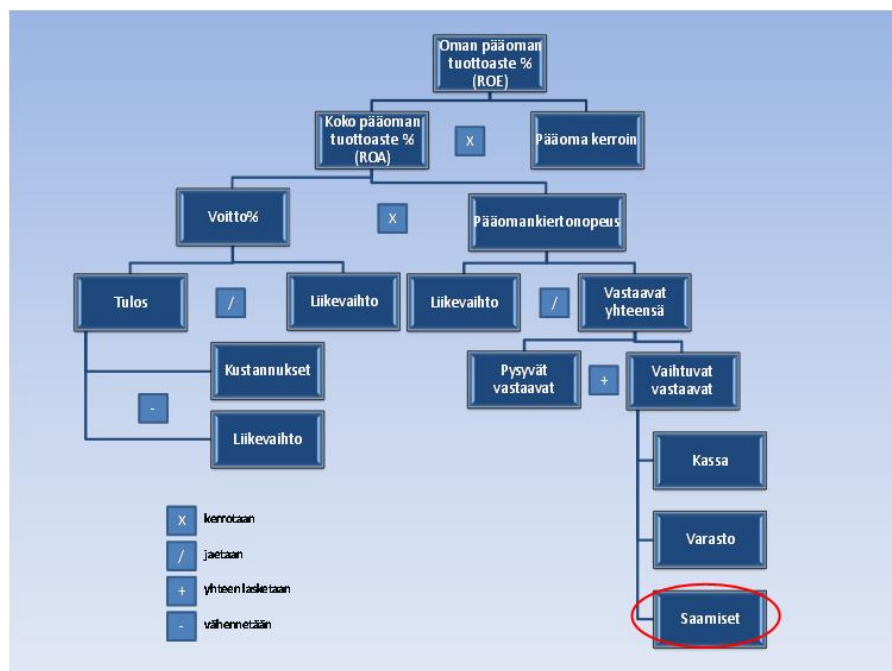
$$\frac{\text{Nettovoitto}}{\text{Oma pääoma}} * 100$$

Koko pääoman tuottoaste % (ROA, Return On Assets) =

$$\frac{\text{Nettovoitto}}{\text{Taseen loppusumma}} * 100$$

Alla oleva laajennettu Du Pont -kuvaaja osoittaa eri kannattavuuden mittareiden riippuvuussuhteen muista talouden mittareista. Kuvaaja osoittaa miten eri tekijät vaikuttavat kannattavuuteen ja mikä on niiden muutoksen vaikutus kannattavuuteen. Kuvan vasemmalla puolella näemme mitkä tekijät vaikuttavat tilikauden voittoprosenttiin ja miten esimerkiksi kustannuksia vähentämällä tulos kasvaa, joka puolestaan kasvattaa voittoprosenttia ja näin kannattavuus paranee. Mikäli yritys haluaa parantaa kannattavuuttaan, Du Pont kuvaaja kertoo selkeästi mihin alueisiin tulee kiinnittää huomiota. Kuvaajan oikea puoli antaa analyysin niistä tekijöistä jotka vaikuttavat pääomankiertonopeuteen. Näistä tässä työssä oleellisin on saamiset, sillä Du Pont kuvaaja osoittaa selvän yhteyden saatavien sekä kannattavuuden välillä. Saamisten määrän pienentäminen lyhyemmällä maksuajoilla vähentää lyhytaikaisten varojen määrää, mikä taas vähentää pääoman määrää ja näin parantaa pääomankiertonopeutta. Tällöin myös koko pääoman tuottoaste paranee. (Ross, Westerfield ja Jordan 2008, 68-70)





Kuvio 2: Du Pont kaavio (mukailtu Ross, Westerfield ja Jordan 2008, 70.)

## 7 Toimiala-analyysi

Kohdeyrityksen toimialana on henkilöstön vuokraus ja välitys. Henkilöstövuokrausala kuuluu TOL 2008 luokituksen mukaan toimialaluokkaan työnvälitystoiminta. Toimialalla valtaosa yrityksistä on pieniä mutta muutamat suurimmat yritykset kattavat suurimman osan alan liikevaihdosta. Toimialan kokonaisliikevaihto vuonna 2009 oli n. 760 miljoonaa euroa. Ala on erittäin suhdanneherkkä ja sen liikevaihto laski vuonna 2009 noin 27,6%. (Henkilöstöpalveluyritysten Liitto 2011)



Kuvio 3: Henkilöstöpalvelualan liikevaihdon kehitys (Henkilöstöpalveluyritysten liitto. 2010)

Henkilöstöpalveluala työllistää noin 1 prosentin kokonaistyövoimasta. Vuonna 2009 alalla työskenteli yli 80 000 työntekijää. Vuonna 2009 alalla työskenneltiin henkilötyövuosissa mitattuna noin 20 000 henkilötyövuotta. Nämä luvut viittaavat siihen, että ala työllistää paljon osa-aikaisia työntekijöitä. (Henkilöstöpalveluyritysten liitto. 2010)



Kuvio 4: Vuokratyöntekijöiden määrän kehitys (Henkilöstöpalveluyritysten liitto. 2010)

Työnvälitystoimialasta vuonna 2010 julkaistun toimialaraportin mukaan toimiala jakautuu kolmeen alatoimialaan, jotka ovat työnvälitystoiminta, työvoiman vuokraus sekä henkilöstön hankintapalvelut. Näistä työvoiman vuokraus on selvästi suurin alatoimiala. Ikärakenteeltaan toimiala on poikkeuksellinen ja sillä on suuri nuoria työllistävä vaikutus. Toimialalla työskentelevistä prosentuaalisesti eniten on 18-24-vuotiaita.

Työnvälitystoiminta on selvästi keskittynyt Uudellemaalle, josta tuli vuonna 2008 yli 50 % alan liikevaihdosta ja lähes 50% työntekijöistä työskenteli Uudellamaalla. (Työnvälitysalan toimialaraportti TOL2008)

Yritysten vaihtuvuus alalla on suurta. Vuonna 2009 työvoimanvuokrauksessa uusien yritysten määrä oli 18,5 prosenttia kaikista alan yrityksistä. Vaikka uusia yrityksiä perustetaan paljon, myös alalla lopettaneiden yritysten määrä on ollut viime vuosina kasvussa. Lopettaneista yrityksistä huolimatta oli alan nettoperusta vuonna 2009 positiivinen eli uusia yrityksiä perustettiin enemmän kuin vanhoja lopetti. Kokonaisuutena ala kehittyi ja uusiutuu kovaa vauhtia.

Toimialaraportin mukaan 27,5% alalla toimivista yrityksistä kertoi olevansa voimakkaasti kasvuhaluista ja etsivänsä kasvua yritykselleen. Lisäksi 37,7 % yrityksistä kertoi pyrkivänsä kasvamaan mahdollisuuksien mukaan. (TOL Toimialaraportti Työnvälitys, 2010)

## 7.1 Taloudellinen tila

Toimialaraportin mukaan koko toimialan taloudellinen tilanne keskiarvotietojen mukaan näyttää suhteellisen hyvältä. Työvoiman vuokraus, joka on toimialan merkittävin alatoimiala, on viime vuosina kasvattanut sekä liikevaihtoaan, että liikevaihtoa per henkilö. Yritysten maksuvalmius on myös suhteellisen hyvässä kunnossa. Quick ratio eli ns. happotesti osoittaa että yrityksillä on keskimäärin 1,2 kertainen määrä lyhytaikaista varallisuutta suhteessa lyhytaikaisiin velkoihin. Vuoden 2008 kesästä vuoden 2009 loppuun liikevaihto toimialalla laski, mutta liikevaihto on sen jälkeen palannut voimakkaalle kasvu-uralle. Toimialaraportin mukaan työnvälitystoiminta näyttäisi olevan kaikin puolin kannattavaa liiketoimintaa.

<b>Toimialan taloudellisia tunnuslukuja (keskiarvot) vuosilta 2006-2008</b>			
Työvoiman vuokraus	2006	2007	2008
Liikevaihto / 1000€	1489,6	1545,9	1584,7
Liikevaihto / henkilö 1000€	35,6	37,6	42
Taseen loppusumma / yritys 1000€	592,9	529,3	534,5
Käyttökate- %	6,2	5,5	5,7
Rahoitustulos -%	4,7	4,5	4,8
Quick ratio	1,2	1,3	1,3

Taulukko 1: Toimialan taloudellisia tunnuslukuja (TOL Toimialaraportti Työnvälitys, 2010)

## 7.2 Liiketoiminnan malli

Jouko Hannus kuvaa kapasiteettipalveluliiketoiminnan mallin siten että ”yritys hyödyntää resurssiansa kapasiteettia myydessään ja toimittaessaan vakioituja palveluja asiakkaalleen.” (Hannus 2004, 311)

Kapasiteettipalveluliiketoiminta jaetaan kahden perusmuodon mukaan, riippuen siitä ovatko resurssit henkilöitä vai tuotantojärjestelmiä, henkilöpalveluihin ja tuotantopalveluihin. Kapasiteettipalveluliiketoimintamallin mukaisesti toimivalla yrityksellä on tyypillisesti laaja asiakaskunta. Tämä ei kuitenkaan päde sopimusvalmistajiin, jotka edustavat myös kumppanuusliiketoimintamallia. Kannattavuus perustuu myyntihinnan ja kustannuksen erotukseen suoritetta kohden. Yksiköt tai tuotteet ovat laskutuksen ja ansainnan tyypilliset perusteet. Hinnoittelumallit ovat kapasiteettipalveluliiketoiminnan kannalta tärkeitä, koska yritykset kilpailevat ensisijaisesti hinnalla. Kilpailustrategiassa korostuu operatiivinen yliverntaisuus ja suuruuden ekonomian kautta saavutettu kustannusetu, ja kapasiteetin korkea käyttöaste on äärimmäisen tärkeä. Mallille on tyypillisiä tehokkuuden ja kustannustietoisuuden korostaminen. Työn kohteena olevan yrityksen resurssit ovat henkilöitä, joten sen palveluliiketoiminnan muoto on henkilöpalvelut. (Hannus 2004, 311-313)

Hannus kuvaa henkilöpalvelut niin, että asiakas vastaa henkilöresurssien työohjauksesta. Liiketoimintamallin strateginen hyöty asiakkaalle on lisääntynyt joustavuus, sillä asiakas voi keskittää omat henkilöresurssinsa toimintansa kriittisille alueille sekä tasata kuormitushuippu-

ja. Henkilöpalvelun suoritteita ja ansainnan perusteita ovat Hannuksen mukaan yleensä henkilötunnit ja henkilöpäivät. (Hannus 2004, 311.)

## 8 Arvonlisäveron vaikutus käyttöpääoman määrään

Arvonlisäveron on välillinen vero, jonka elinkeinonharjoittaja tavaroiden tai palveluiden myynnin yhteydessä perii asiakkaalta ja tilittää valtiolle. Elinkeinoharjoittajat jotka myyvät tavaroita tai palveluita ovat verovelvollisia. Myytävät tavarat tai palvelut hinnoitellaan siten, että hintaan lisätään arvonlisäveron osuus. Yleinen arvonlisävero Suomessa on 23 % verottomasta hinnasta. Mikäli tavaroiden tai palveluiden ostaja on kuluttajan asemassa oleva, jää arvonlisävero ostajan lopulliseksi rasitukseksi. Jos yritys toimii ostajana, saa se käsitellä ostohintaan sisältyneen arvonlisäveron vähennettävänä verona omassa verotuksessaan. Myynneistä suoritettavan veron ja vähennyskelpoisista hankinnoista vähennettävän veron erotus on maksettava valtiolle kyseistä kuukautta seuraavan toisen kuukauden 12 päivään mennessä. (Tomperi 2004, 54.)

Vaikka arvonlisävero on yrityksille läpikulkuera, sen tilitykset saattavat aiheuttaa yritykselle käyttöpääoman kasvua ja täten kasvattaa käyttöpääomasta aiheutuvia kustannuksia. Nykyisen arvonlisälain mukaisesti arvonlisävero tilitetään valtiolle seuraavan kuun 12 päivä siitä, kun myyntisaatavat on kirjattu.

## 9 Tapaustutkimus Yritys Oy

Opinnäytetyö tehdään yritykselle, jonka perusliiketoimintaa on toimistopalveluiden ulkoistaminen. Yritys työllistää hieman yli 30 henkeä ja se on osakeyhtiö pohjainen. Tilivuonna 2010 yrityksen liikevaihto oli 1261761 euroa. Suurin osa yrityksen liikevaihdosta tulee yhdeltä suurelta asiakkaalta, mutta sen tavoitteena on uuden suuren asiakkaan hankkiminen lähitulevaisuudessa. Viime vuonna yrityksen asiakas neuvotteli kireämmät maksuaikataulut, ja tämä on aiheuttanut haasteita yrityksen kassavirran hallintaan.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää myönnetyn maksuajan vaikutus yrityksen kassavirtoihin, maksuvalmiuteen sekä kannattavuuteen. Työn avulla yritys saa parempaa tietoa maksuehdon vaikutuksesta sen talouteen, kun se käy neuvotteluita uusien mahdollisten asiakkaiden kanssa. Maksuaika on käytännössä korotonta luottoa, mutta sitä myöntävälle yritykselle se ei ole ilmaista. Yrityksen tulisi olla tietoinen maksuajan aiheuttamasta käyttöpääoman tarpeesta, kassavirtoihin tapahtuvista muutoksista sekä muutoksista kannattavuuteen. Lisäksi käyttöpääoman rahoituslähteestä riippuen se aiheuttaa yritykselle pääomakustannuksia lainakorkojen muodossa, tai vaihtoehtokustannuksia eli rahat olisi voitua sijoittaa johonkin tuotettavaan.

Tutkimuksen runkona toimii kaksi skenaariota eli mikä vaikutus 10 päivää lyhyemmällä ja 10 päivää pidemmällä maksuajalla on yrityksen talouteen.

Tutkimus toteutetaan tapaustutkimuksena (case-study) ja se tehdään aineistopohjaisena. Aineistona toimii yrityksen tilinpäätös materiaali kolmen vuoden ajalta. Työn tarkoituksena on tuottaa yritykselle kehitysehdotus parannustoimenpiteistä sen kassanhallinnan parantamiseksi ja tätä kautta maksuvalmiuden sekä kannattavuuden parantamiseksi.

Koska kannattavuuden perinteinen mittari on pääoman tuottoaste, voidaan maksuehdon ja kannattavuuden välillä nähdä suora yhteys. Rahoitus-omaisuuteen sitoutunut pääoma ei ole yrityksen kannalta tuottavaa. Mitä enemmän yrityksellä on saatavia ja mitä suurempi sen likviditeetti reservi on, sitä suurempi on sen rahoitus-omaisuus ja sitä enemmän sen pääomaa on sitoutunut siihen. Näihin omaisuus eriin sitoutuneelle pääomalle voidaan laskea hinta, eli pääoma kustannus. Tämä kustannus on pois yrityksen kannattavuudesta.

Kassavirtalaskelma kertoo yrityksen kassaan virranneen ja sieltä ulos virranneen rahamäärän erotuksen. Kassavirtalaskelma paljastaa myös käyttöpääoman muutoksen tilikauden aikana, eli miten lyhytaikaisten varojen ja lyhytaikaisten velkojen suhde on muuttunut verrattuna edelliseen tilikauteen. Tämä luku kertoo, onko yrityksen käyttöpääomaan sitoutunut lisää

varoja edelliseen tilikauteen verrattuna vai onko sieltä vapautunut pääomaa muun yritystoiminnan käyttöön.



Kuvio 5: Kassaanmaksuvirta (Mukautettu kuvio Hedman 1992, 15.)

Yllä oleva kuva kuvaa kassanmaksuvirtaan vaikuttavia tekijöitä. Mikäli toimitusehdoissa on sovittu, että tuotteesta saa laskuttaa sen toimituspäivänä, mutta laskutus tapahtuukin vasta myöhemmin, yrityksen hallinnon tehottomuudesta johtuen, myöntää myyjä yritys lisäluottoa asiakkaalle.

Tuotteen toimituspäivän ja laskutuspäivän välistä ajanjaksoa kutsutaan piiloluotoksi. Laskutuspäivän ja eräpäivän välistä ajanjaksoa kutsutaan sovituksi luotoksi. Tämä ajanjakso on määritelty maksuehto, jonka aikana asiakasyrityksen tulee maksaa ostamansa hyödykkeet myyjä osapuolelle. Eräpäivä on maksuehdon mukainen viimeinen mahdollinen laskun maksupäivä. Eräpäivä ei kuitenkaan ole välttämättä se päivä, milloin asiakas maksaa laskunsa myyjä osapuolelle. Eräpäivän ja oikean maksupäivän välistä ajanjaksoa kutsutaan ylitetyksi luotoksi. (Hedman 1992, 15-16)

Tässä työssä keskitytään vain siihen, mikä on maksuehdon vaikutus yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja kassavirtoihin. Piiloluotolla ja ylitetyllä luotolla on kiistatta vaikutuksia käyttöpääoman määrään, ulkona olevien saatavien määrään sekä kannattavuuteen, mutta etenkin luoton ylitysten arviointi ja ennustaminen on hankalaa. Yrityksen omasta tehokkuudesta on kiinni, mikä on piiloluoton määrä. Mikäli yritys lähettää laskunsa aina ensimmäisenä mahdollisena laskutuspäivänä, se pääsee eroon piiloluotoista.

Maksuehto määrittää sen ajanjakson, jonka yritys joutuu rahoittamaan toimintaansa muilla tavoin kuin myydyistä hyödykkeistä saatavilla rahoilla. Tämä ajanjakso sitoo yrityksen toimintoihin käyttöpääomaa ja aiheuttaa yritykselle pääomakustannuksia sekä hallinnollisia kustannuksia. Lisäksi henkilöstökulut ja liiketoiminnan muut kulut tulee maksaa huolimatta siitä onko asiakas maksanut vielä hyödykkeistä. Maksuaika on korotonta luottoa jota myyjä osapuoli myöntää asiakkaalle. Pitkät maksuajat aiheuttavat paineita yrityksen maksuvalmiudelle, sillä se joutuu rahoittamaan toimintaansa, joko omalla pääomalla tai velkarahalla. Mikäli

yrittäjän käyttöpääoma muodostuu velkarahasta, se joutuu maksamaan siitä itse korkoa, vaikka myöntää itse korotonta luottoa asiakkaalleen.

Maksuajan vaikutuksia ei usein nähdä, koska se ei vaikuta suoraan hyödykkeistä saataviin katteisiin vaan myyntisaamisten kautta taseen rakenteeseen, oman tai vieraan pääoman muutokseen ja tätä kautta näiden keskinäiseen suhteeseen. Tällä tavalla maksuaika vaikuttaa kannattavuuden tunnuslukuihin. Lisäksi vieras pääoma vaikuttaa pääomakustannusten syntyyn, jotka nakertavat tulosta.

Kassavirtaennusteilla pystytään arvioimaan, sitä milloin maksut tulevat kassaan. Maksuehto määrittää arvioidun kassaan maksupäivän ja näin yritys pystyy arvioimaan käyttöpääoman suuruuden tarvetta, jolla se pystyy huolehtimaan omasta maksuvalmiudestaan ja näin turvaamaan päivittäisten toimintojensa sujuvuuden. Maksuaikojen tehostamisen avulla käyttöpääomaa vapautuu muihin toimintoihin ja yrityksen kannattavuus paranee.

<b>Myyntisaamisten kierto</b>	
	<b>Tilivuosi 2010</b>
Myyntisaamiset	264102,97
Liikevaihto	1261761,95
Myyntisaamisten kierto (päivää)	76,4

Taulukko 2: Myyntisaatavien kierto

Tilivuonna 2010 yrityksen myyntisaamiset olivat 264 102,97 euroa ja olivat kooltaan n. 21% sen liikevaihdosta. Myyntisaamisten kiertoaika oli tilivuonna 2010 76,4 päivää. Mikäli myyntisaamiset olisivat kiertäneet tehokkaammin ja myyntisaamisten kiertoaika olisi ollut 66,4 päivää eli kymmenen päivää lyhyempi, olisi myyntisaamisten määrä ollut vain 229 534 € eli 34 568,8 euroa vähemmän kuin mitä se oli.

<b>Kannattavuus</b>	<b>Tilivuosi 2010</b>
ROE	39 %
ROA	7 %
Pääoman kiertonopeus	2,8
Liikevoitto %	3 %

Taulukko 3: Kannattavuuden tunnusluvut

Yrityksen oman pääoman tuotto prosentti (ROE) tilivuonna 2010 oli 39 % ROA prosentti, joka mittaa tuottoa kaikelle pääomalle eli sekä omalle että vieraalle pääomalle oli seitsemän. Yrityksen liikevoittoprosentti vuonna 2010 oli kolme. Mikäli sitoutunutta pääomaa vapautuisi saatavista 34 568,8 euroa eli kymmentä päivää lyhyemmältä maksuajalta vapautuva summa, voitaisiin myös edellisten tilikausien voitoista vapauttaa kyseinen summa omaa pääomaa muuhun käyttöön. Tällöin ROE nousisi 66 prosenttiin ja ROA nousisi kahdeksaan prosenttiin.

Olettamalla, että maksuaika kasvaisi 10 päivällä ja myyntisaamisten kiertoaika olisi ollut tilikaudella 2010 86,4 päivää, olisivat myyntisaatavat kasvaneet 34 568,8 eurolla. Tällöin yrityksen vaihtuvien vastaavien määrä olisi kasvanut 410 844 euroon ja vastaavasti myös yrityksen toimintaan olisi pitänyt investoida 34 568,8 euroa enemmän pääomaa. Mikäli tämä pääoman tarve olisi rahoitettu omalla pääomalla, olisi oman pääoman määrä noussut 118 539 euroon. Tällöin ROE prosentti olisi laskenut 39:ta 28:aan. ROA olisi laskenut 7,3:sta 6,8:aan. Jos yritys lisäisi oman pääoman sijaan vierasta pääomaa, sille muodostuisi lisää korkokustannuksia.

### Käyttöpääoma

Käyttöpääoma on yksi yrityksen tehokkuuden mittareista. Käyttöpääoma kertoo yrityksen toiminnallisiin prosesseihin investoidun pääoman määrän. Käyttöpääomasta syntyviä kustannuksia kutsutaan pääomakustannuksiksi. Nämä pääomakustannukset voivat olla joko suoria kustannuksia korkojen muodossa tai vaihtoehtoiskustannuksia, koska käyttöpääomaan sitoutunut rahamäärä ei ole tuottavaa eli rahat voisivat olla investoituna johonkin tuottavaan.

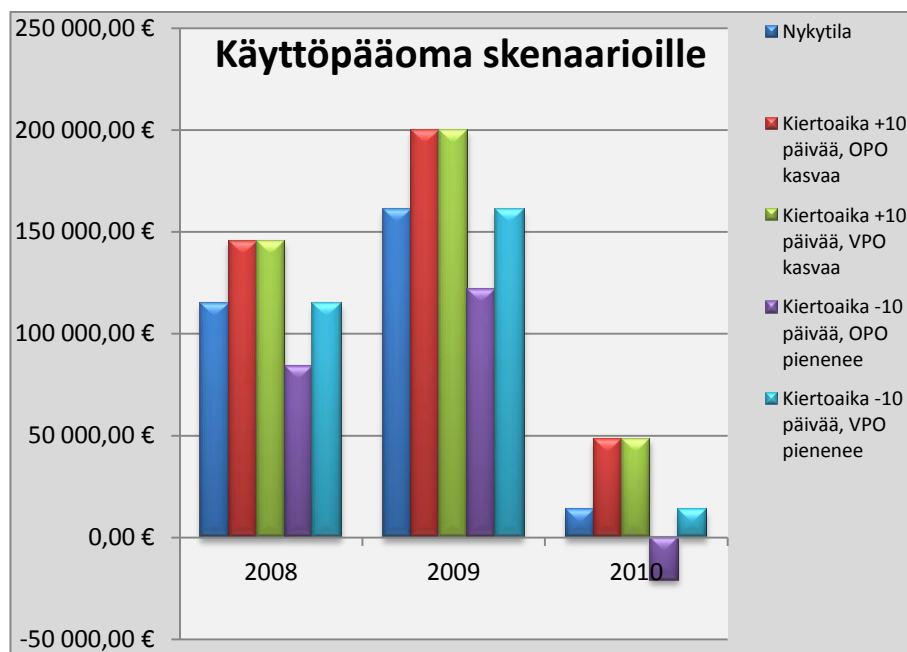
Käyttöpääoma lasketaan vähentämällä lyhytaikaiset velat yrityksen lyhytaikaisista varoista. Yrityksen käyttöpääoma kolmella viimeisellä tilikaudella on ollut seuraavanlainen

Käyttöpääoma €		
2008	2009	2010
114828,2	160869,8	13750,51

Taulukko 4: Käyttöpääoma

Vuosina 2008 ja 2009 käyttöpääoma on ollut yli 100 000 euroa, mutta tilivuonna 2010 käyttöpääoman määrä on laskenut voimakkaasti ja se oli vain 13 750 euroa. Tämän voimakkaan muutoksen käyttöpääomassa on osaltaan aiheuttanut koko toimialaa ravistellut talouden taantuma. Alhainen käyttöpääoman määrä ja heikko maksuvalmius ovat signaaleita kasvaneesta riskistä yrityksen kyvyssä suoriutua taloudellisista velvoitteistaan. Hyvänä puolena alhaisessa käyttöpääoman määrässä ovat siitä syntyvät pienet pääomakustannukset.





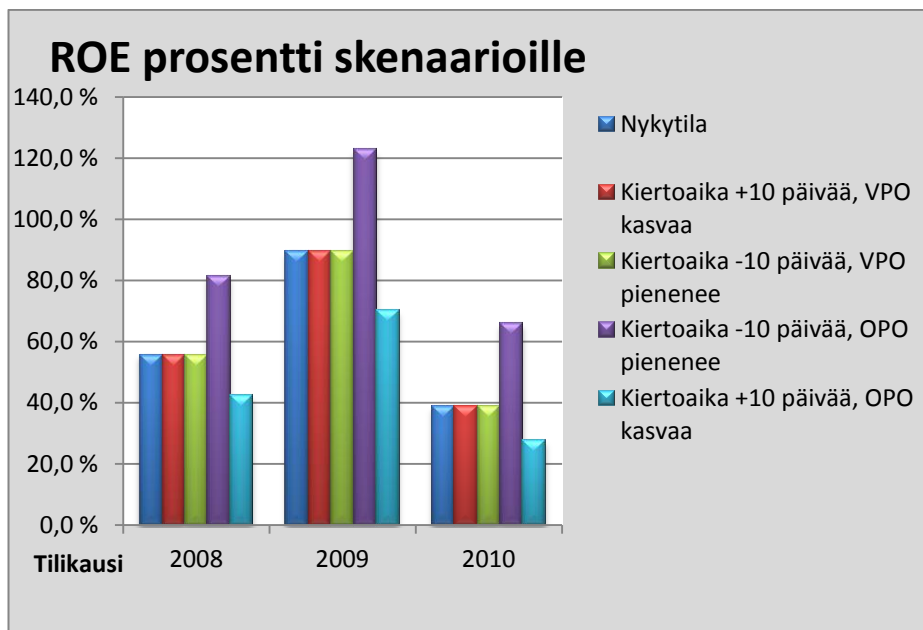
Kuvio 6: Käyttöpääoma skenaarioille

#### Kassavirrat

Liiketoiminnan kassavirta eli operatiivinen kassavirta oli Yritys Oy:n tilivuotena 2010 102 604 euroa. Mikäli saatavat olisi saatu maksuun 10 päivää aiemmin ja tästä vapautuneella summalla pienennetty yritykseen sitoutunutta omaa pääomaa olisi liiketoiminnan kassavirta parantunut 137 173 euroon. Tässä tietysti riskinä olisi se että käyttöpääoma menisi negatiiviseksi eli lyhytaikaisten velkoja olisi 21 808 euroa enemmän kuin rahavarjoja. Tämä aiheuttaisi maksuvalmiuteen ongelmia. Quick Ratiokin osoittaa tässä tapauksessa arvolla 0,94 että lyhytaikaisia velkoja olisi enemmän kuin varoja.

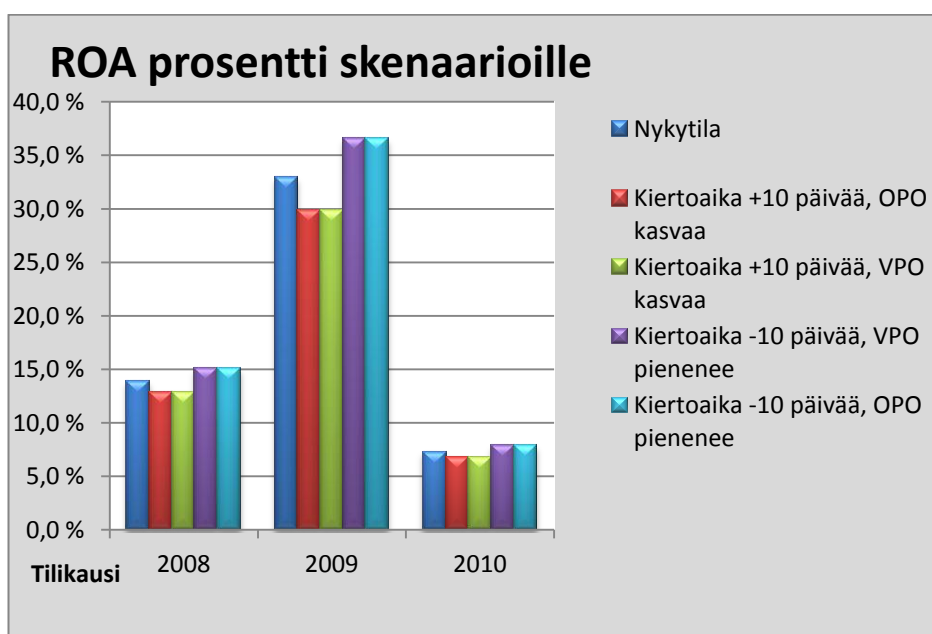
Toinen vaihtoehto olisi käyttää saatavista vapautuva summa vieraan pääoman pienentämiseen. Tällöin ROA ja maksuvalmius paranisivat, mutta ROE:en ei olisi vaikutusta. Maksuvalmiuden parantumisen ehtona on se että sen alkuperäinen tunnusluku on suurempi kuin yksi. Koko pääoman tuottoaste paransi tässä tapauksessa 7,3 prosentista 7,9 prosenttiin.

Alla oleva pylväsgraafiikat osoittaa kannattavuuden tunnusluvut eri skenaarioille.



Kuvio 7: Käyttöpääoma skenaarioille

Tilanteessa, jossa myyntisaamisten kiertoaika pienenee kymmenellä päivällä, ja vapautuva pääoma vähennettäisiin omasta pääomasta (OPO), olisi ROE prosentin kasvu voimakasta, kuten yllä oleva kuvaaja osoittaa. Myyntisaamisten kierron muutoksella ei ole tässä suoraa vaikutusta oman pääoman tuotto prosenttiin, jos muutoksen takia yrityksen toimintaan sitoutuu tai siitä vapautuu vierasta pääomaa (VPO), koska oman pääoman suhde tilikauden voittoon säilyy samana. Pitää kuitenkin muistaa, että vieraan pääoman korkokustannukset vaikuttavat yrityksen tulokseen, joten pitkäaikaisen vieraanpääoman muutoksella on kuitenkin vaikutus yrityksen oman pääoman tuottoasteeseen.

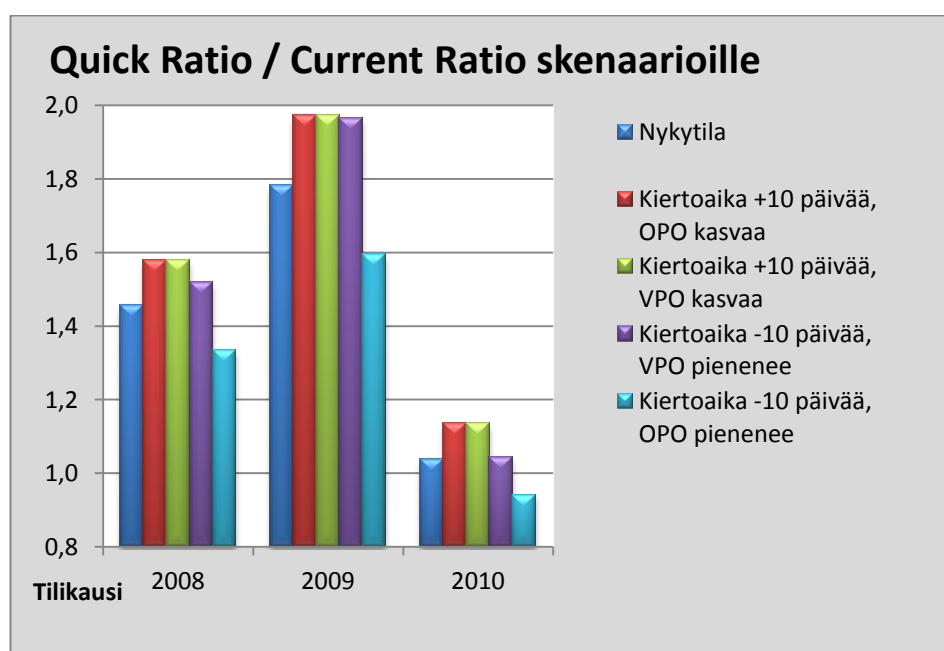


Kuvio 8: ROA prosentti skenaarioille

Kokopääoman tuottoasteeseen vaikuttavat kaikki neljä skenaariota, koska jokaisessa niistä koko pääoman määrä muuttuu. Skenaarioissa, joissa myyntisaamisten kiertoaajan lyhentymisen johdosta myyntisaamisten kokonaismäärä pienenee, koko pääoman tuottoaste paranee ja tilanteissa, joissa päinvastoin myyntisaamisten määrä kasvaa, johtuen kieroajan pituuden kasvusta koko pääoman tuottoaste heikkenee.

Alla oleva pylväsgraafiikka osoittaa maksuvalmiuden tunnusluvut eri skenaarioille. Koska yrityksellä ei ole vaihto-omaisuutta on sen Quick ratio mittari ja Current ratio mittari yhtä suuret. Myyntisaamisten määrän kasvaessa, yrityksen maksuvalmiuden mittarit paranevat, koska sen lyhytaikaisten saamisten suhde lyhytaikaisiin velkoihin paranee. Saamiset eivät kuitenkaan ole vielä yrityksen käytettävissä olevaa rahaa, ja kierron pidentyessä ne tulevat myös myöhemmin maksuun. Myyntisaamisten määrän kasvu sitoo suuremman määrän käyttöpääomaa yrityksen toimintaan. Tällöin maksuvalmiuden mittarit paranevat mutta kannattavuus heikkenee.

Myyntisaamisten määrän pienentyessä yrityksen käyttöpääomaa vapautuu. Tällöin se voi vapauttaa toiminnastaan joko vierasta tai omaa pääomaa. Mikäli yritys vapauttaa omaa pääomaa sen maksuvalmius heikkenee, koska lyhytaikaisten saamisten määrä pienenee lyhytaikaisten velkojen määrän pysyessä samalla tasolla. Saamisten pienentyessä yritys pystyy parantamaan maksuvalmiuden tunnuslukuja vapauttamalla pääomaa lyhytaikaisista veloista. Tämä toteutuu sillä ehdolla, että vaihtuvien vastaavien suhde lyhytaikaiseen velkaan on suurempi kuin yksi. Tämä siitä syystä että lyhytaikaisten saamisista vähennettävä rahamäärä on sama kuin lyhytaikaisista veloista vähennettävä.



## Kuvio 9: Maksuvalmius skenaarioille

## Uusi asiakas

Yritys Oy etsii tällä hetkellä uutta asiakasta ja tavoittelee samalla hyvää kasvuvauhtia. Mikäli yritys onnistuisi hankkimaan uuden asiakkaan ja pääsi neuvottelemaan sen kanssa sovittavista maksuehdoista, voisi se ehdottaa maksuehdoksi Euroopan Unionin uuden maksuehto direktiivin mukaista 30 päivän maksimi maksuaikaa. Oletuksella, että uusi asiakas lisäisi yrityksen liikevaihtoa 20 prosenttia ja nykyinen asiakkuudesta muodostuva liiketoiminnan rakenne säilyisi vuoden 2010 kaltaisena, voidaan laskea, että liikevaihto kasvaisi yli 1,5 miljoonaan euroon. Oletuksella, että myyntisaamisten kierto toimii tehokkaasti ja saatavat tulee ajallaan maksuun, voidaan päätellä myyntisaamisten kiertoajaksi muodostuvan 30 päivää. Myyntisaamisten kiertoajan kaavaa: ”Myyntisaamisten kiertoaika (päivää) = 365 \* myyntisaamiset / liikevaihto” voidaan soveltaa muotoon: Myyntisaamiset = maksuaika\*liikevaihto/365. Tällöin uudesta myynnistä myyntisaamisten määräksi muodostuisi 20 741 euroa, joka on vain 8 prosenttia uuden myynnin tuottamasta liikevaihdosta. Kate marginaalien pysyessä nykyisellään eli kustannustason kasvaessa myös 20 prosentilla olisi tulos verojen jälkeen 39 459 euroa.

Yritys Oy	Tilivuosi 2008	Tilivuosi 2009	Tilivuosi 2010	Uusi asiakas +20% liikevaihto
Myyntisaamiset	280814,3	108130,57	264102,97	284844,26
Liikevaihto	1121799,88	1422013,98	1261761,95	1514114,34
Myyntisaamisten kierto (päivää)	91,4	27,8	76,4	68,7

Taulukko 5: Myyntisaamisten kierto

Yllä oleva taulukko osoittaa että tällainen skenaario pienentäisi myyntisaamisten kokonaiskiertoa vuoden 2010 76,4 päivästä 68,7 päivään. Tämä kasvu takia yrityksen tulisi vahvistaa taseensa vastattavaa puolta 9872 eurolla. Mikäli yritys päätyisi ottamaan lisää velkaa, aiheuttaisi se käyttöpääomaan 10 870 euron kasvun.

Kun Yritys Oy:n tunnuslukuja vertaillaan toimialan keskiarvoihin, täytyy ottaa huomioon, että yrityksen tilivuosi ei ole sama kuin kalenterivuosi, vaan tilivuosi alkaa aina elokuun ensimmäisenä päivänä ja päättyy heinäkuun viimeiseen päivään. Mikäli tilivuotta 1.8.2007- 31.7.2008 verrataan toimialan vuoden 2007 tunnuslukuihin ja tilivuotta 1.8.2008- 31.7.2009 vuoden 2008 toimialan keskiarvoihin saamme kaksi vertailukelpoista vuotta. Tilivuonna 07-08 Yritys Oy:n käyttökate oli selvästi toimialan keskiarvoa parempi sen yltäessä 9,2 % käyttökatteeseen keskiarvon jäädessä 5,5 prosenttiin. Tilivuonna 08-09 Yritys Oy:n käyttökate nousi merkittävästi edelliseen tilikauteen verrattuna ja oli 15,6 %. Nousu oli merkittävää myös suhteutettuna toimialan keskiarvoon, joka pysyi lähes paikallaan nousten 0,2 prosenttiyksikköä 5,7 %.

Tilikautta 08-09 voidaan pitää todella hyvänä Yritys Oy:n kannalta sillä sen rahoitustulosprosentti 9,0 oli miltei puolet toimialan keskiarvoa parempi, joka oli 4,8. Tätä edeltäneenä tili-

kautena 07-08 yrityksen rahoitustulos % oli linjassa toimialan keskiarvon kanssa eron ollessa vain 0,3 prosenttia.

Maksuvalmiuden tunnuslukuna käytetty Quick ratio eli ns. ”happotesti” kertoo mikä on yrityksen lyhytaikaisen omaisuuden suhde lyhytaikaiseen velkaan eli kuinka monta euroa sillä on käytössään jokaista velka euroa kohden. Toimialan keskiarvo Quick ration suhteen on pysynyt stabiilina vuosien 2006-2008 välillä Quick ratio luvun noustessa 1,2:ta 1,3:een, mutta Yritys Oy:n maksuvalmiudessa on tapahtunut selvää heittelyä. Yrityksen tilivuoden 2009-2010 Quick ratio asteen jäädessä 1,0 voidaan jo puhua todennäköisestä kassaongelmasta.

Toimialan taloudellisia tunnuslukuja (keskiarvot) vuosilta 2006-2008			
Työvoiman vuokraus	2006	2007	2008
Liikevaihto / 1000€	1489,6	1545,9	1584,7
Liikevaihto / henkilö 1000€	35,6	37,6	42
Taseen loppusumma / yritys 1000€	592,9	529,3	534,5
Käyttökate- %	6,2	5,5	5,7
Rahoitustulos -%	4,7	4,5	4,8
Quick ratio	1,2	1,3	1,3

Taulukko 6: Toimiala-raportti 2010

Yritys Oy	1.8.2007-31.07.2008	1.8.2008-31.7.2009	1.8.2009-31.7.2010
Käyttökate %	9,2	15,6	4,5
Rahoitustulos %	4,8	9,0	2,6
Quick Ratio	1,5	1,8	1,0

Taulukko 7: Yritys Oy maksuvalmius

## 10 Johtopäätökset

Yrityksen myöntäessä maksuaikaa asiakkaalleen sen tulisi tarkasti miettiä myönnetystä maksuajasta koituvat hyödyt ja haitat. Mikäli yritys pystyy tarjoamaan pitkää maksuaikaa se saattaa toimia kilpailuetuna muihin palveluntarjoajiin nähden. Pitkä maksuaika altistaa yrityksen myös monille riskeille. Pitkät maksuajat lisäävät saatavien alaskirjaurisriskiä, koska yritysten taloudelliset tilanteet saattavat vaihdella lyhyelläkin aikavälillä, ja vakavarainen ja hyvän maksuvalmiuden omaava yritys ei välttämättä ole enää samassa taloudellisessa kunnossa 120 päivän päästä. Suuret saatavamäärät myös lisäävät hallinnallista työtä. Saatavien seuranta, analysointi ja perintä sitovat yrityksen resursseja ja muodostavat sille kustannuksia. Mitä pidempi maksuaika on sitä suuremmiksi myyntisaamiset kasvavat ja tämä taas lisää hallinnollisen työn määrää.

Maksuaika vaikuttaa myös yrityksen käyttöpääoman määrään. Aikaväli tuotteen valmistuksen ja siitä saatavien rahojen välillä pitää pystyä rahoittamaan. Mikäli maksuaika pitenee, myös edellä mainittu aikaväli pitenee ja tällöin yrityksen toimintoihin sitoutuneen käyttöpääoman

määrä kasvaa. Käyttöpääoma aiheuttaa aina kustannuksia, joko suoria pääoma kustannuksia lainojen korkojen muodossa tai vaihtoehtoiskustannuksia siten, että rahat olisi voitu sijoittaa johonkin tuottavaan. Käyttöpääomaan sitoutuneet rahat eivät tuota.

Maksuvalmius kytkeytyy myös voimakkaasti käyttöpääoman määrään, sillä käyttöpääomaa tulee olla juuri riittävän maksuvalmiuden turvaamiseksi tarvittava määrä. Maksuaika vaikuttaa siis oleellisesti myös yrityksen maksuvalmiuteen. Yrityksen maksuvalmiuden pettäessä eli rahan loppuessa sen kassasta ovat sitä seuraavat seuraukset hyvin vakavat. Toiminta keskeytyy kunnes riittävä rahoitus on järjestetty tai pahimmassa tapauksessa se päättyy kokonaan. Maksuaika määrittää omalta osin myös sen milloin maksut tulevat yrityksen kassaan ja täten myös kassavirtalaskelmiin ja kassavirtaennusteisiin, jotka ovat hyvin tärkeitä laskelmia maksuvalmiuden turvaamiseksi. Ne kertovat maksuvalmiuden tilan ja tulevaisuudessa mahdollisesti tapahtuvat tilanteet, jotka vaikuttavat maksuvalmiuteen.

Maksuaika vaikuttaa myös suoraan yrityksen kannattavuuteen. Mitä suuremmat ovat yrityksen myyntisaamisten määrä, sitä heikompi on oman pääoman tuottoaste (ROE%) sekä koko pääoman tuottoaste (ROA%). Maksuajan lyheneminen ja sitä seuraava myyntisaamisten määrän pienentyminen vastaavasti parantavat näitä yleisiä kannattavuuden tunnuslukuja. Maksuehto vaikuttaa siis myös kannattavuuteen, joka on koko yritystoiminnan kulmakivi. Myös jo aikaisemmin mainitut käyttöpääomasta aiheutuvat pääomakustannukset vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen ja näiden määrässä tapahtuva muutos vaikuttaa positiivisesti tai negatiivisesti kannattavuuteen riippuen kasvaako vai pieneneekö käyttöpääoman määrä.

Kuten mainitsin, vaikuttaa maksuaika moniin eri yrityksen talouden osiin. Kiinnostava asia, jota tässä työssä ei käsitelty on se, millainen vaikutus maksuajalla on yrityksen arvonmäärityksessä. Koska arvonmäärityksessä tärkeitä tekijöitä ovat vapaan kassavirran määrä ja oman pääoman tuottoaste ja koska tiedetään, että käyttöpääoman muutos vaikuttaa suoraan näihin, voidaan tämän työn perusteella todeta maksuajoilla olevan suurehko vaikutus myös yrityksen arvonmäärityksessä. Maksuajan ja arvonmäärityksen välisen suhteen tarkempi tarkastelu saattaisi olla mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe.

## 11 Kehitysehdotus

Työn tuloksista voidaan huomata maksuajan merkittävä vaikutus yrityksen kannattavuuteen ja kykyyn suoriutua jokapäiväisistä velvoitteistaan. Ehdotuksena Yritys Oy:lle esitän ensisijaisesti tarjoamaan EU direktiivin mukaisia 30 päivän maksuehtoja asiakkailleen. Mikäli neuvottelu maksuajan muutoksesta ei ole asiakkaiden kanssa mahdollista, voisi näille mahdollisesti ehdottaa etukäteislaskutusta kiinteillä hinnoilla. Tällöin työn suorittamisen ja sen maksuun tulon välinen aika pienenesi, vaikka laskun maksuaika pysyisi samana. Kokonaishinta voisi olla

hieman pienempi, jos laskun saisi lähettää aina sen kuun alussa, jolloin työ tehdään. Uuden asiakkaan kanssa maksuajasta neuvoteltaessa Yritys Oy:n kannattaa aina aloittaa tarjoamalla EU-direktiivin mukaista 30 päivän maksuaikaa standardina.

Toinen ehdotus yritykselle on yrittää neuvotella omien toimittajiensa kanssa samanpituiset maksuajat kuin mitä se käyttää asiakkaidensa kanssa. Näin yrityksen ostovelat kasvaisivat ja myyntisaatavien sekä ostovelkojen välinen suhde pienenesi.

Kolmas ehdotus yritykselle liittyy sen oman laskutuksen tehokkuuteen. Yrityksen tulisi pyrkiä siihen että laskut lähetettäisiin aina ensimmäisenä mahdollisena päivänä. Lisäksi yritys voisi tarkastaa omia palkanmaksukäytäntöjään. Voisiko uusien työntekijöiden kanssa sopia myöhäisempiä palkanmaksupäiviä, joiden avulla pienennettäisiin tarvittavan käyttöpääoman määrää?

## Lähteet

- Elinkeinoelämän keskusliitto. 2010. Pakolliset maksuajat yritysten välisiin kaupallisiin sopimuksiin. Viitattu 16.01.2011.  
[http://www.ek.fi/eu/fi/EK\\_seuraamat\\_hankkeet/index.php?we\\_objectID=12141](http://www.ek.fi/eu/fi/EK_seuraamat_hankkeet/index.php?we_objectID=12141)
- Elinkeinoelämän keskusliitto. 2011. Maksuviivästysdirektiivi astui voimaan EU:ssa. Viitattu 20.4.2011 [http://www.ek.fi/www/fi/index.php?we\\_objectID=12976](http://www.ek.fi/www/fi/index.php?we_objectID=12976)
- Eskola, A. & Mäntysaari A. 2006. Menestys Kannattavuuden hallinnan perusteet. Keuruu: Ota-va.
- Fardon, M. & Penning, A. 2004. Cash Management & Credit Control. Worchester: Osborne Books Ltd.
- Hannus, J. 2004. Strategisen menestyksen avaimet. Pro Talent.
- Hedman, P. 1992. Maksuvalmius hallintaan. Suomentaja Ropponen, U. Jyväskylä: Weilin+Göös.
- Henkilöstöpalveluyritysten liitto. 2010. Toimialakalvot 2010. Viitattu 15.01.2011  
[http://www.hpl.fi/henkilostopalveluyritysten\\_liitto/tietoa\\_toimialasta/index.php](http://www.hpl.fi/henkilostopalveluyritysten_liitto/tietoa_toimialasta/index.php)
- Kinnunen, J., Laitinen, E., Laitinen, T., Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 2005. Mitä on yrityksen taloushallinto? 2 painos. Keuruu: KY-Palvelu.
- Laitinen, E. 1988. Yrityksen Talouden Mittarit. 2 painos. Jyväskylä: Weilin+Göös.
- Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 1996. Yrityksen rahoitus. Porvoo: WSOY.
- Nordea 2011. Working Capital Management. Viitattu 09.03.2011.  
<http://www.nordea.com/Our+services/International+products+and+sevissev/Cash+Management/Working+Capital+Management/1064342.html>
- Nordea 2011. Working Capital. Viitattu 09.03.2011.  
<http://www.nordea.com/Our+services/International+products+and+serservi/Cash+Management/Working+Capital/1064332.html>
- Rajala, A. 2011. Kauppalehti. Viitattu 09.03.2011.  
<http://www.kauppalehti.fi/balance/tulkintaohjeet/index.jsp?oid=20110363251>
- Ramagopal, C. 2008. Financial Management. New Age International.
- Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B. 2008. Corporate Finance Fundamentals. 8 painos. New York: McGraw-Hill Companies.
- Tennent, J. 2008. Guide to Financial Management. Profile Books Limited/The Economist.
- Toimialaraportti. 2010. Työnvälitysalan toimialaraportti TOL2008.
- Tomperi, S. 2006. Käytännön kirjanpito. 14 painos. Helsinki: Edita Prima.
- Wells, R. 2004. Global Credit Management : An Executive Summary. John Wiley & Sons.



## Liitteet

## Liite 1 Yrityksen tase tilivuosilta 2008-2010

## Yritys Oy

Tase	1.8.2007-31.07.2008	1.8.2008-31.7.2009	1.8.2009-31.7.2010
VASTAAVAA			
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Aineettomat hyödykkeet			
Muut pitkävaikutteiset menot			14851,34
Aineettomat hyödykkeet yhteensä			14851,34
Aineelliset hyödykkeet			
Koneet ja kalusto			1372,42
Aineelliset hyödykkeet yhteensä			1372,42
Sijoitukset			
Muut osakkeet ja osuudet	22500	22500	53996
Sijoitukset yhteensä	22500	22500	53996
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	22500	22500	70219,76
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Saamiset			
Lyhytaikaiset			
Myyntisaamiset	280814,3	108130,57	264102,97
Lainasaamiset	12130	0	
Muut saamiset	49589,7	76316,86	46270,26
Siirtosaamiset	6637,94	101523,1	64902,3
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	349171,94	285970,53	375275,53
Saamiset yhteensä	349171,94	285970,53	375275,53
Rahat ja pankkisaamiset	17559,35	80580,77	1000
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	366731,29	366551,3	376275,53
VASTAAVAA YHTEENSÄ	389231,29	389051,3	446495,29
VASTATTAVAA			
OMA PÄÄOMA			
Osakepääoma			
Osakepääoma	8000	8000	8000
Osakepääoma yhteensä	8000	8000	8000
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	35192,23	7328,16	43369,82
Tilikauden voitto (tappio)	54135,93	128041,66	32600,45
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	97328,16	143369,82	83970,27
VIERAS PÄÄOMA			
Pitkäaikainen			
Lainat rahoituslaitoksilta	40000	40000	0
Pitkäaikaiset velat yhteensä	40000	40000	0
Lyhytaikainen			
Ostovelat	19427,68	15100,21	45554,34
Muut velat	159357,16	65510,32	220989,56
Siirtovelat	73118,29	125070,95	95981,12
Lyhytaikaiset velat yhteensä	251903,13	205681,48	362525,02
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	291903,13	245681,48	362525,02
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	389231,29	389051,3	446495,29

## Liite 2 Yrityksen tuloslaskelma tilivuosilta 2008-2010

<b>TULOSLASKELMA</b>	<b>1.8.2007-31.07.2008</b>	<b>1.8.2008-31.7.2009</b>	<b>1.8.2009-31.7.2010</b>
LIIKEVAIHTO	1121799,88	1422013,98	1261761,95
Liiketoiminnan muut tuotot	5448,38	0	
Materiaali ja palvelut			
Aineet, tarvikkeet ja tavarat			
Ostot tilikauden aikana	-44319,14	-19446,2	-37611,71
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-44319,14	-19446,2	-37611,71
Henkilöstökulut			
Palkat ja palkkiot	-610170,98	-773926,68	-796075,77
Henkilösivukulut			
Eläkekulut	-114104,36	-134491,54	-128744,42
Muut henkilösivukulut	-29992,87	-32797,32	-43113,08
Henkilöstökulut yhteensä	-754268,21	-941215,54	-967933,27
Poistot ja arvonalentumiset			
Suunnitelman mukaiset poistot			-2464,72
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä			-2464,72
Liiketoiminnan muut kulut	-225848,76	-239345,87	-198955,01
LIIKEVOITTO (-TAPPIO)	102812,15	222006,37	54797,24
Rahoitus tuotot ja -kulut			
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista			
Muilta			46,41
Muut korko- ja rahoitustuotot			
Muilta	49,04	1998,48	120,45
Korkokulut ja muut rahoituskulut			
Muille	-1653,42	-16029,87	-7548,58
Rahoitus tuotot ja -kulut yhteensä	-1604,38	-14031,39	-7381,72
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	101207,77	207974,98	47415,52
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	101207,77	207974,98	47415,52
Tuloverot			
Tilikauden verot	-47071,84	-79933,32	-14815,07
Tuloverot yhteensä	-47071,84	-79933,32	-14815,07
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	54135,93	128041,66	32600,45
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO) %	5 %	9 %	3 %

## Liite 3 Yrityksen kannattavuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvut skenaarioille

<b>Kannattavuuden ja maksuvalmiuden tunnusluvut skenaarioille</b>			
<b>Tilikausi</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Return on Equity (ROE)	55,6 %	89,3 %	38,8 %
Return On Assets (ROA)	13,9 %	32,9 %	7,3 %
Quick Ratio / Current Ratio	1,5	1,8	1,0
<b>Myyntisaamisten kiertoaika + 10 päivää (oma pääoma kasvaa)</b>			
Return on Equity (ROE)	42,3 %	70,2 %	27,5 %
Return On Assets (ROA)	12,9 %	29,9 %	6,8 %
Quick Ratio / Current Ratio	1,6	2,0	1,1
<b>Myyntisaamisten kiertoaika +10 päivää (vieras pääoma kasvaa)</b>			
Return on Equity (ROE)	55,6 %	89,3 %	38,8 %
Return On Assets (ROA)	13 %	30 %	7 %
Quick Ratio / Current Ratio	1,6	2,0	1,1
<b>Myyntisaamisten kiertoaika -10 päivää (vieras pääoma vähentyy)</b>			
Return on Equity (ROE)	55,6 %	89,3 %	38,8 %
Return On Assets (ROA)	15,1 %	36,6 %	7,9 %
Quick Ratio / Current Ratio	1,5	2,0	1,0
<b>Myyntisaamisten kiertoaika -10 päivää (oma pääoma Vähentyy)</b>			
Return on Equity (ROE)	81,3 %	122,6 %	66,0 %
Return On Assets (ROA)	15,1 %	36,6 %	7,9 %
Quick Ratio / Current Ratio	1,3	1,6	0,9