

# **Myyntisaamisten myynnin kannattavuus – Case Yritys X**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö  
Hämeenlinnan korkeakoulukeskus, liiketalouden koulutus  
syksy 2020  
Antti Kiikonen

---

Tekijä	Antti Kiikonen	Vuosi 2020
Työn nimi	Myyntisaamisten myynnin kannattavuus – Case Yritys X	
Ohjaajat	Kyllikki Valkealahti	

---

## TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, millainen vaikutus myyntisaamisten myynnillä olisi Yritys X:n kiertoaikalukuihin. Kiertoaikalukujen lisäksi tarkastellaan myyntilaskutusprosessia ja saatavien myynnin todellisia kuluja kohdeyritykselle. Toimeksiantajana opinnäytetyössä on eläimien kilpa- ja harrastevarusteita myyvä yritys. Tässä työssä tarkastellaan ainoastaan saatavia yritysasiakkailta, joiden osuus kokonaisliikevaihdosta oli 21 prosenttia vuonna 2019.

Opinnäytetyön teoreettisessa osuudessa käsitellään myyntisaamisia ja niiden tunnuslukujen analysointia, sekä myyntilaskutusprosessia. Osuudessa tarkastellaan myös luotonvalvontaa ja perintää, koska ne ovat oleellinen osa myyntisaamisten kokonaisprosessia.

Opinnäytetyön empiirisessä osiossa käsitellään kahden rahoitusyhtiön saamisten myynnin tarjouksia kohdeyritykselle ja haastateltiin yrityksen talousjohtajaa, jonka vastuulla on kaikki laskutukseen liittyvät toimenpiteet. Tutkimusaineistosta selvisi, että yrityksen myyntisaamisten kiertoaikaluvut ovat heikot verrattuna toimialan lukuihin. Tuloksista huomattiin yrityksen kiertoaikalukujen parantuvan saamisten myynnin ansiosta ja Yritys X:lle saatiin tutkimuksen ansiosta kattavaa informaatiota päätöksenteon tueksi.

Avainsanat saatavat, prosessit, saatavien perintä, tunnusluvut

Sivut 40 sivua ja liitteitä 1 sivua

---

Author Antti Kiikonen

Year 2020

Subject Profitability of sales of trade receivables – Case Company X

Supervisors Kyllikki Valkealahti

---

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to investigate, what kind of effect the sale of accounts receivable would have on the rotation time figures of Company X. In addition to the rotation time figures, the sales invoicing process and the actual costs of selling receivables to the target company are examined. The commissioner of this thesis is a company that sells racing and hobby equipment for animals. This thesis only looks at receivables from corporate customers, which accounted for 21 percent of the total revenue in 2019.

The theoretical part of the thesis consists of information on the sales receivables and the analysis of their key figures, as well as the sales invoicing process. Additionally, the credit control and collection are studied in this section, as they are an integral part of the overall sales receivables process.

The empirical part examines the sales offers of the sales receivables of two financial companies to the target company, and interviewed the CFO of the company, who is responsible for all measures related to invoicing. The research data showed that the key figures for the sales receivables of the company are weak compared to the industry figures. The results revealed an improvement in the sales receivables figures of the company due to the sale of receivables, and Company X was provided with comprehensive information to support decision-making.

Keywords receivables, processes, debt collection, key figures

Pages 40 pages and appendices 1 pages

## Sisälllys

1	Johdanto .....	1
1.1	Työn rajaus .....	1
2	Myyntilaskutusprosessi ja myyntisaamiset .....	3
2.1	Saamiset .....	4
2.2	Myyntisaamiset .....	6
2.3	Myyntisaamisten analysointi .....	7
2.4	Myyntilaskutusprosessi .....	8
2.5	Myyntisaamisten myynti .....	10
3	Luotonvalvonta ja rahoitusvaihtoehdot .....	11
3.1	Luottopäätös .....	12
3.2	Vapaaehtoinen ja oikeudellinen perintä .....	13
4	Empiirinen osuus .....	16
4.1	Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät .....	16
4.2	Kohdeyrityksen esittely .....	17
4.2.1	Myyntilaskutuksen ja luotonvalvonnan nykytilanne .....	19
4.2.2	Myyntisaamisten nykytilanne .....	21
4.3	Myyntisaamisten myyminen tavoitetilana .....	23
4.4	Myyntisaamisten myynnin taloudelliset vaikutukset .....	24
5	Pohdinta .....	29
	Lähteet .....	32

## Kuvat, taulukot ja kaavat

Kuva 1.	Yrityksen terveystriangel .....	4
Kuva 2.	Myyntisaamisten kiertonopeus ja kiertoaika .....	7
Kuva 3.	Myyntisaamisten kiertonopeus ja kiertoaika esimerkkilukemilla .....	8
Kuva 4.	Saatavan synty ja elinkaari .....	9
Kuva 5.	Myyntisaamisten myyminen .....	11
Kuva 6.	Yritys X:n liikevaihto vuosina 2016-2019 .....	18
Kuva 7.	Yritys X:n liikevaihdon muutosprosentti vuosina 2016-2019 .....	18
Kuva 8.	Vuoden 2019 myyntisaamisten kiertoaikaluvut. Yritys X:n lukujen vertailu urheiluvälineiden ja polkupyörien vähittäiskaupan toimialan mediaanilukuun .....	22

Kuva 9. Rahoitusyhtiö A:n ja B:n tarjoukset. ....	24
Kuva 10. Myyntilaskujen myymisen kulut ensimmäisen 12 kuukauden aikana. ....	26
Kuva 11. Myyntilaskujen myymisen kulut viiden vuoden aikana.....	27
Kuva 12. Myyntisaamisten myynnin vaikutukset myyntisaamisten kiertoajan ja -nopeuden tunnuslukuihin vuonna 2019.....	28

## **Liitteet**

Liite 1	Kohdeyrityksen talousjohtajan haastattelu
---------	---

## 1 Johdanto

Yritysten yksi tärkeimmistä elinehdoista on maksuvalmiuden ylläpito ja sen aktiivinen seuraaminen. Kassavarojen riittävyttä pystytään seuraamaan yrityksissä kirjanpidon ja reskontrien avulla. Yrittäjän tai maksuliikenteestä vastaavan tulee olla perillä rahan liikkeistä yrityksen kassaan ja yrityksen kassasta ulos. Jotta varmistetaan yrityksen hyvän maineen ja toimittajien luottamuksen ylläpitäminen, tulee rahavarojen riittää ostovelkojen hoitamiseen ajallaan.

Vaikka yritykselle syntyisi liikevaihtoa laskulle myytäessä, niin se ei auta yritystä selviytymään ostoveloistaan, ellei nämä myyntisaamiset realisoidu rahaksi. Myyntilaskujen myyminen rahoitusyhtiölle on yksi tapa saada myyntisaamiset heti kassavaroiksi yrityksen kassaan. Palvelu tulee kuitenkin maksamaan yrityksen laskuista osan, mutta palveluiden mahdollistama kiertoajan lyhentäminen voi olla elinehto yritysten päivittäisessä taloudessa. Opinnäytetyön toimeksiantajan myyntisaamisten kiertoaika on pitkä verrattuna toimialan lukemiin ja tämä voi pitkään jatkuneena vaikeuttaa yrityksen kassavarojen riittävyttä lyhytaikaisista vieraan pääoman eristä. (Intrum, n.d.)

Työssä selvitetään yrityksen myyntilaskutusprosessin nykytila ja sen kehittämiskohteita, sekä miten saamisten myynti vaikuttaa yrityksen kiertoaikatunnuslukuihin. Saamisten myynnin tarjouksien pohjalta tehdään myös laskelmia palvelusta syntyvistä kuluista ja millaisia erilaisia palveluita on mahdollista saada pelkän saatavien myynnin lisäksi.

### 1.1 Työn rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on tarkastella toimeksiantaja yrityksen myyntisaamisten kiertoajan parantamiseen olevia mahdollisuuksia. Tutkimuksessa käsitellään yrityksen myyntilaskutus- ja perintäprosessia, sekä millainen näiden prosessien tavoitetilan tulisi olla. Laskutus ja perintä ovat palveluntuottajille ulkoistettavissa olevia prosesseja, mutta tässä opinnäytetyössä tarkastellaan aihetta siitä näkökulmasta, että yrityksen nykytilana on se, että yritys tekee itse myyntilaskutuksen sekä perinnän. Työtehtävää varten on palkattuna perinnän sekä myynti- ja ostoreskontranhoitaja, joka toimii yrityksenä myös talousjohtajana.

Toimeksiantajan toive opinnäytetyön tutkimukseen oli tarkastella myyntisaamisten myynnin vaikutusta, yrityksen myyntisaamisten kiertoaikaan. Toimeksiantaja yrityksellä on laskutusasiakkaina isompia tukkuyrityksiä, yrityksiä ja yksityishenkilöitä. Isompien tukkuyritysten taloushallinto on usein hyvin sähköistettyä, joten saatava saadaan yleensä aina viimeistään eräpäivänä kassaan ja yksityishenkilöiden kohdalla myyntisaamisten myynti ei ole mahdollista. Näiden syiden vuoksi myyntisaamisten myyntiä on tarkoitus pohtia työssä ainoastaan yritysasiakkaiden myyntilaskuista.

Tutkimuksen pääongelma on seuraava:

Onko yrityksen kannattavaa myydä osa myyntisaamisistaan rahoitusyhtiölle?

Tutkimukselle on asetettu pääongelma lisäksi kolme alaongelmaa, joiden avulla on tarkoitus vastata päätutkimusongelmaan. Nämä kolme alaongelmaa tutkimuksessa ovat seuraavanlaiset:

1. Miten saatavien myynti vaikuttaa myyntilaskutusprosessiin?
2. Millainen vaikutus myyntisaamisten myynnillä on myyntisaamisten kiertoaikalukuihin?
3. Paraneeko yrityksen maksuvalmius myyntisaamisten myynnin avulla?

Näiden kysymysten avulla on tarkoitus saada kokonaiskuva myyntisaamisten myynnin vaikutuksista yritykselle. Työstä saatavan ratkaisun tarkoitus on olla yritykselle mahdollisimman edullinen ja olla tuottamatta ylimääräistä työtä.

## 2 Myyntilaskutusprosessi ja myyntisaamiset

Elinkeinotoimintaa harjoittavan osakeyhtiön tarkoitus on tuottaa tulosta osakkeenomistajilleen. (Osakeyhtiölaki 624/2006) Yrityksen tilikauden tulos saadaan selville tilinpäätöksestä, joka luodaan vuosittain jokaiselta tilikaudelta. Tilinpäätös kokoaa yhteen tilikauden kirjanpidon tapahtumat ja muodostaa kokonaiskuvan yrityksen taloudellisesta tilasta. Tilinpäätös vaikuttaa myös yrityksen ulkoiseen kuvaan, sillä tilinpäätökset ovat julkisia asiakirjoja, joiden avulla sidosryhmät, sijoittajat ja pankit voivat tarkastella yrityksen taloudellista tilaa. (Leppiniemi & Kyykkänen, 2019, s.24).

Yrityksen taloudellista tilaa voidaan tarkastella pelkän tilinpäätöksen sijaan myös tilinpäätösanalyysin tuotoksena saatujen tunnuslukujen avulla. Tilinpäätösanalyysi voidaan toteuttaa kahdella eri tavalla. Ensimmäinen tapa on aika-sarja-analyysi, jossa yrityksen omia tunnuslukuja verrataan aikaisempien vuosien vastaaviin tunnuslukuihin. Toinen tapa on poikkileikkausanalyysi, jossa yrityksen tunnuslukuja verrataan samalla ajanhetkellä toimialan kilpailijoiden tunnuslukuihin. (Kallunki, 2014, s. 82).

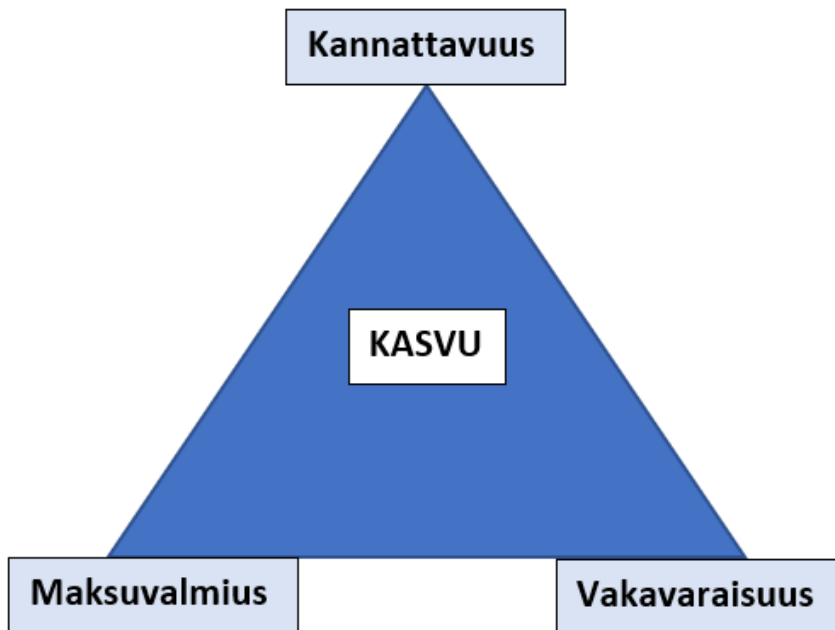
Tilinpäätösanalyysin tuotoksena saadut tunnusluvut jaetaan usein kolmeen eri kokonaisuuteen, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Kannattavuuden tunnusluvut kuvaavat yrityksen liiketoiminnan tulosta suhteutettuna liikevaihtoon tai pääomaan. Vakavaraisuuden tunnusluvut käsittelevät yrityksen pääomanrakennetta eli sitä kuinka paljon yritys toimii velkarahalla. Maksuvalmiuden tunnusluvut kertovat siitä, miten hyvin yritys pystyy selviytymään omista lyhytaikaisista ja pitkäaikaisista veloistaan. (Yritystutkimus ry, 2017, ss. 63–74).

Näiden kolmen kokonaisuuden lisäksi on olemassa vielä kiertoaika- tai tehokkuusluvut, jotka voidaan määritellä neljänneksi kokonaisuudeksi tilinpäätösanalyysin tunnusluvuista. Tehokkuudenluvut mittaavat yrityksen käyttöpääoman käytön tehokkuutta. Käyttöpääoma tarkoittaa yrityksen liiketoimintaan sitoutunutta pääomaa, jota taseessa ovat vaihtomaisuus eli esimerkiksi varasto ja myyntisaamiset. Tehokkaasti toimivan yrityksen käyttöpääoman määrä pysyy mahdollisimman pienenä, jotta vältytään tarpeettomalta oman pääoman ja pitkäaikaisen vieraan pääoman käytöltä käyttöpääoman rahoitukseen. Tehokas käyttöpääoman käyttö vaikuttaa yrityksen rahoitusomaisuuden parempaan riittävyteen



lyhytaikaisista maksuvelvoitteistaan. Usein tehokkuusluvut käsitellään osana maksuvalmiuden tunnuslukuja, jolloin tunnuslukukokonaisuuksia on vain kolme. (Leppiniemi & Kyykkänen, 2019, s. 166).

Kuva 1. Yrityksen terveyskolmio (Laitinen & Laitinen, 2004, s.243).



Kuva 1 on kuvattu yrityksen terveyskolmio. Terveyskolmiossa on kolme kärkeä, jotka ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Terveyskolmion on tarkoitus kuvata näiden talouden kasvuun vaadittavan kolmen kokonaisuuden tärkeyttä ja niiden vaikutusta toisiinsa. Kun kokonaisuudet ovat kaikki hyvällä mallilla, on yrityksen taloudellinen tila yleensä hyvä ja yrityksellä on mahdollisuudet kasvattaa yritystoimintaansa. Yhdenkin kokonaisuuden voidessa huonosti, on sillä usein myös vaikutusta negatiivisesti muihin terveyskolmion kokonaisuuksiin. Terveyskolmio on työkalu, joka auttaa hahmottamaan yrityksen talouden eri kokonaisuuksia ja niiden vaikutuksia toisiinsa. (Laitinen & Laitinen 2004, s.243).

## 2.1 Saamiset

Saamiset ovat taseen vastaavaa-puolella ilmoitettavia eriä, jotka jaotellaan pitkäaikaisiin ja lyhytaikaisiin saamisiin. Kirjanpitolain mukaan pitkäaikaisia saamisia on yli vuoden kuluttua erääntyvä saaminen tai saamisen osa. Lyhytaikaiset saamiset ovat päinvastoin vuoden sisällä erääntyviä saamisia. (Kirjanpitolaki 1336/1997 4 luku § 7) Vaihtuviin vastaaviin sisältyvät

saamiset jaotellaan omiin alaryhmiin. Nämä alaryhmät ovat myyntisaamiset, saamiset saman konsernin yrityksiltä, saamiset omistusyhteisyryksiltä, lainasaamiset, muut saamiset, maksamattomat osakkeet ja osuudet sekä siirtosaamiset. Nämä edellä mainitut seitsemän ryhmää löytyvät taseesta pitkäaikaisten sekä lyhytaikaisten saamisten alta. (Ahosola & Ahosola, 2020, s. 93)

Jokaiseen saamiseen liittyy epävarmuutta ja sen realisoituminen rahoitusomaisuuteen ei ole itsestäänselvyys. Tilinpäätösvaiheessa yritysten tulee arvioida saamisten epävarmuutta taseessa, sekä mahdollisesti tilinpäätöksen liitetiedoissa, jotta voidaan antaa mahdollisimman realistinen kuva yrityksen saamisten tilasta. Normaalisti saamiset arvioidaan nimellisarvoon eli asiakkaalta laskutettuun hintaan, mutta jos yrityksen tiedossa on tilinpäätöshetkellä mahdollinen asiakkaan konkurssi tai muunlainen maksukyvyttömyys veloistaan, tulee saamiset arvioida tällöin siihen arvoon mikä uskotaan olevan asiakkaalta saatavan. (Rekola-Nieminen L, s. 136).

Taulukko 1. Saamisen realisoitumisen huomiointi kirjanpidossa (KILA 2008/1827, 2018)

Realisoitumisen todennäköisyys	Menettelyn kirjanpitokäsittely
Perustellusti varma (95 - 100%)	Ei vastainen tapahtuma, kirjataan kuluksi
Todennäköinen (50-95%)	Kirjataan kuluksi, jos määrä voidaan kohtuudella arvioida, muussa tapauksessa ilm. liitetietona
Mahdollinen, ei tod.näk. (5-50%)	Ilmoitetaan liitetietona
Epätodennäköinen (0-5%)	Ei ilmoiteta liitetietona

Taulukko 1 käsittelee neljää eri vaihtoehtoa saamisten realisoitumisen todennäköisyydestä ja jokaisen vaihtoehdon menettelyyn kirjanpidonkäsittelyssä. Taulukko kertoo kuluksi kirjaamisesta, mutta sitä voidaan myös käyttää käänteisesti työkaluna arvioidessa saamisten kirjausedellytyksiä liiketoiminnalle. Mikäli saamisen realisoitumisen todennäköisyys yritykselle ylittää 50%, voidaan erä pitää tilinpäätösvaiheessa taseen saamisena. Kun taas realisoitumisen todennäköisyys jää alle 50%, tulee yrityksen vähentää saaminen tuloksestaan luottotappiona. Luottotappioksi kirjattaessa, tulee liitetiedoissa antaa selvitys, mutta realisoitumisen todennäköisyyden jäädessä alle 5%, ei yrityksen tarvitse antaa

liitetiedoissa lisätietoja luottotappiosta. Arvioidessa saamisen realisoitumisen todennäköisyyttä tulee tehdä tapauskohtaista saamisen kokonaisvaltaista harkintaa. Arviointi tulee perustaa parhaaseen mahdolliseen tietoon mitä velkojalla on tilinpäätöshetkellä, joten aikaisempien tilikausien tai tilikaudella tehdyt aikaisemmat arviot eivät ole päteviä tilinpäätöshetkellä. (KILA 1827/2008).

## 2.2 Myyntisaamiset

Myyntisaamiset ovat yrityksen liikevaihdon tai käyttöomaisuuden myyntiin liittyviä saamia, joita syntyy yrityksen myydessä vaihto-omaisuuden tai käyttöomaisuuden hyödykkeitään maksuajalla asiakkailleen. Myyntisaamiset ovat siis myyntiä, joista ei ole vielä kotiutunut rahaa yrityksen pankkitilille. (Kerbs, 2020, s. 68)

Saatavan maksuaika määräytyy laskulla määritellyn maksuehdon mukaan. Yleisimmät maksuehdot laskuilla ovat 7-21 päivää netto myydyn tuotteen toimituksesta tai laskun päiväyksestä. Yrityksestä ja toimialasta riippuen, maksuehdot vaihtelevat hyvinkin paljon. Myyjäyrityksen kannalta on kannattavaa sopia maksuehdon laskemisen alkamispäiväksi tuotteen toimittamispäivämäärä. Yrityksellä kannattaa olla pidemmät maksuehdot omissa ostoissaan ja lyhyemmät myyntilaskuissa. (Lindström, 2014, ss.76–77).

Kirjanpidossa myyntisaamia seurataan yrityksissä usein myyntireskontran avulla. Myyntireskontralla voidaan seurata kirjanpidon avoimia saamia, kohdistaa suorituksia saamiin ja sen avulla voidaan hoitaa perintätoimenpiteitä. Suorituksien kohdistamisessa hyödynnetään Suomessa laajalti toimivaa viitenumerojärjestelmää. Tämän järjestelmän avulla suoritus voidaan lähes automaattisesti yhdistää myyntisaamiselle, ja näin pitää avoimien myyntisaamisten listaus ajantasaisena. Tämä edellyttää kuitenkin sitä, että maksaja käyttää laskussa olevaa viitenumeroa, sekä maksaa avoimen summan verran. Jos toinen näistä ehdoista ei toteudu, tulee suoritukset kohdistaa manuaalisesti myyntireskontrassa. Verkkolaskutuksen ja automaation yleistymisen on mahdollistanut manuaalisen työn ja virheiden vähentymistä. (Lahti & Salminen, 2014, s. 96)

Myyntisaamiset poistuvat yrityksen taseesta vasta siinä vaiheessa, kun asiakas maksaa myyntisaamisen ja raha siirtyy yrityksen pankkitilille. Vaihtoehtoisesti myyntisaaminen voi

poistua taseesta siinä vaiheessa, kun myyntisaamisen realisoitumisen todennäköisyys on niin pieni, että myyntisaamisen siirretään luottotappioihin yrityksen tulokseen negatiivisesti vaikuttavasti. (Karikorpi, 2010, ss. 73–74)

### 2.3 Myyntisaamisten analysointi

Myyntisaamisten analysointiin on olemassa erilaisia tunnuslukuja, joista yleisimpiä ovat myyntisaamisten kiertoaika ja kiertonopeus. Nämä tunnusluvut ovat osa kiertoaika- eli tehokkuuslukuja. (Kallunki, 2014, s. 128).

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo miten nopeasti myyntisaamiset realisoituvat yrityksen kassaan varoiksi myyntitapahtumasta. Mitä pienempi myyntisaamisten kiertoaika on, sitä vähemmän yrityksen käyttöpääomaa on sidottuna ja sitä parempi yrityksen maksuvalmius on lyhytaikaisiin velkoihin. Kiertonopeus vuorostaan kertoo, miten monta kertaa vuoden aikana yrityksen myyntisaamiset tulevat kassaan varoiksi. (Kallunki, 2014, ss. 129–130).

Kuva 2. Myyntisaamisten kiertonopeus ja kiertoaika (Kallunki, 2014, s. 131).

<b>Myyntisaamisten kiertonopeus</b>	=	$\frac{\text{Liikevaihto}}{\text{Myyntisaamiset}}$	=
<b>Myyntisaamisten kiertoaika (pv)</b>	=	$\frac{365 \times \text{Myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto}}$	=
<b>Kiertoajan ja kiertonopeuden välillä on seuraavanlainen yhteys:</b>			
<b>Myyntisaamisten kiertonopeus</b>	=	$\frac{365}{\text{Myyntisaamisten kiertoaika}}$	=

Myyntisaamisten kiertoajan ja nopeuden laskukaavat ovat kuvattuna yllä olevassa Kuva 2. Myyntisaamisten kiertonopeus saadaan jakamalla yrityksen liikevaihto myyntisaamisilla. Vastavuoroisesti kiertoaikaluku saadaan jakamalla yrityksen myyntisaamiset liikevaihdolla ja kertomalla saatu luku 365, eli vuodessa olevien päivien määrällä. Tunnuslukujen laskennassa tulee käyttää oikaistun taseen ja tuloksen lukuja, jotka tulee luoda tilinpäätöksen arvoista. (Kallunki, 2014, ss. 130–131).

Kuva 3. Myyntisaamisten kiertonopeus ja kiertoaika esimerkkilukemilla (Kallunki, 2014, s. 131).

<b>Myyntisaamisten kiertonopeus</b>	=	$\frac{1\ 000\ 000}{150\ 000}$	=	<b>7</b>
<b>Myyntisaamisten kiertoaika (pv)</b>	=	$\frac{365 \times 150\ 000}{1\ 000\ 000}$	=	<b>55</b>
<b>Kiertoajan ja kiertonopeuden välillä on seuraavanlainen yhteys:</b>				
<b>Myyntisaamisten kiertonopeus</b>	=	$\frac{365}{54,75}$	=	<b>7</b>

Kuva 3 on kuvattuna esimerkin avulla, miten yrityksen myyntisaamisten kiertoaikatunnusluvut muodostuvat. Kuva 3 on liikevaihdoksi määritelty miljoona euroa ja myyntisaamisten määräksi 150 000 euroa. Näillä luvilla myyntisaamisten kiertoajaksi saadaan 55 päivää ja kiertonopeudeksi seitsemän eli myyntisaamisiin sitoutunut pääoma tuotti tuloa seitsemän kertaa vuoden aikana. (Kallunki, 2014, ss. 130–131).

Myyntisaamisten kiertoaikatunnuslukua voidaan tarkastella vuositasolla ja verrata poikkileikkausanalyysillä saman toimialan kilpailijoiden tunnuslukujen arvoihin. Toimialakohtaiset tunnuslukujen arvot on mahdollista saada maksuttomasti Työ- ja elinkeinoministeriön tilastopalvelun nettisivuilta. Nettisivuilla on kerättyä Finnveran tiedoissa olevat tilinpäätöstilastot, joista on mahdollista saada haluamansa näköinen yhteenveto. (Työ- ja elinkeinoministeriö, n.d.)

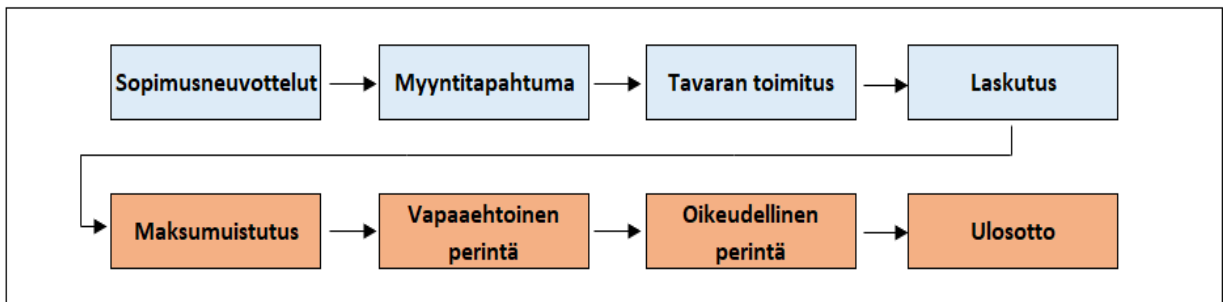
Edellä mainituista Finnveran keräämistä toimialakohtaisista luvuista on mahdollista saada havaintojen lukumäärä, yläkvartiili, mediaani sekä alakvartiili -arvot. Yläkvartiilia suurempia lukemia aineistossa on 25 prosenttia, mediaani on aineistossa olevien arvojen keskimäinen arvo ja alakvartiili, jota pienempiä arvoja aineistossa on 25 prosenttia. (Tilastokeskus, n.d.)

## 2.4 Myyntilaskutusprosessi

Myyntilaskutus on oleellinen osa yrityksen saatavien kotiuttamista kassaan. Laskun lähetyksellä yritys vahvistaa saatavan oleelliset tiedot mahdollista perintää varten, kuten

eräpäivän, jolloin suorituksen tulisi olla yrityksen tilillä. Myyntilaskutus on mahdollista tehdä itse tai ostaa palveluna esimerkiksi tilitoimistosta. Nopea ja selkeä laskutus yhdessä jouhevan perinnän kanssa, antavat hyvän vaikutelman yrityksen toiminnasta. (Lindström, 2014, ss. 141–142).

Kuva 4. Saatavan synty ja elinkaari (Lindström, 2014, s. 5).



Kuva 4 on esitettyä kaikki myyntilaskutusprosessiin liittyvät toimenpiteet ja millainen on saatavien mahdollinen elinkaari. Myyntilaskutusprosessi lähtee liikkeelle myyntitapahtumasta, josta saadaan myyntilaskulle sisältö. Tämän jälkeen tehdään lasku, joka lähetetään mahdollisimman nopeasti asiakkaalle. Maksun viivästyessä eräpäivän yli, on seuraavaksi vuorossa maksuhuomautus, vapaaehtoinen perintä ja lopulta oikeudellinen perintä. Saatavan edetessä oikeudelliseen perintään asti, lopulta toimenpiteenä myyntilaskusta voi olla saatavan ulosmittaaminen asiakkaalta. (Lahti S. & Salminen T, 2014, s. 78).

Myyntilaskun tekeminen ja lähetys on syytä toteuttaa heti myyntitapahtuman jälkeen, ettei saatavan kotiutuminen viivästy turhaan. Laskutusviive yrityksessä vaikuttaa negatiivisesti yrityksen maksuvalmiuteen, koska yrityksen pääomaa sitoutuu saataviin turhaan. Tämän vuoksi yrityksessä myyntilaskutusta tulee tehdä päivittäin, eikä viikoittain. Laskun lähettämisen viivästyminen vaikeuttaa myös asiakkaan talouden ja kassavirran hallitsemista, jonka vuoksi se voi vaikuttaa negatiivisesti myyjäyrityksen maineeseen. (Lindström, 2014, s. 142)

Myyntilaskun lähettämiseen on monia vaihtoehtoja. Vaihtoehtoina voi olla esimerkiksi kirje, verkkolasku tai sähköpostilasku. Vuonna 2019 astui voimaan uusi verkkolaskutuslaki, joka pohjautuu Euroopan unionin verkkolaskudirektiiviin. Tämä laki ohjaa entistä voimakkaammin

yrityksiä käyttämään verkkolaskutusta ja vähentämään minimiin paperiset laskut. Lain mukaan elinkeinonharjoittajalla on oikeus saada pyynnöstä lasku toiselta elinkeinonharjoittajalta sähköisenä verkkolaskuna. Jokaisella yrityksellä tulisi olla siis mahdollisuus tuottaa sähköisiä verkkolaskuja nykypäivänä. Verkkolaskua ei tarvitse toimittaa sähköisesti, jos on vaara, että sähköinen lasku voi paljastaa salaista tietoa. (Laki hankintayksiköiden ja elinkeinonharjoittajien sähköisestä laskutuksesta 241/2019 § 1, §4)

Selkeästä myyntilaskusta selviää esimerkiksi laskuttajan tiedot, sekä kenelle lasku on osoitettu ja mitä laskutetaan. Tärkeitä tietoja laskulla on myös laskun maksutiedot, saatavan määrä ja laskun eräpäivä. Asiakkaan kanssa sovitut tiedot on hyvä myös sisällyttää laskuun. Laskun sisällöstä ja ehdoista tulee ehdottomasti sopia etukäteen asiakkaan kanssa, jotta välttyään laskujen ylimääräisiltä selvityksiltä. Mahdolliset laskutukseen liittyvät selvitykset ja uudelleenlaskuttaminen viivyttävät saatavan kotiutumista kassaan. Tämän vuoksi asiakkaan kanssa sovitun ja selkeän laskun luonti nopeasti, on myyjäyrityksen maksuvalmiuden kannalta tärkeää. (Lindström, 2014, ss. 143–148). Myyntilaskutusprosessiin liittyvät luotonvalvonta ja perintätoimenpiteet ovat käsiteltynä aikaisemmassa työn aikaisemmassa aihekokonaisuudessa.

## **2.5 Myyntisaamisten myynti**

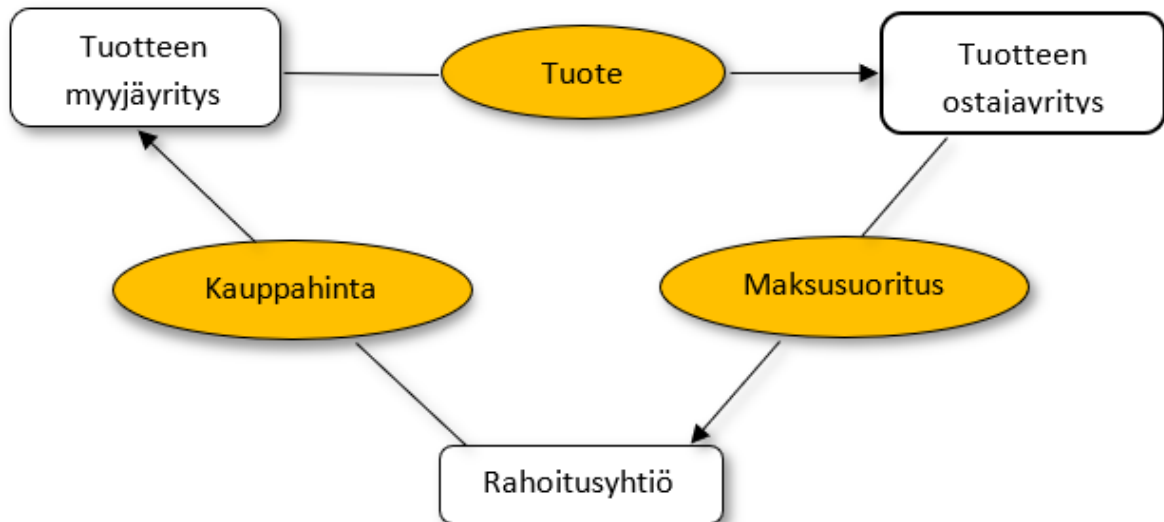
Myyntisaamiset realisoituvat yrityksen kassaan, vasta kun asiakas maksaa laskunsa. Tavoitetilanne olisi saada rahat asiakkaalta pankkitilille viimeistään eräpäivänä, mutta aina tämä ei toteudu. Tilanne voi olla, että asiakkaat maksavat laskuja myöhässä eri syistä, jolloin yritys ei pysty suunnittelemaan tarkasti kassanhallintaansa. Yrityksen asiakkaat voivat myös vaatia pidempiä maksuaikoja laskuilleen, mutta niiden myöntämisestä voi koitua negatiivisia vaikutuksia yrityksen maksuvalmiudelle. Tällaisissa tilanteissa yritys voi joutua pohtimaan erilaisia rahoitusmuotoja kassan riittävyteen. Yksi rahoitusvaihtoehto on myyntisaamisten myyminen rahoitusyhtiöille. (Intrum, n.d.)

Tässä rahoitusmuodossa rahoitusyhtiölle myydään yrityksen riidattomat saamiset, joista rahoitusyhtiö tilittää laskun loppusumman myyjäyrityksen pankkitilille muutaman arkipäivän kuluessa. Lopullisesta myyjäyritykselle tilitetystä summasta, on vähennettynä rahoitusyhtiön perimä provisio ja laskujen käsittelypalkkio. Rahoitusyhtiön perimä provision määrä voi

vaihdella rahoitusyhtiöittäin esimerkiksi maksuehtojen mukaan. Rahoitusyhtiö ei ota luottotappioriskiä yrityksen myydyistä saamisista. Jos myyjäyrityksen asiakas ei suorita saatavaa rahoitusyhtiölle, siirtyy tällöin saamisen vastuu takaisin myyjäyritykselle.

Myyntisaamisten myynti on yritykselle hintava ratkaisu, mutta sen avulla voidaan saavuttaa palvelun kulut kattavat hyödyt kaupankäyntiin. (Stenbacka ym., 2016, s.257)

Kuva 5. Myyntisaamisten myyminen (Stenbacka ym., 2016, s. 257)



Kuva 5 kuvaa myyntisaamisten toimenpiteistä myyjäyrityksen, ostajayrityksen ja rahoitusyhtiön välillä. Myyntisaamisten myynnin ensimmäinen vaihe on tuotteen toimitus ja laskun luonti ostajayritykselle. Toisessa vaiheessa myyjä lähettää luodun laskun ostajayrityksen sijaan rahoitusyhtiölle, joka maksaa laskun loppusumman, josta on vähennettynä laskupalkkio. Kolmas vaihe on ostajan suoritus laskusta, joka maksetaan suoraan rahoitusyhtiön tilille. Myyntisaamisten myynnin prosessi eroaa normaalista myyntisaatavasta, sillä että myyjäyrityksen ja ostajayrityksen välissä toimii rahoitusyhtiö, jonka kautta laskuun liittyvä raha kulkee. Ostajayritys ei maksa siis tuttuun tapaan suoraan myyjäyrityksen tilille laskua, vaan rahoitusyhtiölle. (Stenbacka ym., 2016, s. 257)

### 3 Luotonvalvonta ja rahoitusvaihtoehdot

Luotonvalvonnalla tarkoitetaan luotonantajan toimenpiteitä, joiden avulla voidaan varmistaa saatavan perintä ja seurata luotonsaajan maksukyvykkyyttä luottokaupankäyntiä varten. Luotonvalvonta on myös oleellinen osa myyntilaskutusprosessia. (Lindström J, 2014, s. 1).



Luottokauppaa harjoittavan yrityksen perusedellytyksenä on valmistella ja toteuttaa luottopolitiikkaa, jonka mukaan yrityksen luottokauppaa käydään ja luotonvalvontaa toteutetaan. Luottopolitiikassa määritellään millaisten ja miten riskialttiiden asiakkaiden kanssa luottokaupankäyntiä voidaan harjoittaa, sekä pohditaan saatavien laskutus-, maksumuistutus- ja perintäprosessien toteutusta yrityksessä. Yrityksen oman toiminnan lisäksi, luottopolitiikkaan vaikuttaa monet ulkoiset tekijät. Ulkoisia tekijöitä voi olla esimerkiksi toimialaan liittyvä yleinen kilpailutilanne, kauppatapa, lainsäädäntö, sekä millaisia maksuehtoja yleisesti käytetään toimialalla. (Lindström J. 2014, ss. 4–7).

Luottopolitiikan luonti ja toteutus käytännössä ei ole ainoastaan yrityksen johdon vastuulla, koska luotonvalvonnan kokonaisuuteen osallistuu johdon lisäksi yrityksen eri osastot, kuten myynti ja markkinointi, luottopäätöksistä vastaavat henkilöt, reskontranhoitajat ja mahdolliset luotonvalvojat. Jokainen osa-alue luottopolitiikassa on tärkeä, koska yhdenkin osan puuttuessa tai mennessä pieleen, on saatavan kotiutuminen yrityksen kassaan vaarassa. Tämän vuoksi luottopolitiikkaa tulee tarkastella kokonaisuutena ja huolehtia jokaisen osan toimivuudesta yrityksen arjessa. Toimivalla luottopolitiikalla yritys voi välttää mahdollisten luottotappioiden syntyä ja parantaa maksuvalmiuttaan. (Lindström J, 2014, ss. 5–7).

### **3.1 Luottopäätös**

Luottopäätös on luottosuhteen luonnin olennainen osa, jolla voidaan välttää luottotappioiden syntymistä yrityksen liiketoiminnassa. Luottopäätöstä tehdessä arvioidaan asiakkaan soveltuvuutta ja niitä ehtoja, millä luottosuhteeseen voidaan ryhtyä.

Luottopäätöksen tukipilarina tulee olla yrityksen luottopolitiikka. (Lindström, 2014, ss. 7–8).

Tärkeä aputyökalu luottopäätöksen tekoon ovat asiakkaan luottotiedot. Ennen luottotietojen hankintaa, on tärkeää tehdä kuitenkin asiakkaan yksilöintitietojen tarkastus. Asiakkaan yksilöintitiedoilla tarkoitetaan yritysasiakkaan kohdalla asiakkaan kaupparekisteriin merkittyä nimeä, yhtiömuotoa, y-tunnusta, katuosoitetta ja vastuuhenkilöt osoitteineen. Yksityishenkilöiden osalta yksilöintitietoja ovat nimi, henkilötunnus ja osoite. Yksilöintitiedot ovat kätevinä saada asiakkaan kaupparekisteriotteesta sekä yritys- ja yhteisjärjestelmästä eli YTJ:stä. (Lindström, 2014, ss. 8–11).

Yksilöintitietojen selvityksen jälkeen seuraavaksi voidaan aloittaa luottotietojen hankkiminen asiakkaasta. Luottotiedot kertovat yksityishenkilön tai yrityksen maksukyvystä, luottokelpoisuudesta, sekä taloudellisesta tilanteesta. Luottotietojen saatavuus ja käyttö pohjautuu luottotietolakiin. Luottotietolaissa säädetään millaisia tietoja henkilöistä ja yrityksistä saadaan tallentaa luottotietorekisteriin, sekä tietojen säilytysajoista. (Lindström, 2014, ss. 13–25).

Henkilö- ja yritysluottotietojen hankintaan on olemassa eri kanavia, joista yksi on Suomen Asiakastieto Oy, joka tuottaa luottotietopalveluita. Suomen Asiakastieto Oy:n tietokannat sisältävät laajasti tietoa erilaisista tietolähteistä yrityksen päätöksentekoprosessien tueksi. Henkilö- ja yritysluottotietojen avulla yrityksen on mahdollista tarkistella asiakkaidensa luottoluokitusta Suomen Asiakastiedon oman luokittelun mukaan. Luokituksen tarkoituksena on antaa yhdellä luvulla mahdollisimman hyvä kuva tarkasteltavan yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Palvelu tarjoaa myös päätöksentekopalvelun, jonka avulla järjestelmä tekee luottopäätöksen puolestasi. Palvelu tarjoaa myös mahdollisuuden seurantapalveluun, jonka avulla jo luottokauppaa aikaisemmin käydyn asiakkaan luottotietojen muutoksista saadaan tieto ilman manuaalista tarkistamista. (Lindström, 2014, ss. 31–33).

Kun yritys on ottanut kattavasti selvää asiakkaansa yksilöintitietojen oikeellisuudesta sekä luottotiedoista, voidaan alkaa tekemään luottopäätös asiakkaan kanssa käytävästä luotollisesta kaupankäynnistä. Vaikka asiakas vaikuttaa kaikin puolin näiden selvitystenkin jälkeen luotettavalta, niin sisältyy silti luottokaupankäyntiin aina riskejä. Tämän vuoksi ennen lopullista luottopäätöstä on hyvä vielä päättää luoton määrä tai luottoraja asiakkaalle. Luottorajan määrittäminen tulisi olla määriteltynä yrityksen luottopolitiikassa ja sen noudattamista tulee vaalia. (Lindström, 2014, ss. 8–42).

### **3.2 Vapaaehtoinen ja oikeudellinen perintä**

Kun saatava ei ole kotiutunut yrityksen kassaan yritysasiakkaalta 14 päivän ja yksityishenkilöltä 30 päivän kuluessa, niin tulee viimeistään tällöin pohtia perinnän käynnistämistä. Hyvä tapa on ryhtyä saatavien perintään ensimmäisen maksuhuomautuksen laiminlyönnin jälkeen. Perinnän vaiheita on kaksi. Ensimmäinen on vapaaehtoinen perintä ja

toinen oikeudellinen perintä. Perinnän voi hoitaa yritys itse tai perinnän voi ulkoistaa perintätoimistoille, jolloin yritys välttyy ylimääräisiltä kuluilta. Perintä maksaa kuitenkin yritykselle aina, oli perintä ulkoistettu tai ei. (Lindström, 2014, s.271).

Perintä tulee aloittaa vapaaehtoisella perinnällä, joka tapahtuu ainoastaan velkojan ja velallisen välillä. Vapaaehtoisen perinnän toteutuessa rahat saadaan velkojan kassaan ja velalliselle ei tule negatiivisia merkintöjä luottotietoihin, laskun maksamisen viivästymisestä huolimatta. (Lindström, 2014, s. 220). Erilaisia tapoja toteuttaa vapaaehtoista perintää on useita, mutta yleisimpiä käytäntöjä ovat perintäkirjeen lähetys, henkilökohtainen puhelinsoitto ja sähköpostiviesti velalliselle. (Lindström, 2014, ss. 271–278).

Tärkeintä vapaaehtoisessa perinnässä on kiinnittää huomiota viestinnän selkeyteen ja asiallisuuteen, eli noudattaa hyvää perintätapaa. Hyvä perintätapa pohjautuu perintälakiin, jonka tarkoituksena on ehkäistä epäasiallisuutta perinnässä. Perinnän tulee olla aina asiallista ja arvostavaa velallista kohtaan, vaikka tilanne olisikin epäedullinen velkojalle. Hyvän perintätavan laiminlyönti voi aiheuttaa velkojalle sakkorangaistuksen ja vapauttaa velallisen perintäkulujen korvaamisvelvollisuudesta. Harhaanjohtavien tietojen antaminen perinnässä ja tarpeettomien kulujen langettaminen velalliselle ovat esimerkkejä hyvän perintätavan vastaisista toimista. (Lindström, 2014, ss. 226–233)

Kun yritys on yrittänyt kaikkia mahdollisia vapaaehtoisen perinnän keinoja, mutta saatavaa ei ole siltikään maksettu, on tällöin syytä harkita siirtymistä oikeudelliseen perintään. Oikeudellisen perinnän tarkoitus on, että velallinen saadaan maksamaan tai sopimaan maksusuunnitelma velasta velkojan kanssa. Tavoitteena oikeudellisessa perinnässä on myös saada oikeuden päätöksen hankkiminen, jonka avulla velkoja voi mahdollisesti ulosottomiesten avulla ulosmitata saatavan velallisen omaisuudesta. Oikeudellisen perinnän voi suorittaa velkoja itse tai velkojan valtuuttama asiamies. Asiamies voi olla esimerkiksi perintätoimisto tai asianajo- ja lakiasiantomisto. (Lindström, 2014, ss. 291–294).

Ennen oikeudellisen perinnän aloittamista tulee tarkastella perinnän kustannuksia suhteessa perittävän saatavan määrään, sekä varmistua siitä että kirjallinen maksukehotus on lähetetty velalliselle. Yrityksen ei kannata lähteä perimään liian pieniä saatavia oikeudellisesti, ellei ole varmuutta velallisen varallisuuden riittävydestä. Oikeudellinen perintä ei kannata velallisiin,

joiden maksukyky ei riitä saatavan suorittamiseen. Yrityksen saatavat, joita velallinen ei suorita vapaaehtoisesti, joudutaan vahvistamaan oikeuden päätöksellä. Saatava on mahdollista vahvistaa esimerkiksi haastemenettelyllä käräjäoikeudessa ja ulosottomiehen osamaksutilityksellä. (Lindström, 2014, ss. 294–295).

Oikeudellisessa perinnässä nopeus on valttia. Mitä nopeammin perintä aloitetaan, sitä todennäköisempää on turvata saatavan realisoituminen yrityksen kassaan. Tämä pätee erityisesti tilanteisiin, joissa velallisella on käynnissä yrityssaneeraus tai mahdollinen konkurssiuhka, sillä tällaisilla yrityksillä on usein maksuhäiriöitä. (Lindström, 2014, ss. 291–292).

## 4 Empiirinen osuus

Tässä kappaleessa käsitellään opinnäytetyön metodologisia käytänteitä, sekä tutkimusaineiston keruu- ja analysointimenetelmiä. Käytännön osuus käsittelee yrityksen myyntisaamisten hallintaa ja myyntisaamisten myynnin mahdollisuutta tulevaisuudessa. Osiot koostuvat yrityksen esittelystä, myyntisaamisten nykytilan kuvauksesta ja myyntisaamisten tunnuslukujen tarkastelusta. Nykytilan kuvauksen jälkeen kuvataan yrityksen tavoitetilaa myyntisaamisten myymisestä rahoitusyhtiölle ja analysoidaan tarjouksien pohjalta yritykselle hyödyllinen ratkaisu.

### 4.1 Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät

Opinnäytetyön tutkimus osuus on toteutettu kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Laadullisessa tutkimuksessa tarkastellaan aineistoa esimerkiksi kielen, kulttuurin sekä puheen ja käytyjen keskustelujen pohjalta. Laadullisessa tutkimuksessa tekijän nähdään olevan osa tutkimusta. Tätä piirrettä kutsutaan subjektiivisuudeksi, jossa huomioidaan tutkijan omat valinnat ja kokemukset. Nämä erityisesti ohjaavat tutkimuksen etenemistä ja vaikuttavat tutkimuksesta saatuihin johtopäätöksiin. Laadullisessa tutkimuksessa käydään aineistoa huolellisesti läpi etsien aineistosta merkittäviä havaintoja, joita voidaan peilata johonkin laajempaan kontekstiin. Tämän vuoksi laadullisessa tutkimuksessa käytettävät aineistot ovat melko pieniä. (Ronkainen ym., 2014, s.82)

Laadullisen tutkimuksessa tutkimustulokset ajatellaan tutkijan tulkinnaksi aineistosta. Aineisto laadullisessa tutkimuksessa on useimmiten tekstiksi muodostettu materiaali, jonka tulkinta voi olla hyvin moninaista. Tutkimusaineiston läpikäynti sekä tutkimuksen eteneminen ja johtopäätökset vaativat tutkijalta tulkintaa, jonka avulla luodaan seuraavat askeleet kohti valintoja tutkimuksen edetessä. Laadullinen tutkimus on hyvin joustava tutkimusmuoto, jossa tutkimusongelmat ja kysymykset ovat osa tutkimuksesta saatuja tuloksia. (Ronkainen ym., 2014, ss. 82–83).

Empiirisessä osiossa yrityksen nykytilan kuvauksen tiedonlähteenä on käytetty kohdeyrityksen talousjohtajan haastattelusta saatujen vastauksien pohjalta. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoituna haastatteluna Teams-puhelun välityksellä.

Puolistrukturoidussa haastattelussa haastateltavalle esitetään ennalta määritetyt kysymykset tietyssä järjestyksessä. Haastattelua voidaan myös osittain kutsua teemahaastatteluksi, koska haastattelu eli hetkessä haastateltavan ohjaavien kommenttien ja lisätietojen ansiosta. Tämän vuoksi aineistoa saatiin laajasti teemoihin liittyen ja haastateltava kertoi oma-aloitteisesti yritykseen liittyvistä asioista. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka, 2006.)

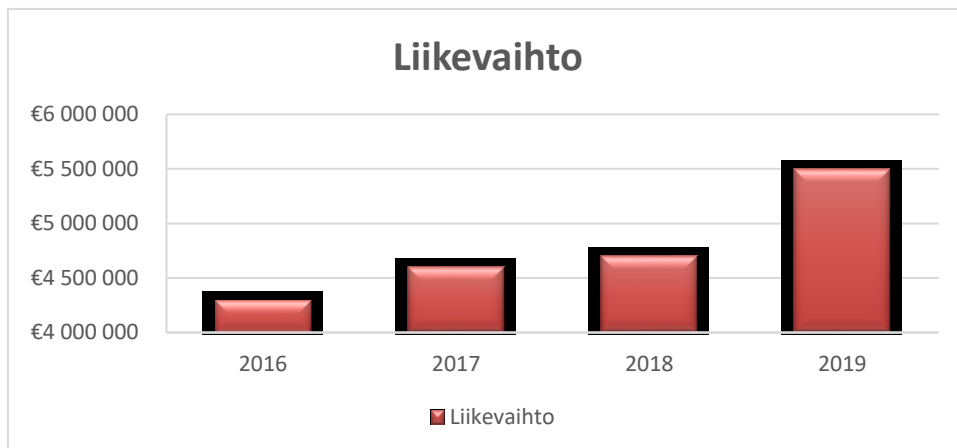
Empiirisessä osuudessa on käytetty talousjohtajan haastattelun lisäksi kahden rahoitusyhtiön tarjousta, jotka ovat kohdeyritykselle osoitettuja tarjouksia. Nämä tarjoukset ovat yrityskohtaisia, jonka vuoksi yksilöintitietoja rahoitusyhtiöistä ei tässä tutkimuksessa paljasteta nimellä. Rahoitusyhtiöiden tarjouksien hankkimisesta vastasi kohdeyrityksen talousjohtaja.

## **4.2 Kohdeyrityksen esittely**

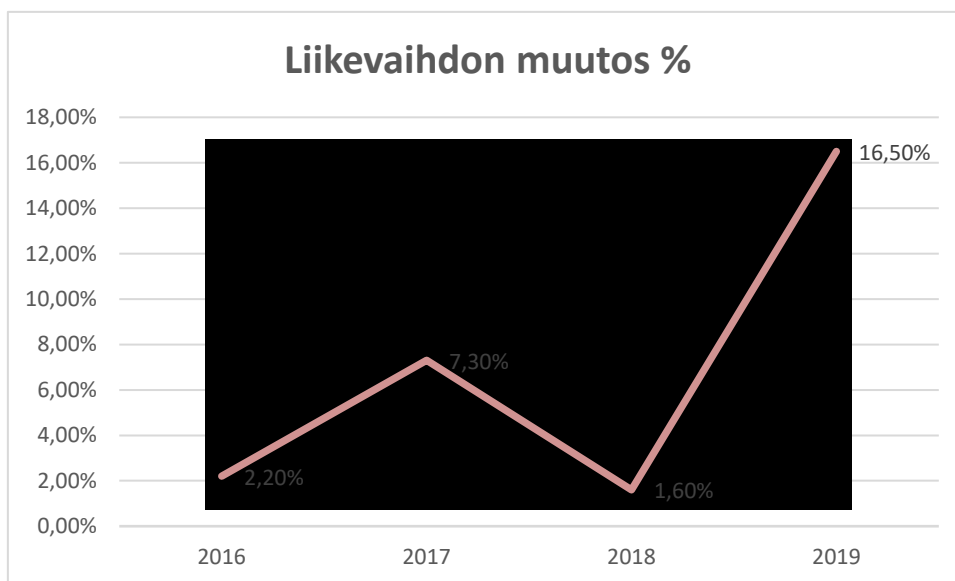
Yritys Oy on vuonna 1999 perustettu eläimille tarkoitettujen kilpa- ja harrastetarvikkeiden myyntiä harjoittava erikoisliike. Yrityksen valikoimiin kuuluu myös eläimien varusteiden lisäksi tarvikkeita sekä hoitotuotteita ihmisille. Yrityksellä on kivijalkamyymälä Etelä-Suomessa, jossa on myös yrityksen varasto. Yrityksessä työskentelee noin 20 henkilöä, joiden työtehtävät vaihtelevat laajasti. Työtehtäviä yrityksessä ovat esimerkiksi varastotyöntekijä, kotimaan- ja kansainvälisen kaupan myyjät, taloushallinto, markkinointi ja nettikaupan ylläpitäjät. Usein työntekijöiden työtehtävät eivät rajoitu vain nimettyyn työtehtävään, vaan tarvittaessa työntekijät voivat avustaa toisiaan useissa eri tehtävissä.

Yritys valmistaa omia tuotesarjoja, sekä maahantuo ja ostaa kotimaisilta jälleenmyyjiltä tuotteita valikoimiinsa. Yritys myy tuotteitaan omassa nettikaupassaan, puhelimitse, sähköpostitse ja kasvotusten varastomyymälästä. Myynti ulottuu kotimaan lisäksi yhteisömyyntiin ja vientiin ulkomaille. Yrityksen englannin kieliset nettisivut helpottavat yrityksen myynnin tekoa ulkomaille. Yrityksen asiakkaita ovat yksityishenkilöt, yritykset ja tukkuasiakkaat. Asiakkailleen yritys tarjoaa erilaisia kantajäsenyyksiä mahdollisuuksien mukaan.

Kuva 6. Yritys X:n liikevaihto vuosina 2016-2019. (Suomen Asiakastieto, n.d.)



Kuva 7. Yritys X:n liikevaihdon muutosprosentti vuosina 2016-2019. (Suomen Asiakastieto, n.d.)



Kuvissa Kuva 6 ja Kuva 7 on kuvattuna yrityksen liikevaihto ja liikevaihdon muutosprosentti vuosittain. Liikevaihto on yrityksessä neljän tilikauden aikana kasvanut yhteensä noin 1,2 miljoonaa euroa ja suurimmat muutokset ovat tapahtuneet vuonna 2017 sekä 2019. Vuonna 2017 yrityksen liikevaihto nousi 7,3 prosenttia eli noin 300 000 euroa. Vuonna 2019 kasvua liikevaihdollisesti tuli vuoteen 2018 verrattuna 16,5 prosenttia eli noin 800 000 euroa, joka on yrityksen suurin muutos yhden tilikauden aikana tarkastellessa 4 vuoden ajanjaksoa.

Vuonna 2019 yrityksessä on tapahtunut osakekannan ja yhtiöjärjestyksen muutos. Muutoksia yrityksessä on tapahtunut viime vuonna ja tämä voi myös mahdollisesti selittää osaltaan miksi yrityksen liikevaihto on muuttunut niin paljon edellisiin vuosiin verrattuna. Myös henkilöstömäärä on kasvanut vuonna 2019 ja se on osaltaan lisännyt liikevaihtoa, kertoo yrityksen talousjohtaja.

Yrityksen taloushallintoon liittyvistä toiminnoista yrityksessä vastaa talousjohtaja ja hänen työparinsa, joka avustaa esimerkiksi myyntilaskutuksessa. Yrityksen talousjohtajan arkisia työtehtäviä yrityksen taloushallinnon hoitamiseksi ovat muun muassa osto- ja myyntireskontran hoitaminen, myyntilaskutus, raportointi, kirjanpidolliset työtehtävät tilitoimiston kanssa, luotonvalvonta, perintä ja kassanhallinta.

Kohdeyrityksellä on käytössään luotollinen pankkitili, josta aiheutuu yritykselle rahoituskuluja. Luotollinen pankkitili on yrityksen toiminnalle tärkeä työkalu ja sen kuluja halutaan verrata mahdolliseen vaihtoehtoiseen ratkaisuun eli myyntisaamisten myymiseen. Limiitin käytöstä koituvat kulut ovat olleet vuonna 2019 noin 4 000 euroa.

#### **4.2.1 Myyntilaskutuksen ja luotonvalvonnan nykytilanne**

Yrityksessä ei ole määriteltynä myyntilaskutukseen liittyviä prosessiperiaatteita tai luottopolitiikkaa, jonka mukaan yrityksen luotonvalvontaa toteutettaisiin. Myyntilaskutuksen nykytilanne on tämän vuoksi hieman epäselvä ja kiireistä puuttuvien prosessiperiaatteiden vuoksi. Yrityksen toiminnan ohjausjärjestelmänä toimii NetBaron, jolla yrityksen myyntilaskutus toteutetaan. Myyntilaskutuksesta vastaavat henkilöt ovat ylityöllistettyjä myyntilaskutuksesta aiheutuvasta taakasta, muiden taloushallinnon päivittäisten työtehtävien lisäksi.

Myyntilaskutusprosessi yrityksessä on vaihtelevaa. Laskutusaineisto myyntilaskutukseen syntyy erilaisista lähteistä ja eri lähteiden saapuminen laskutukseen vaihtelee. Laskutusaineiston lähteitä yrityksessä ovat muun muassa sähköpostitilaukset, sähköinen myyntitilaus tai paperille käsin kirjoitetut tilaukset, jotka syntyvät usein puhelimitse tai paikan päällä kasvotusten tehdessä luottokauppoja. Iso osa laskutusasiakkaiden



laskutusaineistosta saapuu reskontranhoitajan pöydälle paperille käsin kirjoitetuista myynneistä.

Yrityksen laskutusaineiston eri vaihtoehtojen vuoksi laskutusaineiston tulkinnassa ilmenee usein ongelmia yrityksessä, jonka vuoksi ylimääräistä selvitystyötä aiheutuu. Yleensä ongelmat ilmenevät käsin kirjoitetuissa aineistoissa tai mahdollisista virheistä tuotetiedoissa sähköisissä järjestelmissä.

Talousjohtajan mukaan laskutusaineiston saapumisessa ja myyntilaskun lähettämässä asiakkaalle kestää vaihtelevasti yhteensä yhdestä päivästä, jopa 45 päivään asti. Osalle asiakkaista lasku saadaan lähtemään jo samana päivänä lähetettävän myyntipaketin mukana, mutta tietyille asiakasryhmille yrityksessä on sovittu kuukausittainen laskutus. Kuukausittain laskutettavat asiakkaat hakevat tavaraa kokonaisen kuukauden ajan ja heitä laskutetaan kuukauden jälkeen, 14 päivän maksuehdolla. Tämä aikahaitari laskun lähtemisestä myyntitapahtuman jälkeen on pitkä aika ja hidastaa myyntisaamisen realisoitumista kassaan.

Maksuehtoja yritys myöntää vaihtelevasti ennakkomaksuista, aina 30 päivän nettoon asti. Yleisimmät maksuehdot ovat 10 ja 14 päivän netto. Yrityslaskutusasiakkaille yritys käyttää pääsääntöisesti 14 päivän nettoa. Tukkuasiakkaiden laskutuksessa on käytössä 30 päivän netto, koska näiden asiakkaiden maksuvalmiudesta ja maksun kotiutumisen eräpäivänä on parempi varmuus. Ennakkomaksua käytetään usein uuden asiakkuuden syntyessä, jonka avulla voidaan välttää mahdollisten luottotappioiden syntyminen. Kun asiakas on ennakkomaksut maksamalla osoittanut luottamusta, voi kohdeyritys harkita sitten maksuajalla laskuttamista.

Yrityksen myyntilaskujen lähettäminen tapahtuu monella eri tavalla, niin kuin laskutusaineiston luominenkin. Yrityksen pääsääntöiset myyntilaskujen lähetyskanavat ovat verkkolasku ja sähköpostitse toimitettu myyntilasku. Yrityksessä lähtee kuitenkin edelleen osa laskuista paperisina kirjelaskuina, koska osalla asiakkaista ei ole mahdollisuutta verkkolaskuille, sähköpostia ei käytetä tai vaihtoehtoisesti sen käyttäminen ei ole aktiivista.

Yrityksessä ei ole määriteltynä luottopolitiikkaa, jonka mukaan luotonvalvontaa tehdään. Yrityksen perintä perustuu vastuuhenkilöiden oman työajan riittävyteen ja satunnaiseen havaitsemiseen asiakkaiden mahdollisten myyntisaamisten viivästymisestä. Yrityksessä ei ole käytetty hyödyksi perintätoimistojen palveluita, vaan yritys itse hoitaa vapaaehtoisen, sekä oikeudellisen perinnän.

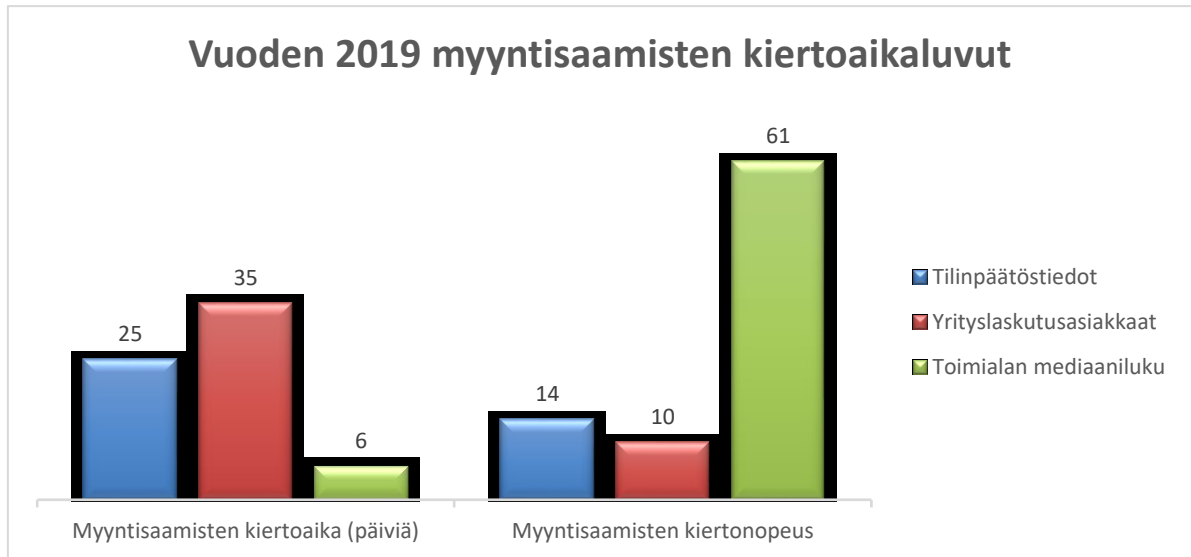
Vapaaehtoista perintää hoidetaan yrityksessä usein puhelimitse. Maksumuistutus lähetetään usein vain silloin, kun luodaan uutta laskua kyseiselle asiakkaalle ja samalla havaitaan edellisen laskun olevan edelleen avoinna reskontrassa. Korkolaskuja kohdeyritys ei lähetä asiakkailleen. Oikeudellisessa perinnässä yritys itse vie saamisensa vaadittaessa käräjäoikeuteen asti. Tavoitteena on kuitenkin kotiuttaa saaminen yrityksen kassaan ilman oikeudellisia toimenpiteitä. (Kohdeyrityksen talousjohtaja, henkilökohtainen tiedonanto, 13.11.2020)

#### **4.2.2 Myyntisaamisten nykytilanne**

Yrityksen myyntisaamisia tarkastellaan empiirisessä osiossa yrityksen tilinpäätöstietojen ja yrityslaskutusasiakkaiden osalta. Yrityslaskutusasiakkaiden tunnuslukuja tarkastellaan myös erikseen, koska yrityksen myyntisaamisten myynti rahoitusyhtiöille on mahdollista ainoastaan yritysasiakkaiden osalta. Myyntisaamisten kiertoaikaa ja -kiertonopeutta tarkastellaan työssä vuositasolla tilinpäätöstiedoista ja näitä tunnuslukuja vertaillaan saman toimialan lukuihin Finnvera Oyj:n tilinpäätöstilastojen avulla.

Myyntisaamisten kiertoajan ja -kiertonopeuden tunnuslukuja laskettaessa, on huomioitu myös todellinen yrityslaskutusasiakkaiden osuus liikevaihdosta ja myyntisaamisista tilinpäätöshetkellä. Vähittäismyynti, tukkumyynti ja nettikaupan myynti ovat pois suljettu tarkastelusta. Vuonna 2019 yrityslaskutusasiakkaiden osuus oli noin 21 prosenttiyksikköä yrityksen kokonaisliikevaihdosta eli noin 1,15 miljoonaa euroa.

Kuva 8. Vuoden 2019 myyntisaamisten kiertoaikaluvi. Yritys X:n lukujen vertailu urheiluvälineiden ja polkupyörien vähittäiskaupan toimialan mediaanilukuun. (Finnvera, 2020)



Kuva 8 on esiteltyä vuoden 2019 kohdeyrityksen myyntisaamisten kiertoaikaluvi ja toimialan mediaani. Yrityksen vuoden 2019 tilinpäätöstietojen perusteella laskettu myyntisaamisten kiertoaika oli noin 25 päivää, ja yrityslaskutusasiakkaiden osalta noin 35 päivää. Urheiluvälineiden ja polkupyörien vähittäiskaupan toimialalla (TOL: 47641) mediaaniluku myyntisaamisten kiertoajasta oli 6 päivää. Voidaan siis havaita, että yrityksen myyntisaamiset ovat kiertäneet yrityksessä hyvin hitaasti verrattuna toimialaan. Toimialan yläkvartiili luku eli ylimmän 25 prosenttiosuuden yritysten myyntisaamisten kiertoajasta oli 12 päivää. Oletettavasti useimmat tämän toimialanyritykset saavat liikevaihtonsa käteismyynnin ja muiden maksutapojen avulla, kuin myyntilaskutuksella. Yrityksen myöntämiin maksuehtoihin verrattuna, voidaan myös todeta, ettei yrityksellä ole mahdollisuuksia päästä toimialan mediaaniin tällä hetkellä. Lukemaan voidaan päästä ainoastaan, jos yrityksen maksuehtoja lyhennetään tai kassamyyni kasvaa suhteessa myyntisaamisiin.

Vuonna 2019 kohdeyrityksen myyntisaamisten kiertonopeus oli 14, yritysasiakaslaskutuksen 10 ja toimialan mediaani 61. Nämä luvut kertovat siitä, kuinka monta kertaa vuoden aikana myyntisaamisiin sitoutunut pääoma tuotti tuloa yritykselle. Yrityksen pienemmät luvut verrattuna toimialan mediaaniin kertovat siitä, että yrityksen myyntisaamiset kiertävät

hitaammin, ja ne eivät kotiudu tämän vuoksi montaa kertaa vuodessa yrityksen rahavaroihin.

### **4.3 Myyntisaamisten myyminen tavoitetilana**

Yrityksen tavoitetilana on pienentää myyntisaamisten kiertoaikaa ja saavuttaa pienennyksen avulla parempi maksuvalmius päivittäisessä toiminnassaan. Myyntisaamisten kiertoajan pienentämiseen on olemassa eri ratkaisuja, kuten myyntilaskutus- ja perintäprosessien parantaminen. Kohdeyrityksen toiveesta työssä käsitellään myyntisaatavien myymistä rahoitusyhtiölle. Kaikki työssä esitetyt luvut perustuvat vuoden 2019 tilinpäätöksen arvoihin, joiden pohjalta laskelmia tehdään. Myyntisaamisista tarkoituksena on myydä yrityslaskutusasiakkaiden myyntilaskuista noin 50 prosenttia eli yhteensä noin 575 000 euron edestä. Näiden tietojen pohjalta tarkastellaan laskujen myynnin vaikutusta yrityksen tunnuslukuihin ja tulokseen. Kohdeyrityksen myyntisaamisten myymistä on tarkasteltu kahden eri tarjouksen pohjalta ja vertailtu näiden tarjouksien ominaisuuksia ja hintoja toisiinsa.

Myyntisaamisten myynnin rahoitustarjouksista selviää, millaisia palveluja myyntisaamisten myyntipalveluun voi sisältyä. Rahoitusyhtiö A ja B tarjoavat molemmat saatavien myynnin lisäksi muitakin palveluita kohdeyritykselle. Näistä lisäpalveluista ei synny saatavien myynnin lisäksi lisäkuluja yritykselle tarjouksien mukaan. Lisäpalveluita ovat laskujen tulostus- ja lähetyspalvelu, luotonvalvonta ja perintä sekä raportointi. Palvelukokonaisuuden ansiosta myytävien myyntisaamisten osalta kohdeyritykselle jää tehtäväksi ainoastaan laskutusaineiston luonti.

Myyntilaskujen myyminen prosessina vaatii sähköisyyden lisäämistä myyntilaskutuksessa. Rahoitusyhtiöiden sopimukseen kuuluu laskujen tulostus- ja lähetyspalvelu, joten tulee yrityksen luoda myytävien laskujen osalta laskutusaineisto sähköisesti lähetettävään muotoon, jonka avulla rahoitusyhtiö pystyy laskuttamaan velallista asiakasta. Kohdeyrityksessä osa laskutusaineistosta tulee edelleen paperisena, joten tällainen laskutusaineisto tulee muuntaa sähköiseen muotoon, jotta sen lähetys rahoitusyhtiölle on mahdollista. Yrityksen työmäärä ei vähene juurikaan paperisten laskutusaineistojen, osalla koska manuaalista työtä vaaditaan edelleen.

Luotonvalvonta ja perintä kattaa maksumuistutuksien lähetyksen ja tarpeen vaatiessa saatavan siirron perintään. Rahoitusyhtiöt hoitavat yhteydenotot asiakkaan suuntaan maksumuistutusten ja perinnän osalta. Tämä palvelu vapauttaa kohdeyrityksen henkilökuntaa puhelinsoittojen ja maksumuistutuksen tekemiseltä. Rahoitusyhtiöt myös hoitavat yrityksen myytyjen saamisten mahdollisen korkolaskutuksen. Rahoitusyhtiöt tekevät jokaisesta saatavasta luottopäätöksen, jonka avulla arvioidaan, onko rahoitusyhtiön järkevää ostaa saamista kohdeyritykseltä. Näiden palveluiden avulla kohdeyrityksen perintään saadaan tehokkuutta lisää, koska rahoitusyhtiöiden sähköiset järjestelmät toimivat automaatioiden avulla ja tieto erääntyneistä saamisista saadaan heti. Myös yrityksen työvoimaa vapautuu perinnän ja maksuvalvonnan hoitamisesta.

Rahoitusyhtiön raportointi myyntisaamisten myynnistä tarkoittaa erilaisten kirjanpidollisten raporttien tuottamista kohdeyritykselle ja kohdeyrityksen kirjanpidosta vastaavalle henkilölle. Kirjanpitäjän tulee saada tarkat raportit myytyjen saamisten kuluista kuukausittain. Rahoitusyhtiöt mahdollistavat myös kohdeyrityksen myytyjen myyntisaamisten ajankohtaisen tilan seurannan sähköisesti.

#### 4.4 Myyntisaamisten myynnin taloudelliset vaikutukset

Rahoitusyhtiöiden tarjouksista selviää millaisia kuluja myyntisaamisten myyminen todellisuudessa tuottaa yritykselle ja näiden tietojen avulla voidaan arvioida, miten kannattavaa myyntisaamisten myyminen loppujen lopuksi on kohdeyritykselle.

Kuva 9. Rahoitusyhtiö A:n ja B:n tarjoukset.

Kulut:	Laskun käsittelymaksu	Rahoitusprovisio, 14pv netto	Vakuustili
Rahoitusyhtiö A	0€/kpl	1,11 %	10% rahoituslimitistä
Rahoitusyhtiö B	1€/kpl	0,69 %	ei vakuustiliä

Kuva 9 on esiteltyä Rahoitusyhtiö A:n ja B:n tarjouksista syntyviä kuluja yritykselle. Myyntisaamisten myynnistä syntyy kuluja yhteensä kolmesta eri kohteesta, jotka ovat myyntilasku kohtainen käsittelymaksu, rahoitusprovisio osuus myyntilaskun loppusummasta ja mahdollinen vakuustilin kerryttäminen myyntisaamisten myyntipalvelun tueksi.

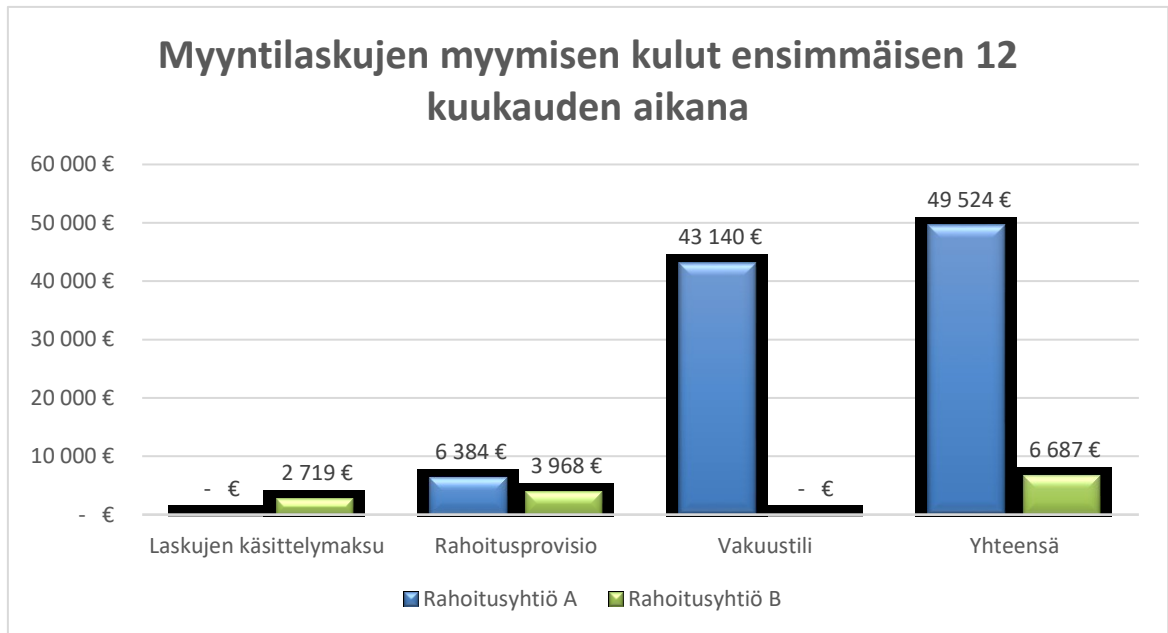
Kummankaan rahoitusyhtiön tarjoukset eivät sisällä kiinteitä palvelun vuosi- tai avausmaksuja.

Tarjouksissa määritellään, miten paljon kohdeyritykselle voidaan myöntää rahoituslimiittiä. Rahoituslimiitin määrä määrittää, kuinka iso osa kohdeyrityksen laskuista voi olla rahoitusyhtiöllä saamisena samaan aikaan. Rahoituslimiittiä rahoitusyhtiö A tarjoaa 10 prosenttia yrityksen kokonaisliikevaihdosta eli noin 550 000 euroa ja rahoitusyhtiö B tarjoaa 300 000 euroa.

Rahoitusyhtiö B laskuttaa kohdeyritykseltä jokaisen myydyyn myyntilaskun käsittelystä yhden euron, kun taas rahoitusyhtiö A ei veloita laskun käsittelystä. Rahoitusprovisiot lasketaan ja veloitetaan myydyyn saamisen loppusummasta. Provisiot eroavat toisistaan paljon rahoitusyhtiöiden välillä, kun rahoitusyhtiö A ottaa myyntilaskuista 1,11 prosentin provisiota ja rahoitusyhtiö B ainoastaan 0,69 prosenttia. Rahoitusprovisiot ovat huomioitu tutkimuksessa 14 päivän netto maksuehdon mukaan, koska myytäväksi tarkoitetut saamiset ovat tällä hetkellä laskutettu yrityksellä tämän maksuehdon mukaan. Rahoitusprovisio määrä määräytyy saamisen maksuehdon mukaan, joten mitä lyhyempi maksuaika saamiselle myönnetään, sitä pienempi rahoitusprovisio prosenttilukema on.

Vakuustilin kerryttäminen kohdeyrityksen myymistä saamisista oli pakollista rahoitusyhtiö A:n tarjouksella. Vakuustilin tarkoituksena on kerryttää noin 10 prosenttia rahoituslimiitin määrästä vakuustilille rahoitusyhtiölle, jonka avulla kohdeyrityksen mahdollisesti luottotappioriskin alla olevat saamiset voidaan kattaa vakuustilillä olevien varojen avulla rahoitusyhtiölle takaisin. Tämä mahdollistaa sen, että yritykselle tulisi mahdollisimman vähän yllättäviä kuluja rahoitusyhtiölle myydyistä saamisistaan. Vakuustili kerrytetään tiedossa olevien tietojen mukaan kohdeyritykselle 15 kuukauden aikana, jonka jälkeen saavutetaan 10 prosentin osuus rahoituslimiitistä. Vakuustiliä kerrytetään myydyistä myyntisaamisista 5-10 prosentin kertymävauhdilla, kunnes on saavutettu 10 prosentin osuus myönnetystä rahoituslimiitistä. Rahoitusyhtiö B:llä ei ole vakuustiliä käytössä, joten jos myydyt saamiset palautuvat luottotappioiksi rahoitusyhtiöltä, täytyy yrityksellä olla katetta tilillä saamisen korvaamiseksi rahoitusyhtiölle takaisin.

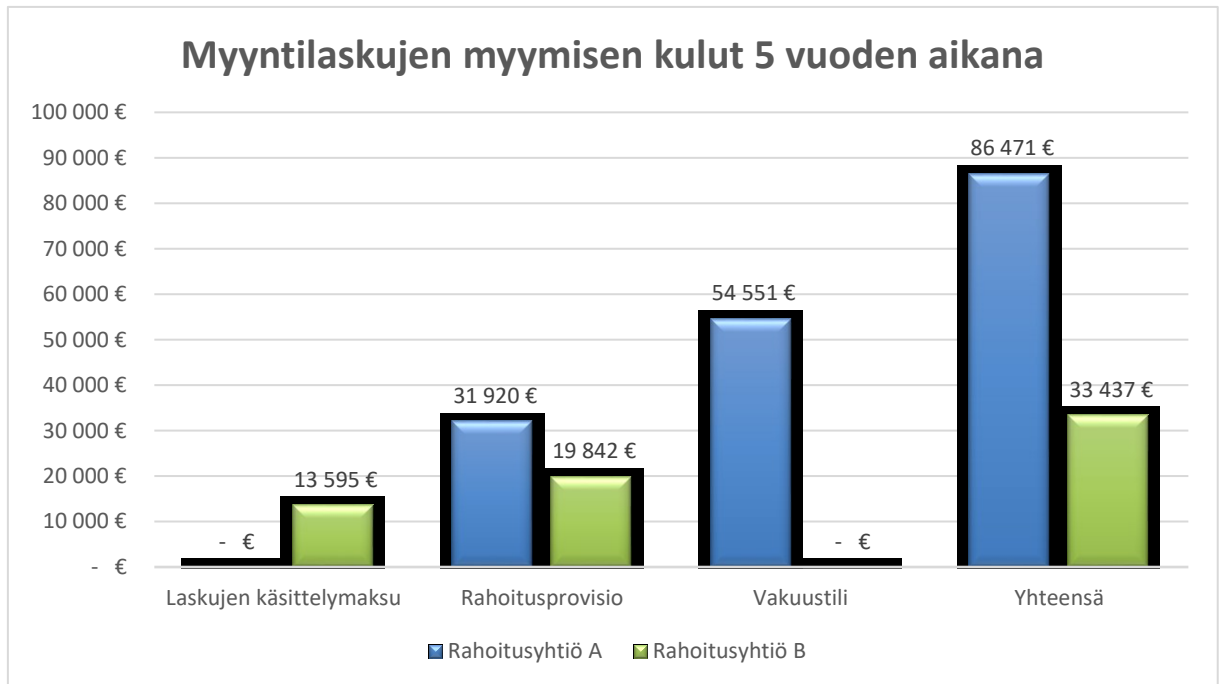
Kuva 10. Myyntilaskujen myymisen kulut ensimmäisen 12 kuukauden aikana.



Myyntisaamisisten myynnistä aiheutuvat kustannukset kohdeyritykselle ensimmäisen 12 kuukauden aikana ovat kuvattuna Kuva 10. Rahoitusyhtiö A:n kokonaiskustannukset kohdeyritykselle palvelusta ovat 49 524 euroa ja rahoitusyhtiö B:n kokonaiskustannukset 6 687 euroa. Rahoitusyhtiö B on huomattavasti halvempi kohdeyritykselle, kuin rahoitusyhtiö A. Ensimmäisen vuoden kulujen erotus on 42 837 euroa, joka on erittäin suuri ero vuositasolla. Tämä johtuu täysin vakuustilistä, jonka kerryttäminen rahoitusyhtiö A:n tarjouksessa on pakollista.

Tarkastellessa ainoastaan laskujen käsittelymaksua ja rahoitusprovisiota rahoitusyhtiöiden ero supistuu vain 303 euroon rahoitusyhtiö A:n eduksi. Rahoitusyhtiö A oli siis edullisempi vaihtoehto kohdeyritykselle, jos vakuustilin kerryttäminen ei olisi pakollista tarjouksella. Vakuustilin tarpeellisuutta yritykselle tulee pohtia tarkkaan, koska se vähentää huomattavasti yrityksen rahoitusomaisuutta. Vakuustilin varat kotiutuvat yritykselle takaisin vasta siinä vaiheessa, kun sopimus irtisanotaan rahoitusyhtiön ja kohdeyrityksen välillä, sekä myydyt saamiset ovat maksettu rahoitusyhtiölle eikä saatavia asiakkailta enää ole.

Kuva 11. Myyntilaskujen myymisen kulut viiden vuoden aikana.



Kuva 11 on tarkasteltu viiden vuoden ajanjaksolla mahdollisia myyntisaamisten myynnin kuluja kohdeyritykselle, jos myytävien saamisten summa pysyisi samana jokaisena vuotena. Rahoitusyhtiö A:n kokonaiskustannukset kohdeyritykselle ovat 86 471 euroa ja rahoitusyhtiö B:n 33 437 euroa. Ero on kasvanut 53 034 euroon, koska vakuustiliä on jouduttu kerryttämään lisää vielä 3 kuukauden ajan rahoitusyhtiölle. Rahoitusyhtiö B on edelleen edullisempi vaihtoehto kohdeyritykselle, ellei sitten vakuustiliä haluta. Rahoitusyhtiöiden kulut ovat samalla tasolla vasta 180 vuoden päästä, jos laskujen käsittelymaksun ja rahoitusprovisioon erotus pysyy jokaisena vuotena samana eli 303 eurossa. Viiden vuoden kustannusten vertailussa ilmenee, että rahoitusyhtiön valinnassa tulee arvioida yrityksen tarvetta vakuustilille. Vakuustilin ainoa käyttöhyöty tulee ilmi vasta siinä vaiheessa, kun yrityksen myyty saatava palautuu yrityksen maksettavaksi luottotappioriskin vuoksi ja yrityksen tilillä ei ole rahaa kattamaan tätä maksua.

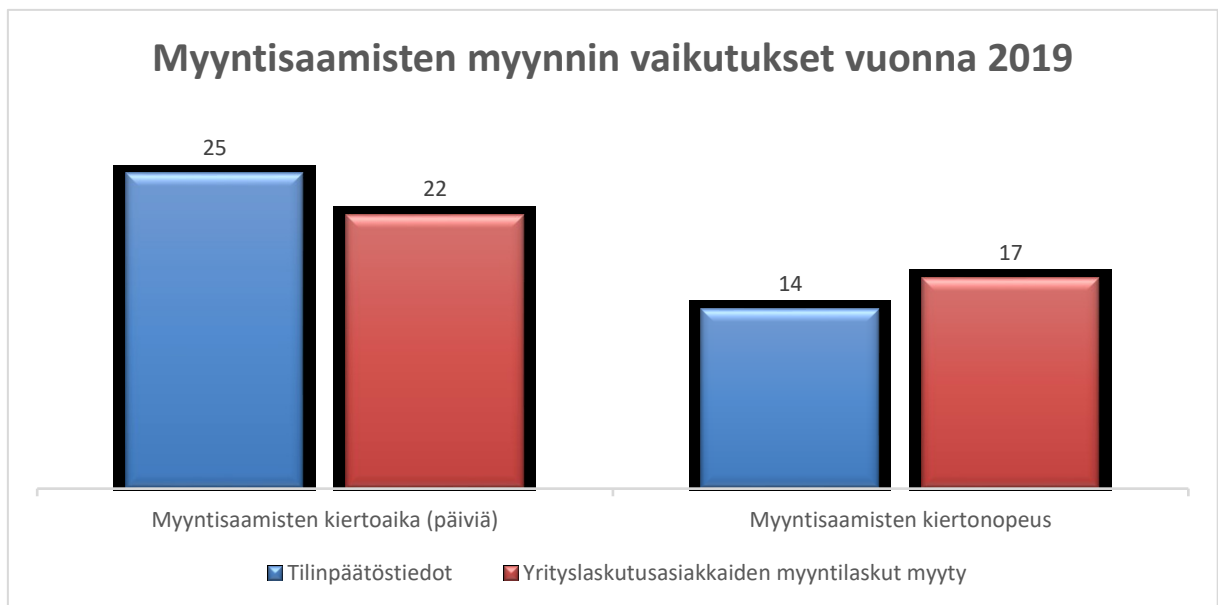
Myyntisaamisten myyminen vaikuttaa yrityksen tulokseen, sekä taseeseen. Kohdeyrityksen tulokseen vaikuttaa rahoitusyhtiön perimät laskukohtaiset käsittelymaksut ja rahoitusprovisioon osuus. Tuloksessa nämä merkataan rahoituskuluihin. Taseessa myyntisaamisten myynnillä on vaikutusta myyntisaamisiin ja rahoitusomaisuuteen. Myyntisaamisten tilinpäätös arvo pienenee myytyjen saamisten summalla ja



rahoitusomaisuuteen lisätään myytyjen saamisten ja tulokseen kirjattujen rahoituskulujen erotus.

Myyntisaamisten kiertoaika ja -nopeus tunnusluvut muuttuvat myyntisaamisten myynnin avulla, koska myyntisaamisten arvo on pienempi nykytilanteeseen nähden. Myyntisaamisten arvon ollessa pienempi, myös kiertoaikaluvi myyntisaamisiin liittyen paranevat. Tämä tarkoittaa, että yrityksen myyntisaamisten kiertoaika on pienempi ja myyntisaamisten kiertonopeus kasvaa. Nämä muutokset ovat esitelty Kuva 12.

Kuva 12. Myyntisaamisten myynnin vaikutukset myyntisaamisten kiertoajan ja -nopeuden tunnuslukuihin vuonna 2019



Yrityksen myyntisaamisten kiertoaika päivissä oli vuonna 2019 alun perin 25 päivää ja laskutusasiakkaiden osuus oli jopa 35 päivää. Yrityslaskutusasiakkaiden myyntisaamisten myynnin jälkeen, kohdeyrityksen kokonaisliikevaihdosta ja myyntisaamisista saadaan myyntisaamisten kiertoajaksi 22 päivää. Voidaan siis todeta, että yrityksen myyntisaamisten kiertoaika parani 12 prosenttia myyntisaamisten myynnin ansiosta. Vastaavasti kiertoaikaluku parani kolmella päivällä, joten myyntisaamisiin sitoutunut pääoma tuotti tuloa kohdeyritykselle vuoden aikana 17 kertaa alkuperäisen 14 kerran sijaan.

## 5 Pohdinta

Tutkimuksen kohteena tutkimuksessa oli kohdeyrityksen myyntisaamisten myynnin vaikutukset yrityksen tunnuslukuihin, maksuvalmiuteen ja prosesseihin. Tämän osion tarkoituksena on tehdä johtopäätöksiä rahoitusyhtiöiden tarjouksien tietojen pohjalta ja analysoida palvelun vaikutuksia yrityksen talouteen. Kohdeyritykselle annetaan myös mahdollisia kehitysideoita ja ajatuksia, joiden avulla voidaan tulevaisuudessa saavuttaa entistä parempia tuloksia. Johtopäätökset perustuvat empiirisessä osiossa esiteltyihin nykytilan ja tavoitetilan havaintoihin.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että yrityksen myyntilaskutusprosessi on melko hyvällä tasolla. Kehityskohteita tarvitaan kuitenkin laskutusviiveen minimointiin ja myyntilaskutusprosesseihin, erityisesti laskutusaineiston luontiin. Myyntisaamisten myymiseen tarvittava sähköinen laskutusaineisto voi tuottaa yritykselle vaikeuksia, koska laskutusaineistosta osa tulee edelleen paperisena talousjohtajan pöydälle. Yrityksen kannattaa panostaa tulevaisuudessa entistä tehokkaammin sähköistämään prosessejaan. Tämä vaatii kuitenkin koko yrityksen henkilökunnalta omistautumista asialle, koska tilausaineiston tekijöinä ovat usein juuri muut ihmiset, kuin itse laskutuksesta vastaava. Laskutusaineiston tulisi olla myös mahdollisimman selkeää, jotta erilaisilta ongelmatilanteilta voitaisiin välttyä ja vaadittava selkeys voidaan saavuttaa juuri sähköiseen muotoon luoduilla tilausaineistoilla.

Myyntilaskutuksessa havaittuihin viiveisiin, jolloin myyntitapahtuman ja laskun lähtemisessä voi olla jopa noin 30 päivän viive ja tämän päälle vielä 14 päivän netto maksuehto. Yrityksen tulisi pohtia että, onko tämä yrityksen toiminnan kannalta kannattavaa pitkittää saamisen realisoitumista kassaan lähes 45 päivällä ja vielä jopa pidemmäksi, jos asiakas ei maksa laskuaan eräpäivänä. Minimoitaessa laskutusviive muutamaan päivään nykyisen kuukauden sijaan, paranee myös yrityksen maksuvalmius huomattavasti arjessa lyhytaikaisista ostoveloistaan. Laskuttajan uskottavuus ja maine voi olla myös vaarassa laskujen viivästyessä ja pahimmissa tapauksissa yrityksen saatava voi jäädä kotiutumatta viivästymisten takia. (Lindström, 2014, s.76).

Yrityksen maksuvalmiuden tunnuslukuihin myyntisaamisten myynnillä Rahoitusyhtiö B:n tarjouksen mukaan ei ole vaikutusta tilinpäätöksen luvuista tehtävässä analyysissä, koska muutos myyntisaamisten myynnissä tapahtuu ainoastaan rahoitusomaisuuden alla olevissa erissä, eli saamisissa sekä rahoissa ja pankkisaamisissa. Rahoitusyhtiö A:n vakuustilillinen tarjous vaikuttaa kuitenkin maksuvalmiuteen negatiivisesti, koska osa myyntisaamisten saldosta siirtyy vakuustilille. Maksuvalmiuden tunnuslukuihin yritys voi vaikuttaa tehokkaammalla laskutusprosessillaan ja laskutusviiveen pienentämisellä. Kuten aiemmin todettua, niin myyntisaamisten myynti voi olla kuitenkin avain juuri tehokkaampaan myyntilaskutusprosessiin.

Rahoitusyhtiöiden tarjouksien pohjalta tehdyistä laskelmista selvisi, miten paljon myyntisaamisten myynti todellisuudessa vaikuttaa kohdeyrityksen myyntisaamisten kiertoaikaluksiin. Kiertoaikaluvun arvo laski kolmella päivällä eli noin 12% verran vuoden 2019 tilinpäätöksen lukujen osalta. Lukeman arvo muuttui siis prosentuaalisesti noin saman verran kuin myyntisaamia olisi mahdollisesti myyty yritys-laskutusasiakkaiden osalta koko tilikauden aikana. Myyntisaamisten kiertonopeus nousi myös kolmella eli yrityksen myyntisaamiin sitoutunut pääoman määrä saataisiin yrityksen kassaan kolme kertaa enemmän tilikauden aikana.

Myyntilaskujen myynnistä aiheutuvien kulujen tarkastelussa havaittiin, että yrityksen tulisi ensimmäisenä pohtia valittaessa rahoitusyhtiötä, että onko vakuustilille tarvetta. Yrityksen kassavaroja rahoitusyhtiö voi käyttää vakuutena mahdollisiin luottotappioihin, mutta jos luottotappioita ei synny sopimuksen aikana, on tällöin parempi ratkaisu olla ottamatta vakuustilillistä sopimusta. Kokonaisuudessaan yrityksen nykytilanne huomioiden voidaan todeta, että edullisin ratkaisu yritykselle olisi valita Rahoitusyhtiö B:n tarjous, jossa vakuustiliä ei ole. Rahoitusyhtiö B:n tarjous edellyttää kuitenkin enemmän varautumista kohdeyritykseltä mahdollisiin luottotappioihin myydyistä myyntilaskuista. Yrityksen talousjohtajan mukaan luottotappioita tällä hetkellä ei synny merkittäviä summia, mutta juuri myyntilaskuista saatavien suoritusten hitaudet vaikeuttavat lyhytaikaista maksuvalmiutta.

Yrityksellä käytössä oleva luotollinen pankkitili on kätevä maksuvalmiuden parantaja ja tällä hetkellä sen avulla pärjätään melko hyvin ostoveloista. Limiittitilistä koituvat korot ovat

talousjohtajan mukaan olleet vuonna 2019 noin 4 000 euroa ja myyntisaamisten myynnin kustannukset Rahoitusyhtiö B:n tarjouksen mukaan noin 6 690 euroa tilikauden aikana. Myyntisaamisten myynnistä saatava lisävarmuus esimerkiksi osingonmaksuihin tai vastaaviin eriin voi olla tärkeä limiittitilin lisäksi, mutta yrityksen tulee pohtia kattaako myyntisaatavien myynnistä saadut hyödyt yhteensä noin 10 690 euron rahoituskulut tilikauden aikana. Käyttöpääomaprocentin vaikutukseen vuonna 2019 tehtyjen laskelmien mukaan on vain yhden prosentin lasku. Joten jos yritys haluaa pienentää käyttöpääomaansa, tulisi pohtia mahdollisesti vaihto-omaisuuden eli varaston koon pienentämistä. Varaston arvo on noin 37 prosenttia kokonaisliikevaihdosta vuoden 2019 lukujen mukaan.

Yhteenvetona tutkimuksesta voidaan todeta, että yrityksellä on vielä kehitettävää prosesseissaan, jotta myyntisaamisten myynti olisi tarpeeksi tehokasta ja vauhdittaisi yrityksen taloutta. Myyntisaamisten myynnistä aiheutuvat lisäkulut ovat noin 1,1 prosenttia myytyjen saamisten arvosta, Rahoitusyhtiö B:n tarjouksen mukaan. Yrityksen tulee pohtia kattaako saatavien myynnistä saatava lisähyöty nämä noin 6 690 euron kulut ja nähdäänkö sen avulla saatava perintäpalvelu myös hyödyllisenä. Yritykselle tarjottava perintäpalvelu myydyistä saamisista voi olla avainasemassa pohdintaa tehdessä, koska tällä hetkellä perintä työllistää talousjohtajan lisäksi myös toista työntekijää ja tämän avulla saataisiin perintään menevä työaika, keskitettyä muihin työtehtäviin. Perinnän järjestelmällisyys ja ajantasaisuus myös olisi tehokkaampaa rahoitusyhtiöiden järjestelmien ja prosessien ansiosta. Yrityksen kassanhallinta helpottuu myös saamisten myynnin ansiosta.

## Lähteet

Ahosola, J. & Ahosola, J. (2020). *Kirjanpidon ja verotuksen erityiskysymyksiä*

*käytännönläheisesti*. OÜ MeediaZone. Viitattu 22.10.2020 osoitteessa:

<https://ezproxy.hamk.fi/login?url=https://kauppakamaritieto.fi/ammattikirjasto/teos/kirjanpidon-ja-verotuksen-erityiskysymyksia-kaytannonlaheisesti-2020>

Intrum. (n.d.). *Laskurahoitus*. Viitattu 29.11.2020 osoitteessa:

<https://www.intrum.fi/fi/ratkaisut-yrityksille/palvelut-yrityksille/laskurahoitus/>

Kallunki, J. (2014). *Tilinpäätösanalyysi*. Alma Talent Oy.

<https://ezproxy.hamk.fi/login?url=https://verkkokirjahylly.almatalent.fi/teos/15ta421969>

Kallunki, J. (2014). *Myyntisaamisten kiertonopeus ja kiertoaika* [kuva]. Viitattu 23.10.2020 osoitteessa:

<https://ezproxy.hamk.fi/login?url=https://verkkokirjahylly.almatalent.fi/teos/15ta421969>

Karikorpi, O. (2010). *Raha ratkaisee. Tietosanoma*.

Kerbs, T. (2020). *Juoksevasta kirjanpidosta tilinpäätökseen*. Meedia Zone OÜ. Viitattu osoitteessa 21.10.2020:

<https://ezproxy.hamk.fi/login?url=https://kauppakamaritieto.fi/ammattikirjasto/teos/juoksevasta-kirjanpidosta-tilinpaatokseen-kaytannonlaheisesti-2020>

KILA 2008/1827. <https://www.edilex.fi/kila/1827>

KILA 2008/1827 (2008). *Saamisen realisoitumisen huomiointi kirjanpidossa* [taulukko].

<https://www.edilex.fi/kila/1827>

Kirjanpitolaki 1336/1997. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Lahti, S. & Salminen, T. (2014). *Digitaalinen taloushallinto*. Alma Talent Oy.

Lahtinen, E. K. & Laitinen, T. (2004). *Yrityksen rahoituskriisin ennustaminen*. Helsinki: Talentum Media Oy.

Lahtinen, E. K. & Lahtinen, T. (2004). *Yrityksen terveystalio*. [kuva] Helsinki: Talentum Media Oy.

Laki hankintayksiköiden ja elinkeinonharjoittajien sähköisestä laskutuksesta 241/2019.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2019/20190241>

Leppiniemi, J. & Kyykkänen, T. (2019). *Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta*. Alma Talent Oy. Viitattu 20.10.2020 osoitteessa:

<https://ezproxy.hamk.fi/login?url=https://verkkokirjahylly.almatalent.fi/teos/19ta435645>

Lindström, J. (2014). *Luotonvalvonta ja saatavien perintä*. Alma Talent Oy. Viitattu

30.10.2020 osoitteessa: <https://verkkokirjahylly-almatalent->

[fi.ezproxy.hamk.fi/teos/EAFBHXBTCE#kohta:LUOTONVALVONTA\(\(20\)JA\(\(20\)SAATAVIEN\(\(20\)PERINT\(\(c4\)\(\(20\)/piste:b4](https://ezproxy.hamk.fi/teos/EAFBHXBTCE#kohta:LUOTONVALVONTA((20)JA((20)SAATAVIEN((20)PERINT((c4)((20)/piste:b4)

Lindström, J. (2014). *Saatavan synty ja elinkaari*. [kuva] Alma Talent Oy. Viitattu 30.10.2020

osoitteessa: <https://verkkokirjahylly-almatalent->

[fi.ezproxy.hamk.fi/teos/EAFBHXBTCE#kohta:LUOTONVALVONTA\(\(20\)JA\(\(20\)SAATAVIEN\(\(20\)PERINT\(\(c4\)\(\(20\)/piste:b4](https://ezproxy.hamk.fi/teos/EAFBHXBTCE#kohta:LUOTONVALVONTA((20)JA((20)SAATAVIEN((20)PERINT((c4)((20)/piste:b4)

Osakeyhtiölaki 624/2006. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624#O1L1P5>

Rekola-Nieminen, L. (2016). *Kirjanpitolaki käytännössä*. Edita Publishing Oy.

Ronkainen, S., Pehkonen, L., Paavilainen, E., Lindblom-Yläne, S. (2014). *Tutkimuksen voimasanat*. Helsinki: Sanoma Pro.

Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. (2006). *Strukturoitu ja puolistrukturoitu haastattelu*. Viitattu 10.12.2020 osoitteessa:

[https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_3.html](https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html)

Stenback, J., Mäkinen Irma, I., Söderström, T. (2016). *Kannattavuuden avaimet*. Sanoma Pro Oy.

Stenback, J., Mäkinen Irma, I., Söderström, T. (2016). *Myyntisaamisten myyminen* [kuva]. Kannattavuuden avaimet. Sanoma Pro Oy.

Suomen Asiakastieto. (n.d.). *Taloustiedot*. Viitattu 8.12.2020 osoitteessa

<https://www.asiakastieto.fi/yritykset/?lang=fi>

Tilastokeskus. (n.d.). *Tilastokoulu*. Haettu 9.12.2020 osoitteessa

[https://tilastokoulu.stat.fi/verkkokoulu\\_v2.xql?course\\_id=tkoulu\\_tilaj&lesson\\_id=3&subject\\_id=1&page\\_type=sisalto](https://tilastokoulu.stat.fi/verkkokoulu_v2.xql?course_id=tkoulu_tilaj&lesson_id=3&subject_id=1&page_type=sisalto)

Työ- ja elinkeinoministeriö. (n.d.). *TEM-Tilastopalvelu, Finnveran tilinpäätöstilastot*. Haettu

9.12.2020 osoitteessa <https://tem-tilastopalvelu.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/>

Yritystutkimus ry. (2017). *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. Gaudeamus Oy.

**Liite 1: Kohdeyrityksen talousjohtajan haastattelurunko**

1. Millainen on liikevaihdon osuus asiakasryhmittäin?
2. Mitä asiakasryhmiä laskutatte?
3. Millaista laskutusaineistoa yrityksessä muodostuu?
4. Millä ohjelmistolla luotte myyntilaskut?
5. Millaisia maksuehtoja myönnätte eri asiakasryhmille?
6. Millaisia kanavia pitkin lähetätte myyntilaskut?
7. Kuinka pitkä aikaväli on myyntitapahtuman ja laskun lähetyksen välillä?
8. Millainen on yrityksen luottopolitiikka?
9. Miten luotonvalvontaa hoidetaan yrityksessä?
10. Miten arvioitte asiakkaan luottokelpoisuutta?
11. Hoidetaanko yrityksen vapaaehtoinen ja oikeudellinen perintä yrityksessä?
12. Onko yrityksellä käytössä perintätoimistojen perintäpalveluita?
13. Millaisia rahoitusmuotoja yrityksellä on jo käytössä?



