



Rahoituksen suunnittelu pk-yrityksessä Case RL - Bike service Oy

Fabritius, Juha

2012 Hyvinkää

Laurea-ammattikorkeakoulu
Hyvinkää

Rahoituksen suunnittelu pk-yrityksessä
Case RL - Bike service Oy

Juha Fabritius
Liiketalous
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2012

Laurea-ammattikorkeakoulu
Hyvinkää
Rahoitus ja riskienhallinta

Tiivistelmä

Juha Fabritius

Rahoituksen suunnittelu pk-yrityksessä: Case RL - Bike service Oy

Vuosi 2012 Sivumäärä 43

Osakeyhtiön rahoitus suunnitellaan sekä pitkälle että lyhyelle aikavälille. Osakeyhtiötä rahoitetaan omalla tai vieraalla pääomalla. Oma pääoma tulee omistajilta ja ulkopuolisilta sijoittajilta. Se perustuu tuottoon ja siitä halutaan osakkeen omistajille osinkoja voitetusta pääomasta. Vieraalla pääomalla maksetaan investoinnit tuotteisiin ja koneisiin. Sen jälkeen tuotolla maksetaan takaisin lainattu pääoma luotonantajille. Tämän tutkimuksen tavoite oli selvittää rahoituksen suunnittelua lyhyellä ja pitkällä aikavälillä sekä rahan lähteitä yritystoimintaa varten.

Tutkimuksessa tarkastellaan osakeyhtiön talouden toimintaa ja sen kehittymistä kassanhallinnassa ja maksuvalmiudessa. Työn empiirisessä osassa tutkitaan osakeyhtiön rahoituksen hoitamista ja lyhyen aikavälin suunnittelua eri vuosina. Tutkimuksessa halutaan tuoda esille rahan käyttöä ja suunnittelua yritystoiminnassa.

Tutkielma on tapaustutkimus, jossa käytettiin tiedonhankintamenetelmänä havainnointia ja haastattelua. Opinnäytetyön teoreettisen osan aineistona käytettiin kirjallisuutta ja verkossa olevaa materiaalia.

Tutkimuksessa tuli ilmi, että pienessä yrityksessä rahoituksen suunnittelu on tehtävä huolellisesti. Toiminta ei olisi voinut jatkua, jos tulo-rahoitus olisi loppunut pitkäksi aikaa. Tässä yrityksessä tarvitaan enemmän tietoa yrityksen rahoituksesta ja rahan käytöstä. Sen parempi tunteminen lisäisi yritystoiminnan kannattavuutta ja toisi uusia mahdollisuuksia toiminnan laajentamiselle.

Asiasanat rahoituksen suunnittelu, kassanhallinta

Laurea University of Applied Sciences
Hyvinkää
Business management Program
Finance and Risk Management

Abstract

Juha Fabritius

Financial planning in corporation: A case on RL - Bike service Ltd

Year	2012	Pages	43
------	------	-------	----

The financing of a limited liability company is carried out using a plan, which affects financing in the short term, or in the long term. The financing is done with equity, or by borrowed capital. The equity funding comes from the owners of the company, or from outside investors. The company commits to being profitable and to give dividends to shareholders from the profits. The borrowed capital is used to finance investments in products and machinery. These yield profits, which are used to pay back the borrowed capital to the lenders. The goal of this thesis was to examine financial planning in the short term or long term and the sources of funding for business.

This thesis examines how the company economy works, and how the company makes progress in cash management and in the ability to pay solvency. The empirical section of this thesis discusses the financing of a limited company, and short term planning in many years in the company. The study aims to discuss how funds are used and how financial planning is conducted for in a business.

The methods used in this thesis were: observation, interviews, and research of case studies. The theoretical part of the thesis used, as source material, literature available at the books and material from net in computer.

In the thesis it was found that in small business it is very careful financing planning is needed. Business would be unable to continue its operation if internal financing were to stop for a long time. The thesis also showed that the company discussed in this thesis needs more knowledge about company financing and spending. Better knowledge of these aspects would increase profitability and create new possibilities for business expansion.

Key words financial planning, cash management

Sisällys

1.	JOHDANTO.....	6
2.	RAHOITUKSEN SUUNNITTELU.....	7
2.1	Investoinnit ja rahoitus	7
2.3	Rahoituksen riittävyys.....	9
2.4	Rahoituksen kustannukset	10
2.5	Rahoitusbudjetti	10
3.	LYHYTAIKAINEN RAHOITUKSEN SUUNNITTELU.....	11
3.1	Kassanhallinta	12
3.2	Myyntitulojen hallinta.....	12
3.3	Ostomenojen hallinta	13
3.4	Ostovelkojen hallinta.....	14
3.5	Varastonhallinta.....	15
3.6	Kassabudjetointi	16
3.7	Kuukausittaiset kassabudjetit	17
4.	RAHAN LÄHTEET.....	17
5.	PÄÄOMARAHOITUS	20
6.	RAHOITUSRAKENNE	21
7.	CASE - YRITYKSEN ESITTELY	22
7.1	RL - Bike servicen Oy:n liikeidea	22
7.2	Case - yrityksen kassanhallinta	23
7.3	Case - yrityksen maksuliikenne ja pankkisuhteet	25
7.4	Case - yrityksen luottokauppa	26
7.	Case - yrityksen sijoitustoiminta	27
7.6	Case - yrityksen kassabudjetointi	28
8.	CASE - YRITYKSEN RAHOITUSTILANTEEN ARVIOINTI	28
8.1	Kannattavuus	29
8.2	Maksuvalmius	31
8.3	Maksuvalmius ja maksuvalmiuden tunnusluvut	32
8.4	Nettokäyttöpääoma.....	34
9.	KEHITYSEHDOTUSTEN YHTEENVETO	34
9.1	Yhteenveto ja pohdintaa	36
	Lähteet	37
	Kuviot ja taulukot.....	38
	Liitteet.....	39

1. JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on välittää lukijalle kokonaiskuva yrityksen rahoituksen suunnittelusta. Sen tarkoituksena on myös antaa kokonaisnäkemys niistä osa-alueista, joihin rahoituksesta vastaavat joutuvat ottamaan kantaa hoitaakseen tehtävänsä hyvin yrityksessä.

Yritykset suunnittelevat rahoitusta lyhyellä tai pitkällä aikavälillä aikana. Suunnitelma vaikuttaa yrityksen maksuihin ja tuleviin rahoituspäätöksiin. Sen avulla suunnitellaan yrityksen rahan käyttö ja rahoitusta koskevat sitoumukset. Yrityksen toiminta voi jatkua, kun tulot ovat säännölliset ja ne sijoitetaan rahoitussuunnitelmien päätöksillä kannattavasti.

Yritysrahoituksessa rahoitussuunnittelua tehdään ennen yritystoiminnan aloittamista ja kartoitetaan rahoitusvaihtoehtoja yrityksen investointeihin. Rahoitussuunnittelu edistää investointia ja määrittelee oman pääoman rakennetta.

Tässä opinnäytetyössä esitellään RL-Bike service Oy:n ja rahoituksen hoitamisen omalla rahoitussuunnitelmalla. Tutkimuksen aihe koskee yleisesti aloittelevia yrityksiä sekä jo toimintansa alkavia, koska opinnäytetyössä esitellään yleisesti tärkeitä rahoituskohtia.

Opinnäytetyön lähtökohtana on rahoitusongelma, joka on syntynyt, kun yrityksen varat eivät ole riittäneet kassamenoihin ja maksuvalmius ei ole tarpeeksi hyvä. Yrityksen rahoitusta ei voida parantaa, kun sen omat kassavarat eivät ole kasvaneet riittävän nopeasti. Tämä tilanne vaikeuttaa yrityksen ostotoimintaa ja päivittäistä kiinteiden kulujen maksamista. Tilanne johtuu puutteellisesta rahoituksen suunnittelusta tai huolimattomasta kassavarojen käytöstä. Toisena ongelmana on se, että rahan käytön ja rahan lähteiden aikaero voi olla niin pitkä, että yritys ei kykene maksamaan tarvittavia rahanlähteitä edeltäviä kassamenoja. Tästä syntyy lyhyen aikavälin rahoitusongelma eli maksuvalmius- ja likviditeettiongelma. Tämä ongelma koskettaa yritystä, kun sen toimialassa maksuajat ovat pitkiä ja yrityksen kassavirta ei lisäännä päivittäin.

Kun rahoituksen suunnittelua ei ole tehty huolellisesti ja se on ollut puutteellista, ongelma on tunnuslukuissa seurannassa. Kun näitä ei seurata, yritys ei pysty toimimaan vastuullisesti tai kannattavasti tilikauden aikana. Yrityksen huono maksukyky voi johtaa syvään kriisiin, kun rahoitusta ei ole riittävästi maksuihin tai velkoihin. Tähän ongelmaan pitäisi yrityksen hankkia rahoitusta ulkopuoliselta rahoituslaitokselta.

Opinnäytetyössä keskitytään pääasiassa lyhyen aikavälin rahoitussuunnitteluun, lyhytaikaiseen rahoituksensuunnitteluun, rahan lähteisiin, pääoman rahoitukseen ja rahoitusrakenteeseen. Ne ovat osatekijöinä yrityksen rahoituksessa ja sen suunnittelussa. Opinnäytetyössä tarkastel-

laan case yrityksen toimintaa ja tunnuslukuja, kassanhallintaa, joita analysoidaan opinnäytetyön lopussa.

Opinnäytetyössä tarkastellaan rahoitussuunnitelmia. Tietoa kerätään case yrityksessä haastatella yrityksen johtoryhmää. Haastattelussa saadaan kuvaus yrityksen tilasta ja sen toimintaa kohdistuvista suunnitelmista. Haastattelun perusteella määritellään yrityksen nykytilannetta ja taloudelliset ongelmakohdat, jotka otetaan tarkempaan tarkasteluun. Tutkimuksen tarkastelun kohteena ovat kassabudjetointi, maksuvalmius, rahoitussuunnittelu, kassanhallinta ja maksuliikenne pankin, yrityksen ja asiakkaiden kesken. Havaitut ongelmat otetaan tarkempaan tarkasteluun ja niihin tehdään parannusehdotuksia. Parannusehdotukset osoittavat, että mitä, miten ja milloin ongelmat ratkaistaan. Opinnäytetyön tarkoitus on löytää yritykselle ratkaisut, jotka se voi taloudellisten ja henkisten voimavarojen pohjalta toteuttaa. Rahoituksen teoreettista tietoa sovelletaan yrityksen toimintaan. Tarkoituksena on käydä läpi vaihtoehtoisia ehdotuksia ja toteutustapoja. Yrityksen tilinpäätöksestä haetaan tietoa ostoista ja myynnistä. Yrityksen tuloslaskelmaa ja taseita on viimeiseltä seitsemältä tilikaudelta, joita käytetään hyväksi tunnuslukujen määrittämiseksi.

2. RAHOITUKSEN SUUNNITTELU

2.1 Investoinnit ja rahoitus

Yrityksen rahoituksessa tarvitaan pääomaa ja suunnittelua toimintansa ylläpitoon. Rahoituksen suunnittelua on tehtävä yrityksen kannattavuuden ja tuloksen syntymiseen hyvin. Rahoitussuunnittelu koskettaa investointia, liikepääomaa, tulorahoitusta, pääomarahoitusta sekä rahoitukseen liittyvää tilinpäätöstä ja verotusta. Yrityksen rahoitussuunnittelussa tärkeänä tehtävänä on edistää kannattavuuden toteutumista sekä varmistaa rahan riittäminen sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä.

Yrityksellä on tehtävä investointeja, että ne tuottavat enemmän kuin niiden rahoittamisesta aiheutuu kustannuksia. Se tuo yritykselle lisäarvoa ja vie yrityksen toimintaa eteenpäin olosuhteiden muuttuessa koko ajan. Samalla muuttuvat myös vaatimukset yrityksen investointien kannattavuudelle.

Rahoitussuunnittelun osa-alueet voidaan jakaa kuuteen tehtävään. Ne ovat Investointilaskelmat, investointien rahoitus, lyhyen aikavälin rahoitus, rahoituksen riittävyys, rahoituksen kustannukset ja rahoitusbudjetti.

Kun arvioidaan investoinnin kannattavuutta, ensimmäiseksi tehdään ennuste investointihankkeen taloudellisista seuraamuksista. Investointi on yleensä sellainen, että aluksi uhrattuja varoja vastaan saadaan jatkossa nettokassavirtoja. Koska kassavirtoja tapahtuu eriaikoina,

tulee kassavirroista vertailukelpoisuuden vuoksi laskea niiden nykyarvot. Yritys vertaa tulevaisuuden nettokassavirtoja nykyhetken osakkeisiin, laiteinvestointiin ja tavaroiden hankintaan, kun se diskonttaa tulevat kassavirrat nykyhetkeen. Tämän vertailun avulla yritys tietää kannattaako investoida kohteeseen. Yritys voi käyttää myös erilaisia investointilaskelmia vertailuna, koska ne ovat hyödyllisiä tietoja ajasta ja korkokannasta. Investointilaskelmissa yritykset käyttävät nykyarvomenetelmää ja sisäisen korkokannan menetelmää. Yleisin investointilaskelma on edelleen takaisinmaksuajan menetelmä. Siinä lasketaan aika, jossa investointi maksaa itsensä takaisin. Mitä lyhyempi on takaisinmaksuaika, sitä edullisempi investointi tämän menetelmän mukaan on. Suuret ja pienet yritykset käyttävät Suomessa kuin ulkomaillaakin käyttävät takaisinmaksuajan menetelmää aktiivisesti investointeja suunnitellessaan. Suuremmat yritykset käyttävät nykyään nykyarvomenetelmää ja sisäisen korkokannan menetelmää yhdessä yksinkertaisempien menetelmien rinnalla. Yritys saa rahoituksen investointiin lainarahasta, osakepääomasta tai tulorahoituksesta. Rahoitus voidaan jakaa omaan ja vieraseen pääomaan. Vieras pääoma on tyypillisesti pankkilainaa. Yritys voi myös myydä sijoittajille joukkovelkakirjoja, joista se hankkii käyttöönsä rahaa. (Martikainen & Martikainen, 2009 32-38.)

Oma pääoma jaetaan sisäiseen ja ulkoiseen omaan pääomaan. Sisäisellä pääomalla tarkoitetaan toiminnasta saatavaa tulorahoitusta. Tulorahoitusta yritykselle kertyy liiketoiminnasta. Yrityksen tehdessä voittoa oman pääoman määrä kasvaa. Ulkoisella pääomalla tarkoitetaan osakeannin kautta hankittua pääomaa. Osinkona maksettava raha on luonnollisesti pois yrityksen kassasta ja pois omasta pääomasta. Osingonmaksun yli jäävä osa tilikauden voitosta, mikä kasvattaa kuitenkin yrityksen omaa pääomaa.

(Martikainen & Martikainen, 2009 84.)

2.2 Lyhyen aikavälin rahoitus

Rahan saaminen yritykseen tarkoittaa, miten yritys pyrkii myyntitulojensa avulla rahoittamaan hankinnat. Se on riippuvainen tulorahoituksesta, kun se haluaa rahoittaa toimintansa tuleville hankinnoille. Toimivalla yrityksellä pitäisi tulorahoituksen olla pitkällä tähtäimellä riittävä kattamaan yrityksen toiminnasta aiheutuvat menot.

Rahan käyttämisen yritykseen hoitaa yrittäjä pääomarahoituksella, kun yritys toimii ensimmäisinä vuosina. Se johtuu siitä, että yrityksen menot on maksettava aikaisemmin kuin rahaa saadaan kerättyä tuloina. Kun yritys saa enemmän tuloja, se maksaa kustannukset ja yritys tekee toiminnastaan kannattavan. Jos yritys harkitsee toiminnan laajentamista, se tarvitsee rahaa pääomarahoituksen muodossa. (Kokkonen, 1995 20.)

Yrityksen toimintaan sitoutunutta rahoitus- ja vaihto-omaisuutta kutsutaan liikepääomaksi. Rahoitusomaisuus koostuu saamisista, rahoitusomaisuusarvopapereista sekä rahoista ja pankkisaamisista. Yrityksellä on monia keinoja toiminnallaan ja päätöksillään vaikuttaa sitoutuvan liikepääoman määrään. Lyhyen aikavälin suunnitelman avulla liikepääoman tarvetta voidaan lisätä tai vähentää vieraalla pääomalla, vaikuttaa varaston kiertonopeuteen ja tehdä muutoksia toimintaan. (Kokkonen, 1995 20.)

Pääomarahoitusta tulee omasta tai vieraasta pääomasta. Oman ja vieraan pääoman ehdot eroavat toisistaan. Vieraan pääoman ehdoin saatu raha merkitsee, että luotonantajat antavat rahaa yrityksen käyttöön määrääjäksi ja vaativat siitä myös summan korvauksena eli koron. Lainojen lyhennyksistä ja korkojen suorittamisesta tehdään kirjallinen sopimus. Vieras pääoma jakautuu lyhytaikaiseen ja pitkäaikaiseen vieraaseen pääomaan. Lyhytaikaisen raja on yksi vuosi. Pitkäaikaista vierasta pääomaa ovat esim. pankkilainat takuuehdoilla. Lyhytaikaisia ovat esim. ostovelat ja arvonlisäverovelat. Vierasta pääomaa voi hankkia myös lyhyellä luotolla. Pankki voi myöntää yritykselle luotollisen sekkitilin. Yrityksen pankissa olevalle sekkitilille voidaan vahvistaa luottoraja. Kun luottoraja on sovittu, yritys voi nostaa tililtä enemmän kuin sinne on tallennettu rahaa. Sen seurauksena yritys velkaantuu pankille. (Kokkonen, 1995 21.)

Yritys saa rahaa omaan pääomaan omistajilta, kun omistajat sijoittavat yleensä yritykseen rahaa määräämättömäksi ajaksi. Oma pääoma on silloin riskipääomaa, jonka saa korvauksena yrityksen tuottaessa riittävästi voittoa. Sen merkitys on suuri rahoitusrakenteessa. Kun suurempi osuus on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan, yrityksellä on helpompi selviytyä sitoumuksistaan. Tämä johtaa selviytymiseen pitkällä aikavälillä ja yritys pysyy vakavaraisena.

Yrityksen pääomaa käytetään yrityksen kohteisiin, kun rahoitussuunnitelma on laadittu. Rahoitussuunnitelmat jaetaan eripituisille suunnittelujaksoille, kun tehdään viikko tai kuukausi budjetointia yrityksen rahavaroista. Yrityksen budjetoinnissa varataan kuukaudelle rahaa, kun on tiedetty pääoman määrästä. Yrityksellä pitää olla suunnitelma saada rahat riittämään lyhyellä aikavälillä. Se on pyrkimyksenä varmistaa jokahetkinen maksuvalmius. Se vaatii silloin ennakoivaa kassatapahtumien kohdistamista tiettyihin ajanjaksoihin lähitulevaisuudessa. Lyhyellä aikavälillä rahoitusta on laadittava aikakaudella, kunnes yritys on saanut kassaan tulevat maksut suuremmaksi kuin kassasta maksut. (Kokkonen, 1995 21-22.)

2.3 Rahoituksen riittävyys

Lyhyen aikavälin rahoitussuunnitelmassa on käytetty tavoitteena rahoituksen riittävyttä maksuvalmiuteen. Se on rahoituksen perusongelma, kun rahat eivät aina riitä kassamenoihin.

Yrittäjän on silloin huolehdittava siitä, että yrityksen kassaan tulevat maksut ovat joka hetki suuremmat kuin yrityksen kassasta lähtevät maksut. Yrityksen rahoituksen riittävyttä voidaan mitata käyttöpääoman, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden tunnusluvuilla.

Käyttöpääomalla tarkoitetaan toimintaa sitoutuvaa pääomaa, jonka määrä ja tarve riippuvat yrityksen liikevaihdosta. Liikevaihdon muutoksilla ja sen kasvulla on vaikutusta myös vaihto-omaisuuteen ja myyntisaamisten määrään. Osa vaihto-omaisuudesta ja myyntisaamisista kateaan ostovelooilla ja loput rahoitetaan tulorahoituksella, lainoilla tai omalla pääomalla.

Rahaa pitää riittää joka kuukausi, viikko ja päivä. Yrityksellä on oltava maksuvalmiutta, kun se huolellisella etukäteissuunnitelmalla varmistaa yrityksen kuukausittaiset maksut. Maksuvalmiuden hoito ja ylläpito ovat eräitä tärkeimpiä rahoitukseen liittyviä jokapäiväisiä tehtäviä. Kun yritys arvioi omaa maksuvalmiuttaan, on ratkaisevaa tietää rahan määrä kassassa ja pankkitileillä. Kun on enemmän rahaa yrityksessä, rahankäyttöä on helpompi suunnitella. (Hedman, 1992)

2.4 Rahoituksen kustannukset

Yrityksen rahoituksen kustannukset muodostuvat epävarmoista investoinneista. Jos investointeja tehdään tavaroiden hankinnasta ja palvelujen käytöstä, ne ovat suoria hankintoja yrityksen toiminnalle. Yrityksen rahoitus kustannuksia ovat liiketila, uudet koneet ja laitteet sekä uudet tuotteet asiakkaille.

Rahaa yrityksen kustannuksiin on maksettava pääomasta. Yritys muodostaa sen tulorahoituksella ja sijoitetulla rahalla. Kun yrityksen kustannukset vaihtelevat ja ovat suuria, pääomasta maksetaan maksukyvyyn mukaan. Jos se ei riitä isoihin maksuihin, käytetään lainarahoitusta. Laina rahoitusta otetaan yritykseen, kun se investoi uuteen kohteeseen tai tekee muutoksia organisaatiossa. Yrityksen kustannuksia maksetaan myös luotolla, kun käytetään luottolaitoksia toiminnan tukemiseen.

2.5 Rahoitusbudjetti

Rahoitusbudjetilla on tarkoitus ennakoida yrityksen rahankäyttöä ja rahanlähteitä. Rahoitusbudjetissa yrityksen toimintaa tarkastellaan kassatuloina ja -menoina. Se laaditaan yleensä vuodeksi eteenpäin. Tämä tehdään ns. rullaavana budjettina. Kun esimerkiksi kuukausi on kulunut, budjettia jatketaan 11 kuukauden päässä olevaa budjetoimatonta kuukautta koskevalla suunnitelmalla. Vuotta lyhyemmät rahoitussuunnitelmat on tapana toteuttaa aina rullaavana budjetteina. (Leppiniemi 2009, 57.)

Yhtä vuotta koskeva rahoitusbudjetti jaetaan tavallisesti kuukausikohtaisiksi kassanhoitosuunnitelmiksi. Kassatulojen ja -menojen budjetoitavuuden mukaan vuosibudjetin eri neljänneks-
et jaotellaan erilaisella tarkkuudella. Tavallista on, että esimerkiksi ensimmäinen neljännes
budjetoidaan kuukausi- ja viikkotasoisesti. Ensimmäinen neljännes tai sen osa voidaan budje-
toida kassanhoitosuunnitelmassa myös päiväkohtaisesti.

(Leppiniemi 2002, 54-55.)

Kassamenojen ennakointi on kassatulojen ennakointia helpompaa. Useisiin kassamenoihin yri-
tys on jo etukäteen sitoutunut ja monet ovat sen itse päätettävissä. Budjetoinnin onnistumi-
selle on edellytyksenä se, että yritys tuntee oman prosessin mahdollisimman hyvin ja pitää
kurinalaista raportointijärjestelmää kaikkien niiden osalta, joilla on oikeus tehdä maksuja
aiheuttavia sitoumuksia. (Leppiniemi 2009, 57.)

Kassatulojen budjetointia hankaloittaa se, että niistä päättää viime kädessä yrityksen ulko-
puolinen talousyksikkö, asiakas. Asiakkaan osto- ja maksukäyttäytymistä voidaan ainoastaan
ennustaa. Toisin kuin omiin menoihinsa budjetoivilla yrityksellä ei ole niihin välitöntä määrä-
ysvaltaa. (Leppiniemi 2009, 58.)

Yrityksellä on mahdollista vaikuttaa asiakkaidensa maksukäyttäytymiseen kassatulojen ennus-
tettavuuden parantamiseksi. Tähän liittyviä keinoja ovat esimerkiksi käteisalennusten myön-
täminen ja perinnän tehostaminen. Kassatulojen ennakointiin kuuluu yrityksen tehdä asiak-
kaiden maksukäyttäytymisen tutkiminen reskontran avulla. Kassanhoitosuunnitelmaa ei yleensä
laadita kassatulojen osalta vaan mahdollisuuksien mukaan asiakkaiden tosiasiallisen maksu-
käyttämisen mukaisesti. (Leppiniemi 2009, 58.)

Kurinalaisella kassanhoitosuunnitelmalla on yrityksen kannattavuutta ja kannattavuuden edel-
lytyksiä lisäävä merkitys. Kassa-alijäämien hoitamisessa ja kassaylijäämien sijoittamisessa
päästään yleensä sitä edullisempaan tulokseen, mitä varhaisemmassa vaiheessa ali- tai yli-
jäämä tunnetaan. Sopeutumisaika lisää sopeuttamiseen käytettävissä olevien keinojen luku-
määrää ja samalla mahdollisuutta edullisempien vaihtoehtojen käyttämiseen. Se merkitsee
myös sitä, että yrityksen maksuvalmiuden hoitamisessa ei tarvitse varautua yllätyksiin. Silloin
voidaan alentaa kaiken varalta ylläpidettävää maksuvalmiusreserviä. Sen seurauksena välte-
tään kustannuksia aiheuttavasta käteiskassan lisäämisestä ja toisaalta pystytään sitomaan
kassaylijäämät tuottavasti. (Leppiniemi 2009, 59.)

3. LYHYTAIKAINEN RAHOITUKSEN SUUNNITTELU

Lyhyen aikavälin suunnittelu on enintään vuodeksi. Tehtävää rahoitussuunnittelua jaetaan
lyhyempiin suunnittelujaksoihin, kuten esimerkiksi neljännesvuosikohtaisiin budjettisuunni-

telmiin. Lähimmäksi päiviksi, viikoiksi ja kuukausiksi tarvitaan vielä edellisiä tarkemmat kassanhoitosuunnitelmat.

Lyhytaikaisen rahoitussuunnittelun tekee tarpeelliseksi se, että yrityksen toimintaan sitoutuu yleensä rahoitusta lyhyemmälle aikavälille ennen kuin pitkäaikaisista käyttöomaisuusinves-
toinneista syntyy tuloja. Yrityksellä pitää olla riittävä määrä lyhytaikaista rahoitusomaisuutta, kuten käteistä rahaa ja pankkitileiltä nopeasti nostettavissa olevia varoja, jolla voidaan kat-
taa yrityksen kuluja. Sen vuoksi yrityksen toiminnan aikana jaetaan vuosi lyhyellä aikavälillä
tyypillisesti lyhyempiin suunnittelujaksoihin. Ne ovat neljännesvuoden pituisia budjettisuunni-
telmia tai viikkokohtaisia kassanhoitosuunnitelmia. (Martikainen & Martikainen 2009, 121.)

3.1 Kassanhallinta

Kassanhallinta on rahoitustoimintaa lyhyellä aika välillä. Se tarkoittaa, että alle vuoden aika-
na tehdään rahoitustoiminnan ratkaisuja ja päätöksiä, mitkä vaikuttavat yrityksen toimintaan.
Sen tavoitteena on tehokas kassavarojen ja maksuliikenteen hoitaminen. Lisäksi se tähtää
sitoutuneiden varojen tuottavuuden kohottamiseen ja vieraan pääoman kustannusten alenta-
miseen. Kassanhallinnassa kiinnitetään huomiota yrityksen koko liikepääomaan, rahoitusomai-
suuteen ja lisäksi myös vaihto-omaisuuteen sekä lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan.

Kassanhallinnassa pyritään, että yrityksen varoja ei sijoiteta tarpeettomasti tuottamattomiin
kohteisiin, kuten käteiskassaan tai varastoon. Kun yritykselle kertyy likviditeettiä tuotteista,
se pyritään saamaan hyvään tuottoon. Siihen tarvitaan myyntitulojen hallintaa.

Kassanhallinnassa on lyhytaikaisia rahoituspäätöksiä kuvaavia alueita. Ne ovat myyntitulojen
hallinta, ostomenojen hallinta, ostovelkojen hallinta, pääomanhallinta ja varaston hallinta.
Näiden lisäksi on rahoituksen hoitamisen muita tärkeitä osa-
alueita ja ne ovat pankkisuhteet ja maksuliikenne, mitkä koskettavat yrityksen toimintaa päivittäin.

3.2 Myyntitulojen hallinta

Kun kassanhallinnan tavoitteena on vapauttaa varoja ja käyttää niitä mahdollisimman tuotta-
vasti, on syytä esittää kuva myyntitulojen kassanmaksuketjusta. Myyntisaatavien kassanmak-
sua voidaan tehostaa nopeuttamalla tavarantoimituksen ja laskutuksen välistä aikaa. Lasku-
tuksen tulisi tapahtua samanaikaisesti toimituksen yhteydessä. Sillä tavalla voidaan vähentää
yrityksen sitoutuneen käyttöpääoman määrää.

(Leppiniemi, 2009 167.))

Tilaus saadaan - Tavara toimitetaan - Laskutetaan - Lasku erääntyy - Peritään - Asiakas maksaa - Maksu pankkiin - Saadaan tieto maksusta

Kuvio 1. Myyntitulon kassamaksuketju

Myyntin kassamaksuketjua voidaan lyhentää monilla eri tavoilla. Kun yrityksen sisäisiä rutiineja kehitetään, ne voidaan toteuttaa tilausten toimituksissa samanaikaisesti laskutuksen kanssa, maksumuistutusten käyttämisessä ja perinnässä. Myös maksuliikenteen ja pankkisuhteiden kehittäminen nopeuttaisi maksua, kun se viipyy mahdollisimman lyhyen ajan maksajan tilillä ja merkitään nopeasti myyjän tilille. Hyödykkeiden toimittaminen ja laskutuksen välisen viiveen pienentäminen kuuluu välittömästi kassanhallinnan kenttään. Siihen vaikutetaan tarvittaessa laskutusrutiineja kehittämällä. Laskutuspäivän ja eräpäivän välisen viiveen lyhentäminen liittyy toisaalta yrityksen perintäpolitiikkaan ja toisaalta sen soveltamiin maksuehtoihin.

Eräpäivän ja asiakkaan maksupäivän välisen viiveen lyhentäminen on osittain yrityksen perintäpolitiikan alueella, osittain se liittyy luotonvalvontaan ja sen toimintakykyyn. Asiakkaan maksupäivän ja maksun saamispäivän välisen viiveen lyhentämisessä on kysymys yrityksen pankkisuhteiden kehittämisestä. Useasti myös pankit kykenevät ohjaamaan asiakasta maksuliikenteensä mahdollisimman tehokkaassa hoitamisessa.

(Leppiniemi 2002, 165.)

3.3 Ostomenojen hallinta

Yritykselle ostotoiminta suunnitellaan nopeaksi ja joustavaksi. Yrityksellä on tavoitteena pitää varoja ostoja varten, koska yritys pyrkii tekemään investointeja nopeasti omaan liikkeeseen. Ne tehdään yrityksen ostoerinä ja tehdään myös ostotarpeen mukaisesti. Se kehittää varastointijärjestelmää ja tavaran kiertoa varastosta. Se vaikuttaa yrityksen työn kehittämiseen ja toimintatapojen parempaan käyttöön. Ostomenojen hallintaa esitetään myös maksuketjuna, että se voidaan suunnitella ja hallinnoida.

Tilauksen tekeminen - Tavaroiden/ Palveluksen vastaanottaminen - Laskun saaminen - Laskun käsittelyminen - Laskun maksaminen - Varojen saapuminen myyjän tilille - Myyjä saa tiedon saapuneesta maksusta

Kuvio 2. Ostomenon kassamaksuketju

Tämä ketju antaa yritykselle mahdollisuuden suunnitella varojen sitomista ostoihin. Suunnittelussa huomioidaan esimerkiksi ostoerien koot, varastointijärjestelmät sekä työ- ja suunnit-

telumenetelmät. Myös maksuliikenteen prosessin kehittäminen toisi tulosta, jossa maksut suoritetaan ajallaan alennukset huomioon ottaen.

Ostojen kassastamaksuketjun alkupää (tilauksen tekeminen ja tavaroiden/palveluksen vastaanottaminen) liittyy usein tiukasti yrityksen reaali prosessiin eli tuotannollisen toiminnan järjestämiseen. Näitä ketjun vaiheita ei ole mahdollista ratkaista ja tehostaa pelkästään taloushallinnon käytettävissä olevilla keinoilla. Tehostamistoimet tulee suunnitella ja toteuttaa yhdessä reaalityöminnoista vastaavien kanssa.

Ostojen kassastamaksuketjun loppuosa (laskun saaminen, laskun käsittelyminen, laskun maksaminen ja varojen saapuminen myyjän käyttöön) liittyy ketjun alkuosaan välittömämmin taloushallinnon piirissä toteutettavissa oleviin asioihin. Laskujen käsittelyä ja hyväksymistä voidaan usein rationalisoida ja automatisoida. Tehostamistoimenpiteiden seurauksena voidaan vähentää sekä hallinnollisia kustannuksia, että yrityksen oman kassastamaksuketjun hitaudesta johtuvia käteisalennuksien menetyksiä. (Leppiniemi 2002, 166-167.)

3.4 Ostovelkojen hallinta

Ostovelat ovat merkittävin lyhytaikaisen rahoituksen lähde. Ostovelkojen käyttö riippuu paljon yrityksen toimialasta. Yritys tekee ostovelkaa tavarantoimittajien kanssa, koska se tilaa ne eri kaupungeista. Yrityksen valitsemilla tavarantoimittajilla tulisi olla edullisimmat hinnat sekä maksuehdot. Maksuajat ovat yleensä 14 - 60 päivää, jolloin myös käteisalennukset saatavat kuulua maksuehtoihin. Jos käteisalennuksia ei käytetä, on kyseessä maksullinen ostovelkarahoitus, jolloin kustannukseksi muodostuu menetetty käteisalennus. Vaihtoehtoinen rahoitus muualta otettuna on yleensä kalliimpaa kuin käteisalennusten hyöty. (Niskanen & Niskanen 2003, 369.)

Ostovelat tulee aina maksaa toimitusehtojen mukaan, jotta saadaan pidettyä hyvät suhteet tavarantoimittajiin, säästytään viivästyskoroilta ja vältetään ostovelkarahoituksen ehtymiseltä. Tärkeintä on maksaa ostot oikeaan aikaan. Ostovelat ovat yksinkertaisempi erä hallita kuin vaihto-omaisuus ja myyntisaamiset. Tärkeätä on myös tarkastella ostovelkojen määrää likviditeetin käytön yhteydessä, jotta yritys ei menetä maksukykyä ja luottamusta tavarantoimittajiin. (Niskanen & Niskanen 2003, 372.)

Yrityksen valitessa tavarantoimittajia pitäisi löytää paitsi edullinen hinta myös edullisimmat maksuehdot. Ostovelkoihin voi liittyä monentyyppisiä maksuehtoja. Maksuaikaa myönnetään yleisesti 14-60 päivää, mutta jollain teollisuuden aloilla on käytössä myös käytössä pidempiä maksuaikoja. Käteisalennukset ovat myös varsin yleisesti käytössä. Maksuehtoihin voi sisältyä käteisalennusta, joka on esimerkiksi 2/10, netto 30. Tämä tarkoittaa sitä, että jos lasku mak-

setaan 10 päivän kuluessa, siitä myönnetään käteisalennusta 2 %. Muuten lasku on maksettavakokonaisuudessaan nettomääräisenä 30 päivän kuluessa.

Ostovelkarahoitus voidaan jakaa kahteen osa-alueeseen. Ostovelat, jotka maksetaan käyttäen mahdolliset käteisalennukset, voidaan nähdä korottamana lainana tavarantoimittajalta ostajalle. Korottamasta lainasta on kyse myös silloin, kun ostovelkoihin ei liity mitään käteisalennusta. Jos maksuehtoihin sisältyy mahdollisuus käteisalennukseen, mutta sitä ei käytetä, on kyseessä maksullinen ostovelkarahoitus. Silloin on kyse lainasta, jota otetaan käteisalennuspäivän ja lopullisen maksupäivän väliseksi ajaksi. Sen kustannuksen muodostaa menetetty käteisalennus.

Ostovelat kannattaisi aina maksaa joko alennuskauden tai maksuajan viimeisenä päivänä. Käteisalennukset pitäisi käyttää aina, kun niiden käyttämättä jättäminen on kalliimpaa kuin vaihtoehtoisesti rahoituslähteistä saatu lyhytaikainen rahoitus. Tämän lisäksi suoritukset pitäisi aina tehdä maksuajan puitteissa. Jos maksuehdoissa annettu viimeinen maksupäivä ylitetään, saattaa seurauksena olla pidemmällä aikavälillä ostovelkarahoituksen ehtyminen. Lyhyellä aikavälillä kustannukset voivat nousta viivästyskorkojen vuoksi.

(Niskanen & Niskanen 2007, 386-387.)

3.5 Varastohallinta

Varastohallinnassa on tavoitteena varmistaa, että yrityksellä on koko ajan kysynnän edellyttämä määrä tuotteita varastossa ja yritys pienentää varaston sitoman käyttöpääoman kustannukset. Riittävän varaston määrittäminen on tärkeää, koska tuotteen väliaikainen loppuminen saattaa johtaa siihen, että asiakas kääntyy kilpailevan yrityksen puoleen. Liian suuret varastot taas kasvattavat ylläpitokustannuksia sekä sitovat suuren määrän käyttöpääomaa. Suurella varastolla on korkeat vakuutusmaksut, varastotilojen kustannukset ja varaston sitoma pääoma. (Niskanen & Niskanen 2003, 353.)

Suuren varaston hyviä puolia ovat pienet tilauskustannukset, koska tilauksia tehdään harvoin ja tuotteet eivät lopu kesken. Huono puoli on se, että siihen sitoutuu paljon käyttöpääomaa. Pienet varastot aiheuttavat jatkuvia tilauskustannuksia, koska yrityksen tuotteiden kysyntä voi olla hyvä. Pienen varaston huonopuoli on se, että tavarat loppuvat kesken. Yrityksen kannalta on tärkeää, että se toteuttaa hyvin hallitun varaston, joka sitoo vähemmän käyttöpääomaa ja pienentää ulkopuolisen rahoituksen määrää.

(Niskanen & Niskanen 2003, 354.)

Varastoinnin motiivit voidaan jakaa neljään luokkaan. Näitä ovat liiketoiminta-, varovaisuus-, havittelu- ja sopimukseen perustuva motiivi. Liiketoimintamotiivissa tarkoitetaan, että yritys

ylläpitää varastoja sellaisen määrän, kuin jokapäiväinen toiminta edellyttää. Toisena on varovaisuusmotiivi. Sen tarkoituksena on, että varastossa ylläpidetään tavaraa sellainen määrä, että myös odottamattomaan kysyntään voidaan vastata. Esimerkiksi yritykselle on hankittu varastoon 5- 10 prosenttia yli odotetun myynnin. Kolmantena on havittelumotiivi. Sen tarkoituksena on, että varastoon hankitaan suuremman erän tuotetta, jos hyödykkeen hinnan odotetaan nousevan. Neljäntenä on sopimukseen perustuva varastointi. Sen tarkoituksena on, että valmistajan yksinmyyntioikeuden säilyttämiseksi jälleenmyyjät joutuvat ylläpitämään tietyn kokoisia varastoja. (Niskanen & Niskanen 2003, 354- 355.)

3.6 Kassabudjetointi

Kassa budjetointi on yrityksen lyhytaikaisen likviditeettiaseman seurannan keskeisin apuväline. Ilman kassabudjetteja tehokas kassanhallinta olisi lähes mahdotonta.

Ensinnäkin kassanbudjetointi on onnistuneiden lyhytaikaisten sijoitus- ja rahoitustoimenpiteiden ehdoton edellytys. Kassabudjetointi toimii keskeisenä tiedonlähteenä, kun yritys harkitsee kassasijoitustensa kokoa tai kestoja. Kassabudjetin avulla havaitaan myös lyhytaikaiset luottotarpeet ajoissa, kun yrityksen neuvotteluasema esimerkiksi pankin kanssa on vielä hyvä.

Toiseksi eri käyttöpääomaeriin liittyvät toimenpiteet vaativat tueksi tarkkoja ennusteita tulevista kassavirroista. Harkitessaan esimerkiksi maksuehtojen muuttamista yritys tarvitsee päätöksen teon tueksi tietoa kassavirtojen ajoittumisesta ja suuruudesta.

Kolmanneksi kassabudjetti toimii erinomaisena seurannan välineenä. Kun budjetti vuoden alusta rakennetaan, se perustuu senhetkiseen näkemykseen tulevaisuudesta. Vuoden edetessä budjetin toteutumista seurataan ja mahdollisiin poikkeamiin voidaan puuttua välittömästi. Jos esimerkiksi myynnin kassanmaksut eivät kerry odotetulla tavalla, yritys voi harkita perintätoimenpiteiden tehostamista ja tarkistaa tulevien kauppojen maksuehdot niiden asiakkaiden osalta, joiden maksut ovat viivästyneet.

Kassabudjetti on laskelma, josta käyvät ilmi yrityksen odotettu kassastamaksut ja kassanmaksut. Kassabudjetteja laaditaan sekä keskipitkälle että lyhyelle aikavälille. Molemmilla on oma tarkoituksensa ja käyttökohteensa, minkä vuoksi myös niiden laadintaperiaatteet ja lähtökohdat poikkeavat jossain määrin toisistaan. Pääperiaatteena kassabudjetteja laadittaessa on kuitenkin se, että ne laaditaan yhteneväiseksi yrityksen muiden budjettien kanssa, jolloin esimerkiksi myyntibudjetti toimii merkittävänä lähtökohdana kassabudjettien laadinnalle. (Niskanen & Niskanen 2007, 392.)

3.7 Kuukausittaiset kassabudjetit

Keskipitkän aikavälin kassaennusteet laaditaan yleensä kuukausitasolla aina seuraaville 12 kuukaudelle juoksevasti vuosineljänneksittäin. Kuukausittaiset kassabudjetit ovat yrityksen johdon näkökulmasta ehkä tärkein kassabudjetti. Sen lähtökohtana ovat yrityksen myyntienusteet seuraavalle budjetoitavalle vuodelle. Ne laaditaan yleensä samanaikaisesti myynti-, osto- ja valmistusbudjettien kanssa, koska näistä saatava informaatio toimii kassabudjetin pohjana. Kuukausittaiset kassabudjetit ovat lähtökohta myös likviditeetin suunnittelulle ja lyhytaikaista rahoitusta koskevalle strategiselle päätöksenteolle tai suhtautumiselle ostovelkarahoituksen käteisalennuksiin.

Kuukausittaiset kassabudjetit laaditaan yleensä listaamalla kuukauden aikana odotetut tulevat ja lähtevät kassavirrat, joiden perusteella saadaan kuukausittainen nettokassavirta - Nettokassavirran suuruus ja etumerkki antavat viitteitä siitä, millaisia rahoitus- tai sijoitustarpeita yritys kohtaa ennustejakson aikana

Kassabudjetointi aloitetaan yleensä ennustamalla myynnin kehittymistä seuraavan vuoden kuluessa. Muiden erien ennusteet laaditaan sen mukaan, mikä niiden suhde ennustettavaan kriittiseen muuttujaan, eli myyntiin on. Myynnin kassaan kertymistä voidaan ennustaa, kun tunnetaan yrityksen keskimääräinen maksukäyttäytyminen esimerkiksi viimeisen puolen vuoden ajalta. Tämän lisäksi lähtökohtana toimii myyntibudjetin ennuste tulevien kuukausien myynnin kehittymisestä.

Kuukausittaisten kassabudjettien ongelma on se, etteivät ne kerro mitään kuukauden aikana muodostuvista lyhytaikaisista kassan yli- tai alijäämistä. Vaikka kuukauden tilanne näyttäisi varsin hyvältä, on mahdollista, että kassavirta on pahasti alajäämäinen jossain vaiheessa kuukautta. Jotta pahoilta yllätyksiltä ja kassakriiseiltä välttyttäisiin, yritykset laativat kuukausittaisen kassabudjettien lisäksi budjetteja lyhyemmille jaksoille.

(Niskanen & Niskanen 2007, 392-394.)

4. RAHAN LÄHTEET

Yrityksen rahan lähteitä ovat yrityksen voitot, rahan lainaaminen, omaisuuden myyminen ja omistajien sijoitukset. Yrityksen rahoittaminen vaatii ennakkoon suunnitelman, koska se hankkii rahaa omaan toimintaansa. Yritys voi tehdä voittoa myymällä tuotteen tai palvelun korkeampaan hintaan kuin mitä sen tuottaminen maksaa. Tämä on yrityksen rahan lähteistä tärkein ja sen tulisi tuottaa pääosa yrityksen rahoituksesta. Korkeampi hinta voidaan määrittää uudelle tuotteelle tai vähän käytetylle palvelulle, mikä tuottaa asiakkaalle suurta vastinetta rahalle. Tilikauden tuloksesta tilikauden lopussa selviää yrityksen voitto tai tappio. Jos

yritys voittaa, sen koko voitto voidaan jakaa omistajille. Vaihtoehtoisesti osa tilikauden tuloksesta tai koko tulos voidaan käyttää uudelleen investointiin yhtiössä, jotta yhtiö voi kasvaa ja tehdä parempaa tulosta tulevaisuudessa. (www.talousapu.fi)

Pankkitilin limiitti on eräs pankkilainan muoto. Se on käytössä silloin, kun pankkitililtä nostetaan enemmän varoja kuin siellä on. Silloin myös tilin saldo on negatiivinen. Pankkitilin limiitti voi olla joustava rahoitusmuoto lyhytaikaiseen rahantarpeeseen, jos ennakkoon on sovittu, että limiitti on tarpeen mukaan käytettävissä. Tämän tyylinen rahantarve on lyhytaikainen, koska tuotteen tuottamisessa ja myymisen saatavien tulojen välillä on aikaviive.

Yritys voi lainata rahaa perinteisesti pankista tai muualta rahoituslaitokselta kuten Finniveralta. Yrityksen lainaama summa on esimerkiksi 15000€. Se on kiinteä summa ja lainataan sovituksi ajanjaksoksi. Pankki veloittaa tästä koron ja lyhennyksen kuukausittain. Pankkilainan yritys saa, jos se on luottokelpoinen. Lainan vakuudeksi voi olla yrityksen omaisuutta tai yrittäjän omaisuutta kuten asunto. (www.talousapu.fi) Yritys ottaa lainaa omiin investoihinsa. Lainaa ei käytetä normaalisti kattamaan lyhytaikaisia kassavirtavajeita tai kassavirtaongelmia. Kun se käyttää lainaamansa rahat investointeihin, se vapauttaa yrityksen muita rahanlähteitä vaihtoehtoiseen käyttöön.

Leasingin käyttö voi vapauttaa pääomaa vaihtoehtoiseen käyttöön. Kun yritys harkitsee käyttöomaisuuden ostoa, se voi parantaa välitöntä kassavirtaa käyttämällä leasing-vaihtoehtoa. Tämä vaihtoehto mahdollistaa omaisuuserän vaihtamisen uuteen säännöllisin väliajoin, mutta se on kustannuksiltaan ostovaihtoehtoa kalliimpi pitkällä tähtäyksellä. Puhtaalla leasingrahoituksella yritys ei omista kyseistä omaisuuserää.

Osamaksukauppa muistuttaa leasingin käyttöä, mutta osamaksujen lopussa yritys saa omistusoikeuden. Tämä on tapa rahoittaa käyttöomaisuutta ja säästää rahoja muihin kuluihin. Osamaksu kaupassa yritys maksaa rahoittajalle korkoa ja välityskustannuksia, kun se lyhentää maksupääomaa hyödykkeestä.

Velaksi ostaminen on kannattavaa, kun tavaraa ostetaan ensin kuukauden alussa ja hankitaan siihen maksuajaksi kuukausi. Kun kuukausi on mennyt, maksetaan ne kuukauden lopussa myyjälle. Kun myydään tavarat, saadaan myynnistä voittoa ja kerätään lisää omaa pääomaa. Yritykselle velkaantuneet pitää saada maksamaan velkansa nopeammin. Tähän voidaan käyttää keinona käteisalennusta. Tämä on yrityksen tavoite ja tehokas tapa saada lyhyen aikavälin kassavirtaa parannettua. Jos yritys tekee tämän usean kerran vuoden aikana yritysten kanssa, se voi menettää pidemmällä aikavälillä asiakkaita. (www.talousapu.fi)

Kun yritys myy omaisuutta, se voi rahoittaa toimintaansa. Myytävää omaisuutta ovat esimerkiksi liiketoiminnot ja osakkeet. Liiketoimintoja se myy esimerkiksi uusille yrittäjille, jotka toimivat samalla toimialalla. Osakkeita se myy omistajille. Tämä on yrityksen pääomaehtoisrahoitusta. Tämän rahoitusmuodon hyvä puoli on se, että yrityksen ei tarvitse maksaa korkoa kuten yrityksen velkakirjojen haltijalle. Tämän huono puoli on se, että tulevaisuudessa voitot jaetaan sekä vanhoille ja uusille omistajille.

Ydintoimintojen ulkopuolisten liiketoimintojen myynti on liiketoiminnan myyntiä. Yritys voi myydä osan liiketoiminnastaan joko keskittyäkseen ydinliiketoimintaan ja vapauttaakseen pääomaa tai keventääkseen vastuutaan ydinliiketoiminnan ulkopuolella. Tämä on yksi keino parantaa kassavirtaa lyhyellä aikavälillä. Jos kassavirta pystytään käyttämään tehokkaammin myytyjä toimintoja hyväksi käyttäen, on mahdollista parantaa myös pitkän aikavälin kassavirtaa ja kannattavuutta. Myymällä osakkeita omistaja luopuu osasta tai koko omaisuudesta. Tämä vapauttaa pääomaa ja keventää hänen vastuutaan. (www.talousapu.fi)

Omistajien sijoitus on tärkeää yrityksen toiminnan aloittamisessa. Tämän tapainen sijoitus käytetään usein nopeasti, kun halutaan rahoittaa pitkäaikaista käyttöomaisuusinvestointia, jota ei ole helppoa likvidoida. Kun kassavirtaa tulee yrityksen toiminnasta hitaasti, yrityksen omistajat voiva teoriassa sijoittaa lisää rahaa yritykseen. Omistajat voivat tehdä yhtiöön oman pääomanehtoisen sijoituksen, jotka ovat etuoikeusasemassa oman ja vieraan pääoman välissä. Silloin voidaan parantaa yhtiön vakavaraisuutta ja estää esimerkiksi tilanteen, jossa yhtiön oma pääoma uhkaa menettäminen.

Osakeanti on yksi tapa myös rahoittaa yritystä. Kun yritys järjestää osakeannin, se haluaa lisätä pääomaa rahoittaakseen yhtiön investointeja, laajennusta tai uudelleenjärjestelyä. (www.talousapu.fi)

Omaa pääomaa voidaan sijoittaa yritykseen myös pääomalainana. Pääomalaina on yrityksen omistajien ja muiden rahoittajien yritykselle lainaama raha, joka voidaan lyhentää ja jolle voidaan maksaa korkoa vain, jos yritys tekee voittoa. Tämä on pääoman riskitasoa, joka rahoittajan näkökulmasta on melko korkea, maksetaan pääomalainalle vieraan pääoman korkoa korkeampi korko. (Kotro 2007, 62.)

Omaa pääomaa voidaan kokonaan tai osittain sijoittaa myös apporttiomaisuutena. Omistaja voi sijoittaa yritykseen ennestään omistamaa omaisuutta, kuten koneita tai laitteita. Omistaja ei sijoita rahaa. Sen ongelma on se, että sijoittavan omaisuuden realistisen arvon määrittäminen on vaikeaa. Siihen tarvitaan tilintarkastajan ja asiantuntijan lausunto. Toinen vaihtoehto on sijoittaa alkupääoma rahana ja ostaa koneet yritykseltä yritykselle käypään hintaan. (Kotro 2007, 62.)

5. PÄÄOMARAHOITUS

Pääomarahoitusta jakeantuu omaan pääöman ehtoiseen rahoitukseen ja vieraan pääöman ehtoiseen rahoitukseen. Oma pääöma on omistajien rahaa. Oman pääöman ehtoista rahoitusta on voittovarojen jättäminen yritykseen. kun yritys tekee tilikaudella voittoa, omistajat päättävät, kuinka suuren osan he jättävät yritykseen. Loput maksetaan omistajille korvauksena sijoitetulle panokselle.

Maksullinen osakeanti eli uusimerkinnän järjestäminen tarkoittaa sitä, että osakeyhtiö tarjoaa yhtiön uusia osakkeita myyntiin. Se myy niitä uusille ja vanhoille omistajille. Uusia osakkeita saa ostaa tiettyyn hintaan tietyssä suhteessa vanhoihin osakkeisiin sisältyviä merkintäoikeuksia kohti. Silloin osakkeen omistajat sijoittavat rahaa yritykseen. He voivat myös halutessaan myydä merkintäoikeutensa ja yhtiö saa uusia omistajia. Yhtiö voi myös järjestää osakeannin tietyille rajatulle ryhmälle.

Oman pääömanehtoisen rahoituksen tarkoituksena tuottaa sijoitetulle rahalla tuottoa. Omistajat antavat rahat yritystoimintaan pysyvästi. Sijoitetulle rahalle maksetaan osinkoa, jos yritys toimii kannattavasti ja omistajat niin päättävät. Se antaa myös päätösvaltaa yrityksessä. (www.taloustieto.fi)

Vieraan pääöman ehtoista rahoitusta ovat ostovelat ja tililuotot. Yritys voi saada ostoaikaa kuukauden tai useamman kuukauden. Tämä on mahdollista, jos yritys on esimerkiksi ollut suhteessa maahantuojaan usean vuoden. Tililuotto on yrityksen välinen luotto. Asiakas ostaa tilille ostoksensa ja maksaa siitä osamaksuina lyhennyksiä luotonantajalle.

Vieraan pääöman ehtoinen rahoitus vaatii vakuuden. Pankit haluavat antamilleen lainoille reaali- vakuuden kuten kiinteistökiinnityksen. Pitkä-aikainen laina vaatii tämän, mutta yritys saa sen jälkeen maksaa velan yli vuoden jälkeen. Yritys voi silloin myös maksaa velan pienissä erissä. Toinen tapa on laskea joukkovelkakirjalaina. Silloin yritys voi lainata varoja pitkäksi aikaa suurelta joukolta sijoittajia. Joukkovelkakirjalaina on yleisölle myytäväksi velkakirja jaettu laina. (www.taloustieto.fi)

Vierasta pääömaa yritys voi hakea pankeista, rahoitusyhtiöistä ja erityisluottolaitoksilta. Luottokelpoiselle yritykselle voivat pankit myöntää joko pitkä- tai lyhytkestoista lainaa ja pankkitakauksia. Lainaa yritykselle voivat myöntää myös vakuutusyhtiöt. Yritys voi esimerkiksi takaisinlainaa osan eläkevakuutusyhtiölle maksamistaan TyEL vakuutusmaksuista. Vakuutena voi olla silloin pankin takaus. Vakuutusyhtiöillä on yritykselle tarjottavana sijoituslainoja. (www.yrityssuomi.fi)

Yrityksen muita rahoittajia voivat olla myös Finnvera ja Tekes. Ne voivat myöntää yritykselle lainoja ja takauksia ilman turvaavia vakuuksia. Julkista tukea investointeihin ja kehittämishankkeisiin voi mahdollisesti saada Tekesiltä. (www.yrityssuomi.fi)

Rahoitusyhtiöt tarjoavat yritykselle rahoitusta ilman pankkiluotoille ominaisia vakuuksia. Rahoitettava kohde toimii silloin vakuutena. Rahoitusyhtiön rahoitusmuotoja ovat yritykselle leasingrahoitus, factoringrahoitus, myyntisaamisten ostaminen, osamaksurahoitus ja ostolas-
kurahoitus. (www.yrityssuomi.fi)

6. RAHOITUSRAKENNE

Rahoituksessa vieraan pääoman hallitsevuutta yrityksen rahoitusrakenteessa pidetään yrityksen rahoitukseen liittyvän riskin osoittajana. Vieraan pääoman hallitsevuus lisää oman pääoman menettämisen mahdollisuutta ja esimerkiksi vararikon riskiä. Vieras pääoma lisää myös omalle pääomalle tulevan tuoton hajontaa. Vieraaseen pääomaan liittyvä likviditeettiriski sekä mahdolliset yrityksen toiminnallisia ratkaisuja koskevat rajoitteet johtuvat vieraalle pääomalle ominaisesta kiinteästä korosta sekä koron ja lyhennysten kiinteistä maksamisajan-
kohdista.

Kun yritys on velkaantuneempi, se on riippuvaisempi luotonantajan tekemistä päätöksistä.

Tästä asiasta yritykset voidaan jakaa rahoitusasemansa perusteella kolmeen luokkaan:

- Turvaava rahoitusasema: Yrityksen tulorahoituksen nykyarvo on positiivinen ja tulorahoitus riittää lainanhoitomaksujen suorittamiseen.
- Riskialtis rahoitusasema: Tulorahoituksen nykyarvo on positiivinen, mutta juokseva tulorahoitus ei riitä kaikkien lainanhoitomaksujen suorittamiseen ja lyhennysten rahoittamiseksi tarvitaan uutta vierasta pääomaa.
- Uhanalainen rahoitusasema: Tulorahoituksen nykyarvo on negatiivinen ja yritys tarvitsee uutta lainarahoitusta sekä lainojensa korkojen, että lyhennysten suorittamiseen.

Jos yrityksen rahoitusasema on riskialtis tai uhanalainen, on tärkeää, että yritysjohto tuntee tarkoin rahoitusmarkkinat, rahoitusvaihtoehdot sekä rahoittajien päätöksentekotavat.

(Leppiniemi 2009, 161.)

Rahoitusrakenteen suunnitteluun kuuluu vipuvaikutus. Vipuvaikutuksella tarkoitetaan oman pääoman tuoton kasvattamista lisäämällä vieraan pääoman osuutta yrityksen rahoitusrakenteessa.

Vipuvaikutuksen taloudellinen perusta on, että vieraalle pääomalle maksettava korvaus on yleensä kiinteä ja kaikki vieraan pääoman avulla ansaittava tuotto, joka ylittää lainalle suoritavan korvauksen, tulee omalle pääomalle. Vipuvaikutukseen liittyy negatiivinen riski. Jos yrityksen tuotto alittaa vieraalle pääomalle maksettavan korvauksen, vieraan pääoman korvaus tulee suorittaa viime kädessä omasta pääomasta. Vipuvaikutuksessa korostuu oman pääoman luonne riskirahoituksena, koska sille kuuluu sekä voiton mahdollisuus ja menettämisen riski. (Leppiniemi 2009, 162)

7. CASE - YRITYKSEN ESITTELY

7.1 RL - Bike servicen Oy:n liikeidea

Yrityksen nimi on RL-Bike Service Oy. Sen liikeideana on korjata ja myydä polkupyöriä. Yritys korjaa eri-ikäisiä pyöriä ja useita merkkejä kotimaasta ja ulkomailta, koska polkupyöriä käytetään Helsingin alueella paljon. Pyörien korjaamisen lisäksi se säilyttää pyöriä varastossa talvella. Talvikauden aikana yritys huoltaa hiihtäjien suksia ja teroittaa luistimia. Liiketoiminnan jatkuvuutta varten yritys myy usean merkin varaosia, kuten Shimanon, BBB:n, SKS:n varaosia ja varusteita sekä Schwalben ja Nokian- renkaita. Yrityksellä on kohderyhmiä, jossa toiminta kohdistuu perheiden, aikuisten ja nuorien pyöriin.

Yrittäjä pitää korjaamoja munkkiniemen alueella, jossa asiakkaat käyvät laajalta alueelta. Asiakkaita käy yrityksessä kuusisaaresta, munkkivuoresta, munkkiniemestä, haagasta ja pitäjänmäeltä. Kun asiakkaat huoltavat pyöriään usein, he käyttävät siihen keskimäärin enemmän varoja kuin muiden alueiden asiakkaat. Tärkein asiakasryhmä on kanta-asiakkaat, jotka ovat huoltaneet pyöränsä jo vuosia samassa paikassa. Yrityksellä on etuasema kilpailijoihin, koska se pystyy markkinoimaan lähialuilla ja korjaamo on saavuttanut tunnettavuutta harrastajien ja kilpapyöräilijöiden keskuudessa.

Polkupyörä yritys on tehnyt myyntitoimintaa kannattavasti. Se on pyörien korjauksella ollut toimivaa, koska useita pyörämalleja on huollettu korjaamon omilla varaosilla. Pyöriin on hankittu osia maahantuonnista asiakkaan puolesta ja vaihdettu vanhat osat uusiin. Se on ollut perusteena korjaukselle, että asiakkaalle on myyty oikeat varaosat, pyörä pestään ja lisävarusteet löytyy liikkeestä.

Yrityksen liiketoiminnassa myyntiä on tehty paremmaksi, koska se on laajentanut omaa liiketilaansa pyöräliikkeessä. Yritys on hankkinut uuden varastotilan, jossa se varastoi huoltopyöriä ja käytettäviä polkupyöriä. Se on lisännyt liikevaihdon kasvua, kun yritys on korjannut useampia polkupyöriä ja se on myynyt enemmän varaosia varastosta.

Yrityksen myynti on toiminut, kun se on käyttänyt markkinointia tukena toimintaansa. Se on tehnyt pyöräkorjaamon mainontaa levittämällä ilmoituksia ilmaisiin jakelulehtiin ja se on tehnyt internet sivut yrityksen huoltotoiminnasta. Liikkeen sijainti on ollut näkyvästi esillä nimikyltillä ja mainontaa on tehty liikkeen ulkotelineillä, lehdissä ja sähköisissä palvelimissa. Tämä on vaikuttanut asiakkaiden ostotarpeisiin ja pyörien huoltoon, kun se on edistänyt yrityksen huoltoa ja varusteiden myyntiä. Lisäksi yhtiö on tehnyt tarjouksia varusteiden hinnoista ja huoltojen hinnoista, mikä on vaikuttanut myyntiin lyhyessä ajassa tehokkaasti.

Yritykselle myyntitoiminta on tärkeää. Se myy polkupyörien osia ja varusteita, kun ne ovat liikkeessä. Kun asiakas haluaa tilata eri tuotteita polkupyöräänsä, yrityksessä tilataan osat ja varusteet. Tilauksen alussa pyydetään ennakkomaksu ja sen jälkeen hankitaan tuotteet. Kun tilaus on toimitettu, kirjoitetaan lasku tuotteesta. Asiakas voi maksaa tilauksen loppu osuuden kortilla tai käteisellä.

Case yritys on toiminut monen maahantuojan ostajana. Maahantuoijat ovat myyneet yritykselle varaosia, pyörävarusteita ja polkupyöriä. Yritys ostaa monta kertaa kuukaudessa maahantuojiilta, kun asiakkaat käyttävät erimallisia ja eri-ikäisiä pyöriä. Heidän polkupyöriensä osat ja varusteet ovat tunnetuista merkeistä. Yrityksellä on tavarantoimittajia Uudenmaalla ja Turunmaalla. Se ostaa erilaisia pyörän osia esimerkiksi Tunturi Raul Hellberg Oy:ltä ja Hunter Oy:ltä, koska ne myyvät pyöriä ja niiden varaosia. Polkupyörän kalliimpia osia ostetaan Velotrade Oy:ltä, koska yritys ostaa maahantuojalta erimerkkiset etujousitukset, renkaat kesä ja talvi käyttöön ja renkaiden tarvikkeita.

Yrityksellä on tapana pitää liikkeessä hyviä pyörän varusteita ja pyörien varaosia liikkeessä, että varastossa ei puutu hyviä tuotteita. Se on tehnyt ostokset ennakoon, koska se on sijoittanut liikepääomaansa hyviin tuotteisiin. Yrityksen varasto on kiertänyt nopeammin kiireisenä aikana, kun polkupyöriä on korjattu ja vanhoja polkupyöriä on kunnostettu. Se nopeuttaa pyöräkorjaamon toimintaa ja se on lisännyt varaosien ostamista maahantuojiilta.

7.2 Case - yrityksen kassanhallinta

Yritys kehittää ostotoiminnan prosessia, kun maksut hoidetaan ajoissa ja käteisalennukset huomioidaan ajoissa maahantuojiilta ja liikkeistä. Ostotoiminta aloitetaan yrityksessä tilauksen tekemisestä, tavaroiden vastaanottamisesta, laskutuksesta ja tavaroiden saapumisesta myyjän tilille. Yrityksellä syntyy ostovelkaa, kun luottotiliä säilytetään maahantuojoilla. Sen yritys hallitsee omasta pääomasta, kun se maksaa takaisin maahantuojan tilille ajoissa. (Leppiniemi 2005, 175-176.)

Yrityksen tavaroita tilataan usein tukusta ja alihankkijoilta. Kun toimitusta nopeutetaan, yritys varmistaa kassanmaksun myyntituloista. Tehostettu tilausten käsittelyrutiini ja varaston toimitusrutiinit parantavat tuotteiden läpimenoaikoja. Ne ovat yrityksen ulkopuolella toimivia asioita, josta yritys kehittää tavaroiden toimituksia ja varastointia. (Leppiniemi 2005, 176)

Tavaroiden toimittamisessa käsitellään monia asiakirjoja. Se liittyy kassanhallinnassa yrittäjän ja asiakkaan välillä toimitukseen, kun toimitus tapahtuu maahantuojalta yritykseen. Yritys laskuttaa asiakkaalta heti tai asiakkaalta odotetaan maksua tilatusta tuotteesta. Asiakkaan maksusta jaetaan asiakkaalle tilauksesta kuitti ja maksukuitti. Toimituksen saavuttua yritykseen käsitellään takuukortti ja asiakirjat asiakkaan kanssa. (Hedman 1992, 40-41.)

Yritykselle on tärkeätä ohjata toimitukset oikeille asiakkaille ja ojentaa lasku asiakkaalle. Kun lasku on annettu ajoissa, se nopeuttaa tulojen saamista kassavirtaan. Se vähentää yrityksen käyttöpääoman sitoutumista. Laskutuksen toiminta sisältää myös maksuehtojen käyttämisen. Ne käytetään keinoina tulojen takaisin saamisessa asiakkaalta yrityksen kassaan. (Leppiniemi 2005, 176.)

Yrityksen toimituksessa käytetään toimitusasiakirjoja. Se tehdään asiakkaalle tavarain tai osan tilauksesta. Se toimii tilauksen aikana asiakkaan ja yrityksen välisenä asiakirjana. Toimituksen jälkeen yrityksen on veloitettava asiakasta tilauksesta. Se tehdään laskutuksena, kun tavarain toimitus on saapunut tai saapumassa yritykseen. Sen jälkeen yritykselle jää toimitustosite ja laskutuksesta kirjanpidon tosite. Ne toimivat kassanhallinnassa tiedonlähteinä, kun yritys saa tuloja kassavirtaan. (Hedman 1992, 42.)

Maksuehtoja käytetään eri asiakassuhteissa, kun halutaan liikepääoman tuloihin vaikuttaa. Sen tarkoituksena on osoittaa sovittua maksutapaa ja maksuajan käyttöä asiakkaan kanssa. Se vähentää maksujen välitystä ja yrityksen sitoutunutta käyttöpääomaa yrityksen ulkopuolelle. Maksuajat ovat riippuvaisia asiakkaasta ja hänen tuotteesta. Maksuehtoihin vaikuttavat aikaisemmat asiakassuhteet, asiakkaan luottokelpoisuus ja erilaiset markkinointiin liittyvät näkökohdat. (Leppiniemi 2005, 192.)

Yrityksen perintä koskettaa asiakkaan maksamattomia suorituksia erääntyvästä saamisesta. Se koskettaa myyntisaamisia ja siihen vaikuttaa maksun korot ja lyhennysaika. Perintää tehostetaan yrityksessä, kun se on huolehtinut asiakastiedoista ja laskutuksesta. Perintään käytetään keinoksi periä asiakkailta viivästys korkoa. Se toteutuu, kun maksu suoritetaan yrityksen maksupyynnön jälkeen. Korko sovitaan lainmukaisesti laskussa, kun yritys laskuttaa uudestaan asiakkaalta. Se on 5-12 % välillä, kun korotus tehdään asiakkaan laskuun. Se on laillista, kun maksu viivästyy monta päivää.

Yrityksen luottokauppa on mahdollista, kun se tehdään luotettavan asiakkaan kanssa. Kun luotettavasta yrityksestä on tehty luottosopimus, aloitetaan luottosuhde kaupankäynnissä. Yrityksen luottokaupassa voidaan tarkistaa perustietoja kaupparekisteristä ja tarkistaa luotto- ja maksuhäiriöt erikseen myyviltä yrityksiltä. Luottosuhteeseen vaikuttaa yrityksen taloudellinen asema, yrityksen koko, tuottavuus, oman pääoman määrä, velkaisuusaste, yrityksen ikä ja osakkaiden määrä. Ne käytetään yrityksen taustatietona, kun asiakasta hyväksytään luottoasiakkaana yritykseen.

7.3 Case - yrityksen maksuliikenne ja pankkisuhteet

Case yrityksessä tehdään laskutusta viikoittain, kun asiakkaat tilaavat osia polkupyörään tai polkupyörän liikkeestä. Yrityksen laskutusta tehdään myös polkupyöräkorjaamisesta, kun asiakkaan polkupyörästä on tehty ensin selvitys huollon valinnasta ja pyörän osien hinnoista. Polkupyörille tehdään huoltoja, kun asiakkaiden polkupyöriä tuodaan monta viikon aikana. Huollon jälkeen asiakkaalle jätetään huoltoasiakirja ja maksukuitti. Yritys käyttää omat maksutositteensa kirjanpidossa. Se on tapana säilyttää maksutositteena tärkeänä tietona yrityksen pääoman tuloista.

Yritys pitää rahat kassassa tai pankkitilillä. Kassan sisällä yritys on pitänyt rahojaan käteismaksujen vuoksi. Viikon kassatoiminnan jälkeen kassavarat ovat siirretty pankkitilille. Se on laskettu kassatositteesta ja se on otettu vain myynnistä yrityksen pankkitilille. Yrityksen pankkitilille on kirjautunut suurin osa maksuista, koska asiakkaat ovat käyttäneet pankki- ja luottokorttia maksuvälineenä. Jokaisesta kuukaudesta yritykselle on lähetetty tiliote pankkitilin tapahtumista. Siitä yrittäjä on seurannut tilin nostoja ja panoja tililtä. Tiliotteista yritys on myös seurannut kassantuloja luottoasiakkailta ja pankkikorttiasiakkailta.

Polkupyöräyritys on suorittanut maksuja yrityksen tililtä, kun se on tehnyt ostoja maahan tuonnissa, käyttänyt ulkoisia palveluja tai maksanut henkilöstölle palkkoja. Yrityksen ulkoisia palveluita ovat olleet siivouspalvelut, kirjanpito toimiston palvelut, auton huolto, markkinointi - palvelut ja vakuutusyhtiön palvelut. Yrityksen tililtä on maksettu myös henkilöstökustannuksia verottajalle.

Yrityksen maksuja siirretään kassanhallintajärjestelmään. Se on maksuliikenne ratkaisussa keino lisätä tuottomahdollisuuksia ja vähentää kustannuksia. Maksuliikenne yhdistetään pankkien maksuliikenneyhteyksiin. Se on yhdistettynä monipuoliseen informaation välitys- ja raportointipalveluihin, koska niillä on merkitystä ostojen ja myyntien suuntaamisessa ja toimintavaihtoehtojen kartoittamisessa. (Leppiniemi 2005, 189.)

Maksuliikenne on tehokasta, kun siihen yhdistetään korollisia tilejä tai automaattisia sijoituspalveluita. Kassanhallinta lisää tuottoa, kun pankkien tilitykset on suoritettu korollisista tileistä ja sijoituspalveluista. Pankkien kehittynyt tilinsiirtojärjestelmä on kehittynyt, kun siihen on liitetty koneet ja ne ovat ympärivuorokautisessa käytössä pankkiyhteyden avulla. Pankkiin toimitettuja laskuja hoidetaan toistuvasti sovitulla tavalla ja sovittuna ajankohtana. Yritys voi käyttää kehittyntä menettelytapaa, kun se suorittaa maksuja suoraveloituksella asiakkaan pankkitililtä. Suoraveloitusta on hyvä käyttää, kun suuria laskutusmassoja tulee yrityksen toiminnassa ja asioidessa eri yritysten kanssa. (Leppiniemi 2005, 190-191.)

Maksuliikenteen ongelmana on maksujen välityksien viivästyminen yrityksen tilille. Se johtuu asiakkaan luottoyhtiöstä tai rahan puutteesta. Maksamattomat päivät ovat tuottamattomia ja maksujärjestelmän johdosta kertyneet maksut aiheuttavat tuoton menetyksiä, kun niistä ei ole saatu ajoissa tietoa. (Leppiniemi 2005, 189.)

Pankit ja rahoitusyhtiöt ovat tarjonneet erilaisia maksukortteja maksujen hoitamiseen. Ne mahdollistavat pankkiautomaatilla asioimisen, käteismaksujen suorittamisen ja luoton käyttämisen maksujen suorittamiseen. Se tarjoaa tavan maksaa yritykselle tuotteista ja palveluista. (Leppiniemi 2005, 190.)

Pankkien palvelumaksut vaikuttavat yrityksen kustannuksiin. Ne ovat veloitettuja tapahtumia maksujen lähettämisestä ja vastaanottamisesta. Yritys voi hallita kustannuksia, kun se tuntee pankkien palvelut. Lisäksi pankkien kilpailuttaminen vähentää yrityksen palveluiden käyttämistä, kun pankkiasioiminen tehdään konekielisesti ja suoraveloitukset on järjestetty asiakkaiden tileiltä. Ne liittyvät yrityksen toimenpiteisiin, mutta maksujen määrän mukaan valitaan monipuolinen itse hoidettava maksuliikenne tai pankkien tarjoama palvelu. (Leppiniemi 2005, 189-190.)

Yritys hoitaa laskituksen perinteisesti käteisellä. Raha on kelvannut yleisesti, koska käteisellä suoritus on lopullinen. Käteismaksulla yrityksen ei tarvitse käyttää muita järjestelmiä. Käteisen rahan ongelmia ovat väärennökset ja niiden tunnistaminen. Kertyneet käteiskassat ovat tuottamattomia ja käteisvarojen säilyttämiseen liittyy riskejä. Yrityksen toimenpiteet rahojen säilytyksestä lisäävät turvatoimenpiteitä ja vähentävät riskejä. (Leppiniemi 2005, 190.)

7.4 Case - yrityksen luottokauppa

Case yritys on tehnyt luottokauppaa yritysten ja maahantuonnin kanssa. Se on tehnyt luottokauppoja polkupyöristä, varusteista ja varaosista. Se on saanut korjauksia varten varaosista luottoa, kun se on sovittu sopimuksella yrityksen kanssa. Yrityksen tukkuliike on pitänyt pyö-

räliikkeen yrittäjää luottoasiakkaana, koska hän ostaa usein maahantuonnin tavaroita. Yrittäjän luottotoiminta on toiminut Uudenmaanalueella ja Länsi Suomen alueella.

Yritys tekee luottokauppaa yrityksiin ja yksityisten ihmisten kanssa, koska se kasvattaa yrityksen tuottoa erityisesti myynnissä. Yritys määrittää tuotteiden hinnoittelun ja mahdollistaa koron saamisen.

Yrityksen kustannuksia luottokauppa kasvattaa rahan pidentyneestä sidonnaisuusajasta ja sitoutuneen rahan vaihtoehtokustannuksista, luotonvalvonnasta ja perinnän järjestämisestä sekä järjestelmien ylläpidosta. (Leppiniemi 2005, 192.)

Yrityksen luottokaupasta tehdään päätös, kun asiakas on hyväksytty luottoasiakkaana. Silloin sovitaan luottolimitistä ja kerätään laajasti tietoa asiakkaan tulevista ostoksista. Yritys kerää tarpeelliset perustiedot luottosuhteen yhteydessä, koska tietojen kerääminen jälkikäteen on hankalaa kriittisessä tilanteessa. Asiakassuhdetta aloittaessa on yritykselle hyödyllistä hankkia dokumentteja asiakkaan tiedoista ja yrityksestä. Perustiedoilla saadaan tietoa asiakasyrityksen luotto- ja maksuhäiriöistä, tuomioistuinkäsittelyistä, maksumääräyksistä, lainhausta ja hädöistä. Luottotiedoista tiedostetaan myös arviota velallisen luottokelpoisuudesta. (Leppiniemi 2005, 193.)

Luottokaupassa on syytä paneutua etukäteen mahdollisiin perintätoimiin, jos yritys ei maksa luottoansa takaisin myyjälle huonon maksukykynsä vuoksi. Kun on tehty luottosopimus perinnän toimenpiteistä, se on mahdollista sopia välimiesoikeudessa tai käräjäoikeudessa. Ne toimivat nopeasti riita asioissa.

7. Case - yrityksen sijoitustoiminta

Case yritys käyttää pääomaansa sijoittamiseen harkitusti. Yrityksen tavoite on sijoittaa tuotteisiin ja säästää tulot yrityksen kustannuksiin. Yrityksellä on tuottoa pankkitalletuksesta, koska se ei ole sijoittanut muiden yritysten osakkeisiin ja rahastoihin.

Yrittäjälle on tuoton kannalta kiinnitettävä huomiota sijoituskohteiden riskillisyyteen, jälki-markkinakelpoisuuteen, sidonnaisuusaikaan ja sijoitusten tuottoon. Sijoituksen riskit merkitsee sitä, että rahojen saaminen takaisin ei ole varma asia. Yritykselle riskillisiä sijoituskohteita ovat muut yritykset, lainat, osakkeet ja osakesidonnaiset rahastot. Riskitön sijoituskohte on pankkitalletus korkeakorkoiselle tilille. Pidemmälle sidonnaisuusajalle se kasvattaa tuottoa, kun rahaa käytetään enemmän. Yritys käyttää pääomaansa pankkitalletukseen, osakkeisiin, rahastoihin tai arvopapereihin, jos pyrkii käyttämään rahoitusomaisuutta mahdollisim-

man moneen tuottomahdollisuuteen. Se johtaa joustavaan sijoitukseen ja omaisuuden muutoksiin sijoitusten tuloksista.

Sijoitustoiminta pystyy kohottamaan yrityksen tuottoa, kun myynnin tulot eivät riitä yrityksen maksuvalmiuden ylläpitämiseen. Se merkitsee lyhyenaikavälin rahoituksen positiivista rahoittamista ja kassanhallinnan tehokasta käyttämistä. (Leppiniemi 2005, 182.)

7.6 Case - yrityksen kassabudjetointi

Case yrityksellä on ollut tavoitteena pitää rahaa kassassa riittävästi. Se kerää rahansa myymällä polkupyörän osia ja polkupyörien lisävarusteita sekä huoltamalla polkupyöriä. Se on suunniteltu etukäteen, koska se tarvitsee kassavaroja sijoittamiseen ja kustannuksiin. Yrityksen kassabudjetointi on arvioitu rahan käytön perusteella, koska yrityksen korjaaminen ja myynti ovat toimineet tehokkaasti eri kuukausina vuoden aikana. Yrityksessä on myös suunniteltu rahojen käyttöä, kun yrittäjä on tehnyt päätöksiä ostoista, investoinneista, henkilöstön palkoista ja veroista.

Yrittäjä on tehnyt ostoja kassanmaksujen perusteella, kun se on ollut riippuvainen myynnin tuloista. Yrittäjä on asettanut tavoitteita myyntituloille, kun pyörien korjaaminen on nopeutunut. Yrityksen ostot ovat olleet suurin menoerä yrityksen rahoituksessa, koska se on tehnyt etukäteen tavaraostoja maahantuojalta. Yritys on tehnyt uusia investointisuunnitelmia uuteen varastoon ja liikkeen toimistokalusteisiin, jotka ovat perustuneet todetulle tarpeelle. Kassabudjettiin varataan varoja investointeja varten. Yrityksen palkkojen maksut kuuluvat myös budjettiin ja palkkojen sivukulut varataan kuukausittain menokuluihin.

Case yrityksen kassabudjetointi on laskettu useasti, koska yrittäjä haluaa yrityksen taloudellisen tilanteen heikentyessä seurata kuukauden kassabudjettia. Yrityksen tilakauden alusta on laskettu kuuden kuukauden kassabudjetit, joista voidaan todeta yrityksen myynnin muutokset ja kassavarat myynnin ja menojen erotuksesta. Yrityksellä on tilakauden alusta myynti pienentynyt ja se ei ole riittänyt menojen maksuihin. Se on johtunut kassastamaksujen kasvusta viime vuoden aikana. Kassastamaksut ovat olleet moninkertaisesti suuremmat myyntituloihin verrattuna. Tähän yrityksen on pitänyt käyttää yrityksen omaa pääomaa ja lainaa menojen maksuihin. Kun tilikausi on edennyt puoleen väliin, yritys on lisännyt myyntiä ja saanut tuloja kasvamaan. Liiketoiminta on ollut tappiollista, mutta se on kasvattamassa tuloja vuoden lopussa. Kassabudjetointi tilikauden alusta ja sen ennuste osoittavat liikevaihdon muutokset, johon yritys on tehnyt tavoitteensa.

8. CASE - YRITYKSEN RAHOITUSTILANTEEN ARVIOINTI

Case yrityksen tunnuslukuanalyysi koostettiin vuosien 2006 -2010 tilinpäätöksistä Liite 1. Tunnuslukujen laskennassa noudatettiin Yritystutkimuksen neuvottelukunnan ohjeita. Tunnusluvut ovat uusia, koska niitä ei ollut tilinpäätöksissä. Polkupyörä yrityksen tunnuslukuanalyysin mitaustuloksia voidaan pitää tarkkoina, koska pohjatietoina oleva tilinpäätösaineisto on luotettavaa ja valitut tunnusluvut ovat valideja ja reliaabeleja.

Tunnuslukuja olisi hyvä käyttää, koska niillä on tarkoitus tehdä johtopäätöksiä seuraavan kauden rahoituspäätöksiin. Jotkut tunnusluvut ovat suoraan verrannollisia yrityksen rahoitustilanteeseen, johon on keksittävä parannuksia yrityksen johtoryhmältä. Kaikki lasketut tunnusluvut ovat käyttökelpoisia. Tunnuslukuja voidaan verrata kuukausittain ja ne voidaan heti huomioida lyhyen aikavälin rahoituskeinoihin.

8.1 Kannattavuus

Case yrityksellä on liikevaihtoa usealta vuodelta. Aineistoa on vuodesta 2004 alkaen ja siitä on tarkoitus johtaa liikevaihdon muutokset kuuden vuoden ajalta. RL-Bike service oli vuonna 2004 tehnyt hyvän liikevaihdon, kun se oli 92601,80 €. Se oli tehnyt positiivisen nettotuloksen toimintavuoden aikana 695,34 €. Pääomaa oli yrityksen taseessa 22055,47 € ja velkaa rahoituslaitoksilta ei ollut otettu lisää tilikauden aikana. Yrityksellä oli lyhyt aikaista vierastapääomaa 3792,14 €. Yrityksen toiminta oli tuloslaskelman jälkeen päässyt positiiviseen tulokseen, koska se oli tehostanut palvelujaan ja se oli myynyt paremmin vuoden aikana. Se oli vaikuttanut taseen omanpääoman kasvuun ja yrityksen parempaan maksuvalmiuteen.

Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2005 69755,35 €. Se oli huonompi edelliseen vuoteen verrattuna, koska se oli tehnyt ostoja vähemmän ja oli ottanut lisää vierasta pääomaa. Nettotulos oli -8840,16 €, koska sen myynnissä oli laskua 24,67 %. Myynnin lasku oli johtunut pienentyneestä asiakaskäynneistä ja korjaamon vaihtaessa toimipaikkaansa remontin vuoksi. Ne olivat vaikuttaneet vuoden tulokseen ja aiheuttaneet tilikauden aikana noin 11,4 % tappiota. Yrityksen pääoma oli pienentynyt 44,7 %, kun se oli käytetty uusiin investointeihin. Vieraanpääoman käyttö lisääntyi 7,5 %, kun yrityksen vieraanpääoman määrä oli kasvanut.

Yrityksellä oli liikevaihto 74040 vuonna 2006. Se oli kasvattanut liikevaihtoa 6,1 % viime vuoden liikevaihdosta. Vuoden nettotulos oli pysynyt negatiivisena, kun se oli -14145 €. Se oli vähentynyt nettotulosta - 5306 €. Yrityksen kokonaisvelkojen määrä oli tilikauden lopussa 25851, jossa oli vähennystä -2449 € edelliseen tilinpäätökseen verrattuna. Velkojen supistus oli -8,7 %, kun vastaavasti liikevaihto oli kasvanut 6,1 %.

Yrityksellä oli seuraavana vuonna 2007 parempi liikevaihto, kun se oli 85971 €. Liikevaihto oli kasvanut 16,1 %%. Yrityksen nettotulos oli tilikauden ajalta 6600 €. Nettotulos oli parantunut

20774 € edelliseen vuoteen verrattuna. Yritys oli kasvattanut oman pääoman tulosta 25,24 % ja toiminta oli muuttunut kannattavaksi, vaikka sen ostot olivat lisääntyneet. Yrityksen vieraspääoma oli pienentynyt. Kokonaisvelkojen määrä oli tilikaudella 18334 € ja vähennystä oli tullut edellisen tilinpäätökseen verrattuna 7518 €. Se supistui -29,1 %.

Yrityksen liikevaihto kasvoi viime vuodesta, koska se oli noussut 26,1 %. Liikevaihto oli vuonna 2008 108384 €, mutta liiketoiminnan nettotulos oli -795 €. Nettotulos vähentyi edelliseen vuoteen verrattuna 7395 €, kun se oli heikentynyt 112 %. Yrityksen kokonaisvelan määrä oli tilikauden lopussa 19344 € ja siihen oli tullut lisäystä 1011€. Se oli liikevaihdon kasvua hitaampi, kun kasvua oli 5,5 %.

Liikevaihto oli vuonna 2009 112665 € ja se kasvoi viime vuodesta 3,9 %. Liiketoiminnan nettotulos oli -10448 € ja tilikauden tulos oli tappiolla -10801,38 €. Tulos oli heikentynyt reilusti, koska kuluja oli kerääntynyt paljon enemmän. Yrityksen kokonaisvelat kasvoivat myös, koska se oli 25297,26 €.

Yrityksen liikevaihto laski viime vuodesta 3 %, kun se oli vuonna 2010 109327 €. Nettotulos oli ennen veroja 5165 €. Tilikauden tulos oli voitollinen viime vuodesta, kun se oli 4647,59 €. Tämä johtui siitä, että kulut pysyivät vuoden aikana kurissa ja henkilöstökulut vähentyivät yli 20000 €.

Yritys on pitänyt osakepääoman hallussaan omassa pääomassa 100%:sti ja yrittäjä on ainoa osakas ja ei ole myynyt osakkeita muille. Muita osuuksia ei ole tullut, kun uusia sijoittajia ei ole löytynyt yritykseen. Osingon jakoa on tehty omistajalle, jos yrityksen jokaisen vuoden tilikauden jälkeen yrityksen tulos on ollut voitollinen.

Kannattavuuden tunnuslukujen tarkoituksena on kuvata yrityksen suhteellista kannattavuutta lyhyellä aikavälillä. Yrityksen liikevoittoprosentti on tärkeitä tietää vuoden ajalta, kun tunnuslukuja otetaan tueksi rahoitus suunnitteluun. Polkupyörä yrityksen liikevaihto oli vuonna 2006 74 039,51 euroa. kasvua edelliseen vuoteen oli 1,06 %. Liikevoittoprosentti oli -17,28 % eli huono. Vuonna 2007 liikevaihto oli 85 970,65 euroa. Kasvua edelliseen vuoteen oli 1,16 %. Liikevoittoprosentti oli 9,46 % eli tyydyttävä. Vuonna 2008 liikevaihto oli 108 383,65 euroa. Kasvua edelliseen vuoteen oli 1,26 %. Liikevoittoprosentti oli -0,12 % eli huono. Vuonna 2009 liikevaihto oli 112 665,23 euroa. Kasvua edelliseen vuoteen oli 1,04 %. Liikevoittoprosentti oli -0,44 % eli huono. Vuonna 2010 liikevaihto oli 109 326,98 euroa. Liikevoittoprosentti oli 4,72 % eli tyydyttävä. Liikevoittoprosenttien muutokset vuosien välillä johtuivat liiketoiminnan kustannuksista.

Oman pääoman tuotto laskettiin toisena tunnuslukuna viideltä vuodelta. Sen tuottoprosentin tavoitetaso riippuu markkinoiden tuottovaatimuksesta. Se on hyvin herkkä yrityksen velkaan-

tumisasteen suhteen. Terve ja kannattava yritys voi nostaa oman pääoman tuottoa lisäämällä vieraan pääoman osuutta. Oman pääoman tuotto on laskettu vuodelta 2006-2010 Liite 1.

Kannattavuutta tutkitaan omistajien sekä liikkeenjohdon näkökulmasta. Nämä saattavat erota toisistaan. Omistajat katsovat, että yritys on tarpeeksi kannattava, kun se pystyy maksamaan heille osinkoa. Johto haluaisi pitää osan voitonjaosta yrityksessä mahdollisia investointeja varten. Jos molempia ei pystytä täyttämään, yrityksen kannattavuus ei ole ollut tarpeeksi riittävä. Kannattavuutta voidaan määritellä niin, että pitkällä aikavälillä myyntituloilla on selviydyttävä yritystoiminnan velvoitteiden hoitamisesta ja lisäksi kyettävä tuottamaan omistajille korvaus sijoittamalleen pääomalle. (Neilimo & Uusi-Rauva 2001, 245.)

Kannattavuus on yrityksen elinehto. Kannattavuus on suoraan johdettavissa yrityksen myynnistä saatavasta katteesta. Jos myydään jatkuvasti heikolla katteella, se vaikuttaa maksuvalmiuden heikentymiseen. Yrityksellä on oltava kykyä suoriutua jatkuvista maksuista, kuten laskuista ja palkoista. Huono maksuvalmius heikentää yrityksen vakavaraisuutta. Tämä vaikuttaa yrityksen pääomarakenteeseen, josta seurauksena on, että yritys voi joutua hoitamaan lyhytaikaisen toiminnan lainarahalla. Lainarahasta joudutaan maksamaan korkoa rahoituslaitokselle. Kun yrityksellä on enemmän velkaa, sen on vaikeampi saada lisälainaa rahoituslaitokselta. Kun yrityksellä on huonompi vakavaraisuus, korko on korkeampi lainassa. Tästä voidaan todeta, että kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat vahvasti yhteydessä toisiinsa. Tästä huomataan, että huono kannattavuus pienentää maksuvalmiutta ja huono maksuvalmius vähentää vakavaraisuutta. (Alhola & Lauslahti 2005, 154-155.)

8.2 Maksuvalmius

Case yritys on suunnitellut maksuvalmiuden yhden kuukauden ajaksi, kun se on arvioinut muuttuvia ja kiinteitä kustannuksia. Se on yrityksen kassanhallinnassa tärkeitä, koska rahoja on hoidettava etukäteen kassaan ja tilille. Yrityksen tuloja ohjataan suoraan yrityksen tillille, jotta se voi maksaa menoja kuukauden ajalta maahantuojille ja ulkoisista palveluista muun alan yrityksille.

Yritys on suorittanut kuukauden aikana maksuja, mitkä koskettavat yrityksen kiinteän osan menoja. Lisämenoja on maksettu lyhyen vieraanpääoman varoista. Se on maksuista pystynyt omalla yritystoiminnalla lisäämään palvelun ja tavaroiden myyntiä vieraan pääoman jälkeen. Se on toiminnan myynnin kasvaessa parantanut maksukykyä ja pystynyt vastaamaan yrityksen menoista. Vieraanpääoman käyttöä on käytetty hiljaisina kuukausina yrityksen toimintaan, mutta likviditeetin tilanteen parantuessa se on voitu vähentää yritykseltä takaisin pääomasta.

Likviditeetillä eli yrityksen maksuvalmiudella tarkoitetaan, että yrityksellä on jatkuvasti rahaa tai rahaksi muutettavia varoja nopeasti erääntyvien maksujen hoitamiseksi. Yritystä voidaan pitää maksuvalmiina, jos sen likvidoitavat varat (rahat ja pankkisaamiset) ovat yhtä suuret kuin lyhytaikaiset velat (lyhytaikainen vieras pääoma). Tähän tarkoitukseen käytetään maksuvalmiuden tunnuslukuja Quick ration ja Current ration.

(Alhola & Lauslahti 2005, 156.)

8.3 Maksuvalmius ja maksuvalmiuden tunnusluvut

Case yritys on tehnyt myyntipäivänä laskelmia kassanmaksuista ja kassamaksuihin. Se on arvioinut rahan tulot kassavirrasta kassaan ja pankkiin. Se on tehnyt silloin rahoittamisen suunnittelua seuraavaan viikkoon ja kuukauteen. Tämä on ollut tapana säilyttää maksuvalmius etukäteen yrityksen toiminnassa.

Maksuvalmiutta on ennakoitu yrityksessä, kun yrittäjä on ottanut etukäteen huomioon saapuvat maksut ja lähtevät maksut. Silloin yrittäjä on osannut varautua maksujen ajankohtiin ja hän on havainnut sellaiset ajanjaksot, jolloin käteisvaroja on siirrettävä pankkitilille sijoitustoiminnan tai maksuliikenteen takia.

Yrityksen maksuja on ennakoitu ennen laskujen määräaika. Yrittäjä on huomioinut kiinteät menot, henkilöstö menot, vieraanpääoman maksut ja korkojen kulut. Yrityksen maksuista on huolehdittu maksuliikenteen kautta. Se on lisännyt kassavaroista lisää rahaa tilille, että yrityksen kiinteitä laskuja ja muuttuvia kustannuksia maksetaan määräaikoina. Se on käyttänyt lyhyenaikavälin maksusuunnitelmia, mitkä varmistavat rahojen riittävyyden ja jokahetkisen maksuvalmiuden. Yrityksen maksuvalmius on ollut dynaaminen. Se tarkoittaa, että yrittäjä on saanut juoksevasta toiminnastaan riittävästi tulorahoitusta juoksevien menojen katteeksi. Se tarkoittaa sitä, että toiminta on ollut kannattavaa.

Case yrityksen kolme likviditeetin aspektia koostuvat seuraavasti: Rahoituksen suunnittelussa rahaa ovat käteinen raha ja pankkisaamiset sekä luottolimiitit. Yritys pyrkii olemaan maksukykyinen joka päivä, mutta tarkkaa suunnittelua ei ole lyhytaikaisen maksukykyyn varmistamiseksi. Yritystä voidaan pitää riskinottajana, kun se luottaa maksuvalmiuden tuleviin kassavirtoihin sekä lyhytaikaiseen vieraaseen pääomaan.

Yrityksen maksuvalmiutta mittaavat kaksi tunnuslukua, mitkä ovat esitettyinä seuraavilta vuosilta 2006- 2010. Ensimmäisessä tunnusluvussa (current ration) on otettu huomioon yrityksen koko nopea kierto omaisuus ja verrattu sitä lyhytaikaisen vieraanpääoman määrään. Tiedot laskelmiin ovat liitteessä 2. Current ratio luku ilmaisee, että yrityksen rahoitus- ja vaihto-omaisuudella pystyttiin maksamaan yrityksen lyhytaikaiset velat vuonna 2006 -2008.

Vuonna 2006 tunnusluku oli heikko, kun se oli 0,37. Vuonna 2007 tunnusluku myös heikko, koska se oli 0,63. Vuonna 2008 se oli tyydyttävä, koska se oli 1,05. Tämä johtui yrityksen rahoitusomaisuuden vähäisestä osuudesta ja lyhytaikaisen vieraan pääoman suuruudesta. Vuonna 2008 tunnusluku osoittaa, että yrityksen maksuvalmius oli parempi, koska yrityksellä oli rahaa ja vaihto-omaisuutta. Tunnuslukujen perusteella voidaan todeta, että vuosina 2006, 2007 ja 2008 yrityksen maksuvalmius on ollut tyydyttävällä tasolla. Vuonna 2009 tulos oli 0,45 ja vuonna 2010 tulos oli 0,58. Molemmat olivat heikkoja.

Quick ratio toimii lyhytaikaisen maksuvalmiuden mittarina. Tästä voidaan todeta, että yrityksen maksuvalmiudesta quick ratio antaa todellisemman kuvan likviditeetin tilanteesta. Se on yritystutkimusneuvottelukunnan mukaan tunnusluku, joka alle 0,5 antaa arvosanaksi heikon. Sen takia todetaan, että yrityksellä on likviditeetti ongelmia. Toinen yrityksen maksuvalmiuden tunnusluku on quick ration, jossa yrityksen rahan ja saamisten määrää on jaettu lyhytaikaiseen velkaan. Tiedot ovat laskelmiin liitteessä 2.

Kahden tunnusluvun tarkoitus on maksuvalmiudesta näyttää yrityksen tilanne yhtenä tilinpäätöksen hetkenä, kun tilinpäätös on laadittu. Tämän takia ei saada oikeata kuvaa yrityksen likviditeetin tilanteesta koko vuodelta. Tunnuslukujen perusteella voidaan tehdä johtopäätöksiä:

Yrityksen käyttämä aika-aspekti tukee quick ration tunnuslukua. Se kertoo, että lyhytaikaisen maksuvalmiuden varmistamiseksi ei ole tehty tarkkoja suunnitelmia, koska yritys luottaa sen tuleviin kassavirtoihin. Sen kassavirrat voivat vaihdella suuresti lyhyenkin ajan sisällä. Yrityksellä ei ole paljon nopeasti likvidoitavia varoja, kuten käteistä rahaa ja pankkisaamisia, koska suurin osa rahoitusomaisuudesta on sidottuna vaihto-omaisuuteen, mikä ei ole kovin likvidi pääoman erä.

Maksuvalmius määriteltiin yrityksen kyvyksi selviytyä maksuvelvoitteistaan likvideillä varoilla, myös tulevaisuudessa. Tässä yhteydessä tunnusluvuilla laskettiin tunnuslukuja maksuvalmiuden mittareina ja havaittiin selviä heikkouksia. Ne kuvaavat yrityksen tilannetta ainoastaan tilinpäätöshetkellä. Tilikauden aikana voi maksuvalmiudessa tapahtua merkittäviä muutoksia. Tunnusluvut eivät kuitenkaan arvioi tai huomioi tulevien kassavirtojen suhdetta toisiinsa, koska ne huomioivat ainoastaan tilanteen tietyllä hetkellä huolimatta siitä, että myös tulevat kassavirrat ovat tärkeä osa yrityksen maksuvalmiutta.

Tunnuslukuja heikentää rahoitusomaisuuden tilanne, koska yrityksen likvidivarat ovat käteinen ja pankkitilin varat. Yrityksen varoja ei saada korkealle, koska se sijoittaa suuren osan vaihto-omaisuuteen ja luottotappiot ovat vähäisiä.

8.4 Nettokäyttöpääoma

Tarkastelun ja laskelmien perusteella todetaan, että yritys rahoittaa käyttöpääomaa omalla pääomalla tai pitkäaikaisella vieraalla pääomalla. Yritys tarvitsee omaa pääomaa tai lyhyttä vierasta pääomaa myös vaihto-omaisuuden rahoitukseen. Se tarkoittaa, että yrityksen juoksevaa toimintaa rahoitetaan myös pääomarahoituksella.

Kun nettokäyttöpääoma on negatiivinen, juokseva toiminta ei sido omaa pääomaa. Tämä voi olla merkki suurista rahoitusvaikeuksista. Tämä tunnusluku on lyhyen aikavälin yrityskonkursin ennustaja. Seuraavana on tuloksia yrityksen nettokäyttöpääomasta vuosilta 2006- 2008.

Case yrityksen arvo oli nettokäyttöpääomassa -21,25 % vuonna 2006. Tämä ei ollut siinä tilanteessa hyvä ja yrityksen rahallisen tilanne oli näin ollen heikko. Tämän jälkeen yrityksen käyttöpääoma oli lisääntynyt paremmaksi myynnin parantuessa. Seuraavana vuonna 2007 nettokäyttöpääomaprosentti oli -7,77 % . Tämä oli edellistä vuotta parempi. Yrityksellä oli enemmän käyttöpääomaa toiminnan toimeenpanoihin. Jos yritys olisi kasvattanut liikevaihtoaan investoimalla rahaa vaihto-omaisuuteen, seurauksena olisi käyttöpääoman tarpeen lisääntyminen. Siihen yritys ei ollut vielä sijoittanut, koska seuraava kausi oli edessä.

Siitä seuraavana vuonna 2008 nettokäyttöpääomaprosentti oli -4,51 % . Se oli pienempi kuin edellisenä vuonna. Se tarkoittaa, että yritys sijoitti paljon vaihto-omaisuuteen ja se ei jättänyt paljon käyttöpääomaa yrityksen muihin menoihin. Sen seurauksena yrityksellä kasvoi lyhyt aikainen vieraspääoma, kun yritys ei halunnut sitoa enempää pääomia liiketoimintaansa, vaihtoehtona on tarkastella käyttöpääomaerien kiertoaikoja ja löytää niiden kautta ratkaisut ongelmiin.

Kiertoaikoina on laskettu vaihto-omaisuuden ja ostovelkojen ajat vuosilta 2006-2008. Vaihto-omaisuudella kiertoajat olivat yli sata päivää kolmen vuoden aikana. Yrityksen korjaukseen tarvittavat tavarat kiersivät kohtalaisen nopeasti. Hitaammin kiersivät yrityksen polkupyörävarusteet. Toinen kiertotaika oli ostovelat. Ostovelat yritys oli pystynyt suorittamaan luotonantajille, koska luotoille oli pitkäaikaista maksuaikaa. . Ostojen kiertonopeus tulkitaan niin, että mitä hitaammin ostovelat kiertävät, sitä pidemmälle yritys on lykännyt niiden maksamista. Ostovelkojen kiertonopeus pitää kuitenkin suhteuttaa yrityksen ostovelkojen maksuehtoihin, eikä yksittäisen vuoden tunnusluvulla ole juuri merkitystä.

9. KEHITYSEHDOTUSTEN YHTEENVETO

Tutkimuksessa on havaittu, että case yrityksen maksuvalmius on tyydyttävällä tasolla. Sen maksuvalmius olisi parempi, jos rahoitusomaisuutta olisi enemmän taseessa. Yrityksen kas-

sanhallinnan osa-alueiden tehottomuus johtui lyhytaikaisen rahoitussuunnittelun puutteesta. Se suunnittelee lyhytaikaista rahoitusta, määrittää sijoituksensa ja rahoitustarpeensa, mutta sen pitäisi tehdä useampia päätöksiä rahan käytöstä ja suunnitella sen sijoittamista parempiin kohteisiin.

Ensimmäisenä korjaavana toimenpiteenä yrityksen on tehtävä rahoitussuunnittelua useammin. Se auttaisi yrityksen toimitusjohtajaa hallitsemaan kassavarojen käyttöä yrityksen toimintaa varten. Se vaikuttaisi myös vieraan pääoman takaisinmaksuun ja turvaisi yrityksen tulevaisuutta. Toisena korjaavana toimenpiteenä on yritykselle se, että sen on laadittava vuotuinen budjetti. Se laadittaisiin kuukauden pituisilla kassabudjeteilla, jotka toimisivat yrityksen maksuvalmiuden ja kannattavuuden ohjausvälineinä. Toteutuneiden kassabudjettien ja korjaavan seurannan avulla pystytään hallitsemaan käyttöpääoman eriä tehokkaammin. Käyttöpääoman kohdalla on ensimmäiseksi vapautettava varoja rahoitusomaisuuteen. Tämä toimenpide saavutetaan tehostamalla myyntiä ja varaston kiertoa. Se tarkoittaa sitä, että tuotteiden pitää olla hyviä ja ne ovat saatavana myymälästä. Myyntiä lisäisi myös, jos tuoteryhmät olisi hinnoiteltu oikein ja niitä olisi markkinoitu eri kanavien kautta. Yrityksen myynti koskettaisi myös laskutusta, jolloin asiakasrekisteristä saadaan tiedot ja summat kohdalleen ajoissa.

Yrityksellä on vaihto-omaisuutta paljon, josta sen pitäisi irrottaa varoja rahoitusomaisuuteen. Yrityksen pitäisi valita paremmin kiertäviä tuotteita ja vähentää huonosti kiertäviä tuotteita varastosta. Varaston pienentäminen huonosti kiertäviltä tuotteilta ei välttämättä alenna myyntiä, koska sen jälkeen saadaan varastoa kannattavaksi. Kun yrityksen varaston kiertonopeus on liian pitkä, yrityksen on mietittävä parempia maahantuontiyrityksiä, joilta saa paremmin kiertäviä tuotteita. Kun suhteet tavarantoimittajiin ovat kunnossa ja tilaukset saadaan 1-5 päivän kuluttua, kaikkia tavaroita ei tarvitse varastoida pitkään.

Vuonna 2010 ostovelkoja yrityksen taseessa oli vähän, kun sen arvo oli 1817,94. Yrityksen pitää kiinnittää enemmän huomiota käteisalennuksien tarjoamiin hyötyihin, kun se hankkii tavaroita toimittajilta. Tärkeintä on maksaa ostovelat oikeaan aikaan, että yritykseen saadaan toimittajalta esitteet ja tuotteet ajoissa kauden aikana. Ostovelat määräytyvät aina tavarantoimittajan maksuehtojen mukaan. Kun käteisalennusta ei käytetä, on kyseessä luotto, jolle maksetaan korkoa. Tämän vuoksi tavarantoimittajan kanssa pitäisi solmia edullisemmat maksuehdot. Yritys voi kassabudjetoinnilla määrittää uusia osto- ja tilauskäytäntöjä. Kun budjetti osoittaa, että kassassa on rahaa tulevana kuukausina, pitäisi ostoja tehdä pienemmissä ja nopeammissa erissä käteisalennuksia hyödyntäen. Kun huomataan, että kassassa ei ole rahaa pitäisi yrityksen käyttää pitkiä maksuehtoja, jolloin myyntisaatavat saadaan ennen ostovelkojen maksua.

Yrityksen maksuvalmiutta pitäisi saada paremmaksi. Se korjattaisiin vähentämällä kiinteitä kustannuksia ja ostamalla paremmin kiertäviä tuotteita varastoon. Yritys pystyy tarkastelemaan maksuvalmiutta kassabudjetoinnin avulla, jossa on tehty kolmen tai kuuden kuukauden ennuste ja tavoiteltu parempaa myyntiä esimerkiksi 1-10 %.

9.1 Yhteenveto ja pohdintaa

Opinnäytetyön tarkoituksena oli pyrkiä parantamaan yrityksen kassanhallintaa, löytämällä parempia toimintatapoja sen eri osa-alueille. Tarkoituksena oli pyrkiä tehostamaan yrityksen rahoituksen tilannetta keskittymällä yrityksen maksuvalmiuden parantamiseen.

Opinnäytetyötä alettiin tehdä selvittämällä yrityksen tapaa tehdä rahoitussuunnitelmaa ja laskemalla sen maksuvalmiutta vuoden ajalta. Selvityksessä selvisi myös käyttöpääoman määrä, seurattiin myös yrityksen kiertoaikoja. Seuraavaksi tarkasteltiin kassanhallinnan eri osa-alueita, kuten varaston-, ostovelkojen-, myynnin- ja ostonhallintaa. Kassanhallinnan eri osa-alueiden tarkastelusta saatiin tietoa, joita voidaan käyttää avuksi kassabudjetointia varten. Yrityksen kassanhallintaa tarkasteltaessa on havaittu, että maksuvalmiuden heikentyminen ja kassanhallinnan eri osa-alueiden tehottomuus johtuivat lyhytaikaisen rahoitussuunnittelun puutteesta. Yrityksen pitäisi tehdä ennakoivaa ja suunnitelmallista työtä maksuvalmiuden turvaamiseksi. Kassabudjetoinnilla yritys pystyy rakentamaan kassanhallinnan osa-alueita tehokkaammin. Se vaikuttaa myös tulevana aikana maksuvalmiuden parantumiseen. Teoriaosasta on yrityksen johdolle hyötyä liiketoiminnan suunnittelussa. Opinnäytetyön tavoitteet saavutettiin, koska yrityksen toimintaan löydettiin parannusehdotuksia eri osa-alueille.

Lähteet

Kokkonen, S. 1995. Yrityksen analysointi ja rahoitus. Porvoo: Wsoy

Asp, K., Torkko, S. 1997. Yrityksen rahoituksen suunnittelu. Espoo: Weilin Göös

Marikainen, T., & Martikainen, M. 2002. Rahoituksen perusteet. Helsinki: Edita Prima Oy

Marikainen, T., & Martikainen, M. 2007. Rahoituksen perusteet. Helsinki: Edita Prima Oy

Marikainen, T., & Martikainen, M. 2009. Rahoituksen perusteet. Helsinki: Edita Prima Oy

Leppiniemi, J. 2005. Rahoitus. Helsinki: Wsoy

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus, Helsinki: Wsoy

Ketro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Helsinki: Edita Prima Oy

Neilimo K. & Uusi- Rauva E., 2001. Johdon laskentatoimi. Helsinki: Edita

Alhola K. & Lauslahti S., 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WS Bookwell Oy

Hedman P., 1992. Maksuvalmius hallintaan. Jyväskylä: Weilin Göös

Haastattelut

Luukkala, R. 2011. Yrityksen toimitusjohtajan haastattelu. RL-Bike Service Oy. Helsinki

Muut

Tilinpäätökset 2004,2005,2006,2007, 2008, 2009,2010

<http://www.talousapu.fi/yrityksen-rahalahteet>

<http://www.taloustieto.fi/lukiotext/1text607.html>

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksena_toimiminen&ppa=palp_Talouden_hallinta&aihe=1000049

Kuviot ja taulukot

Kuva 1. Myyntitulon kassamaksuketju

Kuva 2. Ostomenon kassamaksuketju

Liitteet

Liite 1 tunnusluvut

Liite 2 tunnusluvut

LIITE1 Kannattavuus

Liikevoittoprosentti % = $\frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} * 100$

Liiketoiminnan tuotot yhteensä

2006 $\frac{-12797,78 * 100}{74039,51} = -17,28 \%$

2007 $\frac{8136,06 * 100}{85970,65} = 9,46 \%$

2008 $\frac{-128,14 * 100}{108383,65} = -0,12 \%$

2009 $\frac{-9486,77 * 100}{112665,23} = -0,44 \%$

2010 $\frac{5164,60 * 100}{109326,98} = 4,72 \%$

Oman pääoman tuotto % = $\frac{\text{Nettotulos}}{\text{Oikaistu oma pääoma keskimäärin}} * 100$

Oikaistu oma pääoma keskimäärin

2006 $\frac{-1178,52 * 100}{4642,67} = -25,38 \%$

2007 $\frac{8136,06 * 100}{3669,54} = 221,71 \%$

2008 $\frac{-128,14 * 100}{2873} = -4,46 \%$

2009 $\frac{-19486,77 * 100}{-7927,43} = -245,8 \%$

2010 $\frac{5164,60 * 100}{-3279,84} = -157,46 \%$

LIITE 2 Maksuvalmius

Current ratio = $\frac{\text{Rahoitusomaisuus} + \text{Vaihto-omaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$

$$2006 \quad \frac{2176,55 + 7559,39}{25851,35} = 0,37$$

$$2007 \quad \frac{715,87 + 10932,94}{18333,51} = 0,63$$

$$2008 \quad \frac{1047,82 + 13404,49}{19344,03} = 1,05$$

$$2009 \quad \frac{1559,43 + 9986,15}{25297,26} = 0,45$$

$$2010 \quad \frac{1620,58 + 14244,09}{27033,74} = 0,58$$

Quick ratio = $\frac{\text{Rahoitusomaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma}}$

$$2006 \quad \frac{2176,55}{25851,35} = 0,084$$

$$2007 \quad \frac{715,87}{18333,51} = 0,039$$

$$2008 \quad \frac{1047,82}{19344,03} = 0,054$$

$$2009 \quad \frac{1559,43}{25297,26} = 0,061$$

$$2010 \quad \frac{1620,58}{27033,74} = 0,059$$

Nettokäyttöpääoma- % = $\frac{\text{Nettokäyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$

2006 $\frac{10115,72 - 25851,35}{74039,51} * 100 = -21,25 \%$

2007 $\frac{11648,81 - 18333,5}{85970,65} * 100 = -7,77 \%$

2008 $\frac{14452,31 - 19344,03}{108383,65} * 100 = -4,51 \%$

Vaihto- omaisuuden kiertoaika = $\frac{\text{Vaihto- omaisuus}}{\text{Vaihto- omaisuuden hankintameno}} * 365$

2006 $\frac{7559,39}{25317,34} * 365 = 109$ päivää

2007 $\frac{10932,94}{23670,94} * 365 = 169$ päivää

2008 $\frac{13404,49}{26816,59} * 365 = 182$ päivää

Ostovelkojen kiertoaika = $\frac{\text{Ostovelat}}{\text{Ostot}} * 365$

2006 $\frac{11035,23}{19072,68} * 365 = 211$ päivää

2007 $\frac{6522,98}{27044,49} * 365 = 88$ päivää

$$2008 \quad \frac{1817,94 * 365}{29288,14} = 23 \text{ päivää}$$