

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Taloushallinto

2013

Mirva Lamminen

KOMISSIO- JA VÄLITYSMYYNTI PIENESSÄ KÄSITYÖYRITYKSESSÄ



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Taloushallinto

2013 | 52+11

Ohjaaja: Hanna Kärkkäinen

Mirva Lamminen

KOMISSIO- JA VÄLITYSMYYNTI PIENESSÄ KÄSITYÖYRITYKSESSÄ

Opinnäytetyö käsittelee komissio- ja välitysmyyntin juridista puolta sekä kyseisten myyntien käsittelyä yrityksen taloushallinnon puolella. Työssä selvitetään, mitä kyseisistä myyntien muodoista säädetään laissa: millainen sopimus niistä tehdään ja miten valmistajan ja edustajan vastuut jakautuvat. Taloushallinnon osalta selvitetään, miten komissio- ja välitysmyynteistä suoritetaan arvonlisäveroa ja miten ne kirjataan yrityksen kirjanpitoon.

Teoriaosuuteen on hankittu tietoa Suomen laista, sopimus- ja kauppaoikeutta käsittelevistä kirjoista, lakioppaista sekä taloushallinnon osalta arvonlisävero-oppaista ja kirjanpidon yleisoppaista. Työn soveltavan osuuden tiedot on koottu kvalitatiivisin menetelmin toimeksiantajayrittäjää haastatteleamalla sekä kvantitatiivisin menetelmin yrityksen kirjanpitoraportteja ja muuta kirjanpitoaineistoa tutkimalla sekä niihin pohjautuvia laskelmia ja vertailuja tekemällä.

Keskeisimmäksi komissio- ja välitysmyyntin piirteeksi havaittiin se, että toisin kuin jälleenmyynnissä, tuotteiden omistusoikeus ei siirry tavarantoimittajalta myyjälle. Komissiomyynti on muilta osin jälleenmyyntin kaltaista: komissiojärjestely ei välttämättä näy myyntitilanteessa ja arvonlisävero suoritetaan koko myyntihinnasta. Välitysmyyntissä edustaja sen sijaan toimii selvästi asiakkaan ja tavarantoimittajan välikätenä ja arvonlisäveroa suoritetaan vain välityspalkkiosta.

Toimeksiantajan toimintaa tarkasteltaessa saatiin selville, että toimeksiantajan kaltaisessa pienessä käsityöyrityksessä välitysmyynti on edullisin ja turvallisin myyntien muoto. Toimeksiantajan tapauksessa komissio- ja jälleenmyynnistä olisi täytynyt maksaa kaksinkertainen määrä arvonlisäveroa välitysmyyntiin verrattuna, sillä suurin osa tavarantoimittajista ei ollut arvonlisäverovelvollisia ja siten vähennettävää veroa ei muodostunut. Eduksi on myös koettu se, että yrittäjän ei ole tarvinnut etsiä ulkopuolista rahoitusta varaston hankintaan ja huonosti kaupaksi menneet tuotteet on voitu palauttaa valmistajalle.

ASIASANAT:

Komissio, välitysmyynti, välityspalkkio, kauppaedustus, myyntitili

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business | Financial Management

2013 | 52+11

Instructor: Hanna Kärkkäinen

Mirva Lamminen

COMMISSION SALE AND BROKERAGE IN A SMALL HANDICRAFT COMPANY

The subject of this thesis is commission sale and brokerage. It examines both juridical and financial aspects of these forms of sales. The aim is to determine what is stated in the law: what kind of contract should be created and how the responsibilities of the supplier and representative are divided. Another goal is to find out how the principles of value added taxation (VAT) and accounting differ from resale.

The information for the theoretical section was gathered by studying the Finnish law and literature in the field of commercial and contract law. Information for the VAT and accounting principles was searched from VAT and accounting guides. The case study is based on information acquired through qualitative methods by interviewing the entrepreneur as well as through quantitative methods by analyzing the accounting reports and other accounting materials and performing calculations and comparisons based on those materials.

It was discovered that, unlike in resale, in commission sale and brokerage the ownership of the merchandise is not transferred from the supplier to the representative. Otherwise commission sale is often like retailing: the customer may not know about the commission arrangement and VAT is calculated on the entire sales price. In brokerage, however, the representative acts clearly as a mere middleperson and the VAT is only based on the broker's fee.

The case study revealed that in a small handicraft company costs are often lower in brokerage than in resale and commission sale. Many suppliers in the field are not registered for value added taxation and therefore no deductible VAT is included in the purchase prices. In the case study the VAT on commission sale and resale would have been twice the amount that was paid on brokerage. Other benefits included reduced amount of financing needed for the inventory and the ability to return the goods that had not been sold, among others.

KEYWORDS:

Commission, brokerage, intermediary

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 SOPIMUSOIKEUDELLINEN NÄKÖKULMA	7
2.1 Komissio- ja välityskaupan periaatteet	8
2.2 Toimeksiantosopimus	10
2.3 Osapuolten velvollisuudet ja vahingonkorvausvastuu	11
2.4 Välitysmyynti	14
2.5 Komissiokauppa	17
3 KOMISSIO- JA VÄLITYSMYYNTI ARVONLISÄVEROTUKSESSA JA KIRJANPIDOSSA	19
3.1 Komissio- ja välitysmyyntin arvonlisäverotus	19
3.1.1 Arvonlisäveron peruste komissiokaupassa	20
3.1.2 Arvonlisäveron peruste välityskaupassa	21
3.2 Komissio- ja välitysmyyntin kirjanpito	23
3.3 Päämiehen varat edustajan kirjanpidossa	27
4 CASE: KÄSITYÖYRITYS X	29
4.1 Organisaatio	29
4.2 Välitysmyynti toimeksiantajayrityksessä	32
4.3 Arvonlisäveroverovertailu välitys- ja komissiomyyntin välillä	35
4.4 Toimeksiantajayrityksen käyttöön tehdyt materiaalit	38
4.5 Arvio Käsityöyritys tmi:n välitysmyyntiin liittyvistä toimintatavoista	42
4.6 Käsityöyritys tmi:n tulevaisuus	46
5 YHTEENVETO	47
LÄHTEET	51

LIITTEET

- Liite 1. Käsityöyritys tmi:n välitysmyyntit vuonna 2012.
- Liite 2. Toimeksiantosopimus.
- Liite 3. Lähetyslista.
- Liite 4. Lomake välitysmyyntiin hakeutumiseksi.

Liite 5. (Luottamuksellinen)

Liite 6. Käsityöryitys tmi:n tuloslaskelma ja tase (luottamuksellinen)

KUVIOT

Kuvio 1. Päämiehen, edustajan ja asiakkaan väliset suhteet. (Suojanen ym. 2010, 172.)

9

Kuvio 2. Komissio- ja välityskaupan arvonlisäveromenettely. (Auranen 2002, 108; Verohallinto 2002a; Verohallinto 2002b.)

22

TAULUKOT

Taulukko 1. Käsityöryitys tmi:n välitysmyynnit vuonna 2012 (luottamuksellinen).

35

1 JOHDANTO

Pienen, erikoistuotteisiin keskittyneen yrityksen voi usein olla vaikeampi menestyä taloudellisesti ja tarjota asiakkailleen monipuolinen valikoima kuin esimerkiksi tavallisen ruokakaupan. Yrityksellä ei välttämättä ole laittaa suurta summaa sitoutuneeksi varastoon, tuotteiden menestystä ei voida taata eikä kaikkia tuotteita voida valmistaa itse. Komissio- ja välitysmyynti voivat olla tilanteeseen hyviä ratkaisuja.

Komissio- ja välitysmyynti ovat kaupallista edustusta, jossa edustaja myy tavaroita tai palveluita päämiehensä puolesta. Tällöin edustajan ei tarvitse ostaa tuotteita itselleen, jolloin varastoon ei sitoudu rahaa. Yrityksen ei myöskään tarvitse ottaa riskiä huonosta menekistä. Siksi komissio- ja välitysmyynti ovat hyviä vaihtoehtoja pienille yrityksille sekä uusien tuotteiden kokeilemiseen.

Komissio- ja välitysmyyntiin liittyy tavallisesta jälleenmyynnistä poikkeavia säännöksiä muun muassa arvonnäköverotuksen ja kirjanpidon osalta. Työssä selvitetään, millaiseen kokonaisuuteen komissio- ja välitysmyynti liittyvät: Mikä laki sääntelee niitä, mikä niiden yleinen periaate on, millainen sopimus niistä tehdään ja millaiset vastuut osapuolilla on? Työssä tutkitaan myös komissio- ja välitysmyyntin käsittelyä yrityksen taloushallinnon puolella: Miten niitä kohdellaan arvonnäköverotuksessa ja kirjanpidossa normaaliin jälleenmyyntiin verrattuna? Arvonnäkövero- ja kirjanpitokirjallisuutta tutkimalla selvitetään, millaisia kirjauksia komissio- ja välityskaupasta tulee tehdä ja miten niistä suoritetaan arvonnäköveroa.

Aiheesta ei ole kirjallisuutta, jossa käsiteltäisiin sekä sopimusoikeudellinen puoli että kirjanpitoon ja verotukseen liittyvät säännökset. Aihetta on käsitelty muutama sivun verran oikeudellisissa kirjallisuuslähteissä ja erikseen kirjanpidon ja arvonnäköverotuksen kirjallisuudessa, mutta tieto on hajanaista ja oikeiden lähteiden löytäminen on vaikeaa. Joitakin aiheen sopimusoikeudellista puolta laajasti käsitteleviä kirjoja on tehty, mutta ne ovat vuosikymmeniä vanhoja eivätkä

ne ole yleisesti saatavilla. Sen vuoksi helposti kaikkien ulottuvilla oleva opas on tarpeellinen.

Työn teoriaosuus toimii oppaana pienyrittäjälle, joka harkitsee komissio- tai välitysmyyntiin siirtymistä tai sen aloittamista tai kaipaa lisätietoa aiheesta. Työssä käsitellään ensin komissio- ja välitysmyyntin sopimusoikeudellista puolta. Ensimmäinen teorialuku sisältää edustuksen periaatteet, sopimuksen tekemisen, osapuolten velvollisuudet ja varsinaisessa myynnissä huomioon otettavat seikat. Teorian toisessa osassa selvitetään, miten komissio- ja välitysmyynti käsitellään myynnistä suoritettavaa arvonlisäveroa laskettaessa ja miten myynnit kirjataan kirjanpitoon.

Tutkimuksen toinen osa on soveltava tapaustutkimus. Työn toimeksiantaja on pieni, viisi vuotta toiminnassa ollut käsityöyritys. Yrityksessä osa tuotteista on omia, joko itse valmistettuja tai ostettuja. Suuri osa tuotteista on välitysmyyntissä: tavaroita on otettu myyntiin niin yksityisiltä käsityöharrastajilta kuin toisilta yritystoimintaa harjoittavilta käsityöläisiltä.

Toimeksiantajayrityksen toimintaa tarkastellaan välitysmyyntin osalta. Käytännön osuudessa tutkitaan, ovatko toimeksiantajayrityksen toimintatavat välitysmyyntin säännösten mukaiset, ja selvitetään välitystoiminnan taloudellisia vaikutuksia. Yrityksen kirjanpidon oikeellisuus tarkastetaan välitysmyyntien osalta. Lisäksi tutkitaan, onko välitysmyynti yritykselle todellisuudessa edullisempi vaihtoehto kuin jälleenmyynti tai komissiomyynti.

Yrittäjän toiveesta yritykselle tehdään lähetyslistalomake tavarantoimittajien käyttöön. Sen lisäksi luodaan lomakepohja sopimukselle, joka on tulevaisuudessa tarkoitus tehdä jokaisen tavarantoimittajan kanssa. Yrittäjän toivomiin lomakkeisiin kuului myös hakemus, jonka tuotteitaan välitysmyyntiin haluavat käsityöntekijät voisivat täyttää. Näiden lomakkeiden lisäksi yrittäjä toivoi, että käsin pidettävälle välitysmyyntikirjanpidolle löydettäisiin helpompi ratkaisu.

2 SOPIMUSOIKEUDELLINEN NÄKÖKULMA

2.1 Komissio- ja välityskaupan periaatteet

Sopimusoikeudellisesti tarkasteltuna komissiokauppa ja välityskauppa ovat kaupan edustuslajeja. Kaupankäynnin edustuslajeihin kuuluvat

- *Kauppaedustajasopimus*: Käytetään myös nimeä agenttisopimus. Edustaja on vastuussa tarjousten ja tilausten hankkimisesta sekä mahdollisesti myös sopimusten teosta. Tehdyt sopimukset eivät sido kauppaedustajaa.
- *Myyntimiessopimus*: Samantyyppinen kuin kauppaedustajasopimus, mutta myyntimies on työsopimussuhteessa edustettavaan osapuoleen.
- *Komissiokauppa*: Edustaja tekee sopimukset päämiehensä puolesta omissa nimissään, jolloin asiakas ei välttämättä edes tiedä, kuka tuotteet todella toimittaa.
- *Jälleenmyynti*: Päämies toimittaa tavarat jälleenmyyjän tilausten mukaan. Jälleenmyyjä toimii omissa nimissään ja kantaa riskin liiketoiminnasta.
- Edustusopimukseen voidaan laajassa merkityksessä lukea myös *yhteisyritykset* ja *franchising*.

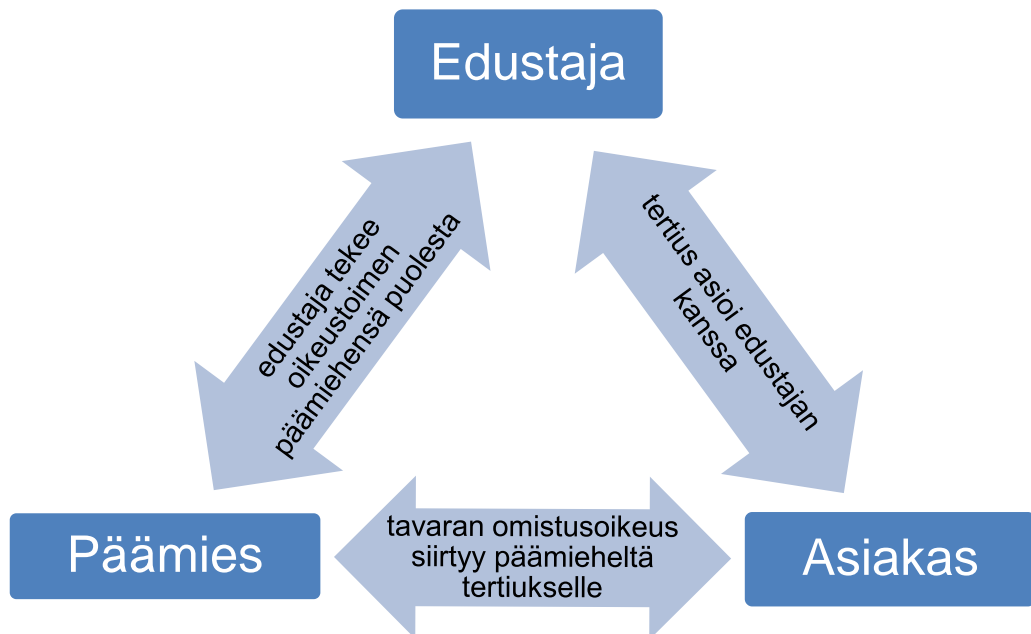
(Hietala ym. 2013, 553–554.)

- *Valtuutus*: Valtuutetulla on oikeus tehdä jotain hänen valtuutetun puolesta, kuten esimerkiksi myyjällä on asemaansa kuuluva valtuutus myydä hyödykkeitä yrityksen puolesta. (Suojanen ym. 2010, 169.)

Kauppaedustuksesta säädetään laissa kauppaedustajista ja myyntimiehistä. Myös komissiokaupassa ja jälleenmyynnissä voidaan soveltaa kauppaedustuslakia, sillä niistä ei säädetä suoraan missään muissa laeissa. (Hietala ym. 2013, 553.) Toimeksiantosopimuksista, jollaisiksi myös komissio- ja välitysmyyntisopimukset voidaan lukea, on kuitenkin säädetty vuoden 1734 kauppakaareissa (Halila & Hemmo 2008). Luku 18 *Toimitsijoista eli asiamiehistä* käsittelee muun muassa toimitsijan oikeuksia, vahingonkorvausvelvollisuutta ja palkkiota (Kauppakaari 31.12.1734/3). Laki on kuitenkin paikoitellen vanhentunutta ja säännök-

set varsin yksinkertaisia. Siksi edustusopimuksia on helpompi peilata kauppa-edustuslakiin.

Välitys- ja komissiomyynnissä on kauppatilanteessa mukana kolme osapuolta: edustaja, päämies sekä kolmas osapuoli, asiakas (Kuvio 1). Edustaja on oikeutettu tekemään oikeustoimia päämiehensä puolesta, jolloin asiakkaan ja päämiehen ei tarvitse asioida keskenään. (Suojanen ym. 2010, 172.) Edustaja myy hyödykkeet päämiehensä lukuun: Edustaja ei osta hyödykkeitä päämieheltään eikä edustajaa katsota niiden todelliseksi myyjäksi. Hyödykkeiden omistusoikeus siirtyy suoraan päämieheltä kolmannelle osapuolelle. (Äärilä 2013, 444.)



Kuvio 1. Päämiehen, edustajan ja asiakkaan väliset suhteet. (Suojanen ym. 2010, 172.)

Edustus voidaan jakaa välittömään ja välilliseen edustukseen sekä lakisääteiseen ja tahdonvaltaiseen edustukseen. Välitön ja välillinen edustus eroavat toisistaan siinä, millainen asema edustajalla on päämieheen ja asiakkaaseen nähden eli kenen nimissä edustaja toimii. Mikäli edustaja toimii päämiehen nimissä, kyseessä on välitön edustus. Edustaja esiintyy selvästi ainoastaan välikätenä päämiehen ja kolmannen osapuolen välillä. (Suojanen ym. 2008, 82.)

Tyypillisin esimerkki välittömästä edustuksesta on kiinteistönvälitys: Kiinteistön ostajalle on selvää, että kiinteistöä esittelevä ja kaupankäynnistä huolehtiva välittäjä ei ole kiinteistön myyjä. Todellinen myyjä on kiinteistön omistaja ja sopimus syntyy omistajan ja ostajan välille.

Välillisessä edustuksessa edustaja toimii omissa nimissään, jolloin kolmas osapuoli ei välttämättä edes tule tietämään edustusjärjestelystä. (Suojanen ym. 2008, 82.) Välillistä edustusta on esimerkiksi komissiomyynti. Asiakkaalle päin komissiomyynti voi näyttää tavalliselta jälleenmyynniltä. Toisin kuin välittömässä edustuksessa, todellisen myyjän ei tarvitse ilmetä edes asiakkaalle annettavasta laskusta. (Verohallinto 2013.)

Lakisääteisen ja tahdonvaltaisen edustuksen välinen ero sen sijaan liittyy edustuksen lähtökohtiin: onko kyseessä laissa säädetty edustus vai onko sopimus tehty omasta tahdosta? Lakisääteistä edustusta ovat muun muassa osakeyhtiön hallituksen toiminta, edunvalvonta ja huoltajuus. Lakisääteisistä edustuksista on määrätty erityislaeissa, kuten esimerkiksi osakeyhtiön hallituksesta määrätään osakeyhtiölaissa. (Suojanen ym. 2008, 82.) Tahdonvaltaista edustusta on esimerkiksi valtuutus. Mikäli kyseessä on tahdonvaltainen edustus, ei ketään voida pakottaa ryhtymään edustajaksi, vaan edustussuhteen tulee aina syntyä yhtenäisen sopimuksen nojalla. (Suojanen ym. 2008, 82.)

2.2 Toimeksiantosopimus

Toimeksiantosopimus voidaan tehdä suullisesti tai kirjallisesti. Mikäli erityissäädöksissä, kuten kiinteistönvälitystä käsittelevässä laissa, ei määrätä sopimuksen tekemisestä, se tehdään oikeustoimilain säännöksiä soveltaen. Suullisessa sopimuksessa on luonnollisesti aina se riski, että osapuolilla on erilaiset käsitykset toimeksiannon sisällöstä ja laadusta. Todistustaakka on sillä osapuolella, joka vetoaa tehtyyn sopimukseen. (Halila & Hemmo 2008, 138.)

Sopimus lakkaa määräaikaisen sopimuksen umpeuduttua tai sopimuksessa määrätyn suoritevelvoitteen täytyttyä, kun edustaja on tehnyt sopimuksessa määrättyt toimenpiteet. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus lakkaa irtisanomis-

ajan kuluttua. Jos sovittua irtisanomisaikaa rikotaan, kyseessä on sopimusrikkomus. Mikäli toinen osapuoli irtisanoo sopimuksen ilman pätevää syytä, toisella osapuolella on oikeus vahingonkorvaukseen. Toimeksiantosopimus perustuu molemminpuoliseen lojaliteettiin, joten se on irtisanottavissa, jos jompikumpi osapuoli toimii sillä tavoin, että luottamussuhde kärsii. (Halila & Hemmo 2008, 138–139.)

2.3 Osapuolten velvollisuudet ja vahingonkorvausvastuu

Toimeksiantosopimukseen liittyvät velvollisuudet määräytyvät sopimustyyppiä koskevien yleisten periaatteiden sekä tehdyn sopimuksen perusteella. Lisäksi velvollisuuksiin voivat vaikuttaa tapaohjeet, kuten hyvä kauppiastapa, jotka velvoittavat toimeksisaajan toimimaan ammattitaitoisesti ja hoitamaan tehtävänsä erityisellä huolella. (Halila & Hemmo 2008, 139.) Koska toimeksiantosopimus jää vain toimeksiantajan ja -saajan tietoon, siinä voidaan määrätä yksityiskohdaisia ohjeita, joita osapuolten tulee noudattaa. (Fondia 2013.)

Toimeksisaajan velvollisuudet ovat kaupallisissa toimeksiantosopimuksissa seuraavat:

- Toimimisvelvollisuus
- Päämiehen edusta huolehtiminen
- Ohjeiden noudattamisvelvollisuus: Toimeksisaajan tulee noudattaa toimeksiantajalta saamiaan kohtuullisia ohjeita ja toimia toimivaltansa sisällä
- Lojaalisuusvelvollisuus: Toimeksisaajan tulee pitää päämieheltään saamansa tiedot salassa ja tämän tulee voida luottaa saamiinsa tietoihin. Toimeksisaajalla voi myös joissain tapauksissa olla velvollisuus varoittaa päämiestään riskeistä ja opastaa niiden hallinnassa.
- Raportoimis- ja tilintekovelvollisuus: Toimeksisaajan tulee antaa selvitys päämiehelleen tämän rahojen ja omaisuuden hallinnoimisesta ja aiheutuneista kuluista. Asiakasvarat tulee voida erottaa toimeksisaajan omista varoista. Toimeksisaajan tulee pystyä osoittamaan, että varat on käytetty päämiehen hyväksi.
- Huolellisuusvelvollisuus: Yleinen huolellisuus ja ammatillinen huolellisuus - jos toimeksisaaja on asiantuntija, tulee hänellä olla ajantasaiset tiedot omalta alal-

taan. Jos päämiehelle aiheutuu vahinko, joka johtuu toimeksisaajan huolellisuusvelvoitteen rikkomisesta, voi toimeksisaajalle aiheutua vahingonkorvausvelvollisuus. Huolellisuusvelvollisuuteen kuuluu muun muassa myydyn tai välitetyt tavarat omistusoikeuden tarkistaminen.

- Lisäksi toimeksisaajalla voi joissain tapauksissa olla seurantavelvollisuus varsinaisen suoritevelvollisuuden täytyttyä. Toimeksisaaja voi esimerkiksi olla velvoitettu seuraamaan kaupan toteutumista loppuun saakka. Velvoitteella voi olla merkitystä esimerkiksi tilanteessa, jossa ongelmat tuotteiden toimittamisessa aiheutuvat toimeksisaajasta johtuvista syistä.

(Halila & Hemmo 2008, 139–141; Fondia 2013.)

Toimeksisaaja ei saa siirtää sopimukseen perustuvia oikeuksia ja velvollisuuksiaan muiden hoidettavaksi ilman toimeksiantajan lupaa, mutta apulaisten käyttö voi sopimuksen mukaan olla sallittua. Jos toimeksisaaja käyttää työn suorittamisessa apulaisia, on toimeksisaaja vastuussa heidän aiheuttamistaan vahingoista. (Halila & Hemmo 2008, 140.)

Tilitoimisto oli toimeksiannosta hoitanut kommandiittiyhtiön kirjanpidon. Tilitoimiston palveluksessa ollut kirjanpitäjä oli tehnyt toimeksiannon edellyttämät työt virheellisesti, mistä oli aiheutunut kommandiittiyhtiölle vahinkoa. Ään.

Toimeksiantajan kirjanpitäjään kohdistama vahingonkorvausvaatimus hylättiin, koska hän ei ollut työnantajansa sopimuspuolta kohtaan vastuussa sopimuksen täyttämistä eikä niin ollen myöskään sopimuksen rikkomisen seuraamuksista. Kirjanpitäjä ei ollut korvausvastuussa kommandiittiyhtiölle myöskään vahingonkorvauslain nojalla, koska hänen virheensä oli tapahtunut vain tilitoimiston sopimusvelvoitteen täyttämässä. Ään.

(KKO:1992:166.)

Mikäli toimeksisaaja rikkoo huolellisuusvelvollisuuttaan, on rangaistuksena vahingonkorvausvelvollisuus. Toimeksisaajan tarvitsee korvata vain ne vahingot, jotka hänen olisi pitänyt kyetä ennakoimaan. Vahingonkorvausvelvollisuutta arvioitaessa tarkastellaan, onko toimeksisaaja toiminut asemansa edellyttämällä tavalla. Mikäli toimeksisaaja pystyy todistamaan, että hän on toiminut huolellisuusvelvoitteen edellyttämällä huolellisuudella, ei häntä voida velvoittaa maksamaan vahingonkorvauksia. Toimeksiannon suorittaminen palkkiotta ystävän palveluksena ei poista vahingonkorvausvelvollisuutta, joskin huolellisuusvelvoi-

tetta tulkitaan tällöin lievemmin kuin ammattimaisissa sopimuksissa. (Halila & Hemmo 2008, 143.)

Toimeksisaajan tavoin myös toimeksiantajalla on lojaalisuusvelvollisuus, josta voi seurata esimerkiksi tiedonantovelvollisuus toimeksisaajaa kohtaan. Sen ohella toimeksiantajan tärkein velvoite on toimeksisaajan palkkion maksaminen. Oletuksena on, että toimeksiannosta saadaan palkkio, ellei siitä muuta sovita. Palkkion lisäksi toimeksisaajalla voi olla oikeus korvaukseen toimeksiantosopimuksen noudattamisesta aiheutuvista kuluista. Kulujen on kuitenkin voitu myös sopia sisältyvän palkkioon. (Halila & Hemmo 2008, 141–142.)

Palkkion suuruus voidaan määrätä toimeksiantosopimuksessa, mutta se ei ole välttämätöntä. Palkkion tulee olla kohtuullinen. Se voi olla esimerkiksi provisio- luonteinen, jolloin edustaja saa itselleen määrätyn osan tuotoista. (Halila & Hemmo 2008, 142.) Mikäli sopimusosapuolet eivät pääse yhteisymmärrykseen palkkion määrästä, asian ratkaisee oikeus (Kauppakaari 31.12.1734/3). Palkkio voidaan saada esimerkiksi niin, että päämies laskuttaa edustajalta oman osuutensa myydyistä tuotteista tai siten, että edustaja tilittää omatoimisesti myyntitulot päämiehelle omalla palkkiollaan vähennettynä. (KILA 1442/16.12.1996.)

Ellei sopimuksessa ole sovittu asiasta erikseen tai alalla ei ole vakiintunutta käytäntöä, toimeksisaaja voi vaatia palkkiota vasta suoritettuaan toimeksiannon. Toimeksisaajalla on oikeus saada palkkio myös kesken jääneestä toimeksiannosta siltä osin, kuin hän on jo tehnyt töitä toimeksiannon eteen. (Halila & Hemmo 2008, 142.)

Tavaroiden hävikkiin liittyvää vastuuta ei ole suoraan määritelty laissa. Osa vastuusta kuuluu toimeksisaajalle laissa määrätyn huolellisuusvelvoitteen myötä. Mikäli tavarat esimerkiksi pilaantuvat vääränlaisen säilytyksen seurauksena, voidaan vastuun katsoa kuuluvan toimeksisaajalle. Kaikki hävikkiin liittyvät riskit eivät kuitenkaan ole ennakoitavissa ja toimeksisaajan estettävissä. Vastuu sellaisten riskien voidaan sopia toimeksiantosopimuksessa.

2.4 Välitysmyynti

Sekä komissiokauppa että välitystoiminta ovat toimeksiantosopimuksia. Toimeksiannon luonnetta tulkittaessa on suuri merkitys tehdyllä sopimuksella. Sopimuksesta riippuu, onko välitystoiminnassa kyse esimerkiksi kauppaedustuksesta tai myyntimiessopimuksesta. (Verohallinto 2002a; Liisa Sippel, juridiikan lehtori. Henkilökohtainen tiedonanto 7.3.2013.) Välitystoiminnan luonteen hahmottamiseksi kauppaedustusta käytetään myöhemmin esimerkkinä, sillä siitä on annettu selvät säännökset kauppaedustuslaissa. Kuten edellä todettiin, kyseistä lakia voidaan soveltaa myös muihin edustustyyppeihin.

Välitysmyynti on tavaroiden tai palvelujen myymistä *päämiehen nimissä ja lukuun*. Välittäjä ei siis esiinny ostajaan nähden hyödykkeiden myyjänä, vaan ostaja tietää käyvänsä kauppa päämiehen kanssa. Edustaja toimii ainoastaan välikätenä ostajan ja päämiehen välillä. Kuten jo aiemmin luvussa 2.1 todettiin, välityskaupassa edustaja ei osta hyödykkeitä päämieheltään eikä siis myöskään myy niitä omaan lukuunsa. Siten tavarat eivät kuulu päämiehen vaihtomaisuuteen. (Verohallinto 2002a; Äärilä 2013, 444.)

Usein hyödykkeiden välitys järjestetään niin, että välittäjä tuo asiakkaan ja päämiehen yhteen ja saa tästä hyvästä päämieheltä välityspalkkion. Asiakas maksaa ostamansa tavarat tai palvelut suoraan päämiehelle, jolloin raha ei kulje välittäjän kautta. Edustaja ja päämies voivat kuitenkin sopia, että välittäjä myös ottaa vastaan maksun myymistään tavaroista tai palveluista. (Äärilä 2013, 444.) Tämä voi tapahtua esimerkiksi myymälässä kaikkien päämiesten käytössä olevalla kassalla (Verohallinto 2001). Tavalliselle kuluttajalle tutuin muoto välitysmyyntistä on kirpputorimyynti, jossa jokaisella myyjällä on oma pöytä ja tavarat veloitetaan kirpputorin omalla kassalla.

Kauppaedustuslaki

Mikäli välitysmyyntiin muodoksi valittaisiin kauppaedustus, noudatettavaksi tulisi kauppaedustajalaki. Kauppaedustajalaissa on määritelty kauppaedustaja seuraavasti:

Kauppaedustajalla tarkoitetaan tässä laissa elinkeinonharjoittajaa, joka toisen, päämiehen, kanssa tekemässään edustusopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- tai ostosopimuksia. (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417)

Kyseisessä laissa on annettu pakottavia määräyksiä, joista poikkeavat sopimusehdot ovat mitättömiä. Säännökset ovat osittain samoja kuin kauppakaaren säännökset, mutta niissä on avattu määräyksen sisältöä laajemmin. Pakottavia määräyksiä ovat seuraavat:

- Mikäli toinen osapuoli sitä vaatii, tulee sopimus tehdä kirjallisesti.
- Edustajan tulee toimia vastuuntuntoisesti päämiestään kohtaan, toimia päämiehen edun mukaisesti, ilmoittaa viivytyksettä tämän kannalta olennaisista asioista, kuten saaduista tarjouksista ja tehdyistä sopimuksista, sekä noudattaa päämiehen asettamia ohjeita.
- Päämiehen tulee antaa edustajalle tarvittavat tiedot ja materiaalit, ilmoittaa tehtävän suorittamisen kannalta olennaiset asiat sekä päätökset tarjousten ja sopimusten hyväksymisestä. Päämiehen tulee myös ilmoittaa, mikäli sopimuksen alaisen toiminnan laajuus onkin oletettua vähäisempää.
- Päämiehellä on pyydettyessä velvollisuus antaa edustajalle tarvittavat tiedot välityspalkkion laskemiseksi.
- Edustajan oikeus provisioon syntyy viimeistään kolmannen osapuolen täyttäessä suoritusvelvollisuutensa (yleensä maksuhetki).
- Provisio tulee maksaa edustajalle viimeistään kuukauden kuluessa sen kalenterivuosineljänneksen päättymisestä, jolloin oikeus provisioon syntyi.
- Edustajan oikeus provisioon voidaan menettää vain, mikäli päämiehen ja asiakkaan välinen sopimus jää täyttämättä päämiehestä johtumattomasta syystä.
- Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanomisaika on vähintään 1-6 kuukautta kuluneista sopimusvuosista riippuen. Jos päämies laiminlyö irtisanomisan, edustajalla on oikeus vahingonkorvaukseen.

- Edustaja on oikeutettu saamaan päämieheltään palkkiolaskelman provisioon oikeuttavista sopimuksista.
- Sopimuksen päätyttyä edustajalla on oikeus kohtuulliseen, enintään yhden vuoden palkkioita vastaavaan suuruiseen hyvitykseen, jos uusien asiakassuhteiden syntyminen tai kaupan lisääntyminen on selvästi hänen ansiotaan ja päämies saa siitä merkittävää etua.
- Edustajan oikeus hyvitykseen voidaan menettää vain seuraavissa tapauksissa:
 - sopimus irtisanotaan tai puretaan edustajan käyttäytymisen tai laiminlyönnin vuoksi
 - edustaja irtisanoo tai purkaa sopimuksen muusta kuin päämiehestä johtuvasta syystä tai ikänsä, huonontuneen terveytensä tai sairautensa takia
 - edustaja siirtää sopimukseen perustuvat oikeutensa ja velvollisuutensa toiselle
 - edustaja ei vaadi hyvitystä vuoden sisällä sopimuksen päättymisestä.

(Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417.)

Euroopan unioni on antanut kauppaedustajista direktiivin, jota myös Suomen laki mukailee. Käytäntöjen pitäisi direktiivin ansiosta olla Euroopan unionin alueella samanlaiset, joskin joitain eroja esimerkiksi vahingonkorvausten laskemisessa on ollut. Direktiivin tavoitteena on suojella kauppaedustajia ja se asettaa ne säännöt, joita on vähintään noudatettava sopimuksissa. (Euroopan komissio 2001.)

Kauppaedustajalaissa on monta pakottavaa säännöstä, ja laki säätelee muiltakin osin tarkkaan kauppaedustajasopimuksia. Pienten yritysten ei välttämättä ole tarkoituksenmukaista tehdä juuri kauppaedustus sopimusta, sillä määräykset voivat olla toiminnan luonteeseen suhteutettuna tarpeettoman tiukkoja. Jo lain määritelmä, jonka mukaan edustaja on *sitoutunut edistämään* tavaroiden myyntiä, on esimerkiksi pienessä käsityöyrityksessä kohtuuton vaatimus, kun tuotteita on useita ja niiden rahallinen arvo on hyvin pieni. Välityssopimusta tehdessä voidaan silti mukailla kauppaedustajalakia niiltä osin, jotka soveltuvat yrityksen toimintaan.

2.5 Komissiokauppa

Komissiokauppa on välillistä, tahdonvaltaista edustusta: edustaja eli komissionääri toimii *omissa nimissään mutta päämiehen, komitenttin, lukuun*. (Hietala ym. 2013, 563.) Toisin kuin välityskaupassa, komissiokauppiaan ei tarvitse tehdä asiakkaalle selväksi omaa asemaansa päämiehen edustajana. Tällöin kolmas osapuoli ei tule aina edes tietämään, että välittäjän takana on vielä toinen, todellinen myyjä, eikä edustaja omista tuotteita. (Äärilä 2013, 449.) Yksi syy valita komissiomyynti myynnin muodoksi on se, että päämies voi pysyä anonyyminä. (Haarmann (toim.) 1994, 310).

Komissiomyynnissä on tavallisinta, että edustaja perii asiakkailta maksun, mutta päämiehen on myös mahdollista ottaa se itse vastaan. Komissiosopimuksessa tulee sopia, mikäli komissionäärillä on *del credere* -vastuu, jolloin edustaja sitoutuu vastaamaan asiakkaidensa maksukyvyistä. (Haarmann (toim.) 1994, 310.) Yleisin käytäntö komissiomyynnissä on, että tavarat sijaitsevat komissiokauppiaan käytössä olevassa komissiovarastossa. Komissionääri myy varastossa olevat tavarat, ottaa myynneistä saaduista tuloista oman komissionsa itselleen ja tilittää loput päämiehelle. (Äärilä 2013, 449.)

Toisin kuin välityskaupassa, komissiomyynnissä edustajan ja asiakkaan välille syntyy kauppatilanteessa sopimussuhde. Komissionäärille syntyy myyjää koskevat velvollisuudet, ja tehty sopimus sitoo välittömästi sekä edustajaa että asiakasta. (Haarmann (toim.) 1994, 310; Suojanen ym. 2010, 169, 172.) Päämiehen vastuu sen sijaan kohdistuu myytäviin tuotteisiin: mikäli tertius esittää tuotteisiin liittyviä vaatimuksia esimerkiksi tavarassa olevaa virhettä koskien, päämies vastaa edustajalle näistä vaatimuksista. (KILA 1442/16.12.1996; Hietala ym. 2013, 563.)

Komissiomyynnistä voidaan käyttää myös nimitystä myyntitili. Taloussanomien on määritellyt käsitteen seuraavasti:

Myyntitili

sales account

Komissiotili. Käytetään, kun myyjä ei saa omistusoikeutta hänelle lähetettyihin tavaroihin. Myyjä myy tavarat omissa nimissään, mutta tilittää maksun omistajalle vasta myynnin jälkeen. (Taloussanomat 2013.)

Käsityöyrittäjien keskuudessa käytetään yleisesti myyntitili-nimitystä, vaikka puhutaan välitysmyynnistä. Käsitteiden sekoittuminen on yksi esimerkki siitä, miten komissio- ja välitysmyyntin erot eivät ole yleisesti tunnettuja.

3 KOMISSIO- JA VÄLITYSMYYNTI ARVONLISÄVEROTUKSESSA JA KIRJANPIDOSSA

3.1 Komissio- ja välitysmyyntin arvonlisäverotus

Arvonlisävero on tavarahan tai palvelun hintaan lisättävä kulutusvero. Ostaja maksaa arvonlisäveron tuotteen oston yhteydessä. Myyjä suorittaa veroa kaikista veronalaisista myynneistään, vähentää ostojen vähennyskelpoiset arvonlisäverot ja maksaa erotuksen valtiolle. Pääsääntöisesti kaikki liiketoiminnan muodossa tavaroita tai palveluja myyvät ja vuokraavat yritykset ovat arvonlisäverovelvollisia. Tällaista toimintaa harjoittavien yritysten tulee yleensä ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Sääntöön on kuitenkin poikkeuksia, sillä tietyt tavarat ja palvelut, kuten sairaanhoitopalvelut, on säädetty verottomiksi. (Verohallinto 2013.)

Liikevaihdon jäädessä 12 kuukauden tilikauden aikana alle 8500 euron ei yrityksen tarvitse ilmoittautua rekisteriin (Verohallinto 2013). Tällöin sen ei tarvitse suorittaa myynnistään arvonlisäveroa, eikä se vastaavasti saa myöskään vähentää arvonlisäveroa ostoistaan. Mikäli toinen yritys ostaa rekisteriin kuulumattomalta yritykseltä hyödykkeitä, sille ei kerry ostoista vähennettävää arvonlisäveroa.

Aiemmin luvussa 2 todettiin, että sekä komissio- että välityskaupassa myytävän tavarahan omistusoikeus siirtyy suoraan päämieheltä asiakkaalle. Edustaja ei siis missään välissä omista tavaroita. Arvonlisäverotuksessa tapahtumaketjua tulkitaan kuitenkin eri tavalla. (Auranen 2002, 107–108.) Kun kauppatapahtumaa tarkastellaan arvonlisäverotuksen kannalta, myyjä on aina se osapuoli, jonka nimissä myyntitapahtuma suoritetaan. Laskuun tehdyillä merkinnöillä on tulkinassa suurin merkitys, minkä lisäksi tarkastellaan myös muita kauppaan liittyviä asiakirjoja. (Kallio ym. 2013, 131.)

3.1.1 Arvonlisäveron peruste komissiokaupassa

Kun komissiokauppaa tarkastellaan arvonlisäverotuksen näkökulmasta, päämiehen katsotaan myyvän tuotteet edustajalle, joka taas myy ne kolmannelle osapuolelle. Nämä kaksi myyntitapahtumaa toteutuvat samalla hetkellä, eli silloin kun tuotteet toimitetaan ostajalle. Juridisesti katsottuna edustaja ei kuitenkaan osta tavaroita eikä siten saa missään vaiheessa niiden omistusoikeutta; tulkinta koskee vain arvonlisäverotusta. (Auranen 2002, 107–108; Verohallinto 2002a.)

Koska komissiokauppaa tarkastellaan kahtena erillisenä myyntinä, molemmat kaupat verotetaan normaalina tavarakauppana. Päämies suorittaa veron siitä hinnasta, jonka hän perii edustajalta. Edustaja taas suorittaa veron koko asiakkaalle asetetusta myyntihinnasta. Tästä suoritettavasta verosta edustaja saa vähentää päämiehen häneltä veloittaman arvonlisäveron. Molemmissa kauppoissa sovellettava verokanta määräytyy kaupan kohteena olevan tuotteen mukaan. (Auranen 2002, 108; Verohallinto 2002a.)

Esimerkki: Arvonlisäverotus komissiokaupassa

Käsityöputiikki X on valinnut edustusmuodoksi komissiokaupan. Yritys myy liikkeessään tuotteita 20 valmistajalta, joista 10 on ilmoittautunut arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Yritys on hinnoitellut tuotteet niin, että valmistajan pyytämä hinta on 70 % myyntihinnasta ja yritykselle jää komissiota 30 %.

Vuonna 20XX yrityksellä oli komissiomyynnejä yhteensä 10 000 euroa. Näistä 6000 euroa oli arvonlisäverovelvollisten valmistajien myyntiä. Kaikkien tuotteiden arvonlisäverokanta oli 23 %. Myynneistä tuli suoritettavaa arvonlisäveroa seuraavan laskelman mukaisesti:

$$\text{Myynti ilman arvonlisäveroa} = \frac{10000}{1,23} = 8\,130,08 \text{ €}$$

$$\text{Myyneistä suoritettava arvonlisävero} = 10\,000 - 8\,130,08 = 1\,869,92 \text{ €}$$

Arvonlisäverovelvollisten valmistajien myynnit ilman veroa = $\frac{6000}{1,23} = 4\,878,05 \text{ €}$

Vähennyskelpoinen arvonlisävero = $6\,000 - 4\,878,05 = 1\,121,95 \text{ €}$

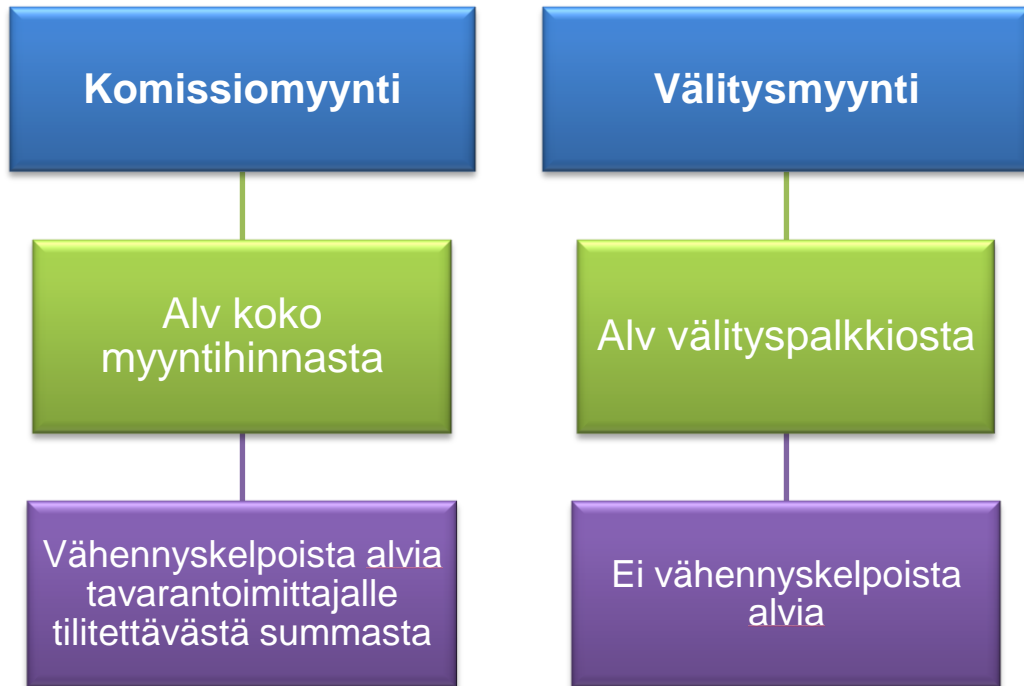
Arvonlisäverovelvollisten rekisteriin kuulumattomien valmistajien myynteihin (4 000 €), ei sisälly vähennettävää arvonlisäveroa.

Maksettava arvonlisävero = $1\,869,92 - 1\,121,95 = 747,97 \text{ €}$

3.1.2 Arvonlisäveron peruste välityskaupassa

Toisin kuin komissiokaupassa, välityskaupassa katsotaan tapahtuvan vain yksi tavaran myynti: päämies myy tuotteet suoraan kolmannelle osapuolelle. Vain päämies maksaa myynnistään veroa kuten normaalista tavarakaupasta ja arvonlisävero määräytyy myytävän tuotteen verokannan mukaan. (Auranen 2002, 108.) Päämies maksaa arvonlisäveron koko myyntihinnasta, ja suoritettavista veroista päämies saa vähentää edustajan perimään välityspalkkioon sisältyvän arvonlisäveron. Edustajan tulee merkitä palkkionsa sisältyvä arvonlisävero päämiehelle antamaansa tositteeseen, mikäli välityspalkkio peritään tilitettäessä päämiehen osuutta myynnistä. (Verohallinto 2002b.)

Edustajan sen sijaan katsotaan tarjoavan päämiehelle välityspalvelun. Edustaja ei maksa arvonlisäveroa myydystä tuotteesta vaan ainoastaan omasta välityspalkkiostaan. Välityspalvelun myyntiin sovelletaan yleistä arvonlisäverokantaa, vaikka myytävät tuotteet kuuluisivatkin alennetun verokannan piiriin. (Verohallinto 2001.) Välitys- ja komissiomyynnin arvonlisäverotusmenettelyn erot on havainnollistettu kuviossa 2.



Kuvio 2. Komissio- ja välityskaupan arvonlisäveromenettely. (Auranen 2002, 108; Verohallinto 2002a; Verohallinto 2002b.)

Esimerkki: Arvonlisäverotus välitysmyyntissä

Käsityöyrittäjä X valitsee edustustyyppiksi komissiomyynnin sijasta välitysmyyntin. Yritys myy liikkeessään tuotteita 20 valmistajalta, joista 10 on ilmoittautunut arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Valmistajat ovat määrittäneet tuotteiden myyntihinnat ja yritys perii niistä provisiota 30 %.

Vuonna 20XX yrityksellä oli välitysmyyntejä yhteensä 10 000 euroa. Näistä 6000 euroa oli arvonlisäverovelvollisten valmistajien myyntiä. Yritys maksaa arvonlisäveroa perimistään provisiosta, joita se peri yhteensä 3 000 euroa. Välityspalveluun sovelletaan 23 prosentin verokantaa.

$$\text{Provisiot ilman arvonlisäveroa} = \frac{3000}{1,23} = 2\,439,02 \text{ €}$$

$$\text{Provisioista suoritettava arvonlisävero} = 3\,000 - 2\,439,02 = 560,98 \text{ €}$$

Yritys ei saa vähentää valmistajille tilitettävään summaan mahdollisesti sisältyvää arvonlisäveroa.

Välitysmyyntin etu komissiokauppaan nähden on siinä, että edustaja maksaa arvonlisäveron vain omasta provisiostaan eikä tuotteen myyntihinnasta. Hyöty tulee esiin silloin, kun myytäviä hyödykkeitä hankitaan hyvin pieniltä tavarantoimittajilta, joiden myynti jää alle arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautumisen rajan. Hintataso on usein käsitoissa sama riippumatta siitä, sisältyykö siihen arvonlisäveroa vai ei. Jos tavarantoimittaja ei ole hakeutunut arvonlisäverovelvolliseksi, edustaja joutuu maksamaan myös valmistajalle tilitettävästä summasta suoritettavan arvonlisäveron. Silloin komissiokauppaa harjoitettaessa koko mynnistä suoritettava arvonlisävero jää edustajan rasitteeksi. Esimerkkitapauksissa välitysmyynti johtaa 186,99 euroa pienempiin veroihin kuin komissiomyynti.

3.2 Komissio- ja välitysmyyntin kirjanpito

Liikevaihtoon luetaan tavallisesti ainoastaan kirjanpitovelvollisen omat varsinaiseen liiketoimintaan kuuluvat myynnit. Siten tuloja, jotka syntyvät edustajan myydessä tavaroita tai palveluita päämiehensä puolesta, ei kirjata edustajan liikevaihdoksi, vaan ne kuuluvat päämiehen liikevaihtoon. Niin välitys- kuin komissiomyynnissä edustajan liikevaihtoon luetaan vain toimeksiannon suorittamisesta saatu palkkio. Välityspalkkion maksavan yrityksen kirjanpidossa palkkio käsitellään normaalina kuluna - ei mynnin oikaisuna. (KILA 1442/16.12.1996; Leppiniemi & Leppiniemi 2007, 83 & 85; Lindfors 2010.)

Komissiomynnistä arvonlisävero kirjataan koko myyntihinnasta, ja päämiehelle tilitettävään summaan sisältyvä arvonlisävero kirjataan vähennettäväksi veroksi. Arvonlisäverolain 209 §:n mukaan verovelvollisen kirjanpidosta tulee tarvittaessa saada tiedot, jotka tarvitaan veron määräämiseen (Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501). Komissiomyynnit kirjataan sen vuoksi täysimääräisinä, jotta kirjanpidosta ilmenee suoritettavan arvonlisäveron peruste.

Jotta päämiehelle kuuluvia tuloja ei sisälly liikevaihtoon, tulee komissiomyynneistä vähentää päämiehelle tilitettävä myyntitulo. Erään kirjanpito-ohjelman kehittäjä on ehdottanut, että tämä tehdään luomalla myyntitilille alatili Komis-

siotilitykset, jolla myynnit oikaistaan. Alatilin arvonlisäverokoodiksi määrätään ostojen vähennettävä arvonlisävero. (Atsoft Oy Mäkinen 2005.) Koska arvonlisäveron peruste eroaa edustajan liikevaihdoksi kirjatusta myynnin määrästä, ei kirjanpitovelvollisen tuloslaskelma ja arvonlisäverotus täsmää keskenään (Kallio ym. 2013, 132–133).

Välitysmyynteistä edustaja maksaa arvonlisäveroa vain välityspalkkionsa osalta. Siksi välitysmyyntejä ei tarvitse kirjata ensin täysimääräisinä myynteihin, vaan myyntitilille kirjataan vain välittäjän saama palkkio.

Koska tuotteiden omistus siirtyy suoraan päämieheltä kolmannelle osapuolelle, ei niitä saa kirjata tilinpäätöksessä edustajan omaan vaihto-omaisuuteen (KILA 1442/16.12.1996). Tavarat ovat päämiehen omaisuutta myös silloin, kun ne edustajan varastossa. Edustajan täytyy seurata tämän hallussa olevaa varastoa. Seuranta voidaan tehdä yrityksen kirjanpidon yhteydessä, kunhan tavaroita ei esitetä tilinpäätöksessä edustajan vaihto-omaisuutena. (Leppiniemi & Leppiniemi 2007, 85–86.)

Esimerkki 3: Komissiomyyntien kirjaaminen käteiskaupassa

Käsityöyritys X myy komissiomyyntinä Valmistaja Y:n tuotteita. Valmistaja Y on arvonlisäverovelvollinen.

- 1.1. Valmistaja Y tuo tuotteitaan Käsityöyritys X:n liikkeeseen. Tuotteiden myyntihinnaksi asetetaan 50 euroa kappaleelta. Tuotteiden arvonlisäverokanta on 24 %.
- 16.3. Käsityöyritys X myy Valmistaja Y:n tuotteita 150 eurolla. Tuotteet maksetaan käteisellä.
- 5.4. Käsityöyritys X tilittää myynnit Valmistaja Y:lle ja vähentää tilityksen yhteydessä komissiona 50 euroa. Valmistaja Y:lle maksetaan tilisiirtona 100 euroa.

Kirjaukset:

- 1.1. Komissiovarasto ei kuulu edustajan vaihto-omaisuuteen, joten sitä ei merkitä kirjanpitoon.
- 16.3. Tavaroiden myynnit kirjataan erilliselle komissiomyyntitilille. Kirjanpito-ohjelma erottaa summasta suoritettavan arvonlisäveron omalle tililleen. Komissiomyyntitililtä erotetaan Valmistaja Y:lle kuuluva osuus myynnin oikaisuna Komissiomyynnit-tilin alatilille Komissiotilityksiin. Kirjaus erottaa automaattisesti vähennettävän veron omalle tililleen. Samalla osuus kirjataan tilitysvelkoihin.

Kassa	Komissiomyynnit	Komissiotilitykset
150	120,97	80,65
Myynnin alv 24 %	Vähennettävä alv	Tilitysvelat
29,03	19,35	100

- 5.4. Valmistaja Y:lle tilitetty myyntituotto maksetaan pankkitililtä ja vähennetään tilitysveloista.

Tilitysvelat	Pankkitili
100	100
(100)	

Mikäli Valmistaja Y ei olisi arvonlisäverovelvollinen, ei tilitettävään summaan sisältyisi arvonlisäveroa. Myyntejä oikaistaessa käytetään tällöin arvonlisäverotonta tiliä tai kirjanpito-ohjelmasta otetaan alv-automatiikka pois käytöstä.

Esimerkki 4: Välitysmyyntien kirjaaminen käteiskaupassa

Käsityöryitys X myy välitysmyyntinä Valmistaja Z:n tuotteita. Valmistaja Z on arvonlisäverovelvollinen.

- 1.1. Valmistaja Z tuo tuotteitaan Käsityöryitys X:n liikkeeseen. Tuotteiden myyntihinnaksi asetetaan 50 euroa kappaleelta.
- 16.3. Käsityöryitys X myy Valmistaja Z:n tuotteita 150 eurolla. Tuotteet maksetaan käteisellä.
- 5.4. Käsityöryitys X tilittää myynnit Valmistaja Z:lle ja vähentää tilityksen yhteydessä provisiona $\frac{1}{3}$ myyntihinnasta, 50 euroa. Valmistaja Z:lle maksetaan tilisiirtona 100 euroa.

Kirjaukset:

- 1.1. Välitysmyyntitavarat eivät kuulu edustajan vaihto-omaisuuteen, joten niitä ei merkitä kirjanpitoon.
- 16.3. Kirjataan tavaroiden myynnit: Välittäjän palkkio kirjataan Välityspalkkiot-tilille ja päämiehelle tilitettävä osuus Tilitysvelkoihin. Arvonlisävero kirjautuu automaattisesti vain välityspalkkioista, joiden arvonlisäverokanta on 24 %.

Kassa	Välityspalkkiot	Tilitysvelat
150	40,32	100
<div style="border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px; padding-top: 5px;"> Myynnin alv 24 % </div>		
9,68		

- 5.4. Valmistaja Z:lle tilitetty myyntituotto maksetaan pankkitililtä ja vähennetään tilitysveloista.

Tilitysvelat	Pankkitili
<div style="text-align: right; margin-bottom: 10px;">(100)</div> <div style="text-align: left;">100</div>	<div style="text-align: right; margin-bottom: 10px;">100</div>

3.3 Päämiehen varat edustajan kirjanpidossa

Yksi kirjanpidon periaatteista on entiteettiperiaate. Periaatteen mukaan kirjanpitoa pitävän yrityksen ja sen sidosryhmien liiketapahtumat tulee pitää erillään toisistaan. (KILA 1850/2.3.2010.) Mikäli välitys- tai komissiokauppana myydyille tuotteille annetaan maksuaikaa ja ne kirjataan yrityksen kirjanpitoon saamisiksi, tulee ne pitää erillään saamisista, jotka ovat tulleet oman vaihto-omaisuuden myynnistä. Myyntisaamisille kannattaa perustaa esimerkiksi alatili *Komissiomyyntisaamiset*. (Leppiniemi & Leppiniemi 2007, 86.)

Kaupallisessa edustuksessa voi olla tarpeen käyttää asiakasvaratilejä. Kirjanpidon ulkopuolisia pankkitilejä voidaan käyttää vain silloin, kun siihen on hyväksyttävä peruste. Tämä vaatimus voi esimerkiksi täytyä, mikäli yritys hallinnoi sen varallisuuteen kuulumatonta omaisuutta. Komissio- ja välitysmyyntissä asiakasvaroiksi voidaan kirjata päämiehelle tilitettävä kauppahinta. (Kaisanlahti ym. 2009, 378.)

Samaa asiakasvaratiliä voidaan käyttää yhden tai useamman toimeksiantajan varojen hallinnoimiseen. Asiakasvaratilin hallinnoijalla on kuitenkin velvollisuus pystyä yksilöimään jokaisen päämiehen varat erikseen, minkä vuoksi useamman asiakasvaratilin ylläpitäminen voi olla tarpeellista. Varoista ei ole pakko pitää erilliskirjanpitoa, mutta se on suositeltavaa. Mikäli asiakasvarat erotetaan kirjanpidossa, ne tulee pitää myös todellisuudessa erillään: niille varatuilta pankkitileiltä tai muista varoista ei saa maksaa kirjanpitovelvollisen menoja eikä niiden sekaan saa myöskään vastaanottaa sinne kuulumattomia varoja. (Kaisanlahti ym. 2009, 378.)

- Myytävä suorite ei hakijan mukaan missään vaiheessa siirry sen omaisuudeksi. Hakija ei kirjaa sitä ostoksi eikä hakijalla ole varastoja. Hakija seuraa saatavia pitäen kirjaa jokaisesta erästä, mutta luottoriski on kuitenkin koko ajan yhdistyksen sääntöjen mukaan jäsenten tailla.

--

Liikevaihtoon luetaan suoritteiden myyntitulot. Myyntituottoihin ja liikevaihtoon eivät kuulu sellaiset erät, jotka eivät välittömästi vaikuta tulonmuodostukseen, mutta jotka pelkästään laskutus- ym. teknisistä syistä kulkevat kirjanpidon kautta.

--

Komissiosopimuksen perusteella jäsentensä asiamiehenä toimivan yhdistyksen liikevaihtoon luetaan jäsentehailta perityt asiamiespalkkiot.
(KILA95/24.3.1975.)

Yllä oleva Kirjanpitolautakunnan lausunto vahvistaa sen, että liikevaihtoon luetaan ainoastaan edustajan saamat palkkiot.

4 CASE: KÄSITYÖYRITYS X

4.1 Organisaatio

Työn toimeksiantaja on vuonna 2008 perustettu käsityö- ja lahjapuoti. Yrittäjä oli itse aiemmin myynyt tuotteitaan välitysmyyntillä paikallisessa käsityöpuodissa. Vähän aikaa yrittäjällä oli myös paikallisella työväentalolla työ- ja varastotila, jossa hän teki käsitöitä ja valmisti asiakkaiden tilauksia. Eräänä päivänä hän huomasi ilmoituksen vuokrattavasta talosta ja päätti yllättäen perustaa yhdessä naapurin kanssa oman yrityksen.

Käsityöyritys tmi:n perustamistapa on yksi tyypillinen alku käsityöyritykselle: käsityöharrastus on suuri osa elämää, ja mielessä on ajatus tehdä siitä jotain enemmän. Aktiivisella harrastajalla käsitöitä alkaa valmistua yli oman tarpeen, jolloin niitä halutaan alkaa myydä. Yrittäjyydestä ei ole välttämättä minkäänlaista kokemusta tai koulutusta. Monet käsityöntekijät antavat silloin töitään jälleenmyyntiin tai komissio- tai välitysmyyntiin. Koska yrittäjällä oli kuitenkin jo ollut tuotteita välitysmyyntissä, seuraava askel oli oman yrityksen perustaminen. Hänellekin yrittäminen oli täysin uutta ja vierasta, mutta siitä huolimatta yrityksen toiminta saatiin käynnistettyä.

Yritys on vuonna 2013 ollut toiminnassa viisi vuotta. Aluksi tuotevalikoimassa oli lähinnä omia käsitöitä, mutta vähitellen myyntiin otettiin myös muiden valmistajien töitä. Yrittäjä on sanonut, että vain omia tuotteita myymällä ei pienessä kaupungissa tule toimeen (Paikallinen sanomalehti 2009). Osa tuotteista ostetaan yrityksen vaihto-omaisuudeksi, mutta suuri osa tuotteista on välitysmyyntissä. Vuonna 2012 Käsityöyritys tmi alkoi myydä liikkeessä myös käsityötarvikkeita, joiden osuus mynnistä on vuonna 2013 merkittävä: käsityötarvikkeet menevät kaupaksi myös silloin, kun sisustus- ja lahjatavaroita ei osteta.

Työn toimeksiantajayrityksen kivijalkamyymälän lopettamisesta tehtiin päätös opinnäytetyön kirjoittamisprosessin aikana. Lopettamisesta kerrotaan lisää myöhemmin luvussa 4.6 Käsityöyritys tmi:n tulevaisuus.

Taloudelliset tunnusluvut

(Luottamuksellinen)

Yrityksen pääomarakennetta tarkasteltaessa tulee esille yksi välitysmyyntin merkittävimmistä hyödyistä. Mikäli Käsityöryitys tmi olisi ostanut itselleen kaikki välitysmyyntissä olleet tuotteet, olisi sen täytynyt rahoittaa ostojaan lainalla. Kun lainaa ei ole otettu suurilla summilla, pysyy yrityksen pääomarakenne terveenä. Etenkin pienelle käsityöyritykselle voi lainan ottaminen olla riski, sillä yrityk-

sen toiminnasta voi olla vaikeaa saada kannattavaa. Yksityisliikkeessä yrittäjä on henkilökohtaisessa vastuussa yrityksensä lainoista.

Toimiala

Käsityöalalta ei ole tarkkaa tietoa siitä, kuinka monta henkeä se työllistää. Kauppa- ja teollisuusministeriön vuonna 2005 julkaiseman selvityksen mukaan Suomessa oli vuonna 2003 arviolta noin 9000–10 000 käsityöalan yritystä. Yritysten arvioitiin työllistäneen suoraan noin 14 000 henkeä ja välillisesti lisäksi noin 7 000 työntekijää. Yrityksiin luettiin sellaiset alle 10 ihmistä työllistävät yritykset, jotka valmistavat ja korjaavat tuotteita käsityönä. Käsityöyritysten liikevaihto oli yhteensä 1,4 miljardia euroa. (Lith 2005, 3, 13.) Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry on vuonna 2013 julkaisemassaan selvityksessä arvellut, että alan työllistävä vaikutus on heikentynyt viime vuosina (Marketta Luutonen 2013, 4).

Suurin osa alan yrityksistä on yksityisliikkeitä, joissa yrittäjä on ainoa työntekijä. Taito ry:n tekemään selvitykseen vastanneista yrityksistä yli 80 % oli yhden hengen työllistäviä yrityksiä. Käsityöyritykset ovat myös liikevaihdoltaan pieniä. Taito ry:n selvitykseen vastanneista yrityksistä kolmasosalla oli liikevaihto alle 10 000 euroa. Eniten käsityöyrityksiä keskittyi vaatteiden ja tekstiilien valmistukseen. Useiden toimialojen yritykset ovat keskittyneet Uudellemaalle, mutta käsityöyritysten sijaintiin vaikuttavat vahvat käsityöperinteet. Alan yrityksiä on paljon myös muun muassa Varsinais-Suomessa ja Pohjanmaalla. Yritysten markkina-alue ulottuu useimmiten Suomen sisälle. (Lith 2005, 13–22, 33; Luutonen 2013, 7.)

Käsityöalalla kynnys yrityksen perustamiselle on verrattain matala. Vaadittavat investoinnit ovat yleensä kohtuullisia ja yrityksen toiminta pohjautuu yrittäjän omaan osaamiseen, tuotteiden laatuun ja asiakassuhteisiin. Erilaiset käsityömessut ovat tärkeä keino markkinoida omia tuotteitaan ja esimerkiksi lehti-mainonta on harvinaista. (Lith 2005, 33.)

Toimeksiantajayrityksessäkin suurin osa asiakaskunnan kasvamisesta on hyvien asiakassuhteiden ansiosta. Monista asiakkaista on tullut vakituisia kävijöitä sen takia, että myymälässä saa jutustella mukavia yrittäjän kanssa. Mainontaan toimeksiantajayritys on panostanut keskimääräistä enemmän. Mainostila on kuitenkin kallista pienelle yritykselle, eivätkä mainoksen avulla saadut lisätulot välttämättä kata mainoksen hintaa. Messuilla Käsityöyritys tmi käy verrattain harvoin muun muassa liikuntavammansa aiheuttaman hankaluuden vuoksi.

Taito ry:n käsityörittäjyyttä koskeva selvitys pohjautuu kyselyyn, johon vastasi 228 käsityörittäjää. Vastanneista yrittäjistä suurin osa on hankkinut käsi- ja taideteollisuus- tai muotoilualan koulutuksen. Vain 15 prosentilla ei kyselyn mukaan ole alan koulutusta. (Marketta Luutonen 2013, 6.) Työn toimeksiantajayrittäjä kuuluu siis vähemmistöön, sillä hän ei ole suorittanut alan tutkintoa. Vastoin yleistä luuloa yli puolet alan yrityksistä on miesten omistamia. Alan sisällä on kuitenkin eroavuuksia: muun muassa tekstiileihin keskittyneet yritykset ovat naisvaltaisia ja miehet ovat erikoistuneet esimerkiksi metallitöihin. (Lith 2005, 21–22.)

Käsityöalan nykytilaa ei ole tutkittu perusteellisesti. Sen vuoksi käsityöalan välitys- ja komissiomyynnistä ei ole virallista tutkimustietoa esimerkiksi siitä, kuinka laajasti kyseiset myynnin muodot ovat käytössä. Työn toimeksiantajayrittäjä kuitenkin kertoo, että Suomen Käsityörittäjien suljetuilla Facebook-sivuilla käydään aiheesta paljon keskustelua: asiasta esitetään kysymyksiä ja kerrotaan omia kokemuksia. Myös käsityörittäjien blogeja lukiessa voi usein törmätä välitys- ja komissiomyyntiin. Voidaan arvella, että nämä myynnin muodot ovatkin käsityöalalla yleisempiä kuin muilla aloilla, todennäköisesti juuri toiminnan pienimuotoisuuden vuoksi.

4.2 Välitysmyynti toimeksiantajayrityksessä

(Luvut luottamuksellisia)

Tavarantoimittajien valitseminen välitysmyyntiin

Pääsääntöisesti toimeksiantajayrityksessä otetaan välitysmyyntiin hyvin pienten tavarantoimittajien tuotteita. Yrittäjä kertoo, että vakiintuneet yritykset eivät yleensä anna tuotteita välitysmyyntiin. Syynä ovat usein huonot kokemukset, kun esimerkiksi myydyistä tuotteista ei ole tilitetty valmistajalle kuuluvaa osuutta. Pitkään toimineilla yrityksillä ei myöskään ole tarvetta saada tuotteitaan välitysmyyntiin, koska ne käyvät kaupaksi muutenkin. (Toimeksiantajayritys. Puhelinkeskustelu 14.3.2013.)

Siinä missä vakiintuneet yritykset eivät anna tuotteitaan välitysmyyntiin, harrastelijoiden tuotteita otetaan toimeksiantajayrityksessä lähes ainoastaan välitettäväksi. Alan luonteen vuoksi suuri osa tavarantoimittajista onkin harrastelijoita, kuten sukia aikansa kuluksi neulovia eläkeläisiä tai huovutustöitä harrastukseen tekeviä nuoria naisia. Yrittäjä kertoo, että monelle valmistajalle välitysmyyntimahdollisuus on hyvä ja joskus ainoa keino myydä omia tuotteita. Uudet yrittäjät saavat sitä kautta mahdollisuuden päästä alkuun ja saada tuotteitaan näkyville. (Toimeksiantajayritys. Puhelinkeskustelu 14.3.2013.)

Etu hinnoittelussa

Jotkin tuotteet on lähes välttämättä otettava välitysmyyntiin. Yksi esimerkki sellaisesta tuotteesta toimeksiantajayrityksessä on villasukat: Käsien neulotuissa villasukissa työn osuus on suuri, minkä vuoksi valmistajalle tilitettävä hinta on jo itsessään korkea. Silloin myyjän täytyy miettiä erityisen tarkasti, miten suuren hinnan kuluttaja on valmis maksamaan tuotteesta. Tavallisesti yritykset ilmoittavat b2b-kaupassa erikseen arvonlisäverollisen ja -verottoman hinnan. Käsitöitä

ostettaessa hinta on kuitenkin yleensä samalla tasolla riippumatta siitä, sisältyykö hintaan arvonlisäveroa vai ei.

Jos sukki valmistaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, ei tilitettävään hintaan sisälly vähennettävää arvonlisäveroa. Jos tuotteet otetaan jälleenmyyntiin, yritys joutuu suorittamaan arvonlisäveroa koko myyntihinnasta saamatta alv-vähennyksiä ostohinnasta. Yritys joutuu joko korottamaan tuotteen hintaa niin, että se kattaa myös ostohinnasta maksettavan arvonlisäveron, tai tinkimään omasta myyntivoitostaan.

Esimerkki: Erilaisten arvonlisämenettelyjen vaikutus villasukkien hinnoitteluun

Käsityöyritys tmi ostaa villasukat valmistajalta hintaan 15,00 €. Yritys lisää hintaan omaa katetta 15,00 €. Tämän lisäksi Käsityöyritys tmi:n täytyy maksaa koko mynnistä arvonlisäveroa 24 %:n verokannan mukaan (vuonna 2013). Sukkien myyntihinnaksi tulisi jälleenmyynnissä tällöin 15,00 € + 15,00 € + alv 7,20 € eli 37,20 €.

Kun sukat myydään välitysmyyntillä, välittäjä maksaa arvonlisäveron vain myyntipalkkiostaan. 15 euron provisiosta arvonlisäveroa tulisi maksettavaksi 3,60 €, jolloin sukki myyntihinta olisi 33,60 €.

Tavallisesti naisten villasukat maksavat Käsityöyritys tmi:ssä noin 25–30 euroa (Toimeksiantajayritys, haastattelu 3.5.2013), joten 37,20 € tavallisista naisten villasukista olisi liian paljon. Todellisuudessa Käsityöyritys tmi on hinnoitellut tuotteet sen mukaan, mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan tuotteista. Tilanne kääntyy silloin niin päin, että jälleenmyynnistä maksettava suurempi arvonlisävero olisi suoraan Käsityöyritys tmi:lle jäävästä provisiosta pois.

Valikoiman laajentaminen

Yrittäjä kokee yhdeksi välitysmyyntin hyväksi puoleksi myös sen, että hän pääsee kokeilemaan uusia tuotteita, joita ei muuten uskaltaisi ottaa myyntiin. Epävarman menekin tuotteisiin olisi riski laittaa rahaa kiinni. Välitysmyyntimenettelyn ansiosta sellaistenkin tuotteiden menestystä voidaan kokeilla. Jos tuotteet

osoittautuvat suosituiksi, Käsityöyritys tmi voi harkita niiden ottamista jälleenyntiin. (Toimeksiantajayritys. Puhelinkeskustelu 14.3.2013.) Jos ne sen sijaan eivät mene lainkaan kaupaksi, ei yritykselle aiheudu muita tappioita kuin mahdolliset postikulut, koska tavarat voidaan palauttaa valmistajalle.

Välitysmyyntien ehdoton etu pienelle yritykselle on myös se, että varastoon ei sitoudu rahaa. Sen ansiosta pienikin yritys pystyy pitämään yllä monipuolista valikoimaa. Jos toimeksiantajayritys olisi ostanut kaikki välitysmyyntissä olevat tuotteet, olisi se joutunut rahoittamaan varaston hankintaa lainalla. Lainasta olisi aiheutunut rahoituskuluja, jotka olisivat pienentäneet jo entuudestaan pientä tulosta. Varaston hankinnasta säästyneet rahat voidaan käyttää muihin kohteisiin, kuten omien tuotteiden valmistamiseen, markkinointiin ja kiinteisiin kuluihin.

4.3 Arvonlisäverovertailu välitys- ja komissiomyynnin välillä

Harrastelijapainotteisuus valmistajien keskuudessa näkyy siinä, että Käsityöyritys tmi:ssä välitysmyyntillä myyvistä valmistajista vain viidesosa oli hakeutunut toiminnastaan arvonlisäverovelvolliseksi. Arvonlisäverovelvollisten valmistajien osuus kaikista välitysmyynteistä oli 34,8 %. Arvonlisäverotuksen kannalta tällä osuudella on suuri merkitys, kun mietitään valintaa komissio- ja välitysmyyntien välillä.

Taulukko 1. Käsityöyritys tmi:n välitysmyyntit vuonna 2012 (luottamuksellinen).

	Välitysmyyntit yhteensä	Valmistajille tilitettävät	Provisio
Kaikki yhteensä	XX €	XX €	XX €
Arvonlisäverovelvolliset valmistajat	XX €	XX €	XX €
Ei-arvonlisäverovelvolliset valmistajat	XX €	XX €	XX €

Kun tuotteita myydään välitysmyyntillä, arvonlisäveroa suoritetaan vain välityspalkkiosta. Vähennettävää veroa ei synny välitysmyyntissä olevissa tuotteista tule lainkaan, sillä välittäjän ei katsota ostavan tuotteita päämieheltä.

(Arvonlisäverolaskelmat luottamuksellisia)

Mikäli samat tuotteet olisi sen sijaan myyty komissiomyyntillä, myynneistä olisi pitänyt maksaa arvonlisäveroa koko myyntihinnasta. Veroa suoritetaan tällöin tuotteiden arvonlisäverokannan mukaan. Jotta vertailulaskenta voitaisiin suorittaa, katsotaan myynnistä tilitettävä summa samaksi hinnaksi, jonka tuotteiden valmistaja olisi perinyt Käsityöyritys tmi:ltä, mikäli tuotteet olisi myyty komissiomyyntillä.

(Arvonlisäverolaskelmat luottamuksellisia)

Välitysmyynnistä toimeksiantajayritys suoritti arvonlisäveroa 52,4 % vähemmän kuin se olisi joutunut suorittamaan samoista myynneistä komissiomyynillä. Kun suoritettavan arvonlisäveron määrän suhteuttaa saatuihin provisioihin, suoritetaan välitysmyyneistä arvonlisäveroa 18,7 %. Komissiomyynnistä suoritettavat arvonlisäverot sen sijaan veisivät perityistä provisioista 39,3 %.

Vaikka välitysmyyntiin liittyvät vaatimukset aiheuttavat enemmän vaivaa edustajalle kuin komissiomyynti, on välitysmyynti taloudellisesti huomattavasti edullisempi vaihtoehto toimeksiantajayritykselle. Mikäli yritys toimii alalla, jossa tavarantoimittajat ovat pääosin hakeutuneet arvonlisäverovelvolliseksi, eivät komissiomyynnistä ja välitysmyyntistä maksettavat arvonlisäverot juurikaan eroaisi, sillä tavarantoimittajille tilitettävään summaan sisältyvät arvonlisäverot saisi vähentää. Kun tilitettävään summaan sisältyy vähennettävää arvonlisäveroa, suorittaa edustaja arvonlisäveroa käytännössä vain myyntipalkkiostaan, samoin kuin välitysmyyntissä edustaja suorittaa arvonlisäveron vain provisiostaan.

Arvonlisäverotus koetaan käsityöalalla epäoikeudenmukaiseksi, ja käsityöyrittäjät kaipaavat arvonlisäverotuksen keventämistä tai poistamista pieniltä käsityöyrityksiltä (Luutonen 2013, 18). Nykyään, kun tavarataloista voi ostaa lähes mitä vain halvoilla hinnoilla, ovat käsityöliikkeet ahtaalla: kun tavaratalosta saa patakintaan kymmenellä eurolla ja käsityöliikkeessä se maksaa 40 euroa, moni asiakas kokee käsin tehdyn tuotteen liian hintavaksi. Arvonlisäverorasite on käsityöläisille korkea niin jälleen- ja komissiomyyntissä kuin välitysmyyntissäkin, koska myyntikatteet jäävät kuluttajien heikon maksuhalukkuuden johdosta verrattain pieniksi.

4.4 Toimeksiantajayrityksen käyttöön tehdyt materiaalit

Toimeksiantosopimus välitysmyyntiä varten

Käsityöyritys tmi:llä oli käytössään vanha toimeksiantosopimuslomake, mutta kirjallista sopimusta ei käytännössä tehty uusien tavarantoimittajien kanssa. Sopimuksen tiedot olivat vanhentuneita ja osa ehdoista kaipasi tarkentamista ja täydentämistä, jotta sopimus vastaisi välitysmyyntin juridisia vaatimuksia. Sen vuoksi yrittäjä halusi, että liikkeelle tehdään uusi sopimuslomake.

Uudesta sopimuslomakkeesta (Liite 2) tehtiin visuaalisesti selkeämpi ja se luotiin kauppaedustajalakia soveltaen. Kun sopimus pohjaa rakennettiin, siihen katsottiin lisäksi mallia Asiakirjamallit-kirjan (Järvensivu ym. 2012, 212, 231–235) kauppaedustaja- ja toimeksiantosopimusmalleista.

Toimeksiantosopimuksen ensimmäisessä osassa ovat täydennettävät lomakerivit, joille toimeksiantaja eli valmistaja kirjoittaa tietonsa. Kohdassa on valintalaatikon arvonlisäverovelvollisuudesta, sillä valmistajan ollessa arvonlisäverovelvollinen tulee välittäjän esittää arvonlisäverolaskelma tilittäessään provisiolla vähennetyt myyntitulot valmistajalle.

Toimeksiantajayritys mainostaa satunnaisesti paikallisissa lehdissä. Tuotekuvia on lisäksi yrityksen kotisivuilla, Facebookissa, yrittäjän blogissa ja tulevaisuudessa mahdollisesti myös verkkokaupassa. Kaikki valmistajat eivät välttämättä halua tuotteitaan markkinoitavan Käsityöyritys tmi:n nimissä, joten sopimuksessa kysytään lupa tuotteiden markkinointiin.

Sopimuksessa kysytään lupa markkinoinnin lisäksi myös alennusten antamiseen. Käsityöyritys tmi:ssä annetaan harvoin alennuksia välitysmyyntissä olevista tuotteista. Mikäli alennuksia on annettu, on yrittäjä yleensä vähentänyt ne omasta provisiostaan. Alennusten myöntäminen voi kuitenkin tulla kyseeseen, jos tavara on esimerkiksi jollain tapaa epäkuranttia tai asiakas ostaa useamman kalliin tuotteen.

Kokonaan uusi kohta sopimuksessa on irtisanomisajan laiminlyömisestä aiheutuva vahingonkorvaus. Käsityöyritys tmi:ssä on yrittäjän mukaan ollut tähän asti käytäntönä, että valmistaja saattaa ilmoittaa edellisenä päivänä hakevansa tuotteet pois, koska lähtee messuille myymään niitä. Jotkut valmistajat ovatkin kysyneet, täytyykö heidän maksaa jotain siinä tilanteessa. Uusi sopimus antaa Käsityöyritys tmi:lle oikeuden periä vahingonkorvauksena 10 prosentin suuruisen palkkio pois haettujen tuotteiden myyntihinnasta. Tällä estetään muun muassa tilanne, jossa valmistaja hakee tuotteet pois juuri sen jälkeen, kun liike on panostanut niihin rahallisesti laittamalla mainoksen lehteen.

Lähetyslista

Koska käsitöitä harrastuksenaan tekevät yksityishenkilöt eivät välttämättä tunne yrityksen toiminnassa tarvittavia lomakkeita, heillä on usein hyvin vaihtelevanlaatuista lähetyslistoja tai ne puuttuvat kokonaan. Tämän takia yrityksessä on ilmennyt muutaman kerran ongelmia, kun toimitettujen tavaroiden määrää ei ole kirjattu mihinkään: kumpikaan osapuoli ei voi sanoa varmasti, kuinka paljon tuotteita on toimitettu myyntiin. Tilanne on ikävä, jos valmistajan mielestä tuotteita on myyty enemmän kuin niistä on tilitetty. Toimitettujen, myytyjen ja jäljellä olevien tuotteiden täsmäytys ei onnistu ilman selkeitä lähetyslistoja. (Toimeksiantajayritys. Puhelinkeskustelu 16.3.2013.)

Edellä mainituista syistä johtuen yrittäjä toivoi, että yrityksen käyttöön tehtäisiin lomake, jonka kaikki tavarantoimittajat täyttäisivät tuodessaan tuotteita välitysmyyntiin. Lomake (Liite 3) rakennettiin Microsoft Office Excel -laskentataulukko-ohjelmistolla. Lähetyslistaa tehdessä otettiin huomioon, että lomakkeen tulee olla täytettävissä niin käsin kuin tietokoneellakin: jotkut tavarantoimittajat eivät välttämättä halua täyttää sitä koneella ja toiset saattavat täyttää sen vasta liikkeessä tavaroita tuodessaan. Käsin kirjoitettu teksti on yleensä koneella kirjoitettua suurempaa, joten täytettävien solujen tulee olla riittävän leveitä myös käsin täytettäväksi.

Standardinmukaisessa asiakirjassa ylä- ja alatunnisteessa on asiakirjan lähettäjän tiedot. Koska lomake kuitenkin tehtiin Käsityöyritys tmi:n jaettavaksi, tunnistuksiin päätettiin lisätä Käsityöyritys tmi:n tiedot. Tavarantoimittaja täyttää tietonsa erillään olevaan kenttään, josta tärkeät tiedot näkee helposti.

Tuoteluettelon riveillä on laskukaava, joka laskee myyntihinnan ja provision perusteella tavarantoimittajalle jäävän hinnan rivin viimeiseen sarakkeeseen. Koska kirjaimet määrä- ja myyntihinta-sarakkeissa aiheuttaisivat virheen kaavaan, on sarakkeisiin lisätty kelpoisuusehto, joka hyväksyy ainoastaan numerot. Mikäli soluun kirjoittaa esimerkiksi "10 kpl", ruutuun tulee virheilmoitus, joka kehottaa käyttämään vain numeroita. Käsin täytettäessä hinta tulee luonnollisestikin laskea itse. Koska lomake laskee automaattisesti tavarantoimittajalle jäävän hinnan, valmistaja pystyy helposti asettamaan myyntihinnan, jolla hänelle jäävä osuus on hänen mielestään tyydyttävä.

Myyntihinta-sarakkeeseen on laitettu huomautus, että kyse on hinnasta, jolla tuote myydään Käsityöyritys tmi:ssä. Jotta myynti luokitellaan välitysmyyntiksi komissiomyynnin sijaan, on yhtenä ehtona se, että tavarantoimittaja asettaa itse myyntihinnat. Provisio on kaikille tavarantoimittajille kiinteä 40 prosenttia, joten se on laitettu valmiiksi taulukkoon. Peritty palkkio on ennen vaihdellut myyjäkohtaisesti runsaasti. Yritys on kuitenkin muuttanut hinnoittelukäytäntöjä niin, että välitysmyyntin ehtojen mukaisesti tavarantoimittaja asettaa hinnan. Kiinteä proviisio on käytännössä yksinkertainen vaihtoehto, joka takaa yritykselle aina sopivan suuruisen palkkion.

Lomake toteutettiin tiiviissä yhteistyössä yrittäjän kanssa. Siitä tehtiin ensin raakileversio, joka lähetettiin yrittäjälle arvioitavaksi. Lomaketta muokattiin useita kertoja yrittäjän ehdotusten mukaan, muun muassa lisäämällä yrittäjän haluja elementtejä, kuten liikemerkki, ja poistamalla joitain tarpeettomia elementtejä. Lomake on yrityksen toiminnassa hyvin tarpeellinen, joten se otettiin käyttöön heti sen valmistuttua.

Lomake välitysmyyntiin haluaville

Toimeksiantajayritys etsii jatkuvasti uusia tuotteita myyntiin. Pienessä kaupungissa on verrattain pieni ja vakiintunut asiakaskunta. Tuotevalikoiman on siitä syystä oltava monipuolinen ja sen täytyy uudistua, jotta asiakkaiden mielenkiinto pysyy yllä. Käsityöyritys tmi:n käyttöön luotiin muiden lomakkeiden lisäksi lomake, jonka käsityöyrittäjät ja -harrastajat voivat täyttää halutessaan tarjota tuotteitaan välitysmyyntiin (Liite 4). Lomake laitetaan yrityksen kotisivuille, josta jokainen halukas voi ladata sen ja lähettää sen täytettynä sähköpostitse yritykselle.

Lomake toivottavasti madaltaa käsityöntekijöiden kynnystä tarjota tuotteitaan välitysmyyntiin. Tarkoitus on rohkaista myös harrastelijoita ottamaan yhteyttä. Siksi lomakkeessakin on korostettu sitä, että y-tunnusta ei tarvita. Mikäli lomake toimii toivotun mukaisesti, yritykselle tulee enemmän tarjouksia uusista tuotteista ja kiinnostavien tuotteiden löytäminen helpottuu.

Taulukkopohjat välitysmyyntien seuraamiseen

Toimeksiantajayritys toivoi, että yrityksen välitysmyynteihin liittyvää tiedonkulkua helpotettaisiin. Tähän kuuluvat yrityksen käsin pidettävät välitysmyyntikirjanpidot, jotka tehtiin ennen luentolehtiöön ja valmistajien erillisiin vihkoihin. Luentolehtiöön yrittäjä on kirjannut päivittäiset myynnit omiin ja välitysmyynteihin eroteltuna. Lehtiön rinnalla on pidetty jokaiselle myyjälle erillistä vihkoa, johon on merkitty myydyt tuotteet, niistä tilitettävä summa ja peritty provisio. Näissä vihkoissa seurataan valmistajille kuuluvia saatavia.

Kahden erillisen kirjanpidon tekeminen käsin on vaivalloista, joten niiden osalta kirjanpito muutettiin sähköiseen muotoon. Yrittäjä ei ollut varma sähköistetyn kirjanpidon toimimisesta käytännössä, mutta se oli ainoa keino helpottaa manuaalista kirjanpitoa. Yritykselle tehtiin taulukkolaskentaohjelmalla pohjat, joihin myynnit kirjataan entiseen tapaan. Taulukko laskee myyntien yhteissummat automaattisesti, joten se on paperilla pidettävää kirjanpitoa helpompi ja luotetta-

vampi keino laskea myynnit. Jokaiselle myyjälle tehtiin oma reskontra taulukkolaskentaohjelmalla. Taulukoista tiedot on helppo kopioida ja siirtää kirjanpitäjälle sekä valmistajille.

Taulukot ovat niin laajoja, ettei niitä ole mielekästä liittää opinnäytetyöhön.

4.5 Arvio Käsityöryitys tmi:n välitysmyyntiin liittyvistä toimintatavoista

Käsityöryitys tmi:ssä käytetään usein nimitystä myyntitili, kun puhutaan tavaroiden ottamista välitysmyyntiin. Käsitteen käyttö on melko yleistä puhuttaessa niin välitys- kuin komissiomyynistä. Virallisesti myyntitili-termi kuitenkin tarkoittaa komissiomyyntiä. Käsitteet onkin hyvä pitää virallisissa yhteyksissä erillään, jottei niistä aiheudu sekaannuksia.

Asiakirjat

Käsityöryitys tmi:llä oli entuudestaan vanha sopimuslomake, mutta käytännössä kirjallista sopimusta ei tehty uusien päämiesten kanssa. Vaikka sopimusta ei tarvitsekaan lain mukaan tehdä kirjallisesti, ovat suulliset sopimukset liikelämässä epäsuositeltavia. Ongelmien ilmetessä kirjalliseen sopimukseen on helppo nojautua. Uutta sopimusta kannattaisi tulostaa valmiiksi yrityksen myymälään ja se tulisi vastaisuudessa tehdä jokaisen uuden päämiehen kanssa.

Kun sopimus tehdään, välitysmyyntikäytännöt tulevat selviksi myös tavarantoimittajille. Ongelmatilanteissa yrittäjä on usein toiminut tavalla, joka on tavarantoimittajan kannalta edullisin. Välittäjää ei kuitenkaan voi lain nojalla velvoittaa korvaamaan esimerkiksi varastettuja tavaroita. Kun vastuut hävikin osalta on selvitetty sopimuksessa, on yrittäjän helppo vedota sopimusehtoihin.

Jokaisen tuotteitaan välitysmyyntiin tuovan käsityöläisen tulisi tulevaisuudessa myös täyttää Käsityöryitys tmi:n lähetyslistalomake. Lomakkeesta yrittäjä pystyy helposti tarkistamaan tuotteiden hinnan. Kun tuotteita on myyty tai niitä palautetaan, voidaan lähetyslistoista tarkistaa, että jäljellä olevat ja myydyt tuotteet

täsmäävät toimitettujen tuotteiden kanssa. Tarkka käytäntö on turvallisempi niin tavarantoimittajille kuin yrittäjälle, kun tuotteiden lukumäärä on selvillä.

Yrityksen kannattaisi lisäksi parantaa arkistointiaan, sillä yrittäjä käyttää paljon aikaa papereiden etsimiseen. Panostus arkistointiin ei ole rahallisesti suuri, mutta se säästää yrittäjältä paljon aikaa. Tavarantoimittajille kannattaa varata 1-2 kansiota, joihin kerätään jokainen tehty sopimus, lähetyslista ja muu välitystoimintaan liittyvä materiaali. Tavoitteena on, että kaikki tarvittavat paperit löytyvät aina samasta paikasta.

Välitysmyyntin vaatimusten täyttäminen

Jotta myynti katsotaan välitysmyyntiksi, tulee todellisen myyjän eli päämiehen hinnoitella tuotteet. Käsityöyritys tmi:ssä oli pitkään yleisenä käytäntönä, että valmistaja asetti tuotteelle sen hinnan, jonka tämä halusi tuotteesta itselleen. Toimeksiantajayritys lisäsi kyseiseen hintaan omaa myyntikatetta sen verran, että lopullinen hinta vastasi asiakkaiden maksuhalukkuutta. Käytäntö ei noudata välitysmyyntille asetettuja edellytyksiä. Yritys on kuitenkin hiljattain muuttanut käytäntöjään niin, että nykyään valmistajat asettavat tuotteille myyntihinnan, josta toimeksiantajayritys pidättää oman provisionsa kiinteän prosentin mukaan.

Toinen vaatimus välitysmyyntissä on, että edustaja toimii selvästi pelkkänä välittäjänä ja varsinainen sopimus tehdään ostajan ja päämiehen välillä. Käsityöyritys tmi kuitenkin kirjoittaa laskut liikkeen nimissä, ja asiakkaat mieltävät ostavansa tuotteet Käsityöyritys tmi:ltä. Joissakin välitettävissä tuotteissa on valmistajan nimi, mutta missään ei tehdä selväksi valmistajan olevan tuotteen todellinen myyjä. Käteis-laskut kirjoitetaan liikkeessä käsin. Vasta myöhemmin niihin kirjoitetaan kirjanpitoa varten tuotteiden valmistaja, hänelle tilitettävä summa ja liikkeen perimä provisio. Tämä on selvä välitysmyyntiin kohdistuvien vaatimusten laiminlyönti.

Välitysmyyntit Käsityöyritys tmi:n kirjanpidossa

Yrityksen kirjanpidon hoitaa yrittäjän puoliso. Välitysmyyntien osalta kirjanpito on tehty teoriassa oikein. Yrittäjä pitää kivijalkamyymälässä manuaalista kirjanpitoa luentolehtiöön, josta kirjanpitäjä siirtää kuukauden myynnit kirjanpito-ohjelmaan. Suoritettut kirjaukset ovat seuraavat:

Kassa	Tilitysvelat	Myyntimarginaali 23 %	Alv 23 %:n myynnistä
xxx	xx	xx	x

Käytetyistä tileistä liikevaihtoon kuuluu ainoastaan Myyntimarginaali 23 %, joka sisältää myyntipalkkiot. Tilitysvelat on tasetili, jolle kirjataan päämiehille kuuluvat osuudet myynneistä. Arvonlisävero on kirjattu säännösten mukaisesti vain välityspalkkiosta.

Päämiesten varoja ei pidetä erillään kassassa, pankkitilillä eikä kirjanpidossa. Välitysmyyneistä kuitenkin pidetään manuaalisesti sekä kuukausi- että myyjäkohtaista kirjanpitoa paperilla. Siten kullekin päämiehelle kuuluvat varat pystytään tarvittaessa erottamaan yrityksen omista varoista. Tilitysvelat on maksettu valmistajille yleensä kuun lopussa, mutta tuottonsa käteisenä haluaville valmistajille ne maksetaan satunnaisesti heidän käydessään myymälässä. Mikäli tilityttävä summa on hyvin pieni, saatetaan tilitystä lykätä kuukaudella tai kahdella.

(Kirjanpitoon liittyvät tiedot luottamuksellisia)

Raportointi päämiehille

Käsityöyritys tmi raportoi myynnit päämiehilleen tilitysten yhteydessä. Lisäksi tiedot ovat aina saatavilla, jos niitä pyytää erikseen. Tilisiirron viestikenttään yrittäjä kirjoittaa hyvin tiivistetysti myynteihin liittyvät tiedot. Yksittäisiä myyntihin-

toja ja perittyä provisiota raportissa ei kuitenkaan ole. Verohallinto on antanut selvän ohjeen tositteesta, joka pitää antaa arvonlisäverovelvolliselle päämiehelle, kun tilitetään provisiolla vähennettyjä myyntejä: tositteessa tulee olla eriteltyinä peritty proviisio ja siihen sisältyvä arvonlisävero. Käsityöryitys tmi:n antama raportti ei täytä tätä vaatimusta.

Joissain tapauksissa tuotteet ovat olleet yli vuoden myynnissä käymättä lainkaan kaupaksi. Myös tällaisissa tilanteissa yrityksen on otettava huomioon edustajan raportointivelvollisuus. Vaikka tuotteita ei myytäisi ollenkaan, olisi yrityksen silti hyvä raportoida valmistajalle tilanteesta. Kommunikoinnin puute voi johtaa epäluottamukseen ja huonontaa yrityksen imagoa.

4.6 Käsityöryitys tmi:n tulevaisuus

Yrittäjän liikkumiskyvyn heikentymisen johdosta Käsityöryitys tmi:n kivijalkamyymälä on päätetty lopettaa vuoden 2013 aikana. Yksi välitysmyyntin merkittävistä eduista tulee tässä tilanteessa erityisen hyvin esille. Liikkeestä on siirretty pois myynnistä kaikki välitysmyyntissä olleet tuotteet. Valikoimassa tämä tarkoitti noin puolta kaikista myynnistä olleista tuotteista. Kivijalkamyymälän lopettamista helpottaa huomattavasti se, että kyseisiä tuotteita ei ole ostettu omaksi. Siinä missä kaikkia omia tuotteita yritetään nyt kiireesti myydä pois loppuunmyyntihinnoin, voidaan välitysmyyntissä olleet tuotteet vain palauttaa takaisin valmistajille.

Yrityksen toiminta jatkuu tulevaisuudessa internetin välityksellä. Yhteistyö toimemksiantajan kanssa jatkuu verkkokaupan pystyttämisen merkeissä. Verkkokauppaohjelmistoksi on valittu MyCashflow (<http://www.mycashflow.fi/>), jonka ilmaiseen versioon yrittäjä on tutustunut jo aiemmin. Ensimmäisessä vaiheessa Käsityöryitys tmi:lle perustettiin tili kyseenomaiseen palveluun. Kauppa pyritään saamaan käyttöön nopeasti kivijalkamyymälän lopettamisen jälkeen. Myymälässä myytävänä olleista tuotteista otetaan tuotekuvat ja niiden hinnat ja mitat kirjataan muistiin. Valikoimaa laajennetaan vähitellen sitä mukaa kuin tuotekuvia saadaan lisää.

5 YHTEENVETO

Komissio- ja välitysmyynti voidaan lukea kaupallisen edustuksen ja toimeksiantosopimusten piiriin. Niissä edustaja myy tavaroita tai palveluja päämiehensä, toimeksiantajan, puolesta. Merkittävimmäksi eroksi jälleenmyyntiin verrattuna todettiin se, että kyseisissä myynnin muodoissa tuotteiden omistusoikeus ei siirry edustajalle.

Komissiomyynti on välillistä edustusta, jossa toimeksisaaja toimii omissa nimissään päämiehen lukuun. Komissiojärjestelystä ei tarvitse kertoa asiakkaalle, joten päämies voi pysytellä anonyyminä. Edustajan ja asiakkaan välille syntyy sopimus, jolloin edustajalla on tavanomaiset myyjän velvollisuudet. Päämies vastaa tuotteista ja hänen on vastattava mahdollisista reklamaatioista edustajalle.

Välitysmyynti on välitöntä edustusta, eli toimeksisaaja toimii päämiehen nimissä ja lukuun. Asiakkaalle tulee tehdä selväksi, että toimeksisaaja ei ole tuotteiden todellinen myyjä vaan ainoastaan välikäsi päämiehen ja asiakkaan välillä. Ostosta annettava lasku on siksi kirjattava päämiehen nimiin. Asiakkaan ja toimeksisaajan välille ei synny sitovaa sopimusta kuten komissiomyynnissä.

Liikevaihtoon luetaan ainoastaan edustajan saama palkkio. Koska arvonlisäveron perusteen tulee ilmetä kirjanpidosta, komissiomyynnit täytyy ensin kirjata täysimääräisinä, minkä jälkeen päämiehen osuus oikaistaan. Välitysmyyneistä kirjataan myynniksi ainoastaan välityspalkkio. Komissiomyynnissä arvonlisävero lasketaan koko myyntihinnasta. Edustaja saa vähentää suoritettavasta arvonlisäverosta päämiehen perimään hintaan sisältyvän veron. Välitysmyyntissä arvonlisäveroa suoritetaan vain välityspalkkiosta. Koska tuotteiden omistusoikeus ei siirry edustajalle, ei tavaroita saa merkitä kirjanpidossa edustajan varastoon. Kirjanpidossa voi olla tarpeen seurata erikseen päämiehen varoja.

Työn teoreettinen tietoperusta rakennettiin hankkimalla tietoa useasta eri lähteestä. Tietoa hankittaessa pyrittiin käyttämään primäärlähteitä, ja lähteet ovat

pääsääntöisesti laajasti käytössä olevia kirjoja ja alansa arvostettujen asiantuntijoiden kirjoittamia tekstejä. Kattavan tietopohjan rakentaminen oli haasteellista, sillä tietoa oli vähän ja se oli hyvin hajanaista. Ihanteellista olisi ollut, mikäli tietolähteenä olisi voitu käyttää erityisesti kyseessä olevaa aihepiiriä käsitteleviä kirjoja, joiden tieto olisi perusteellisesti käsiteltyä. Aiheesta olisi varmasti ollut myös lisää korkeimman hallinto-oikeuden ratkaisuja, jotka olisivat olleet hyvin luotettavia lähteitä. Niiden etsiminen olisi kuitenkin ollut tämän työn kannalta kohtuuttoman paljon aikaa vievää, sillä oikeita hakusanoja oli hyvin vaikea löytää.

Soveltavassa tapaustutkimuksessa tarkasteltiin välitysmyyntiä toimeksiantajan yrityksessä, joka on pieni käsityöyritys. Suuri osa empirian tiedoista hankittiin yrittäjää haastatteleamalla. Yrityksen vuoden 2012 kirjanpitoa ja siihen liittyviä tositteita tutkittiin välitysmyyntien osalta. Manuaalisesti paperille tehdyt kirjanpidot ja laskelmat muutettiin luotettavampaan ja helpommin analysoitavaan muotoon tekemällä ne uudestaan taulukkolaskentaohjelmalla. Saatuja tietoja peilattiin teoreettiseen tietopohjaan, joka kulki vahvasti mukana myös käytännön osuutta tehdessä.

Yksi suurimmista havaituista laiminlyönneistä Käsityöyritys tmi:n toiminnassa on liittynyt tuotteiden hinnoitteluun. Vastoin vaatimuksia tavarantoimittajat eivät ole asettaneet tuotteiden myyntihintaa. Väärä toimintatapa on kuitenkin tiedostettu ja korjattu vaatimuksia vastaavaksi. Sen sijaan tuotteiden todellisen myyjän ilmoittaminen on puutteellista. Käsityöyritys tmi ei ilmaise riittävän selkeästi olevansa ainoastaan välikäsi päämiehen ja asiakkaan välillä, joten toimintatapoja on muutettava.

Lisäselvitystä vaatii, miten pienen käsityöyrityksen tulisi kirjata ostokset laskulle, kun asiakas ostaa tuotteita usealta päämieheltä ja lasku kirjoitetaan käsin. Jos jokaisen päämiehen ostokset täytyy kirjata erikseen, tulee laskun kirjoittamisesta vaivalloista ja aikaa vievää. Aiheesta voisi antaa selvityspyynnön Verohallintoon, sillä laskumerkinnöillä on suuri merkitys erityisesti arvonlisäverotuksessa.

Yrityksen kirjanpidossa välitysmyyntit on kirjattu oikealla periaatteella ja arvonlisävero on suoritettu oikeasta summasta. Eräs merkittävimmistä havainnoista liittyi välitysmyyntin taloudellisiin vaikutuksiin. Välitysmyyntin arvonlisäverotus on ollut syy siihen, että yrittäjä on päätenyt välitysmyyntiin eikä komissiomyyntiin. Yksi tutkimuksen tavoitteista oli selvittää, onko välitysmyynti todella yritykselle edullisempi vaihtoehto. Yrityksen kirjanpitoaineiston pohjalta tehtiin laskelmat, joissa selvitettiin komissio- ja välitysmyyntistä suoritettavat arvonlisäverot. Koska selvä enemmistö Käsityöyritys tmi:n tavarantoimittajista ei ole arvonlisäverovelvollisia, suoritti yritys vuonna 2012 välitysmyynteistä noin 50 prosenttia vähemmän arvonlisäveroa kuin jälleenmyyntistä tai komissiomyyntistä olisi pitänyt suorittaa. Välitysmyynti todettiin selvästi edullisemmaksi vaihtoehdoksi.

Työn toimeksiantajayritys toivoi, että yritykselle tehtäisiin uusi välitysmyyntisopimuslomake, lähetyslista ja lomake välitysmyyntiin hakeutumiseksi. Nämä kaikki rakennettiin yrittäjän toiveiden mukaisesti. Lomakkeiden lisäksi yritys toivoi myös, että välitysmyynteihin liittyvää tiedonkulkua parannettaisiin. Tämä tarkoitti myynneistä käsin pidettävän kirjanpidon helpottamista. Yritykselle luotiin Excelillä taulukot, joihin myynnit voidaan kirjata entiseen tapaan. Manuaalisen kirjanpidon sähköistäminen helpottaa myyntien seuraamista ja on paperille tehtyä kirjanpitoa luotettavampi.

Käsityöalalla komissio- ja välitysmyynti ovat käytössä kenties keskimääräistä yleisemmin, mutta siitä huolimatta kyseiset myyntien muodot ja etenkin niiden erot ovat heikosti tunnettuja. Aiheesta ei ole ollut ennen tätä opinnäytetyötä kirjallisuutta, jossa selvitettäisiin komissio- ja välitysmyyntiin liittyviä säännöksiä yhtä laaja-alaisesti. Aiheesta käsitteleviä kirjoja ja muita tietolähteitä on vaikea löytää hakusanoilla, ja aiheesta kiinnostunut henkilö joutuu etsimään tietoa monesta eri paikasta. Opinnäytetyöllä on siis selvästi potentiaalia olla alalle hyödyllinen tutkielma.

Jotta hyödynnettävyys konkretisoituisi, opinnäytetyötä aiotaan mahdollisesti markkinoida Suomen käsityöyrittäjien suljetussa Facebook-ryhmässä. Kyseisessä ryhmässä käsityöyrittäjät kysyvät toisiltaan neuvoa, ja ryhmässä on ollut

kysymyksiä myös välitysmyyntistä. Toimeksiantajayrittäjän mukaan liikkeellä on paljon väärää tietoa ja monet toimivat lain vastaisesti. Opinnäytetyön mainostamisen lisäksi toimeksiantajayrittäjä voi itse käyttää sitä tietolähteenä, kun hän neuvoo muita ryhmän jäseniä. Työstä olisi mahdollista vielä jalostaa yksinkertaisempi opas, joka selittäisi käsityöyrittäjän kannalta tärkeimmät komissio- ja välityskaupan säännökset helposti ymmärrettävässä muodossa.

Työn käytännön osuus ilmentää luotettavasti vain yhden käsityöyrittäjän näkemyksiä. Työtä voisi laajentaa ja samalla parantaa sen luotettavuutta haastatteleamalla muita käsityöyrittäjiä ja -harrastajia: Mitä he ajattelevat välitysmyyntistä ja millaisia kokemuksia heillä on siitä? Käytetäänkö välitysmyyntiä heidän yrityksessään tai onko heidän tuotteitaan jossain välitysmyyntissä? Yksi hyvä kanava kyselyn suorittamiseksi olisi jo edellä mainittu Suomen käsityöyrittäjien Facebook-ryhmä.

Myös käsityöyrittäjäyys itsessään olisi mielenkiintoinen tutkimusaihe: Yksi suurimmista kysymyksistä käsityöyrittäjäydessä on, voiko sillä ansaita elantonsa. Komissio- ja välitysmyyntiä käytetään myös muilla kaupan aloilla, joten sopiva aihe jatkotutkimuksille olisi myös sen selvittäminen, miten muiden alojen käytännöt näissä myynten muodoissa eroavat käsityöalasta.

LÄHTEET

Arpajaisverolaki 26.6.1992/552

Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501

Atsoft Oy Mäkinen 2005. Komissiokaupan kirjanpitoviennit. Viitattu 10.5.2013
<http://www.atsoft.fi/komissiokauppa.htm>

Auranen, K. 2002. Arvonlisävero-opas. 3. painos. Helsinki: Kauppakaari: Ernst & Young Academy.

Euroopan komissio 2001. Komission tiedonanto neuvostolle ja Euroopan parlamentille Euroopan sopimusoikeudesta KOM/2001/0398. Viitattu 2.5.2013 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52001DC0398:FI:HTML>

Fondia 2013. Asiamiehen velvollisuudet. Viitattu 5.5.2013
<https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Asiamiehen%20velvollisuudet.aspx?url=https://virtuallawyer.fondiatools.com:443/Sivut/Asiamiehen%20velvollisuudet.aspx>

Halila, H. & Hemmo, M. 2008. Sopimustyyppit. 2., uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Hietala, H.; Järvensivu, P.; Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. 2013. Yrityksen asiakirja- ja sopimusopas. 4., uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Järvensivu, P.; Kalliala, J.; Kolppanen, P.; Kyläkallio, K.; Lampenius, M. & Uotila H. 2012. Asiakirjamallit. 10., uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Kaisanlahti T.; Jänkälä M. & Björklund M. 2009. Kirjanpito-oikeus. 1. painos. Helsinki: Edita

Kallio, M.; Nielsen, A.; Ojala, M. & Säskilahti, J. 2013. Arvonlisäverotus 2013. Helsinki: Edita Publishing Oy

Kauppakaari 31.12.1734/3

KKO:1992:166. Vahingonkorvaus. Toimeksianto. Viitattu 6.5.2013
<http://www.edilex.fi/oikeuskaytanto/kko/ennakkoratkaisut/19920166?search=all>

KILA 1442/16.12.1996 Yhteistyökumppanin myynnin huomioonottaminen kauppiaan kirjanpidossa. Viitattu 26.9.2013
<http://ktm.elinar.fi/ktm/fin/kirjanpi.nsf/0/9e34414693c57bc0c225678c0021d224?OpenDocument>

KILA 1750/21.6.2005. Tilinpäätösperiaatteiden muutosten ja aikaisempia tilikausia koskevien virheiden käsittelystä tilinpäätöksessä. Viitattu 25.9.2013
<http://ktm.elinar.fi/ktm/fin/kirjanpi.nsf/0/7b65b7f89de36b4fc225704b005d41a9?OpenDocument>

KILA 1850/2.3.2010. Asiakasvarojen käsittelystä. Viitattu 2.5.2013
<http://www.edilex.fi/oikeuskaytanto/kila/1850>

Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417

Leppiniemi, J. 2008. Virhe tilinpäätöksessä. Tilisanomat 5/2008, 28.

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2007. Oikeat ja riittävät kirjaukset. 6., uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro

Lindfors, H. 2010. Liikevaihtoon luettavat erät. Lakiasiat 4/2010. Kymenlaakson kauppakamari. Viitattu 6.5.2013 <https://intra.kymichamber.fi/www/DocumentDownload?action=show&id=2427>

Lith, P. 2005. Käsityöyrittäjyys Suomessa. Yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. KTM Julkaisu 10/2005. Viitattu 26.9.2013 http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/all/35CE2977AB29F24DC2256FF5002B9EEB?opendocument

Luutonen, M. 2013. Käsityö- ja muotoiluajan yrittäjä 2013. Helsinki: Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. Viitattu 25.9.2013 www.taito.fi/taito-group/tutkimukset-tiedotteet-kannanotot/kaesityoe-ja-muotoilualan-yrittaejae-2013-selvitys/

Suojanen, K.; Ojajärvi, J.; Savolainen, H.; Vainio, P. & Vanhanen, P. 2010. Jokaisen kodin ja pienyrityksen lakiopas. Helsinki: KS-Kustannus Oy.

Suojanen, K.; Savolainen, H.; Vanhanen, P. 2008. Opi oikeutta : tradenomin käsikirja. Helsinki: KS-Kustannus Oy.

Haarmann, P-L. ym (toim). 1994. Encyclopaedia iuridica fennica: suomalainen oikeustietosanakirja. Ensimmäinen osa. Varallisuus- ja yritysoikeus. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys.

Taloussanommat 2013. Taloussanakirja: myyntitili. Viitattu 5.5.2013 <http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/termi/myyntitili/>

Verohallinto 2001. Suoramyyntin arvonlisäverotuksesta. Viitattu 8.3.2013 http://vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Suoramyyntin_arvonlisaverotuksesta%2810204%29

Verohallinto 2002a. Taide-esineiden välityksen ja edelleenmyyntin arvonlisäverotuksesta 1.1.2003 alkaen. Viitattu 26.9.2013 http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Taideesineiden_valityksen_ja_edelleenmyy%2810180%29#Taide-esineen%20myynti1

Verohallinto 2002b. Kuvataiteilijoiden arvonlisäverotuksesta 1.1.2003 alkaen. Viitattu 16.4.2013 https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/2002/Kuvataiteilijoiden_arvonlisaverotuksesta%2810185%29

Verohallinto 2013a. Arvonlisäverotus. Viitattu 9.3.2013 http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus

Äärilä, L. 2013. Arvonlisäverotus käytännössä. 9., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro

Käsityöryitys tmi:n välitysmyynnit vuonna 2012

(Luottamuksellinen)

Toimeksiantosopimus



Toimeksiantosopimus

1(2)

Toimeksiantaja:

Yritys/Valmistaja

Katuosoite

Puhelinnumero

Tilinumero (IBAN)

Y-tunnus

Postinumero

Postitoimipaikka

Sähköposti

- Arvonlisäverovelvollinen
 Ei arvonlisäverovelvollinen

Toimeksisaaja:

Yritys

Katuosoite

Puhelinnumero

Y-tunnus

Postinumero

Postitoimipaikka

Sähköposti

Sopimus

Toimeksiantosopimuksella sovitaan toimeksiantajan (valmistajan) tuotteiden myynnistä välitysmyyntillä. Valmistaja antaa toimeksisaajalle (välittäjälle) oikeuden myydä valmistajan tuotteita, kirjoittaa kuitti ja ottaa maksu vastaan valmistajan puolesta. Valmistaja on tuotteiden todellinen myyjä ja vastaa tuotteista ja niihin kohdistuvista reklamaatioista.

Tuotteet

Tämän sopimuksen mukaisesti välitettäviä tuotteita ovat

Tuotteet on vakuutettu tulipalon ja varkauden varalta.

Markkinointi

- Välittäjä saa markkinoida valmistajan tuotteita vapaasti (mainokset, internet, verkkokauppa)
 Markkinoinnista sovitaan erikseen

Hinnoittelu ja alennukset

Valmistajan tulee määrittää tuotteiden myyntihinnat.

- Välittäjä saa myyntitilanteessa antaa alennusta enintään _____ % tuotteen hinnasta.
 Välittäjällä ei ole oikeutta antaa alennuksia

Välityspalkkio

Välittäjä perii valmistajalta välityspalkkiota 40 % tuotteiden myyntihinnasta. Palkkio peritään myydyistä tuotteista saatujen tulojen tilityksen yhteydessä.

Myyntitulojen tilitys ja raportointi

Tuotteista saadut myyntitulot (välityspalkkiolla vähennettynä) tilitetään kuukausittain valmistajan pankkitilille. Tilitettävän summan ollessa pieni voidaan summa tilittää tapauskohtaisesti harvemminkin, kuitenkin vähintään kolmen kuukauden välein.

Tilityksen yhteydessä valmistajalle annetaan raportti myydyistä tuotteista, myynnin yhteismäärästä ja peritystä välityspalkkiosta.

Tuotteiden myyntiaika ja sopimuksen irtisanominen

Mikäli tuote ei mene vuoden kuluessa kaupaksi, se palautetaan valmistajalle.

Sopimuksen irtisanomisaika sekä yksittäisten tuotteiden että koko sopimuksen osalta on molemmin puolin 1 kk. Mikäli irtisanomisaikaa ei noudateta, välittäjällä on oikeus periä 10 prosentin suuruinen palkkio pois haettujen tuotteiden myyntihinnasta.

Lisätietoja:

_____ ssa ____/____/____

Toimeksiantaja

Toimeksisaaja/_____

Lähetyslista

Postitusosoite:

Käsityöryitys tmi
(Osoite)



Lähetyslista
Välitysmyynti

Tavarantoimittajan tiedot:

Yrityksen/valmistajan nimi		Y-tunnus	
Katuosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelinnumero	Sähköposti		
Tilinumero (IBAN)		(Pankin tunnus (BIC))	

Toimituspäivä: _____

Tuote	Määrä	Myynti-hinta*	Provisio	Tavarantoimittajalle jäävä hinta
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	
			40 %	

*Hinta, jolla tuote myydään Käsityöryitys tmi:ssä

Käsityöryitys tmi
(Osoite)

(Y-tunnus)
(Kotisivut)

(Puhelinnumero)
(Sähköpostiosoite)

Lomake välitysmyyntiin hakeutumiseksi



Lomake välitysmyyntiin hakeutumiseksi

Valmistajan tiedot

Yritys/Valmistaja

Y-tunnus (mikäli sellainen on)

Katuosoite

Postinumero

Postitoimipaikka

Puhelinnumero

Sähköposti

Kerro lyhyesti itsestäsi/yrityksestäsi

Välitysmyyntiin tarjotut tuotteet

Tuote	Hinta *

*Hinta, jolla tuote myytäisiin Käsityöyritys tmi:ssä; sisältää 40 %:n välityspalkkion

Tuotteisiin voi tutustua

Internetissä osoitteessa

Kuvat liitteenä

Muualla, missä? _____

Lähetä lomake sähköpostilla osoitteeseen
Kiitos yhteydenotostasi!

[\(sähköpostiosoite\)](#)

Käsityöyritys tmi
(Osoite)

(Y-tunnus)
(Kotisivut)

(Puhelinnumero)
(Sähköpostiosoite)

(Luottamuksellinen)

Käsityöryitys tmi:n tuloslaskelma ja tase

(Luottamuksellinen)

