



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Maksuvalmiuden hallinta Vihdin alueen pienyrityksissä

Raiski, Anne

2011 Leppävaara

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Maksuvalmiuden hallinta Vihdin alueen pienyrityksissä

Anne Raiski
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2011

Anne Raiski

Maksuvalmiuden hallinta Vihdin alueen pienyrityksissä

Vuosi 2011 Sivumäärä 42

Tämä opinnäytetyö käsittelee maksuvalmiuden hallintaa Vihdin alueen pienyrityksissä. Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, kokevatko Vihdin alueen pienyritykset maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi, minkälaisin keinoin maksuvalmiutta hallitaan ja onko talouden kriisi vaikuttanut yritysten tai niiden asiakkaiden maksukykyyn. Tavoitteena oli, että tutkimuksesta saatujen tietojen perusteella voidaan miettiä, pitäisikö maksuvalmiuden hallinta ottaa tarkemmin huomioon Nordea Pankki Suomi Oyj Vihti-Nummelan konttorin yritystiimin luotonmyöntöprosessissa.

Työssä käydään läpi maksuvalmiuden hallinnan teoriaa ja syksyllä 2011 tehdyn tutkimuksen tuloksia. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimusotteella, jolla pyritään selittämään tutkimuskohteen käyttäytymistä ja päätöksien syitä. Tutkimuksessa haluttiin antaa tilaa tutkittavien pienyritysten toimitusjohtajien omille näkökulmille sekä kokemuksille siitä, mitkä maksuvalmiuden hallinnan keinot he kokevat tärkeiksi. Aineistonkeruumenetelmänä käytettiin henkilökohtaisia haastatteluja. Haastateltaviksi yrityksiksi valittiin Vihdin kunnan alueella toimivia osakeyhtiöitä, jotka työllistävät enemmän kuin yhden henkilön sekä toimivat eri toimialoilla. Kahdeksan pienyrityksen toimitusjohtajan lisäksi haastateltiin myös kahta asiantuntijaa, jotka ovat ammattinsa puolesta tekemisissä pienyritysten talousasioiden kanssa, mistä johtuen heillä on kattava näkemys alueen yritysten maksuvalmiuden hallinnasta.

Tutkimus osoitti, että Vihdin alueen pienyritykset kokevat maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi. Tutkimuksen perusteella voidaan päätellä, että suurin osa haastatelluista pienyrityksistä hallitsee maksuvalmiutta ”näppituntumalla”, eikä heillä ole käytössään ohjelmistoja maksuvalmiuden hallintaan tai kassabudjetointiin. Maksuvalmiuden hallinnan keinoista tärkeimmäksi osoittautui myyntisaatavien hallinta ja vähiten merkittäväksi kassaylijäämien sijoittaminen. Lähes kaikki vastaajat olivat tyytyväisiä maksuvalmiuden hallintaansa eivätkä kokeneet tarvetta parantaa sitä lähitulevaisuudessa.

Asiasanat: pienyritys, maksuvalmius, maksuvalmiuden hallinta, kassanhallinta

Anne Raiski

Liquidity management in small enterprises in Vihti area

Year	2011	Pages	42
------	------	-------	----

This thesis discusses liquidity management practices in small businesses within the Vihti area. The purpose of this thesis was to find out how important liquidity management is perceived to be, what kind of liquidity management practises are used and whether the current economic crisis has had an impact on solvency. The study was conducted to help determine whether liquidity management should be more carefully deliberated during the lending process of Nordea Bank Plc Vihti-Nummela Branch corporate team.

The study discusses background theory of liquidity management and the results of the research, conducted in autumn 2011. The research method was qualitative, aiming to explain the behaviour and decision making process of its subjects. The views and experiences of managing directors of the businesses involved were at the heart of the research. Data was collected using one-to-one interviews. The participants were selected from a pool of small limited companies from different lines of business in the Vihti area, which employ more than one person. In addition to the eight managing directors of these businesses, two industry experts were also interviewed to get a comprehensive picture of liquidity management practices in small businesses in the Vihti area.

The research showed that small businesses in Vihti area feel that liquidity management is important. The results indicate that most of the businesses involved manage their liquidity by "gut feeling" and do not use software for liquidity management or cash flow budgeting. The results show that the most important method of liquidity management was receivables management and the least important was investing of cash surplus. Almost all of the respondents felt happy with their liquidity management practice and did not feel there was a need for improvements in the near future.

Key words: small business, liquidity, liquidity management, cash management

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelma	7
1.2	Aiheen rajausta	8
1.3	Tutkimusmenetelmät.....	8
1.4	Opinnäytetyön rakenne	9
2	Maksuvalmius	10
2.1	Staatillinen maksuvalmius	11
2.2	Dynaaminen maksuvalmius	12
2.3	Maksuvalmiuden tunnusluvut.....	13
3	Maksuvalmiuden hallinta.....	16
3.1	Käyttöpääoman hallinta.....	16
3.2	Maksuvalmiusbudjetit	17
3.3	Maksuliikenne ja pankkisuhteet	18
3.4	Varaston hallinta	18
4	Kassanhallinta	19
4.1	Käteiskassa	20
4.1.1	Kassa-alijäämien kattaminen	21
4.1.2	Kassaylijäämien sijoittaminen	21
4.2	Kassavirrat.....	22
4.2.1	Myyntisaatavien hallinta	22
4.2.2	Ostovelkojen hallinta.....	24
5	Tutkimuksen toteutus	25
5.1	Tutkimusmenetelmä.....	25
5.2	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti.....	26
5.3	Haastatteluiden toteutus ja haastattelukysymykset.....	26
6	Tutkimustulokset.....	27
6.1	Tutkimukseen haastatellut yritykset	27
6.2	Maksuvalmiuden hallinta.....	29
6.3	Maksuvalmiuden hallinnan keinot	30
6.3.1	Maksuvalmiusbudjetit	30
6.3.2	Kassa-alijäämien kattaminen ja kassaylijäämien sijoittaminen	30
6.3.3	Myyntisaatavien- ja ostovelkojen hallinta	31
6.4	Taluskriisin vaikutus maksukykyyn.....	32
7	Oma tutkimus vs. aikaisemmat tutkimukset	32
8	Tutkimuksen yhteenveto	34
8.1	Tutkimuksen arviointi	36
8.2	Jatkotutkimusideat	37
	Lähteet	38

Kuviot	40
Liitteet.....	41
Liite 1. Haastattelurunko.....	41

1 Johdanto

Suomalaiset pienet ja keski-suuret yritykset (myöhemmin pk-yritykset) ovat viime vuosina eläneet haastavia aikoja. Kansainvälinen finanssikriisi kääntyi reaalitalouden kriisiksi vuonna 2009 ja vaikutti nopeasti ja voimakkaasti pk-yritysten toimintaan kaikilla aloilla. Talouden kriisi on tiukentanut erityisesti pienyritysten maksuvalmiutta. Vaikeudet omien maksujen hoitamisessa ja maksuviivästymät asiakkailta sekä muilta yrityksiltä ovat yleistyneet.

Suomen yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät yhteistyössä pienten ja keski-suurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä kuvaavan Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa. Syksyllä 2011 julkistetun barometrin mukaan yritysten odotukset lähiajan talouskehityksestä ovat jo välillä vallinneen toiveikkuuden jälkeen muuttuneet taas varovaisemmiksi. (Yrittäjät 2011.)

Maksuvaikeudet, jotka alkoivat vuonna 2009, eivät ole pk-yritysbarometrien mukaan sen jälkeen väistyneet. Syksyn 2011 barometrin mukaan 15 prosenttia kyselyyn vastanneista 3 900 pk-yrityksestä raportoi kokeneensa maksuvaikeuksia viimeksi kuluneen kolmen kuukauden aikana. Luku on täsmälleen sama kuin kevään 2011 barometrissä ja on edelleen huomattavan korkea verrattuna normaalitilanteeseen. Normaalioloissa vain pari prosenttia pk-yrityksistä kokee omassa toiminnassaan maksuvaikeuksia. (Yrittäjät 2009, 2010, 2011.)

Pienyritysten maksuvalmiuden hallinta eroaa suuremmista yrityksistä. Pienyrityksillä ei ole mahdollisuutta käyttää maksuvalmiuden hallintaan samanlaisia taloudellisia ja henkilöresursseja kuin suuryrityksillä. Maksuvalmiuden hallinta on kuitenkin olennainen, jos ei jopa olennaisin, osa pienyritysten yritystoimintaa.

1.1 Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelma

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä maksuvalmius tarkoittaa ja minkälaisia vaihtoehtoja pienyrityksillä on maksuvalmiuden hallintaan. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, kokevatko Vihdin kunnan alueen pienyritykset maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi ja minkälaisin keinoin maksuvalmiutta hallitaan. Lisäksi selvitetään, onko talouden kriisi vaikuttanut tutkimukseen osallistuneiden yritysten tai niiden asiakkaiden maksukykyyn.

Nordea Pankki Suomi Oyj:n sekä erityisesti Vihti-Nummelan Nordea pankin konttorin yritystii-min kannalta tavoitteena on hyödyntää tutkimusta siten, että saadaan tietoa, miten Vihdin alueen pienyritykset hallitsevat maksuvalmiuttaan sekä tutkimuksesta saadun tiedon perusteella voidaan miettiä, pitäisikö maksuvalmiuden hallinta ottaa tarkemmin huomioon luotonmyöntöprosessissa.

Tutkimusongelma on Vihdin alueen pk-yritysten maksuvalmiuden hallinta. Tutkimuskysymys on, millä keinoin Vihdin alueen pk-yritykset hallitsevat maksuvalmiuttaan.

1.2 Aiheen rajaus

Opinnäytetyössä käsitellään maksuvalmiutta ja pienyritysten maksuvalmiuden hallinnan keinoja. Työssä käsitellään maksuvalmiuden hallintaa rahavirtojen näkökulmasta sekä keskitytään pääpiirteissään maksuvalmiuden hallinnan eri keinoihin. Teoriaosuuden ulkopuolelle rajautuvat sijoitus- ja rahoitusinstrumentit, kassabudjetoinnin tekeminen sekä varastonhallinnan eri osa-alueet.

Opinnäytetyö on rajattu niin, että siinä käsitellään vain Vihdin alueen pienyrityksiä. Haastateltavia yrityksiä valittaessa on huomioitu, että yrityksen kotipaikka on Vihdin kunnan alueella, yritykset ovat osakeyhtiöitä ja ne työllistävät enemmän kuin yhden henkilön sekä toimivat eri toimialoilla.

Vihti on yli 28 000 asukkaan kunta, josta on lyhyet kulkuyhteydet pääkaupunkiseudulle. Helsingin keskustaan on matkaa noin 40 kilometriä. Vihdin kunnan elinkeinorakenne on jakaantunut niin, että alkutuotantoa on noin 2 %, jalostusta 26 % ja palveluita 72 %. Tärkeimmät teollisuuden alat alueella ovat elektroniikka-, metalli-, kaluste- ja puu- sekä rakennusaineteollisuus. Työpaikkoja Vihdin kunnassa on noin 8300 ja yritysten lukumäärä on yli 2000 kappaletta. (Vihdin kunta 2011.)

Pienyrityksellä tarkoitetaan alle 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä. Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan Suomessa toimi 360 682 yritystä vuonna 2009. Näistä oli pienyrityksiä 99,1 prosenttia. Nämä työllistivät 47,5 prosenttia kaikkien yritysten henkilöstöstä ja niiden liikevaihto oli 34,6 prosenttia kokonaisliikevaihdosta. Pienyritykset muodostavat siis merkittävän osan Suomen taloudessa ja työllistämässä. (Tilastokeskus 2011.)

1.3 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyössä tehdään kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus valitulle ryhmälle Vihdin alueen pienyrityksiä. Kvalitatiivisella tutkimuksella pyritään selittämään tutkimuskohteen käyttäytymistä ja päätöksiä. Tutkimuksen tavoitteena on saada selville, minkälaisin keinoin Vihdin alueen pienyritykset hallitsevat maksuvalmiuttaan. Tutkimuksessa annetaan tilaa tutkittavien yritysten toimitusjohtajien näkökulmille sekä kokemuksille siitä, mitkä maksuvalmiuden hallinnan keinot he kokevat yrittämisessä tärkeiksi.

Tutkimuksessa haastatellaan pienyritysten toimitusjohtajien lisäksi myös kahta henkilöä, joilla on työnsä puolesta vahva näkemys alueen pienyritysten talouden seurannasta. Haastateltuina asiantuntijoina ovat Vihdin alueen tilitoimiston toimitusjohtaja sekä Nordea Pankki Suomi Oyj:n yrityspuolen toimihenkilö. Haastateltuja asiantuntijoita pyydetään esittämään heidän oma näkemyksensä alueen pienyritysten maksuvalmiuden hallinnasta. Nämä asiantuntijat ovat jatkuvasti ammattinsa puolesta tekemisissä pienyritysten talousasioiden kanssa, mistä johtuen heillä on kattava näkemys alueen yritysten maksuvalmiuden hallinnasta.

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Tutkielma jakaantuu kahdeksaan lukuun. Ensimmäisessä luvussa esitellään opinnäytetyön tavoitteet, asetetaan tutkimusongelma, rajataan aihe, kerrotaan tutkimusmenetelmistä ja työn rakenteesta.

Toisen, kolmannen ja neljännen luvun teoriaosuudessa tarkastellaan aikaisempaan kirjallisuuteen ja tutkimuksiin perustuen maksuvalmiutta sekä maksuvalmiuden hallinnan muodostavia osatekijöitä.

Viidennestä luvusta alkaa tutkielman empiirinen osa. Luvussa esitellään käytetty tutkimusmenetelmä, käydään läpi tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä sekä kerrotaan haastatteluiden toteutuksesta ja haastattelukysymyksistä.

Kuudennessa ja seitsemännessä luvussa tarkastellaan tutkimuksesta saatuja tuloksia sekä verrataan nyt tehtyä tutkimusta aiemmin tehtyihin tutkimuksiin. Kahdeksannessa luvussa tehdään yhteenveto opinnäytetyöstä ja tutkimuksesta, arvioidaan miten tutkimus onnistui ja kerrotaan jatkotutkimusideoista.

2 Maksuvalmius

Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan sitä, paljonko yrityksellä on nopeasti likvidoitavia varoja erääntyvien maksujen kattamiseksi. Likviditeetti voidaan määritellä suppeammin tai laajemmin. Suppeassa määrittelyssä siihen sisältyy rahat ja pankkisaamiset sekä lyhytaikaiset arvopaperit ja lyhytaikaiset saamiset. Laajemmin likviditeetti voidaan määritellä niin, että se sisältää myös vaihto-omaisuuden, eli periaatteessa koko taseen vaihtuvat vastaavat. Yrityksen katsotaan olevan maksuvalmis, jos sillä on tällaisia varoja enemmän kuin erääntyviä maksuja. (Alhola & Lauslahti 2000, 149; Salmi 2000, 165.)

Salmen mukaan maksuvalmiuden periaate on, että koko ajan on oltava rahaa tai helposti rahaksi muutettavaa varallisuutta niin paljon, että se riittää kaikkien maksuvelvoitteiden hoitoon. Koska maksuvelvoitteiden ennustaminen on vaikeaa, maksuvalmius tarkoittaa myös sitä, että yrityksellä täytyy olla kassapuskuri, jolla voidaan hoitaa yllättävät ja ennakoimattomat velvoitteet. Toisaalta yrityksen täytyy ottaa huomioon, että liian korkea maksuvalmius sitoo yrityksen omaisuutta melko huonosti tuottavaan kassaan. (Alhola & Lauslahti 2000, 149; Salmi 2000, 165.)

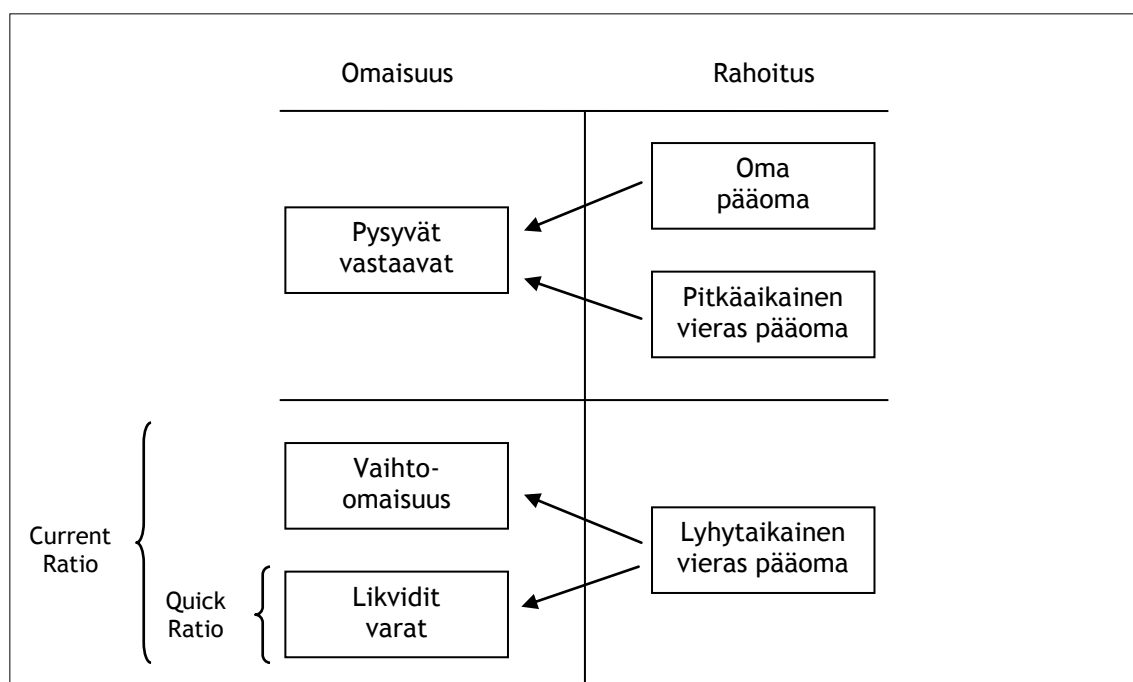
Maksuvalmiudessa on kysymys pääoman sitoutumisesta erilaiseen omaisuuteen. Ongelmia syntyy, jos pääomat sitoutuvat jonnekin muualle kuin kassaan, jolloin yritys ei pysty hoitamaan maksuja ajallaan. Tällöin yrityksellä on periaatteessa kolme mahdollisuutta selviytyä tilanteesta: (1) kassaanmaksujen jouduttaminen, esimerkiksi maksuehtoja tiukentamalla ja perintää tehostamalla, (2) kassasta maksujen siirtäminen suunniteltua myöhemmäksi tai (3) lisäluoton hankkiminen. (Kinnunen, Leppiniemi, Puttonen & Virtanen 2002, 137; Salmi 2000, 176.)

Maksuvalmius on yritykselle tärkeää, niin sen itsensä kuin yrityksen sidosryhmien kannalta. Rahoittajia ja tavarantoimittajia kiinnostaa, miten yritys selviää maksuistaan nyt ja tulevaisuudessa ja asiakkaat ovat kiinnostuneita siitä, että saavat ostamansa tuotteet sovituksessa aikataulussa ilman toimitusongelmia.

Maksuvalmius voidaan jakaa kahteen osaan, staattiseen ja dynaamiseen maksuvalmiuteen. Staattinen eli välitön maksuvalmius kertoo maksuvalmiustilanteesta ja sen rakenteesta. Dynaaminen eli toiminnallinen maksuvalmius puolestaan kertoo maksuvalmiuden muutoksesta ja tekijöistä, jotka siihen vaikuttavat. (Salmi 2000, 174.)

2.1 Staattinen maksuvalmius

Staattinen eli välitön maksuvalmius tarkoittaa tietyn ajankohdan maksuvalmiutta. Staattisen maksuvalmiuden tarkastelun kohteena on tase ja sen rakenne. Sen tarkoituksena on selvittää, mikä on nopeimmin maksettavaksi tulevien sitoumusten suhde varoihin, jotka ovat käytettävissä sitoumusten maksamiseen. Staattisen maksuvalmiuden heikkous on siinä, että maksuvalmiutta tarkastellaan tietyn hetken, tilinpäätöspäivän, tilanteena. Yrityksen tase elää koko ajan, joten tilinpäätöshetken staattinen maksuvalmius saattaa olla seuraavalla viikolla täysin toisenlainen. (Salmi 2000, 165.)

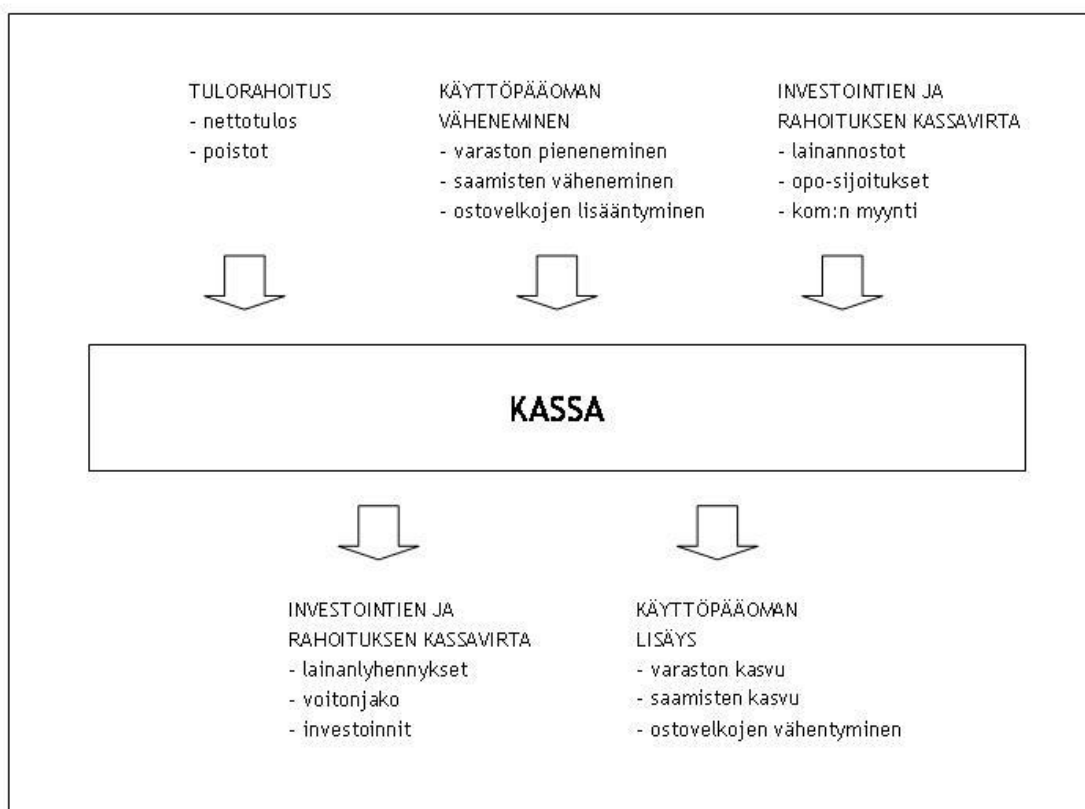


Kuvio 1: Staattinen maksuvalmius

Kuviossa 1 taseen omaisuuspuoli sekä pääomapuoli on jaettu pitkä- ja lyhytaikaiseen osaan. Yläpuolella rahoituksellinen puoli tarkoittaa pitkän aikavälin tasapainoa, eli vakavaraisuutta. Alapuolella kuvataan lyhyttä aikaväliä eli maksuvalmiutta. Lyhytaikaisen omaisuuden sekä lyhytaikaisen rahoituksen välillä on oltava keskinäinen tasapaino. (Salmi 2000, 167.)

2.2 Dynaaminen maksuvalmius

Dynaaminen eli toiminnallinen maksuvalmius pohjautuu kassavirtoihin. Dynaaminen maksuvalmius mittaa mitä tarkasteluajanjaksolla on kassassa tapahtunut, eli miten tulot ovat riittäneet menoihin ja mikä on niiden erotuksen vaikutus maksuvalmiuteen. Dynaaminen maksukyky kuvaa tulo-rahoituksen riittävyyttä. (Salmi 2000, 172.)



Kuvio 2: Dynaaminen maksuvalmius

Yrityksen maksuvalmiustilanne on kuvion 2 esittävien rahavirtojen seurausta. Kassaan tulee varoja kolmesta lähteestä: tulo-rahoituksen kautta, käyttö-pääoman vähenemisen seurauksena ja investointien ja rahoituksen kassavirrankautta. Kassan varat vähenevät kahta kautta: investointien ja rahoituksen kulujen sekä käyttö-pääoman lisäyksen kautta. (Salmi 2000, 173-174.)

2.3 Maksuvalmiuden tunnusluvut

Maksuvalmiuden tunnusluvut, joita tässä luvussa esitellään, mittaavat lyhyen aikavälin rahoituksen riittävyttä. Yrityksen lyhyen tähtäyksen maksuvalmiuden mittaamiseen ovat vakiintuneet tunnusluvut Quick Ratio ja Current Ratio. Ne mittaavat yrityksen tilinpäätöshetken maksuvalmiutta taseen lukujen perusteella. Lisäksi tuloslaskelman perusteella voidaan laskea yrityksen korkokulujen hoitokatteen tunnusluku, joka on pankin kannalta tärkeä. (Kinnunen ym. 2002, 138.)

Muita esiteltäviä maksuvalmiuden tunnuslukuja ovat vaihto-omaisuuden kiertoaika, myyntisaamisten- ja ostovelkojen kiertoaika sekä käyttöpääomaprosentti.

Quick Ratio ja Current Ratio

Quick Ratio ja Current Ratio tunnuslukujen ”hiljainen oletamus” on yritystoiminnan päättyminen tilinpäätöshetkellä, koska lyhytaikaisten velkojen hoitamiseksi ajatellaan olevan käytettävissä ainoastaan taseeseen kirjattua varoja, mutta ei ollenkaan seuraavalla tilikaudella saatavaa uutta tulorahoitusta. Molemmat tunnusluvut perustuvat tase-eriin, joten ne mittaavat maksuvalmiutta staattisesti tilinpäätöshetken tilanteessa, eivätkä siten kerro mitään yrityksen maksuvalmiudesta esim. viikkoa aikaisemmin tai myöhemmin. (Kinnunen ym. 2002, 139.)

Toivo Kosken mukaan (2008, 54) pk-yritysten tapauksessa ongelma näitä maksuvalmiuden tunnuslukuja käytettäessä on yritysten rahavirtojen epäsäännöllinen kulku. Taseen tunnusluvut antavat helposti virheellisen kuvan, koska ne ovat vain poikkileikkaus tietystä hetkestä. Kosken mukaan pk-yrityksen tulisi aina varmistaa maksuvalmiutensa kassavirtalaskelmilla ja jos halutaan käyttää Quick Ratio tunnuslukua, se tulisi laskea ainakin kerran kuussa ja varmistaa, että tunnusluvun arvo on nouseva. (Koski 2008, 54.)

Quick Ratio (QR) on välittömän maksuvalmiuden suppeampi mittari. Siinä likviditeetiksi laskeaan vain kaikkein nopeimmin ja halvimmalla rahaksi muutettavan taseen erät. (Salmi 2000, 168.)

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

Yritystutkimusneuvottelukunta on määrittänyt Quick Ratiolle ohjeellisen arvon, joiden avulla yritysten maksuvalmiutta voidaan arvioida. Quick Ration arvo 1 tarkoittaa, että likvidiä omaisuutta on yhtä paljon kuin lyhyt aikaista vierasta pääomaa, jolloin velka on hallinnassa. Arvo 0,5 tarkoittaa, että lyhyt aikaista vierasta pääomaa on kaksi kertaa yhtä paljon kuin likviditeettiä, jonka arvioidaan jo olevan liikaa. (Salmi 2000, 168.)

Current Ratio (CR) tarkastelee maksuvalmiutta laajemmin, siinä otetaan huomioon taseen vaihtuvat vastaavat kokonaisuudessaan. Siihen sisältyy rahoitusomaisuuden lisäksi siis myös vaihto-omaisuus. Tämän vuoksi lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta ei vähennetä saatuja ennakkomaksuja.

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

Yritystutkimusneuvottelukunnan mukaan Current Ratio on hyvällä tasolla mikäli sen arvo on yli 2, tyydyttävä arvolla 1 - 2 ja heikko arvolla alle 1. (Kinnunen ym. 2002, 139-141.)

Korkokulujen hoitokate

Korkokulujen hoitokate mittaa maksuvalmiutta dynaamisemmin kuin Quick Ratio tai Current Ratio käyttäen taseen varojen sijaan hyväkseen koko tilikauden tuloslaskelman rahavirtoja. Perusajatus on laskea, kuinka hyvin tilikauden tulorahoitus (voitto ennen korkoja ja veroja) on riittänyt kattamaan korvaukset vieraan pääoman käytöstä (korkokulut). Tästä tunnusluvusta näkee myös versioita, joissa nimittäjään otetaan korkojen lisäksi mukaan myös pitkäaikaisen lainojen sovitut lyhennykset. Silloin se kuvaa koko vieraan pääoman hoidon yritykselle aiheuttamaa rasitusta ja silloin tunnusluvusta käytetään nimitystä lainojen hoitokate. (Kinnunen ym. 2002, 139.)

$$\text{Korkokulujen hoitokate} = \frac{\text{Voitto ennen korkoja ja veroja}}{\text{Korkokulut}}$$

Vaihto-omaisuuden kiertoaika

Vaihto-omaisuuden kiertoaika mittarilla mitataan yrityksen varaston käytön tehokkuutta. Tunnusluku kertoo tavaroiden keskimääräisen varastointiajan päivinä. Mitä nopeammin tuotteet tai palvelut saadaan valmiiksi ja asiakkaalle, sitä tehokkaampi on vaihto-omaisuuden kierto. Ja mitä pienemmällä varastolla yritys pystyy liiketoimintaansa harjoittamaan sitä parempi. (Salmi 2000, 180.)

$$\text{Vaihto-omaisuuden kiertoaika} = \frac{\text{Vaihto-omaisuus}}{\text{Myytyjen hyödykkeiden hankintahinta}} \times 365$$

Myyntisaamisten- ja ostovelkojen kiertoaika

Myyntisaamisten kiertoaika mittari kertoo kuinka monia päiviä menee, ennen kuin asiakkaat maksavat laskunsa. Myyntisaamiset sitovat pääoman, joten mitä lyhempi kiertoaika sitä parempi maksuvalmius. Myyntisaamisten kiertoaikaa voidaan pyrkiä tehostamaan tiukoilla maksuehdoilla, käteisalennuksia tarjoamalla sekä tiukentamalla perintää. (Salmi 2000, 182.)

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{\text{Myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}} \times 365$$

Ostoveloilla tarkoitetaan tavaran tai palvelun toimittajan antamaa maksuaikaa. Ostovelkojen kiertoaika mittari kertoo kuinka nopeasti yritys maksaa laskunsa. Mitä hitaammin ostovelat kiertävät, sitä paremmin tätä rahoituslähdettä on käytetty hyväksi. (Salmi 2000, 181.)

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

Myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoaikojen tulisi olla suhteessa toisiinsa. Kun ostovelkojen kiertoaika on pidempi kuin myyntisaamisten kiertoaika, yritys saa asiakkailtaan rahoitusta enemmän kuin antaa sitä omille velkojilleen. Vanha liiketoiminnan ohje sanookin ”Maksa hitaasti, peri nopeasti”. (Salmi 2000, 182.)

Käyttöpääomaprocentti

Käyttöpääomaprocentti kertoo juoksevan liiketoiminnan sitoman pääoman määrän suhteessa liiketoimintaan. Käyttöpääomaprocentti antaa kuvan rahoitustarpeesta, jos ollaan suunnittelemassa toiminnan volyymin kasvattamista. (Salmi 2000, 181.)

$$\text{Käyttöpääomaprocentti} = \frac{\text{Käyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto (12 kk)}} \times 100$$

3 Maksuvalmiuden hallinta

Yrityksen rahoituksen johtaminen voidaan jakaa kolmeen osa-alueeseen: pitkän aikavälin varojen johtamiseen, pääomarakenteen johtamiseen ja lyhyen aikavälin varojen johtamiseen. Lyhyen aikavälin rahoituksen johtaminen sisältää paljon samoja asioita kuin maksuvalmiuden johtaminen, kummassakin keskitytään alle vuoden maturiteetin sijoitusten ja lainojen hallintaan. (Kaipainen 2008, 15.)

Maksuvalmiuden hallinnalla tähdätään siihen, että yritys pystyy suoriutumaan maksuistaan ajallaan edullisimmalla mahdollisella tavalla. Yrityksen tulot ja menot ajoittuvat harvoin samaan ajankohtaan. Siitä huolimatta yrityksen on pystyttävä varmistamaan maksukykyensä kaikkina aikoina erilaisten maksuvalmiuden hallinnan keinojen avulla. Maksuvalmiuden hallinnan tavoitteita ovat (1) varmistaa rahan riittävyys, (2) selvittää mahdollisten kassan ali- ja ylijäämien ajankohta ja kesto sekä suunnitella alijäämäisen kassan rahoitus ja ylijäämäisen kassa sijoitusmahdollisuudet, (3) luotonhallinta niin, että perintä on tehokasta sekä (4) rahoitussuhteiden hoitaminen. (Kinnunen ym. 2002, 238-239.)

Yrityksellä on mahdollisuus hallita maksuvalmiutta yrityksen sisäisin keinoin tai ulkoisin hallinnan keinoin. Yritys voi hankkia osakeannilla lisää pitkäaikaista pääomaa tai nostaa pitkä- tai lyhytaikaista lainaa. Yritys voi jouduttaa kassatuloja lyhentämällä maksuaikoja tai myydä saataviaan rahoitusyhtiöille. Vastaavasti yritys voi hidastaa kassamenoja pidentämällä joko sopimuksen perusteella tai yksipuolisesti maksuaikoja. Yritys voi lykätä kassamenoja esimerkiksi rahoittamalla investoinnit leasingilla tai lykätä investointeja myöhempään ajankohtaan. (Salmi 2000, 177.)

Tässä opinnäytetyössä maksuvalmiuden hallinnan teoriaa on käsitelty niin, että ensin on kerrottu käyttöpääoman hallinnasta, maksuvalmiusbudjetista ja varastohallinnasta. Tämän jälkeen on omana kappaleena käyty läpi kassanhallinta, johon on tässä opinnäytetyössä määritetty kuuluvaksi käteiskassan hallinta, kassa-alijäämien kattaminen, kassaylijäämien sijoitus sekä kassavirrat.

3.1 Käyttöpääoman hallinta

Yrityksen maksuvalmiuden ylläpitäminen sitoo pääomaa. Tämän sitoutuneen käyttöpääoman määrän hallinta on keskeinen maksuvalmiuden hallinnan tavoite. Varoja, jota maksuvalmiuden hallinta sitoo, ei voida käyttää muihin tarkoituksiin tai yrityksen maksuvalmius heikenee. Varojen pitää olla myös helposti likvidoitavassa muodossa mahdollisten kassa-alijäämien kattamiseksi. (Kaipainen 2008, 18.)

Käyttöpääoma kertoo kuinka paljon yrityksen juokseva liiketoiminta sitoo pääomaa. Netto-käyttöpääoma on ”karkeampi”, enemmän maksuvalmiuden mittari. Käyttöpääoma taas kertoo kuinka paljon liiketoiminnan käynnissä pitäminen sitoo pääomia. (Salmi 2000, 176.)

Käyttöpääoma = Vaihto-omaisuus + myyntisaamiset - ostovelat - saadut ennakot

Nettokäyttöpääoma selittää välittömän maksuvalmiuden periaatetta. Likvidejä varoja pitää olla niin paljon, että ne riittävät lyhytaikaisen vieraan pääoman eli lähimmän vuoden aikana maksettavaksi tulevien maksujen hoitoon. Jos nettokäyttöpääoman arvo on negatiivinen, se tarkoittaa, ettei likvidiä ole riittävästi. (Salmi 2000, 166.)

Nettokäyttöpääoma = Vaihto-omaisuus + rahoitusomaisuus - lyhytaikaiset velat

3.2 Maksuvalmiusbudjetit

Pk-yritysten rahavirrat kulkevat hyvin epäsäännöllisesti. Tämän vuoksi maksuvalmius- eli kassabudjetointi on yrityksen lyhytaikaisen likviditeetin seurannan keskeisimpiä apuvälineitä. Kassabudjetti on laskelma, josta ilmenee yrityksen odotetut kassastamaksut ja kassaanmaksut. Sen avulla voidaan ennakoida lyhytaikaiset kassa-alijäämät ja sekä suunnitella, mitä kassa-alijäämien hallintakeinoja missäkin vaiheessa kannattaa käyttää. Kassabudjetteja tehdään sekä lyhyelle että keskipitkälle aikavälille. Keskipitkän aikavälin kassavirtalaskelmassa ennustetaan kassaa seuraavaan 12 kuukauden ajalta kuukausitasolla. Lyhyen aikavälin kassavirtalaskelmassa ennustetaan yleensä seuraavien 1-2 viikon tilannetta juoksevasti eteenpäin. Lyhyen aikavälin kassavirtalaskelmassa nähdään myös lyhytkestoiset kassa-alijäämät, joita kuukausitasolla ei välttämättä nähdä lainkaan. (Niskanen & Niskanen 2007, 392-396.)

Kassavirtalaskelmalle ei ole olemassa tiukkaa kirjanpitolakiin perustuvaa muotoa, vaan sen muoto voi vaihdella yrityksen tarpeiden mukaan. Kassavirtalaskelma laaditaan maksuperusteisesti ja se kertoo yrityksen kannattavuudesta maksuvalmiuden näkökulmasta (Kotro 2007, 77).

Kassabudjetoinnista on yritykselle kolmenlaista hyötyä. (1) Kassabudjetointi on erinomainen seurannan väline. Kun budjetti vuoden alussa rakennetaan, se perustuu edellisvuoden myynteihin ja ennustuksiin. Kun budjettia vuoden edetessä seurataan, voidaan mahdollisiin poikkeamien puuttua heti. (2) Toiseksi sen avulla voidaan harkita kassa sijoitusten kokoa tai kestoa. Sen avulla havaitaan ajoissa myös mahdolliset lyhytaikaiset luottotarpeet. (3) Kolmanneksi kassavirtalaskelmilla voidaan yrityksen maksuvalmiuden varmistamisen lisäksi määrittää yrityksen optimaalinen kasvunopeus ilman että yrityksen maksuvalmius vaarantuu. Kassavirtalaskelmien avulla voidaan arvioida kuinka paljon kustannuksia yritykselle voi syntyä etupainotteisesti vaarantamatta yrityksen maksukykyä. (Koski 2008, 55; Niskanen & Niskanen 2007, 392-393.)

3.3 Maksuliikenne ja pankkisuhteet

Maksuliikenne sekä pankkisuhteiden hallinta ovat merkittäviä osa-alueita yrityksen maksuvalmiuden hallinnassa. Pankit sekä rahoituslaitokset tarjoavat erilaisia maksuvalmiuden hallinnan tuotteita muun muassa kassan yli- sekä alijäämien hallintaan, myyntisaatavien hallintaan sekä käteiskassanhallintaan. Toimivat maksuliikenneratkaisut tehostavat kassanhallintaa ja vähentävät yrityksen sitoutuneen pääoman määrää.

Tili on kaiken maksuliikenteen perusta. Oikein valittu tili helpottaa yrityksen kassanhallintaa. Kassanhallinnan näkökulmasta tiliä valittaessa tärkeitä kriteerejä ovat muun muassa korkoehdot, arvopäiväkäytännöt, mahdolliset limiittiprovisiot, korkojen ja provisioiden veloituskohdat sekä kustannukset tiliin liittyvistä palveluista. (Martikainen & Martikainen 2006, 118-119.)

Pankkien olennaisimpia tehtäviä on yrityksen maksuliikenteen hoitaminen. Maksuliikenne tarkoittaa rahan siirtämistä eri osapuolten välillä. Rahan siirtämisen ohella kassanhallinnan toimintaan vaikuttaa myös se, että rahan liikkumisesta saadaan tarvittava määrä tietoa. Tällöin merkitystä on sillä, millä tavoin ja kuinka pian tieto lähtevistä ja saapuvista varoista saadaan siirrettyä eri organisaatioiden välillä. Keskeiset tekijät yritysten välisessä maksujen välityksessä ovat itse maksun kulkemisen nopeus ja maksuun liittyvän informaation välitys. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 65-66.)

Maksuliikenteen hoitamiseen tarjotaan myös muita maksuliikettä tehostavia palveluita yrityksen koosta riippuen, kuten verkkopankkeja, luottokortteja, suoraveloituksia, eri rahoituslaitosten välisiä maksujen ohjauksia, e-laskun lähetys ja vastaanottopalvelu, ulkomaan maksujen välitystä sekä maksujen vastaanottoa verkkokaupoille (Nordea 2011).

3.4 Varaston hallinta

Varastohallinnan tavoitteena on varmistaa, että yrityksellä on kaikissa tilanteissa kysynnän edellyttämä määrä tuotteita varastossa ja samanaikaisesti minimoida varastojen sitoman käyttöpääoman kustannukset. Varastoinnin kustannuksiin kuuluvat siihen sitoutuneen pääoman lisäksi tilojen kustannukset ja vakuutusmaksut. Riittävyden takaaminen on tärkeää, etteivät asiakkaat käänny kilpailijoiden puoleen. Varasto ei myöskään saa olla liian suuri, koska se tulee yritykselle kalliiksi. Varastohallinnan suurin ongelma on epävarmuus. Yrityksen on vaikea ennakoita tuotteiden kysyntää, tämän vuoksi sen on ylläpidettävä jonkinasteista varmuusvarastoa. (Niskanen & Niskanen 2007, 369-370.)

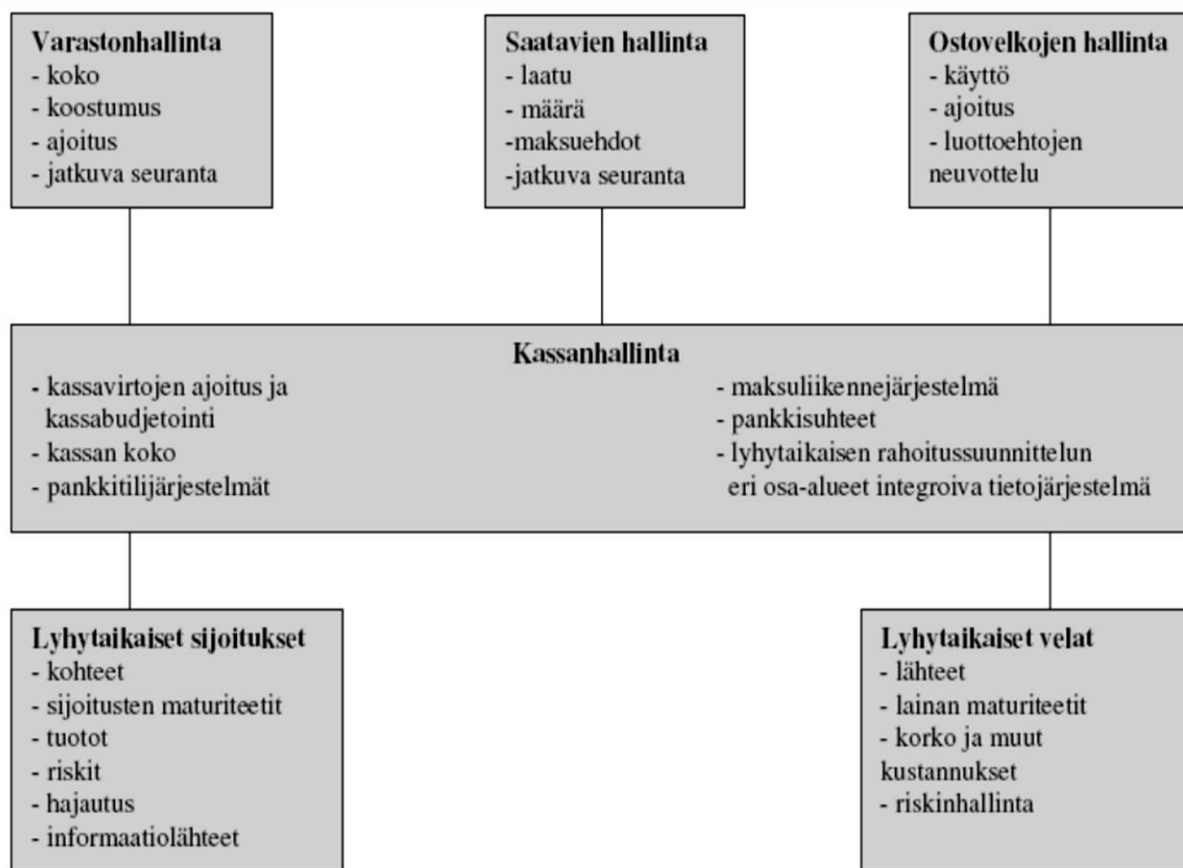
Varaston ylläpito on epävarmuuden hallinnan lisäksi myös taloudellinen investointi. Kun varaston optimaalitasoa mietitään, tulisi ottaa huomioon tuotteen odotettu kysyntä, varaston ylläpito kustannukset ja yksittäisestä tilauksesta aiheutuvat kustannukset. Varaston optimaalitasoa määritettäessä olisi ottava huomioon kahden tekijän yhteisvaikutus. Suuret varastot lisäävät ylläpitokustannuksia ja pienet varastot lisäävät tilauksesta aiheutuneita kustannuksia. (Niskanen & Niskanen 2007, 369-371.)

4 Kassanhallinta

Pk-yritysten kassavarojen riittävyyden varmistaminen on kriittisempää kuin isoille yrityksille. ”Voisi jopa sanoa, että pk-yrityksessä kassa on kuningas” (Koski 2008, 28). Kassanhallinnan ensisijainen tehtävä on siis rahojen riittävyyden varmistaminen. Kassanhallinnalla tarkoitetaan myös pyrkimystä saada yrityksen likvideille varoille ja saamisille mahdollisimman hyvä tuotto sekä käyttää lyhytaikaista vierasta pääomaa mahdollisimman edullisesti. (Alhola & Lauslahti 2000, 129.)

Kassanhallinnan osa-alueista on monia erilaisia jakoja. Suppeimmillaan kassanhallinta sisältää ainoastaan käteiskassan ja pankkitilit. Useimmiten sillä tarkoitetaan yrityksen rahoitusomaisuuden ja lyhytaikaisen vieraan pääoman hallintaa. Laajimmillaan kassanhallinta sisältää rahoitusomaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen lisäksi materiaalitoiminnot eli tällöin sillä tarkoitetaan koko liikepääomaa (Leppiniemi & Puttonen 1996, 26). Alholan ja Lauslahden mukaan kassanhallinta sisältää kassaan ja kassastamaksut, käteiskassan pankkitilit, lyhytaikaisen rahoituksen ja lyhytaikaiset sijoitukset (Alhola & Lauslahti 2000, 129). Heidän mukaansa kassanhallinnan tehtäväkenttä voidaan jakaa seuraaviin osa-alueisiin: maksuvalmiuden suunnittelu ja kassaennusteet, rahavirtojen hallinta, pankki- ja sijoittajasuhteet ja kassaylijäämien sijoittaminen/kassa-alijäämien kattaminen.

Niskanen ja Niskanen esittävät, että kassanhallinta voidaan jakaa seuraavassa kuviossa 3 esiintyviin osa-alueisiin (Niskanen & Niskanen 2007, 366).



Kuvio 3. Kassanhallinnan osa-alueet

Tässä opinnäytetyössä käydään tarkemmin läpi kassanhallinnan seuraavia osa-alueita: käteiskassa, kassa-alijäämien kattamien ja kassa ylijäämien sijoittaminen sekä yrityksen kassavirrat: myyntisaatavien hallinta sekä ostovelkojen hallinta.

4.1 Käteiskassa

Käteiskassahallinnalla tarkoitetaan yrityksen kaikkein likvideimmän rahan hallintaa eli niiden rahojen, jotka ovat yrityksen maksuliiketilillä. Kassavaralla pitää pystyä hoitamaan yrityksen päivittäiset laskut. Maksuliiketilä pitää hallita niin, että siellä on riittävästi rahaa maksujen hoitamiseen, mutta ei ylimääräistä. Ne pyritään sijoittamaan tuottavampiin sijoituskohteisiin.

Kassa pitää pyrkiä pitämään optimaalisena. Jos kassassa on liian vähän rahaa, niin yritys voi joutua realisoimaan omaisuuttaan epäedullisiin myyntihintoihin tai ottamaan kallista lyhytaikaista lainaa. Tällöin yrityksen kannattavuus heikkenee kassavarannon pienuudesta johtuen. Jos kassavaranto on taas suhteettoman suuri, niin yritys voi menettää tuottoja, joita voitaisiin saada sijoittamalla ylimääräinen raha kassasta rahamarkkinoille. (Turtiainen, dia 112.)

4.1.1 Kassa-alijäämien kattaminen

Yritykselle voi muodostua kassa-alijäämä kassavirtojen epätasaisesta virtauksesta tai kannattamattomasta liiketoiminnasta. Kassa-alijäämien kattamiseen yrityksellä on useita vaihtoehtoja, jotka voidaan jakaa esimerkiksi yrityksen sisäisiin - ja ulkoisiin keinoihin. Yrityksen sisäisiä keinoja hallita kassavaje ovat yrityksen sisäiset rahoitusjärjestelyt muun muassa lisälainoitus omistajilta, mahdollisten sijoitusten muuttaminen rahaksi, ostovelkojen maksamisen viivästyttäminen, myyntisaamisista saatavien tulojen nopeuttaminen, varaston kiertonopeuksien nopeuttaminen tai investointien lykkääminen.

Yrityksen ulkoisia keinoja hallita kassavaje on lisälainoitus pankeilta ja muilta rahalaitoksilta. Kassa-alijäämien kattamiseen niillä on tarjolla useita erilaisia palveluita ja tuotteita. Velkakirjalainojen lisäksi kassa-alijäämiä on mahdollista kattaa esimerkiksi luottolisten tilien, joustoluottojen ja rahoituslimiittien avulla. Valintaa vaikuttavat eniten rahoituksen tarpeen pituus ja luonne. Tililimiitti sopii parhaiten yrityksen päivittäisen maksuvalmiuden turvaamiseen. Siinä yrityksen maksuliiketilii on liitetty luottomahdollisuus, jota voi käyttää sovittuun limiittiin asti ilman erillisiä luottopäätöksiä. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 71-73; Nordea 2011.)

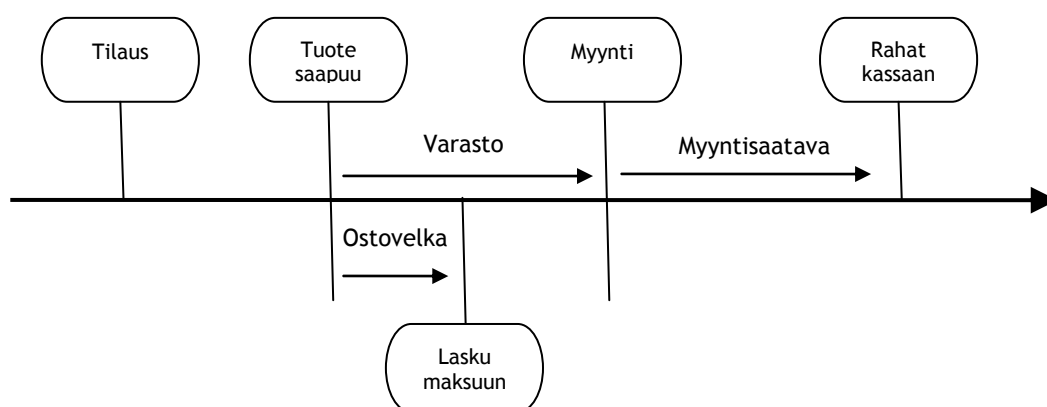
4.1.2 Kassaylijäämien sijoittaminen

Yritykselle voi muodostua kassaylijäämiä kassavirtojen epätasaisesta virtauksesta tai kannattavasta liiketoiminnasta. Ennen kassaylijäämien sijoittamista, pitää yrityksellä olla määriteltynä optimaalinen kassavaranto, jotta tiedetään mitkä varat ovat todella ylimääräisiä. Kassaylijäämät voidaan sijoittaa uudelleen omaan liiketoimintaan tai lyhyenaikavälin sijoitustuotteisiin. Sijoittaessa yrityksen kannattaa kiinnittää erityistä huomiota sijoituskohteen tuottoon, riskiin, aikaan sekä joustavuuteen. Päätavoitteena saada sijoituskohteesta suurempaa tuottoa, kuin jos varat pidettäisiin tileillä.

Kassaylijäämien sijoittamiseen soveltuvat lyhytaikaiset ja jälkimarkkinakelpoiset sijoitustuotteet, joissa sijoitettu pääoma on turvattu tai pääoman arvonmenetykset on rajattu. Lyhyen aikavälin sijoitustuotteita ovat erilaiset rahamarkkinasijoitukset ja -talletukset, joiden maturiteetti on alle 12 kuukautta. Käytävissä olevia tuotteita ovat mm. maksuliiketilien korkoporaat, määräaikainen sijoitustili, rahamarkkinasijoitukset ja -rahastot sekä räätälöityjä tuotteita kuten kassanhallintatodistus. Sijoituskohteen valinta riippuu yleensä ensisijaisesti sijoitettavan summan koosta. (Niskanen & Niskanen 2007, 366-367; Nordea 2011.)

4.2 Kassavirrat

Yrityksen kassavirrat koostuvat kassaan tulevista rahavirroista sekä kassasta lähtevistä rahavirroista. Muut maksuvirrat ovat maksuja, jotka syntyvät epäsuorasti yrityksen toiminnasta ja joita ei voida kuvailla liiketoimintana, esimerkiksi palkat, verot, liikevaihtovero, eläkemaksut ja rahoituserät. Näiden maksujen yhteinen tekijä on se, että ne tapahtuvat täsmällisesti, niitä säädelään ja niiden hoito vaatii tiettyjä rutiineja. (Hedman 1992, 96.)



Kuvio 4. Kassavirtojen aikajana

Kassavirta ketjua voidaan havainnollistaa kuvion 4 mukaisella aikajanalla. Kun tilaus on tehty, tuotteet saapuvat ja ne kirjataan varastoon. Tuotteiden mukana tullut lasku lähtee maksuun ja se maksetaan yleensä maksuehtojen mukaan 14 päivän kuluttua. Näiden 14 päivän aikana lasku näkyy yrityksen kirjanpidossa ostovelkana. Laskun maksun jälkeen se näkyy yrityksen kassatilin vähennyksenä. Tuotetta myydään varastosta ja sillä on maksuaikaa yritysasiakkailta 14 päivää ja yksityishenkilöillä 30 päivää. Näiden ostojen osalta myynti kirjataan myyntisaatavaksi siihen asti, kun laskut maksetaan. (Niskanen & Niskanen 2007, 369.)

4.2.1 Myyntisaatavien hallinta

Myyntisaatavat on kiinteä osa yrityksen liiketoimintaa. Myyntisaatavat on velkaa, jonka myyjä myöntää ostajalle. Yritykset antavat tavallisesti myymilleen tavaroille tai palveluille maksuaikaa varsinkin yritysten välisessä kaupankäynnissä, mutta yhä enemmän myös yksityisten henkilöiden kanssa käydyssä kaupassa. Myyntisaatavien hallinta on kokonaisuus, jossa pitäisi alkuun perehtyä käytettäviin maksuehtoihin sekä maksuajan myöntämisen perusteisiin.

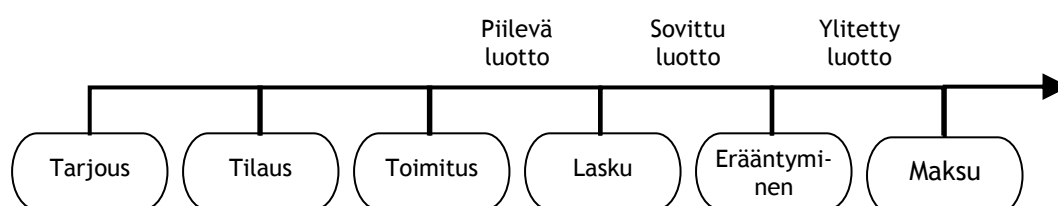
Näitä määriteltäessä tulisi ottaa huomioon kilpailijoiden tarjoamat maksuehdot sekä tuotteen kannattavuuden säilyminen vielä maksuajan ja käteisalennusten jälkeenkin. (Niskanen & Niskanen 2007, 380.)

Kassanhallinnan näkökulmasta myyntisaatavien kassaan saapumista voidaan tehostaa esimerkiksi nopeuttamalla tilausten toimittamista. Tämä voidaan toteuttaa muun muassa tilausten käsittely rutiineja, varaston toimitusrutiineja sekä tuotteiden läpimenoaika tehostamalla. Myös laskutusrutiineja voidaan tehostaa lyhentämällä tavaran toimituksen ja laskutuksen välistä aikaa, pyrkimällä niiden samanaikaiseen toimitukseen. (Martikainen & Martikainen 2006, 118-119.)

Myyntisaatavien maksamista voidaan tehostaa myös maksuehtoja asettamalla. Maksuehtoja mietittäessä yrityksen pitäisi päättää maksuajan pituus, mahdollisten käteisalennusten suuruus sekä viivästyskorko. Maksuehdot ovat yleensä toimialakohtaisia, mutta niihin voi myös vaikuttaa aikaisempi asiakassuhde sekä asiakkaan luottokelpoisuus. (Niskanen & Niskanen 2007, 381.)

Myyntisaatavia ja niiden kokonaissaldoa tulisi yrityksen koosta riippuen seurata päivittäin tai ainakin viikoittain. Liian suureksi kasvanut myyntisaatavien saldo voi tulla yritykselle kalliiksi, koska ne on yleensä rahoitettu kalliilla lyhytaikaisella velalla. Yksittäistenkin asiakkaiden maksukäyttäytymistä tulisi seurata, jotta mahdollisiin ongelmiin ehdittäisiin puuttua ajoissa, eikä velkaa tarvitsisi lähteä perimään. Perinnällä tarkoitetaan toimenpiteitä, joilla velallinen pyritään samaan maksamaan erääntynyt saatava vapaaehtoisesti. Tyypillinen tapa perinnän tehostamiseksi on periä asiakkailta viivästyskorko, kun maksu suoritetaan eräpäivän jälkeen. Perintätoimenpiteitä päättäessä, tulisi yrityksen miettiä kuinka kauan se odottaa ennen kuin ryhtyy perintään, miten asiakkaaseen otetaan yhteyttä ja siirretäänkö perintä jossain vaiheessa erityiselle perintätoimistolle. (Martikainen & Martikainen 2006, 120-121; Niskanen & Niskanen 2007, 380.)

Kuviossa 5 esitetään tyypillinen myyntitulojen kassaanmaksuketju, joissa nähdään myyntivirtaan vaikuttavat tekijät (Martikainen & Martikainen 2006, 118):



Kuvio 5. Myyntitulojen kassaanmaksuketju

4.2.2 Ostovelkojen hallinta

Myös ostovelat ovat kiinteä osa yrityksen liiketoimintaa. Suuri osa yrityksen hankinnoista ostetaan velaksi. Ostovelat ovat rahoituksen lähde, joka syntyy yrityksen normaalin toiminnan ohessa. Se on korotonta velkaa, jonka tavarantoimittaja myöntää ostajalle. Ostovelan käyttö ja merkittävyys vaihtelee suuresti toimialoittain. Tavarantoimittajia valittaessa yrityksen kannattaisi ottaa huomioon edullisimman hinnan lisäksi myös edullisimmat maksuehdot. (Niskanen & Niskanen 2007, 385-391.)

Maksuaikaa myönnetään yleisesti 14-60 päivää ja usein laskussa on myös käteisalennuksen mahdollisuus. Käteisalennus voi olla esimerkiksi 1/7, netto 14. Tämä tarkoittaa, että kun lasku maksetaan seitsemän päivän kuluessa, siitä myönnetään 1 % käteisalennus. Muuten lasku täytyy maksaa kokonaan 14 päivän kuluessa. Ostovelat kannattaisi aina maksaa joko alennuskauden tai vaihtoehtoisesti maksuajan viimeisenä päivänä. Jos maksuehdoissa ollut viimeinen maksupäivä ylitetään, voi seurauksena olla viivästyskorkojen lisäksi ostovelkarahoituksen loppuminen. (Niskanen & Niskanen 2007, 385-391.)

Ostovelat jaetaan kahteen osaan: korottamaan ostovelkaan ja maksulliseen ostovelkaan. Korottomasta ostovelasta puhuttaessa tarkoitetaan sitä, kun lasku maksetaan täysmääräisenä tai käytetään hyväksi tarjottu käteisalennus. Maksullisesta ostovelasta puhuttaessa tarkoitetaan, sitä kun yritys ei käytä hyväkseen sille tarjottua käteisalennusta. Tämä käteisalennuspäivän ja lopullisen maksupäivän välinen aika katsotaan lainaksi. Lainan kustannukseksi katsotaan menetetyt käteisalennuksen määrä. (Niskanen & Niskanen 2007, 385-391.)

Ostovelkojen hallinnan tarkoitus on valvoa maksettavia laskuja sekä ehkäistä väärien tai aiheettomien laskujen maksaminen. Laskujen maksajan tulisi tarkistaa tietojen paikkansapitävyys yrityksen osoittamalta henkilöltä, jonka vastuulla on, että summat, maksuehdot ja muut tärkeät tiedot ovat oikein. Yrityksen maksuvalmiuden hallinnan kannalta olisi tärkeää, että tieto lähtevistä maksuista olisi hyvissä ajoin ennen eräpäivää siitä vastaavan henkilön tiedossa. Sen avulla hänellä olisi paremmat mahdollisuudet muodostaa kokonais käsitys yrityksen maksuvalmiuden tilasta. (Hedman 1992. 89-90.)

5 Tutkimuksen toteutus

Tässä luvussa käydään läpi opinnäytetyön tutkimuksessa käytettävä tutkimusmenetelmä, kerrotaan tutkimuksen toteutuksesta ja tutkimuskysymyksistä sekä pohditaan tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimuksen onnistumista voidaan ensisijaisesti mitata siitä näkökulmasta, miten hyvin se pystyy antamaan vastauksia tutkittavaan ongelmaan. Tutkimusmenetelmää valittaessa pitäisi miettiä, mihin kysymyksiin halutaan vastauksia ja minkälaisella tutkimuksella vastaukset saataisiin parhaiten esille. (Mäntyneva, Heinonen & Wrangle 2008, 28.)

Tutkimukset voidaan jakaa kahteen perustutkimustyyppiin; kvantitatiiviseen eli määrälliseen tutkimukseen sekä kvalitatiiviseen eli laadulliseen tutkimukseen. Riippuu tutkimusongelmasta ja tutkimuksen tarkoituksesta kumpi lähestymistapa sopii tutkimukseen paremmin.

Kvantitatiivinen tutkimus perustuu aineiston mitattavissa olevien suhteiden tarkasteluun ja pyrkii vastaamaan kysymyksiin mikä?, missä? ja paljonko?. Sen avulla pyritään selvittämään lukumääriä ja prosenttiosuuksia sekä eri asioiden välisiä riippuvuuksia. Keruumenetelmänä käytetään usein lomakkeita valmiine vastausvaihtoehtoineen, joiden tuloksia havainnollistetaan taulukoin ja kuvioin. Kvantitatiivisen tutkimuksen ongelmana voidaan pitää sitä, että usein saadaan kartoitettua tilanne, mutta ei sen syitä. (Heikkilä 2008, 16-17.)

Kvalitatiivinen tutkimus auttaa ymmärtämään tutkimuskohdetta ja pyrkii vastaamaan kysymyksiin miksi ja miten ihmiset toimivat niin kuin toimivat. Kvalitatiivien tutkimus toteutetaan yleensä harkinnanvaraisesti valitulle pienelle joukolle, jolta saadut vastaukset pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti. Aineiston keruumenetelmänä käytetään yleensä lomakehaastattelujen lisäksi mm. avoimia keskustelun omaisia haastatteluita sekä teemahaastatteluita. Haastattelun aikana tyypillistä on vuorovaikutus sekä joustavuus, sillä haastattelun aikana voidaan tehdä myös täsmentäviä kysymyksiä. Kvalitatiivisen tutkimuksen avulla voidaan tutkittavaa joukkoa ymmärtää paremmin sekä saada esille enemmän ja kiinnostavampaa tietoa kuin kvantitatiivisen tutkimuksen perusteella. (Heikkilä 2008, 16-17; Mäntyneva ym. 2008, 69-70.)

Tämän opinnäytetyön tutkimus on kvalitatiivinen, koska tavoitteena on saada selville minkälaisin keinoin Vihdin alueen pienyrietykset hallitsevat maksuvalmiuttaan sekä antaa tilaa myös tutkittavien yritysten toimitusjohtajien näkökulmille sekä kokemuksille siitä, mitkä maksuvalmiuden hallinnan keinot he kokevat yrittämisessä tärkeiksi.

5.2 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimusta voidaan pitää onnistuneena, jos sen avulla saadaan luotettavia vastauksia tutkimuskysymyksiin. Perusvaatimuksia hyvälle tutkimukselle ovat reliabiliteetti eli luotettavuus ja validiteetti eli pätevyys.

Reliabiliteetilla tarkoitetaan luotettavuutta tuloksien toistettavuudessa. Reliaabelius voidaan todeta usealla tavalla. Tulos on reliaabeli, jos tutkittaessa samaa henkilöä, saadaan kahdella tutkimuskerralla sama tulos. Tai jos kaksi tutkijaa päätyy samanlaiseen tulokseen, voidaan tulosta myös pitää reliaabelina. Toistettavuus on haastatteluissa ongelma, koska haastattelut ovat harvoin täysin samanlaiset, vaikka kysymysrunko olisikin samanlainen. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 186-187.)

Tämän tutkimuksen luotettavuuden varmistamiseksi haastattelun aikana tehdyt muistiinpanot purettiin heti haastattelun jälkeen, jolla varmistettiin tiedon säilyminen. Haastateltaville kerrottiin, että tutkimuksessa ei paljasteta yrityksen eikä haastateltavan henkilön tietoja, jotta he uskaltaisivat avoimesti kertoa yrityksensä maksuvalmiuden tilasta ja sen hallinnasta.

Tutkimuksessa validius tarkoittaa mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. Mittarit ja menetelmät eivät aina vastaa sitä todellisuutta, jota tutkija kuvittelee tutkivansa. Lisäksi tutkija voi tehdä omia tulkintojansa asioista, jolloin tuloksia ei voida pitää tosina ja pätevinä. Sisäinen validiteetti osoittaa tutkijan tieteellisen otteen ja tieteenalansa hallinnan voimakkuutta. Ulkoinen validiteetti tarkoittaa tehtyjen tulkintojen ja johtopäätösten sekä aineiston välisen suhteen pätevyyttä. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 186-187.)

5.3 Haastatteluiden toteutus ja haastattelukysymykset

Haastatteluissa pyrittiin selvittämään Vihdin alueen pienyritysten maksuvalmiuden hallintaa. Maksuvalmiuden hallinnasta haluttiin ensisijaisesti selvittää, kokevatko Vihdin alueen pienyritykset maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi, minkälaisin keinoin maksuvalmiutta hallitaan ja onko talouden kriisi vaikuttanut yritysten tai niiden asiakkaiden maksukykyyn.

Yrityksiä valittaessa lähteenä käytettiin Vihdin Yrittäjät Internet-sivustoa. Yrityksiä valittaessa huomioitiin, että yritykset ovat osakeyhtiöitä ja ne työllistävät enemmän kuin yhden henkilön sekä toimivat eri toimialoilla. Toimialoista pois luettiin maanviljelys sekä metsänhoito. Tutkimukseen haastateltiin pk-yritysten edustajien lisäksi myös kahta asiantuntijaa, joilla on työnsä puolesta vahva näkemys Vihdin alueen pienyritysten talouden seurannasta.

Haastattelut suoritettiin syyskuussa 2011. Haastateltavia yrityksiä oli kymmenen, mukaan lukien kaksi asiantuntijaa. Kaikki yritykset toimivat Vihdin alueella ja haastattelun kohde oli yrityksen toimitusjohtaja. Haastatellut suhtautuivat tutkimukseen positiivisesti ja yhtään kieläytymistä haastatteluun ei tullut. Haastattelu tehtiin puolistrukturoituna, eli haastattelulle oli mietitty kysymykset, mutta keskustelu ja kysymykset saivat elää haastattelua tehdessä. Haastattelurungon teemat olivat maksuvalmiuden hallinta ja sen tila yrityksessä, maksuvalmiuden hallinnan keinot sekä talouskriisin vaikutus maksukykyyn. Haastatteluissa käytetty kysymysrunko on liitteenä työn lopussa (Liite I).

Haastattelut toteutettiin puhelimitse ja ennen haastatteluiden aloittamista varmistettiin, että haastateltavalla oli aikaa vastata kysymyksiin rauhassa. Haastateltaville kerrottiin, että tutkimuksessa ei paljasteta yrityksen eikä haastateltavan henkilön tietoja. Tällä pyrittiin luomaan avoin ja luottamuksellinen ilmapiiri haastatteluun.

6 Tutkimustulokset

Tässä luvussa käydään läpi haastatteluiden perusteella saatuja tutkimustuloksia. Koska haastattelussa esitetyt kysymykset olivat suurimmaksi osaksi avoimia kysymyksiä, käydään tuloksetkin läpi pääosin sanallisessa muodossa. Tutkimuksen tulokset perustuvat haastatelluista yrityksistä saatuihin tietoihin ja kahden asiantuntijan kanssa käytyihin keskusteluihin.

6.1 Tutkimukseen haastatellut yritykset

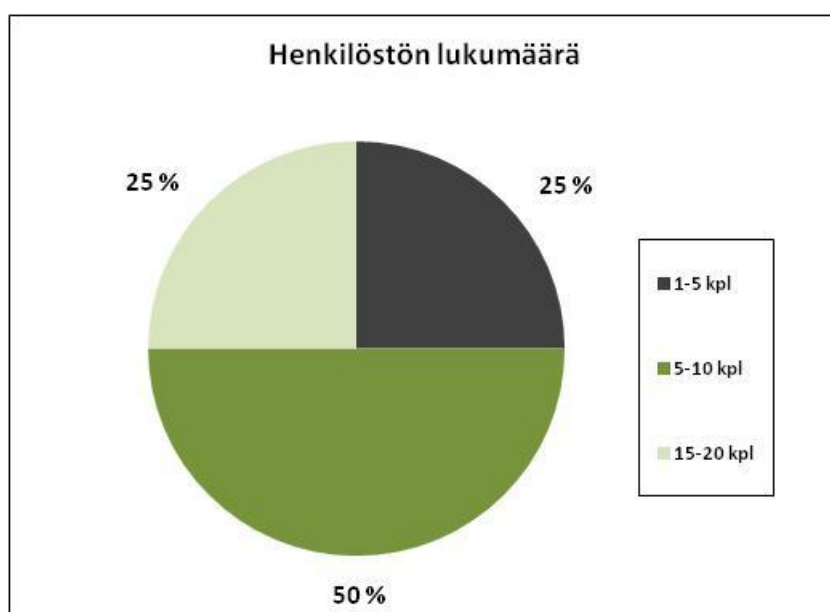
Tutkimuksen kohderyhmä oli Vihdin alueen pienyritykset. Haastateltavaksi valittiin tietoisesti erilaisia yrityksiä, jotta saataisiin mahdollisimman kokonaisvaltainen kuva Vihdin alueen pienyritysten maksuvalmiuden hallinnasta. Yritysten valinnoissa onnistuttiin, sillä haastateltavien yritysten toimiala, toiminta-aika, liikevaihto sekä henkilöstömäärä olivat hyvinkin erilaiset.

Yritysten taustatietoja kartoitettiin neljässä ensimmäisessä kysymyksessä. Niissä kysyttiin vastaajayrityksen päätoimiala, perustamisvuosi, liikevaihto ja henkilöstömäärä.

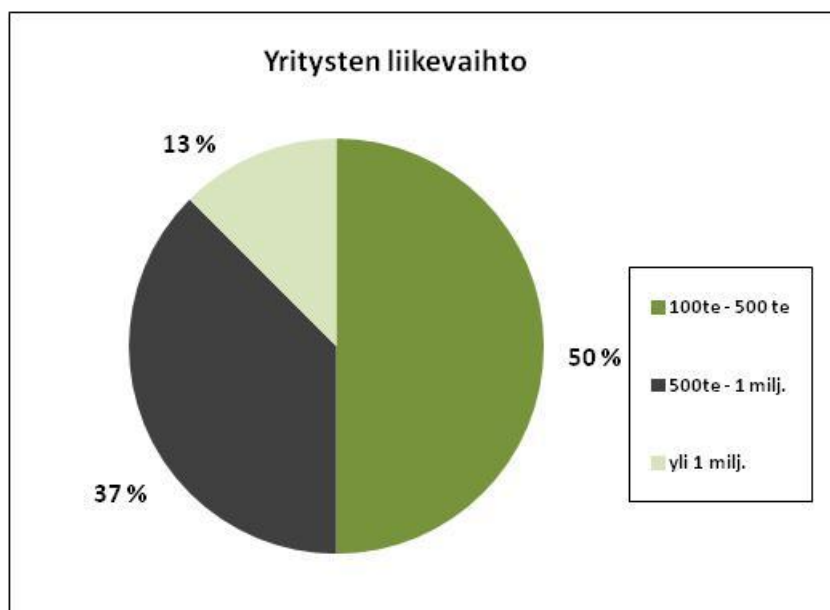
Haastatellut yritykset jakaantuivat toimialoittain monipuolisesti. Kauppaa ja tukkukauppaa harjoittavia yrityksiä oli kaksi. Muiden yritysten päätoimialoja olivat: teollisuus, majoitus ja ravitsemustoiminta, terveys- ja sosiaalipalvelut, rakentaminen, kuljetus ja varastointi sekä taiteet, viihde ja virkistys. Sattumaa oli, että viisi yritystä oli toiminut 1970-luvulta asti. Kolme yritystä oli aloittanut toimintansa 2000-luvulla.

Haastateltavien yritysten koot henkilöstönmäärän mukaan vaihtelivat niin, että pienimmässä yrityksessä työskenteli kolme henkilöä ja suurin yritys työllisti 20 henkilöä. Muiden yritysten henkilöstömäärä sattui näiden välille. Yritysten koot liikevaihdon mukaan vaihtelivat niin, että pienimmän yrityksen liikevaihto vuonna 2010 oli 184 000 euroa ja suurimman 1,5 miljoonaa.

Kuvioissa 6 ja 7 näkyvät haastateltujen yritysten jakauma henkilöstönlukumäärän sekä liikevaihdon mukaan.



Kuvio 6. Haastateltavien yritysten henkilöstön lukumäärä



Kuvio 7. Haastateltavien yritysten liikevaihto

6.2 Maksuvalmiuden hallinta

Kaikissa yrityksissä, yhtä lukuun ottamatta, yrityksen maksuvalmiuden hallinnasta vastasi yrityksen toimitusjohtaja. Yhdessä yrityksessä maksuvalmiuden hallinnasta vastasi yrityksen osakas. Kaikkien haastateltavien mielestä maksuvalmiuden hallinta on tärkeää, yhden mielestä erittäin tärkeää.

Kahdeksasta haastatellusta yrityksestä kaksi oli käyttänyt yrityksen ulkopuolista asiantuntijaa maksuvalmiuden hallinnan parantamiseksi. Molemmilla käytetty asiantuntija oli ollut taloushallinnon konsultti. Muut vastaajat eivät olleet kokeneet tarpeelliseksi käyttää ulkopuolista asiantuntijaa.

Viidessä yrityksessä maksuvalmiuden hallinnalle ei koettu olevan mitään esteitä, vaan toimitusjohtajat kokivat pystyvänsä hoitamaan maksuvalmiuden hallinnan joustavasti muiden töidensä ohella. Kolmessa yrityksessä toimitusjohtajat kokivat, että maksuvalmiuden hallinnalle on yrityksessä esteitä. Yhden toimitusjohtajan mielestä suurin este maksuvalmiuden hallinnalle on, kun tieto ei liiku työntekijöiden välillä. Koska tilausten tekemisestä ja varastonhallinnasta huolehtivat eri ihmiset, voi tiedonkulun puutteen takia tarvittavia tuotteita jäädä tilaamatta ja tarpeettomia tuotteita tulla lisätilatuksi. Tilannetta voisi hänen mielestään parantaa uudella ohjelmistolla, joka hoitaisi seurannan ja josta saisi halutessa kattavia raportteja tarvittavista tiedoista. Toisen toimitusjohtajan mielestä suurin este yrityksen maksuvalmiuden hallinnalle on aika. *”Kun päivässä ei ole kuin 24 tuntia, niin kaikkea ei kerkeä tehdä niin hyvin kun haluaisi”*. Kolmannen toimitusjohtajan mielestä yrityksessä voisi olla enemmän varastonhallintaa, mutta yrityksen henkilöstöresurssit eivät riitä asian parantamiseen.

Kuuden yrityksen toimitusjohtajat olivat täysin tyytyväisiä maksuvalmiuden hallintaansa ja kokivat, että heillä ei ole tarvetta parantaa maksuvalmiuden hallintaa lähitulevaisuudessa. *”Miksi korjata jotain mikä toimii?”* oli kommentti yhdeltä toimitusjohtajalta. Kaksi toimitusjohtajaa koki, että heillä olisi lähitulevaisuudessa parantamisen varaa maksuvalmiuden hallinnassa. Molempien yritysten toimitusjohtajien mielestä varastonhallintaa voisi tulevaisuudessa parantaa. Toinen toimitusjohtajista sanoi tarvitsevänsä yritykseensä uuden ohjelmiston, jolla voisi seurata sekä tilausten tekemistä että valvoa varaston saldoja.

6.3 Maksuvalmiuden hallinnan keinot

Maksuvalmiuden hallinta järjestelmien avulla ei ole kovin yleistä pienyrityksissä. Vain yhdessä yrityksessä kahdeksasta maksuvalmiuden hallintaan käytetään taulukkolaskentaohjelmaa. Tämän yhden yrityksen liikevaihto oli poikkeuksellisen paljon suurempi kuin muiden, yli 1,5 miljoonaa. Seitsemässä yrityksessä maksuvalmiuden hallintaan ei käytetä mitään järjestelmää, vaan hallinta tapahtuu näppituntumalla päänsisäisesti. Tiedon vahvistivat myös ulkopuoliset asiantuntijat. He kertoivat, että harvoin yritykset seuraavat maksuvalmiutta kovinkaan tarkasti. He mainitsivat, että eräs yksinkertaisin maksuvalmiuden hallinnan keino on maksaa toistuvaisuus suoritukset muun muassa verot ajallaan. Yksinkertaiselta kuulostava neuvo, mutta on osoittautunut toimivaksi. Yrityksille, jotka huolehtivat maksut ajallaan, ei kerry suuria rästejä, jotka yleensä aiheuttavat ne suurimmat ongelmat.

6.3.1 Maksuvalmiusbudjetit

Kaksi yritystä haastatelluista käytti yrityksessään kassavirtalaskelmia tai kassabudjetointia. Näissä yrityksissä ne toteutettiin taulukkolaskentaohjelmistolla. Budjetointi perustui edellisvuoden myynteihin vakiintuneen asiakaskunnan perusteella. Haastatelluista yrityksistä näiden kahden yrityksen liikevaihdot olivat suurimmasta päästä 800 000 euroa ja 1,5 miljoonaa.

6.3.2 Kassa-alijäämien kattaminen ja kassaylijäämien sijoittaminen

Kassa-alijäämien kattaminen

Kassa-alijäämien kattamiseen neljällä yrityksellä kahdeksasta oli käytössään luotollinen tili. Luotollinen tili koettiin helpoksi keinoksi ”turvata selusta”. Vastaajien mielestä luotollisen tilin avulla voidaan varmistaa oma maksukyky, jos joku asiakkaista ei maksa laskujaan maksuehtojen mukaan. Kassa-alijäämien kattamiseen yrityksissä käytetään myös laina- ja lisärahoitusta omistajilta ja yhdellä yrityksellä oli tätä varten säästöjä. Asiantuntijoiden mukaan yritykset voisivat varautua huonoihin aikoihin paremmin laittamalla hyvinä aikoina rahaa säästöön. Käytännössä usein kumminkin kaikki raha mitä yritykseen tulee, myös menee.

Kassaylijäämien sijoitus

Kuudella yrityksellä kahdeksasta ei jäänyt kassaylijäämiä sijoitettavaksi haastattelun tekohetkellä syksyllä 2011. Monet totesivat, että ajat ovat sen verran tiukat, että yhtään ei jää yli. Kaksi yritystä mainitsi, että jos kassasta jää jotain yli, se sijoitetaan yrityksen toiminnan kehittämiseen ja varastoon.

Kaksi yritystä kertoi sijoittaneensa kassalijäämiä. Toinen yritys on sijoittanut määräaikaiselle talletustilille ja toinen yritys osakkeisiin. Määräaikaisen talletustilin valinnan yrityksen kriteerit sijoituskohdetta valitessa olivat sijoitusajan pituus ja sijoituksen irrotettavuus. Sijoitusaika oli pidettävä kohtuullisen lyhyenä ja sijoitus oli saatava irti sijoituskohteesta tarvittaessa. Osakkeisiin sijoittavan yrityksen kriteereinä sijoituskohteelle oli irrotettavuus tarvittaessa. Eräs yritys kertoi sijoittaneensa vuosia sitten kassalijäämiä rahastoihin. Tällöin kriteerit sijoituksen valintaan olivat irrotettavuus tarvittaessa sekä sijoitusaika.

6.3.3 Myyntisaatavien- ja ostovelkojen hallinta

Myyntisaatavat

Tutkimuksessa selvisi, että yritykset kokevat myyntisaatavien hallinnan yhdeksi tärkeimmäksi maksuvalmiuden hallinnan keinoksi. Kaikissa yrityksissä maksuvalmiutta pyritään hallitsemaan myyntisaatavien hallinnalla ja seurannalla. Myyntisaatavia seurataan kaikissa yrityksissä jatkuvasti viikoittain, osassa jopa päivittäin. Kaikilla yrityksillä yhtä lukuun ottamatta oli myyntisaatavien hallintaan ohjelmisto, mutta kahdessa seuranta toteutettiin käytännössä käsin. Myyntisaatavien seurannasta vastasi pääsääntöisesti toimitusjohtaja, yhdessä yrityksessä osakas. Maksuehdot olivat yrityksissä normaalisti 14 pv netto. Yksi yritys myönsi tutuille yritysasiakkaille maksuaikaa jopa 30 pv netto. Maksuehdot olivat tiukat, varsinkin uusille asiakkaille. Käteisalennuksia ei myöntänyt yksikään yritys, yhdellä yrityksellä käteisalennuksia oli ollut aikaisemmin, mutta niistä oli luovuttu.

Myyntisaatavien perinnästä yritykset huolehtivat aluksi itse, mutta jos tilanne pitkittyy, niin perintä siirretään perintätoimistolle. Yksi toimitusjohtaja ilmaisi suoraan, että perintätoimissa on oltava nopea ja tiukka. *”Kummallisesti ne asiakkaat maksavat laskut nopeammin, kun siihen tulee perintätoimiston nimi yläkulmaan ja 150 euron lisälasku”*. Yleinen mielipide tuntui olevan, että perintätoimissa pitää olla tiukka, mutta koska toimitaan pienessä ”pitäjässä”, niin perinnän suhteen pitää olla hienotunteinen.

Ostovelat

Yritysten ostovelkojen seurannasta vastasi pääsääntöisesti toimitusjohtaja itse. Yhdessä yrityksessä ostovelkoista ja muista laskuista vastasi sihteerit. Puolet yrityksistä hoitaa ostovelkojen maksamisen ja seurannan manuaalisesti. Puolilla oli ostovelkojen hallintaan käytössään ohjelma, johon laskut kirjattiin. Osa ei seurannut näitä laskuja enää ohjelmaan kirjauksen jälkeen ollenkaan.

Kolme yritystä viidestä kertoi käyttävänsä tarjotut käteisalennukset hyväkseen. Yleisesti oli huomioitu, että käteisalennuksia ei enää juurikaan tarjota, mutta jos käteisalennuksen hyödyntämismahdollisuus on, se kannattaa käyttää hyväksi.

6.4 Talouskriisin vaikutus maksukykyyn

Kaikilta haastatelluilta yrityksiltä kysyttiin, että ovatko he huomanneet, että heidän asiakkaansa tai yhteistyökumppaninsa olisivat maksaneet laskuja myöhässä enemmän viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen tai onko heillä itsellään ollut vaikeuksia omien maksujen hoitamisessa enemmän viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen.

Neljän yrityksen mielestä yritysten maksuajat ovat pidentyneet ja myös kuluttaja-asiakkaat ovat maksaneet laskuja myöhässä enemmän verrattuna edelliseen vuoteen. Yhden yrityksen toimitusjohtaja kertoi, että monet isot yritysasiakkaat vetoavat teknisiin ongelmiin ja että varsinkin sähköiseen laskutukseen siirryttäessä on vedottu muun muassa siihen, etteivät laskut ole tulleet perille. Se, että monet isotkin yritykset ovat alkaneet maksaa laskujansa taktikoidusti myöhässä eri syihin vedoton, vaikeuttaa huomattavasti pienten yritysten toimintaa.

Kolmella yrityksellä kahdeksasta oli itsellään ollut vaikeuksia maksujen hoitamisessa viimeisen vuoden aikana. Yhden yrityksen mielestä maksuvaikeudet johtuivat ennemminkin toiminnan muutoksista, kuin talouskriisin vaikutuksesta. Toinen yritys taas kertoi, että siirtyminen sähköiseen laskujen maksamiseen on aiheuttanut maksuvaikeuksia. Vain yksi yritys kertoi, että sillä on vaikeuksia maksujen hoitamisessa kassa-alijäämän vuoksi.

7 Oma tutkimus vs. aikaisemmat tutkimukset

Teemu Kaipainen on tehnyt vuonna 2008 Pro Gradu-tutkielman Joensuun yliopiston Taloustieteiden laitokselle aiheesta: Maksuvalmiuden hallinta suomalaisissa pienissä ja keskisuurissa yrityksissä - Nykytilanne ja lähitulevaisuuden näkymät. Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena tutkimuksena yhteistyössä Suomen Yrittäjät Ry:n kanssa sen jäsenyrityksille. Tutkimukseen osallistui 785 yritystä. Vaikka Kaipaisen tekemä tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena tutkimuksena isolle joukolle yrityksiä ja omani kvalitatiivisena tutkimuksena pienelle yritysjoukolle, niin tutkimuksen tulokset ovat hyvin samansuuntaiset.

Pk-yritysten asenteet maksuvalmiuden hallintaa kohtaan olivat Kaipaisen tutkimustulosten mukaan hyvin positiivisia. Lähes kaikki tutkimukseen vastanneet pitivät aihetta joko tärkeänä tai melko tärkeänä. Tekemässäni tutkimuksessa kaikki yritykset pitivät maksuvalmiuden hallintaa tärkeänä. Kaipaisen kyselyssä selvisi, kuinka suuri osa pk-yrityksistä hoitaa maksuvalmiuttaan ”näppituntumalla”. 26 % vastaajista ilmoitti, että heillä ei ole käytössä ohjelmistoa kassavirtojen ennustamiseen tai kassabudjetointiin. 35 % vastaajista ilmoitti puolestaan, että heillä ei ole määriteltyä optimaalisen kassavarannon kokoa. Tutkimukseni yrityksistä kahdella kahdeksasta oli käytössään ohjelma kassavirtojen ennustamiseen tai kassabudjetointiin. Muut ilmoittivat hoitavansa yrityksensä maksuvalmiuden seurantaan päänsä sisällä. Pääosa Kaipaisen tutkimukseen vastanneista oli tyytyväisiä tai osittain tyytyväisiä kaikkiin maksuvalmiuden hallinnan eri osa-alueisiinsa. Omassa tutkimuksessani kaikki olivat pääpiirteittäin tyytyväisiä maksuvalmiuden hallintaansa. Vain kaksi yritystä koki, että heillä olisi lähitulevaisuudessa parantamisen varaa maksuvalmiuden hallinnassa. Kaipaisen tekemä tutkimus tukee tekemääni kyselyä. (Kaipainen, 2008.)

Teemu Teno on tehnyt vuonna 2004 diplomityön Lappeenrannan Teknilliseen yliopistoon aiheesta: Talousseuranta pienyritysjohdon työkaluna Kaakkois-Suomessa. Hänen tutkimuksensa toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena ja haastateltavia yrityksiä oli mukana 39. Tämän tutkimuksen mukaan kannattavuutta seurattiin kaikissa yrityksissä, mutta yrityksissä ei ole mitään yksittäisiä mittareita kannattavuuden seurantaan, vaan sitä seurataan näppituntumalla yleisellä tasolla. Hänen tutkimuksensa mukaan rahoitusta ei seurattu suurimmassa osaa yrityksiä juuri ollenkaan. Vain kolmannes haastateltavista yrityksistä kertoi seuraavansa rahoitusta hieman. Näissä yrityksissä seuranta painottuu pääasiassa maksuvalmiuden seurantaan. Budjettien laadinta ei myöskään ollut hänen tutkimuksensa mukaan yleistä pienyrityksissä. Vain kymmenessä yrityksessä laadittiin budjetti ja näissäkin yrityksissä sen tekeminen koettiin pakonomaiseksi tehtäväksi rahoittajaa varten. Minkäänlaista budjettia ei tehty 13 yrityksessä, joissa syyksi kerrottiin ennustamisen vaikeus, tilanteiden arvaamattomuus ja se ettei budjettia nähdä tarpeelliseksi. Tämänkin tutkimuksen tulokset antavat samanlaisia viitteitä kuin oma tutkimukseni, vaikka tutkimuksen aihe on hieman erilainen. (Teno, 2004)

Molemmat tutkimukset tukevat omaa tutkimustani ja antavat samankaltaisia vastauksia. Pienyrittäjät kokevat maksuvalmiuden tärkeäksi, mutta eivät juuri käytä maksuvalmiuden hallinnan keinoja maksuvalmiuden hallintaan ja seurantaan.

8 Tutkimuksen yhteenveto

Maksuvalmiuden hallinta on yksi olennaisin osa pienyritysten yritystoimintaa. Jos maksuvalmiuden hallinta on epäkunnossa, yritys ei selviä juoksevista maksuistaan. Pitkällä tähtäimellä maksuvalmiuden puuttuminen johtaa ongelmiin ja ennen pitkään liiketoiminnan loppumiseen.

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin Vihdin alueen pienyritysten maksuvalmiuden hallintaa. Teoriaosuudessa tavoitteena oli selvittää mitä maksuvalmius tarkoittaa ja minkälaisia vaihtoehtoja pienyrityksillä on maksuvalmiuden hallintaan. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää kokevatko Vihdin alueen pienyritykset maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi ja minkälaisin keinoin maksuvalmiutta hallitaan. Lisäksi tarkoitus oli selvittää, että onko talouden kriisi vaikuttanut yritysten tai niiden asiakkaiden maksukykyyn.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisen tutkimuksena valitulle ryhmälle Vihdin alueen pienyrityksiä. Tavoitteena oli antaa tilaa myös tutkittavien yritysten toimitusjohtajien näkökulmille sekä kokemuksille siitä, mitkä maksuvalmiuden hallinnan keinot he kokevat yrittämisessä tärkeiksi. Kahdeksan yrityksen toimitusjohtajan lisäksi haastattelin myös kahta asiantuntijaa, joilla on työnsä puolesta vahva näkemys alueen pienyritysten talouden seurannasta.

Pienyritysten toimitusjohtajat suhtautuivat haastatteluihin todella myönteisesti ja yhtään kieltäytymistä ei tullut. Haastattelut suoritettiin puhelimitse, koska aika ei riittänyt kasvokkain tehtäviin haastatteluihin. Positiivista tässä oli se, että toimitusjohtajilta löytyi aikaa haastattelulle, koska sen suorittamiseen ei mennyt paljoa aikaa eikä se vaatinut toimitusjohtajilta paljoa panostamista. Saadut tiedot saatiin myös helposti käsiteltäviä ja koostettua heti haastattelun jälkeen. Negatiivista oli se, että haastateltaviin ei saatu katsekontaktia eikä siis ilmeiden perusteella voitu tehdä mitään päätelmiä. Katsekontaktin puuttuessa oli myös vaikea havainnoida, onko haastateltava ymmärtänyt kysymyksen. Itse haastattelut sujuivat hyvin, eikä haastateltavissa ollut huomattavissa kiirettä, vaan he vastasivat kysymyksiin laajasenaaisesti.

Pienyritysten asenne maksuvalmiuden hallintaa kohtaan oli myönteinen, kaikkien haastateltujen toimitusjohtajien mielestä maksuvalmiuden hallinta on tärkeää. Melkein kaikissa yrityksissä toimitusjohtaja vastasi maksuvalmiuden hallinnasta. Suurin osa yrityksistä oli tyytyväisiä maksuvalmiuden hallintaansa, eivätkä kokeneet että maksuvalmiuden hallintaan olisi mitään esteitä. Vain muutama oli käyttänyt ulkopuolista asiantuntijaa maksuvalmiuden hallinnan parantamiseen. Harva myöskään tunsi tarvetta parantaa sitä lähitulevaisuudessa.

Tutkimuksen perusteella selvisi, että vaikka maksuvalmiuden hallinta koetaan tärkeäksi, niin maksuvalmiuden hallintaan ei yleisesti käytetä mitään järjestelmiä, eikä yrityksissä myöskään laadita kassavirtalaskelmia tai kassabudjetoiteja. Suurin osa yrityksistä hallitsee maksuvalmiuttaan pelkällä näppituntumalla ja niillä on ohjelmisto vain myyntisaatavien ja ostovelkojen hallintaan.

Haastatelluista yrityksistä kaksi käytti maksuvalmiuden hallintaan joko kassabudjetoitua, taulukkolaskentaohjelmaa tai kassavirtalaskelmia. Näiden yritysten liikevaihdot olivat haastateltujen yritysten suurimmat, 800 000 euroa ja 1,5 miljoonaa euroa. Tästä voisi tehdä johtopäätöksen, että tämän kokoluokan yrityksissä kassabudjetointi alkaa olla tarpeellinen osa liiketoimintaa ja maksuvalmiuden hallinta pelkällä näppituntumalla on jo melkein mahdottomuus.

Maksuvalmiuden hallinnan osa-alueista tärkeimmäksi osoittautui myyntisaatavien hallinta, joka ilmeni jokaisen haastateltavan kanssa puhuttaessa. Myyntisaatavien hallintaa seurattiin viikoittain, osassa yrityksistä jopa päivittäin. Vähiten merkittävämmäksi koettiin kassalijäämien sijoittaminen, johtuen yritysten taloudellisista tilanteista. Kiristyneestä taloustilanteesta johtuen, harvalla yrityksellä jää kassaan ylimääräisiä varoja sijoitettavaksi.

Kassa-alijäämien hallitsemiskeinoista eniten käytetty oli luotollinen tili. Tämän lisäksi myös laina- ja lisärahoitus omistajalta oli varteenotettava vaihtoehto. Suurimmalle osalle yrityksistä ei ollut tarvetta kassalijäämien sijoittamiseen. Enemmänkin kysymys tuntui herättävän huvittaneisuutta, että ”jäisikin jotain sijoitettavaa”. Muutamalla yrityksellä on ollut mahdollisuus sijoittaa kassalijäämiä ja näissä tapauksissa yhdistäväksi tekijäksi nousi sijoituksen irrotettavuus tarvittaessa. Yrityksillä on tärkeää saada rahat tarvittaessa takaisin kassaan.

Myyntisaatavien seurannasta vastasi pääsääntöisesti toimitusjohtaja. Myyntisaatavien seuranta varten, yhtä yritystä lukuun ottamatta, kaikilla oli käytössään jonkinlainen ohjelmisto, vaikka osassa yrityksistä seuranta silti toteutettiin käytännössä käsin. Myyntisaatavia seurattiin tarkasti, suurimmalla osalla yrityksistä seuranta oli viikoittaista tai jopa päivittäistä. Käteisalennuksia ei tarjonnut yksikään yritys ja pääsääntöisesti yrityksillä oli käytössään normaalit maksuehdot 14 pv netto. Myyntisaatavien perinnästä yritykset huolehtivat aluksi itse, mutta tilanteen pitkittyessä osa siirsi nopeastikin perinnän perintätoimistolle. Perintä asioissa korostettiin tiukkuuden lisäksi hienotunteisuutta. Ostovelkoja maksettaessa suuri osa yrityksistä käytti käteisalennukset hyväkseen. Ostovelkojen ja laskujen seurannasta vastasi suurimmalla osalla yrityksiä myös toimitusjohtaja.

Talouden kriisin vaikutusta yritysten tai niiden asiakkaiden maksukykyyn käsiteltiin vain lyhyesti haastatteluiden loppupuolella. Yleisesti voidaan tehdä johtopäätös, että talouden kriisi on kiristänyt yritysten ”kukkaronnyörejä” ja vaikuttanut myös niiden maksukykyyn. Puolet haastatelluista oli sitä mieltä että asiakkaat ja yhteistyökumppanit ovat maksaneet laskuja enemmän myöhässä viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen aikaan. Kolmen yrityksen mielestä niiden oma maksukyky oli heikentynyt viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen. Kaksi näistä yrityksistä ilmoitti syyksi jonkun muun kuin talouskriisi. Tämän kysymyksen vastaukseen on saattanut vaikuttaa kysymyksen herkkäluonteisuus, harva haluaa tunnustaa, jos yrityksessä on maksuvaikeuksia.

Omaa tutkimustani tukevat Teemu Kaipaisen vuonna 2008 tekemä Pro Gradu-tutkielma aiheesta: Maksuvalmiuden hallinta suomalaisissa pienissä ja keskiuurissa yrityksissä - Nykyläanne ja lähitulevaisuuden näkymät sekä Teemu Tenon vuonna 2004 tekemä diplomityön Lappeenrannan Teknilliseen yliopistoon aiheesta: Talousseuranta pienyritysjohdon työkaluna Kaakkois-Suomessa. Kaipaisen tekemän tutkimusten mukaan asenteet maksuvalmiuden hallintaan kohtaan olivat hyvin positiivisia ja lähes kaikki tutkimukseen vastanneet pitivät aihetta joko tärkeänä tai melko tärkeänä.

Molempien tutkimuksista kävi myös ilmi, että kannattavuutta ja maksuvalmiutta seurataan yrityksissä, mutta yrityksissä ei ole niiden seuraamiseen mitään yksittäisiä mittareita, vaan niitä seurataan näppituntumalla yleisellä tasolla. Tenon tutkimuksen mukaan budjettien laadinta koetaan pienyrityksissä pakonomaiseksi tehtäväksi rahoittajaa varten. Budjettien laadinnan esteeksi kerrottiin ennustamisen vaikeus, tilanteiden arvaamattomuus ja se ettei budjettia nähdä tarpeelliseksi.

Molemmat tutkimukset tukevat omaa tutkimustani ja antavat samankaltaisia vastauksia. Pienyritykset kokevat maksuvalmiuden kyllä tärkeäksi osaksi yrityksen toimintaa, mutta eivät juuri käytä maksuvalmiuden hallinnan eri keinoja maksuvalmiuden hallintaan ja sen seuraamiseen.

8.1 Tutkimuksen arviointi

Tutkimuksen tarkoitus oli selvittää kokevatko Vihdin alueen pienyritykset maksuvalmiuden hallinnan tärkeäksi ja minkälaisin keinoin yritykset maksuvalmiutta hallitsevat. Tutkimus on onnistunut, koska tutkimustulosten perusteella on mahdollista tehdä johtopäätös kuinka tärkeänä Vihdin alueen pienyritykset maksuvalmiutta pitävät ja millä keinoin he maksuvalmiutta hallitsevat.

Nordea Pankin sekä erityisesti Vihti-Nummelan Nordea pankin yritystiimin kannalta tavoitteena oli hyödyntää tutkimusta siten, että saadaan tietoa miten Vihdin alueen pienyritykset hallitsevat maksuvalmiutta sekä se että, tutkimuksesta saatujen tietojen perusteella voidaan miettiä pitäisikö maksuvalmiuden hallinta ottaa tarkemmin huomioon Nordea Pankki Suomi Oyj Vihti-Nummela konttorin yritystiimin luotonmyöntöprosessissa.

Tutkimustulosten perusteella voidaan tehdä johtopäätös, että maksuvalmiuden hallinta tulee ottaa tarkemmin huomioon yritystiimin luotonmyöntöprosessissa esimerkiksi esittämällä yrittäjälle lisäkysymyksiä liittyen maksuvalmiuden hallintaan. Näin voitaisiin selvittää onko yrittäjällä oikea näkemys maksuvalmiudestaan ja käyttääkö hän maksuvalmiuden hallinnan eri keinoja hyväkseen vai tapahtuuko hallinta kenties näppituntumalla.

8.2 Jatkotutkimusideat

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa Vihdin alueen pienyritysten maksuvalmiuden hallinnan tilaa ja selvittää millä keinoilla maksuvalmiutta hallitaan. Myöhemmin tehtävissä tutkimuksissa voitaisiin selvittää, menestyvätkö ne pienyritykset, jotka seuraavat ja hallitsevat maksuvalmiutta, paremmin kuin ne yritykset, joissa maksuvalmiuden hallintaa ei juuri ole.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

- Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Helsinki: WSOY.
- Hedman, P. 1992. Maksuvalmius hallintaan. Jyväskylä. W0eilin + Göös.
- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Puttonen, V. & Virtanen, K. 2002. Tietoa yrityksen taloudesta. Keuruu: Otavan Kirjapaino.
- Koski, T. 2008. Pk-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Lahti. Tietosykli.
- Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita Prima.
- Leppiniemi, J & Puttonen, V 2002. Yrityksen rahoitus. Porvoo: WS Bookwell.
- Martikainen, M. & Martikainen, T. 2006. 6.painos. Rahoituksen perusteet. Porvoo: WSOY.
- Mäntyneva, M., Heinonen, J. & Wrangle, K. 2008. Markkinointitutkimus. Helsinki: WSOY.
- Niskanen, J & Niskanen, M. 2007. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita Prima.
- Salmi, I. 2000. Mitä tilinpäätös kertoo? Helsinki: Edita.

Sähköiset lähteet

- Kaipainen, T. 2008. Maksuvalmiuden hallinta suomalaisissa pienissä ja keskisuurissa yrityksissä - nykytilanne ja lähitulevaisuuden näkymät. Viitattu 15.1.2010. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/maksuvalmiustutkimus/>
- Nordea Pankki Suomi Oyj. Yritykset ja yhteisöt. Viitattu 3.10.2011. <http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteisot/705344.html>
- Teno, T. 2004. Talousseuranta pienyritysjohdon työkaluna Kaakkois-Suomessa. Viitattu 14.10.2011. <http://excen.jalusta.com/files/download/PienyritystentaloudenseurantaKaakkois-Suomessa.pdf>
- Tilastokeskus 2011. Taantuma näkyy yritysten määrässä, henkilöstössä ja etenkin liikevaihdossa vuonna 2009. Viitattu 5.10.2011. http://www.stat.fi/til/syr/2009/syr_2009_2010-11-26_tie_001_fi.html
- Turtiainen, M. 2009. Rahoituksen perusteet, kalvosarja. Viitattu 20.9.2009. <http://joyx.joensuu.fi/~mturtiai/Kalvot.pdf>
- Vihdin kunta 2011. Kuntaesittely. Viitattu 6.10.2011. <http://www.vihti.fi/kuntaesittely>
- Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 1 / 2009. Viitattu 7.10.2011. http://www.yrittajat.fi/fi-FI/pk_yritysbarometri_1_2009/

Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 2 / 2009. Viitattu 7.10.2011.
http://www.yrittajat.fi/fi-FI/pk_yritysbarometri_2_2009/

Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 1 / 2010. Viitattu 7.10.2011.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2010/>

Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 2 / 2010. Viitattu 7.10.2011.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-2-2010/>

Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 1 / 2011. Viitattu 7.10.2011.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2011/>

Yrittäjät 2011. Pk-yritysbarometri 2 / 2011. Viitattu 7.10.2011.
<http://www.yrittajat.fi//fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-2-2011/>

Kuviot

Kuvio 1: Staattinen maksuvalmius	11
Kuvio 2: Dynaaminen maksuvalmius	12
Kuvio 3. Kassanhallinnan osa-alueet	20
Kuvio 4. Kassavirtojen aikajana	22
Kuvio 5. Myyntitulojen kassaanmaksuketju	23
Kuvio 6. Haastateltavien yritysten henkilöstön lukumäärä	28
Kuvio 7. Haastateltavien yritysten liikevaihto	28

Liitteet

Liite 1. Haastattelurunko

Yrityksen perustiedot

Yrityksen päätoimiala:

Perustamisvuosi:

Liikevaihto:

Henkilöstömäärä:

Kuka vastaa yrityksen maksuvalmiuden hallinnasta:

Yrityksen maksuvalmiuden hallinta

1. Onko maksuvalmiuden hallinta mielestänne tärkeää?
2. Millä keinoin yrityksessänne pyritään hallitsemaan maksuvalmiutta?
3. Onko yrityksessänne käytetty ulkopuolista asiantuntijaa maksuvalmiuden hallinnan parantamisessa?
4. Koetteko, että maksuvalmiuden hallinnalle yrityksessänne on esteitä?
5. Onko yrityksessänne tarvetta parantaa maksuvalmiuden hallintaa lähitulevaisuudessa?
6. Käytetäänkö yrityksessänne maksuvalmiuden hallintaan jotain järjestelmää? Jos käytetään, mitä?
7. Käytetäänkö yrityksessänne kassavirtojen ennustamista / kassabudjetointi? Jos käytetään, miten se toteutetaan?
8. Millä keinoin yrityksessänne hallitaan kassa-alijäämiä?
9. Onko yrityksellenne jäänyt kassaylijäämiä? Jos on jäänyt, niin mihin ne on sijoitettu?
10. Jos on sijoitettu, niin millä perusteella sijoituskohde on valittu?
11. Kuinka pyritte hallitsemaan myyntisaatavia?

12. Minkälaiset maksuehdot ja käteisalennukset yrityksenne tarjoaa?
13. Miten yrityksessänne huolehditaan myyntisaatavien seurannasta ja perinnästä?
14. Kuinka yrityksenne huolehtii ostovelkojen / muiden laskujen seurannasta?
15. Käytetäänkö yrityksessänne tarjotut käteisalennukset hyväksi?
16. Ovatko asiakkaanne / yhteistyökumppaninne maksaneet laskuja myöhässä enemmän viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen?
17. Onko yrityksellänne ollut vaikeuksia omien maksujen hoitamisessa viimeisen vuoden aikana verrattuna vuoden takaiseen?