



PIENYRITYKSEN KASSANHALLINTA

1.12.2020

Niina Asujamaa



Auktorisoitu
Taloushallintoliiton jäsen

VIICON – TALOUS- JA PALKKAHALLINNON PALVELUKESKUS PALVELUKSESSASI

Agenda

- Yleistä kassanhallinnasta
- Kassanhallinnan osa-alueet
 - Myyntisaamiset
 - Maksut
 - Kustannusten hallinta
 - Alv-vähennysten ajoitus
- Kassaseurannan rakentaminen – vaihtoehtoja
- Tukien hyödyntäminen

Kassanhallinnan keinoihin vaikuttavat yrityksen koko ja toimiala

- B2B-liiketoiminnassa korostuu myyntisaamisten hallinta ja maksuaikajärjestelyt
- B2C-liiketoiminnassa jossa on kassamyyntiä tai verkkokauppamyyntiä, rahat tulevat yleensä suhteellisen nopeasti maksuvälittäjästä riippuen
- Tavarantoimittajien myöntämät maksuajat ovat yksi kassanhallinnan keino
- Palvelupainotteisella toimialalla, jolla palkat ovat suurin kuluerä, toimittajien maksuaikajärjestelyillä ei suurta merkitystä, sen sijaan lomautukset lähes ainoa keino vähentää kuluja
- Mitä suurempi yritys, sitä parempi heikkojen aikojen sietokyky yrityksellä yleensä on
- Haavoittuvimmassa asemassa ovat yksinyrittäjät ja mikroyritykset, joilla kulut ovat jo ennestään pienet, eikä ole enää mitään mistä säästää

Mitään taikakeinoja ei ole, mutta huolellisella suunnittelulla voi vaikuttaa

- Jos kassan pohja häämöttää, voi kärjistetyesti sanoa, että olet jo myöhässä. Toimenpiteitä olisi pitänyt tehdä jo aikaisemmin.
- Taikakeinoja kassatilanteen parantamiseksi ei ole, vaan tärkeintä on pitkällä tähtäyksellä huolellinen talouden hoito ja siitä huolehtiminen, että yrityksellä on asiakkaita ja tilauksia. Muualta rahaa ei kassaan tule.
- *Jos tulovirta on kunnossa ja kauppa käy, huolellisella talouden ja kassan suunnittelulla voi varautua siihen, että heti ei mennä nurin jos tulee koronan kaltaisia poikkeuksellisia aikoja, jolloin yrityksen liikevaihto laskee.*

Kassanhallinnan osa-alueita: myyntisaamiset

- **Tavoitteena saada myyntisaamisista rahat mahdollisimman nopeasti.**
Varsinkin alihankintabisneksessä tähän ei useinkaan voi itse vaikuttaa, vaan iso asiakas määrää maksuajan. Pitkä maksuaika asiakkaalle tarkoittaa käytännössä sitä, että me "luototamme" asiakasta.
- Maksujen nopeuttamiseksi joillakin toimialoilla voi toimia ns. **kassa-alennukset**, eli esim. maksuehto 14 pv -2%
- Vaihtoehtona myös **laskurahoitus, factoring**, jossa rahoitusyhtiö maksaa meille esim. 70% luototettavan myyntilaskun loppusummasta heti laskun lähdettyä, asiakas maksaa rahoitusyhtiölle ja rahoitusyhtiö tilittää lopun 30% asiakkaan maksettua laskunsa.
- **Laskut voi myös "myydä" rahoitusyhtiölle** siten, että rahoitusyhtiö ottaa luottotappioriskin.
- Laskuluottorahoittajia on markkinoilla pankkien lisäksi liuta muitakin rahoituslaitoksia, ja kustannusten vertailu kannattaa tehdä huolella.

Kassanhallinnan osa-alueita: myyntisaamiset

- Laskuluottorahoituksen kustannukset, esimerkkejä:

Maksuehto (pv)	7	10	14	21	30	45	60	90
Rahoituskomissio *	0,54 %	0,75 %	0,77 %	0,99 %	1,24 %	1,78 %	2,03 %	2,85 %
Ostokomissio **	0,70 %	0,88 %	1,01 %	1,28 %	1,62 %	2,31 %	2,64 %	3,72 %

- Huom! Korkoprosentit lasketaan rahoitettavan laskun summasta, ei vuotuisena korkona.
- Joillakin yrittäjillä ja yrityksillä on edelleen sellainen mielikuva että laskuluottorahoituksen käytössä on jotakin hävettävää. Laskuluottorahoitus on nykyään todella yleistä koska monilla isoilla asiakkailla maksuajat saattavat olla jopa 90 pv ja enemmänkin.

Kassanhallinnan osa-alueita: myyntisaamiset

- Myyntisaamisten **tehokas perintä** on yksi tärkeimmistä kassanhallinnan keinoista.
- Jos yrityksesi tulovirta perustuu pääsääntöisesti laskutusmyyntiin, tee selkeä suunnitelma:
 - Kuinka nopeasti eräpäivän jälkeen lähetetään asiakkaalle maksumuistutus
 - Montako maksumuistutusta lähetetään ennen kuin lasku lähetetään perintään
 - Jos liiketoimintasi perustuu jatkuvaan palveluun, tee myös suunnitelma siitä, kuinka nopeasti keskeytät palvelun kun asiakkaan lasku erääntyy ja asiakas ei sitä maksa

Kassanhallinnan osa-alueita: maksut



- Huolellisessa taloudenhoidossa yrityksen maksut maksetaan eräpäiväjärjestyksessä.
- Jos kassatilanne on tiukka, joudutaan tekemään **priorisointeja ja ehkä neuvottelemaan maksuajoista** toimittajien kanssa. Pitkäaikaisten yhteistyökumppaneiden kanssa yleensä onnistuu neuvotella pidemmistä maksuajoista satunnaisesti ilman että yhteistyösuhde kärsii.
- Jos maksuja joudutaan priorisoimaan, on huomioitava seuraavia asioita:
 - **Liiketoiminnan jatkumisen kannalta kriittisimmät maksut hoidettava** ajallaan.
 - Palkat, verot ja Tyel pyrittävä maksamaan ajallaan. Ostolaskujen kanssa muutaman päivän maksuviive ei yleensä haittaa.
 - Jos veroja jää rästiin, niistä voi tehdä **verottajan kanssa maksusuunnitelman**. Jos maksusuunnitelma tehdään, siinä on sitten pysyttävä ja myös uudet verot maksettava ajallaan, muutoin maksujärjestely raukeaa.

Kassanhallinnan osa-alueita: maksut



- Varsinkin jos yrityksen liiketoiminta on hyvin kausiluonteista, saattaa **pankkitililimiitti** olla yksi vartenotettava kassanhallinnan keino. Limiitin suuruus riippuu yrityksen liiketoiminnan laajuudesta ja tarpeesta. Usein pk-sektorilla limiitin taso vaihtelee välillä 50.000 – 500.000 €. Limiitti voi tuoda mielenrauhaa silloin kun tilauskanta ja tuotteiden/palveluiden kysyntä heittelee tai on epävarmaa.
- Tiukkoina aikoina **lainanlyhennyksistä voi neuvotella** pankin kanssa ja jos yritys on hoitanut asiansa ja velvoitteensa hyvin ja liiketoiminta on perusteiltaan kunnossa, lyhennysvapaata yleensä myönnetään.
- Huom! **Osamaksu- ja leasingrahoitus ovat joustamattomampia** kuin tavalliset lainat! Tämä kannattaa ottaa huomioon konehankintojen rahoitusta pohdittaessa.
- Hyvä tapa on pitää yhteyttä ja käydä keskusteluja rahoittajan/pankin sekä kriittisten asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa muulloinkin kuin ongelmatilanteissa.

Kassanhallinnan osa-alueita: kustannusten hallinta



- **Tunne yritystoimintasi kustannusrakenne!** Tunnista ne kustannukset, jotka eivät ole välttämättömiä ja joista voit luopua jos taloudellinen tilanne on tiukka.
- Esimerkkejä kustannusten hallinnasta:
 - Kilpailuta vakuutukset muutaman vuoden välein
 - Harkitse mitä asioita kannattaa tehdä itse, mitä ostaa palveluna
 - Älä haksahda huijauksiin ja hakupalvelusivustojen soittoihin!
 - Pyri pitämään henkilöstöstä hyvää huolta myös taloudellisesti vaikeina aikoina. Hyvän työntekijän menettäminen ja korvaaminen on kallista.
 - Jos työn määrä pysyvästi vähenee, on tietysti luovuttava työntekijöistä tuotannollisista ja taloudellisista syistä. Huom! Jos yrityksessä vähintään 20 työntekijää, on pidettävä YT-neuvottelut jos työvoimaa ollaan vähentämässä.
- Todella tiukoissa tilanteissa monesta asiasta voi säästää, mutta raja tulee siinäkin vastaan. *Kaikesta säästäminen näivettää liiketoiminnan ja vie fokuksen siitä mikä on kuitenkin kaikessa yritystoiminnassa hyvän taloudellisen tilanteen edellytys: myynnistä. **Vain myynti tuo kassaan rahaa.***

Kassanhallinnan osa-alueita: alv-vähennysten ajoitus



- Jos yrityksen liikevaihto on yli 10.000 euroa vuodessa, on ilmoitettava arvonlisäverovelvolliseksi.

LIKEVAIHTO ALLE 10 000 EUROA: VOI HAKEUTUA VAPAAEHTOISESTI

Myös alle 10 000 euron liikevaihtoa tekevät yritykset voivat hakeutua alv-rekisteriin vapaaehtoisesti. Hakeutuminen voi kannattaa esimerkiksi silloin, jos yrityksesi ostaa verollista liiketoimintaa varten paljon arvonlisäverollisia tuotteita tai palveluja. Kun yritys on alv-rekisterissä, näiden ostojen arvonlisäveron saa yleensä vähentää.

Kassanhallinnan osa-alueita: alv-vähennysten ajoitus



- Jos yrityksen liikevaihto on alle 500.000 euroa/vuosi, yritys voi valita, tilittääkö arvonlisäveron suorite-, laskutus- vai maksuperusteisesti.
 - **Suoriteperuste:** myynnin alv tilitetään siltä kuukaudelta jolloin tavara tavara tai palvelu on luovutettu asiakkaalle. Vastaavasti ostojen alv vähennetään sinä kuukautena kun tavara tai palvelu on vastaanotettu.
 - **Laskutusperuste:** myynnin alv tilitetään sinä kuukautena kun tavarasta/palvelusta lähetetään asiakkaalle lasku. Vastaavasti ostojen alv vähennetään sinä kuukautena mille ostolasku on päivätty.
 - **Maksuperuste:** myynnin alv tilitetään silloin kun asiakkaan maksu on vastaanotettu. Vastaavasti ostolaskujen alv vähennetään sinä kuukautena kun lasku on maksettu. Huom! Samaa perustetta sovellettava sekä ostoihin että myynteihin!

Kassanhallinnan osa-alueita: alv-vähennysten ajoitus



- Eri tilitystapojen hyötyjä eri tilanteissa:
 - Paljon kassamyyntiä => kannattaa valita suorite- tai laskuperuste, jotta alv-vähennykset saa tehdä mahdollisimman nopeasti.
 - Pitkät maksuajat asiakkailla => maksuperusteinen alv:n tilitystapa siirtää alv:n maksua pidemmälle. Muutoin alv saatetaan joutua maksamaan jo ennen kuin asiakkaalta on edes saatu rahoja.

Huom! Maksuperusteista tilitystapaa saa soveltaa vain Suomessa tapahtuviin tavaran tai palvelun ostoihin ja myynteihin.

Kassaseurannan rakentaminen



- Kirjanpito kertoo menneisyydestä, mutta kassatilanteen ennakointi edellyttää eteenpäin katsomista. Siihen on useita tapoja:
 - Lyhyen tähtäimen kassavirtaseuranta onnistuu useimmissa taloushallinnon ohjelmistoissa niin pitkälle kun ohjelmassa on myynti- ja ostolaskuja => tämä tosin edellyttää sitä, että ostolaskut luetaan järjestelmään heti kun ne tulevat eikä silloin kun erääntyvät => *tämä kassaseurannan menetelmä edellyttää käytännössä sähköistä, ajantasaista taloushallintoa, missä ostolaskut tulevat verkkolaskuina järjestelmään.*
 - Jos on yritykselle on tehty kuukausitason tulosbudjetti, siitä voi tehdä myös suuntaa antavan kassaperusteisen ennusteen.
 - Kassavirtaennustamista voi tehdä myös excelissä eri tavoilla.

Kassaseurannan rakentaminen: Esimerkkejä - Lemonsoft



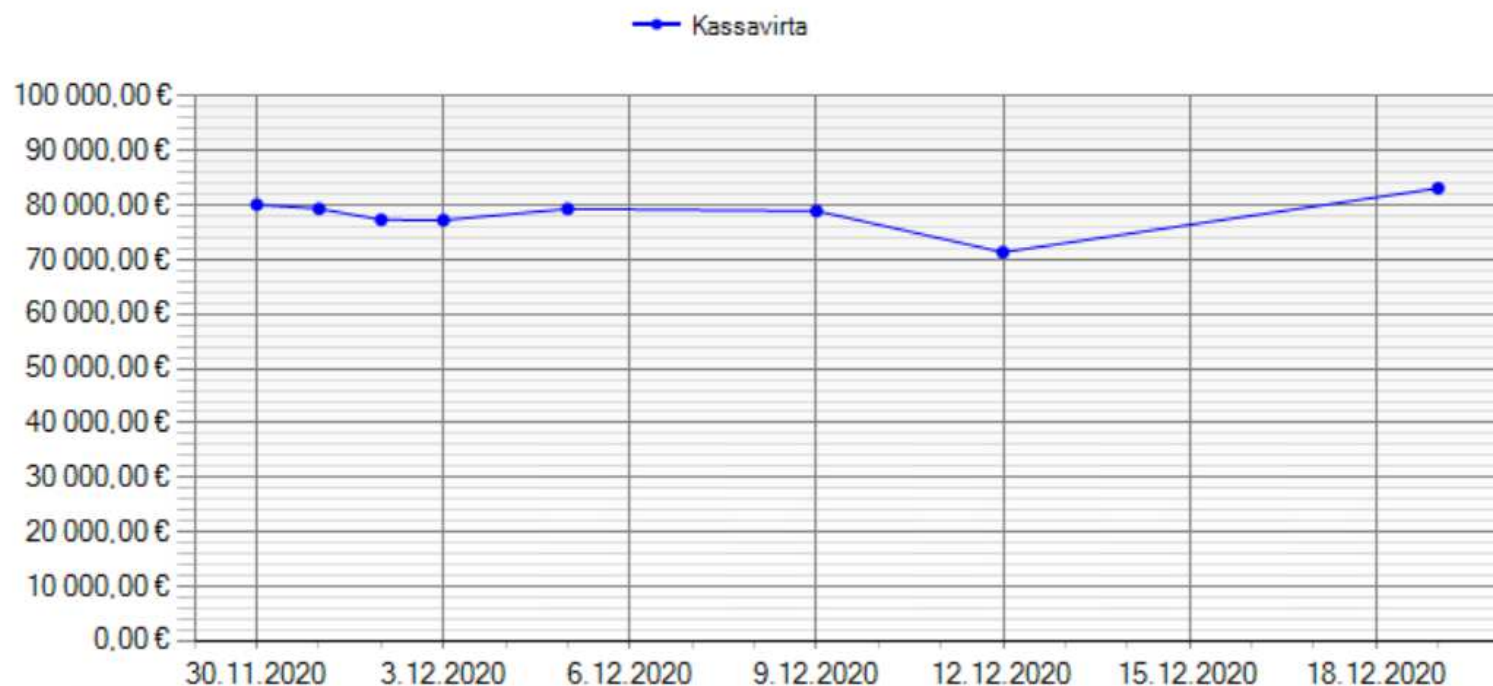
Virkistä Laske tiedot

Alkusaldo 79 619,47 Eräntyyden ikärajaus / pv 30 Keräyksen määröpäivä 31.12.2020

- Kassavirta
 - Tulot
 - Laskutus
 - Sopimuslaskutus
 - Myyntilaukset
 - Maksupostit
 - Tarjouskanta
 - Menot
 - Ostoreskontra
 - Palkat
 - Ostosopimukset
 - Ostotilaukset

Grafiikka (pvm)

Luvut



Kassaseurannan rakentaminen: Esimerkkejä - Lemonsoft



Virkistä Laske tiedot

Alkusaldo 79 619,47 Eräntyyden ikärajaus / pv 30 Keräyksen määräpäivä 31.12.2020

Kassavirta

- Tulot
 - Laskutus
 - Sopimuslaskutus
 - Myyntilaukset
 - Maksupostit
 - Tarjouskanta
- Menot
 - Ostoreskontra
 - Palkat
 - Ostosopimukset
 - Ostotilaukset

Grafiikka (pvm) Luvut

Pvm	Tulot	Menot	Kassavirta	Kum. kassavirta
30.11.2020	4 009,44	3 537,81	471,63	80 091,10
1.12.2020	0,00	754,43	-754,43	79 336,67
2.12.2020	0,00	2 009,82	-2 009,82	77 326,85
3.12.2020	0,00	69,91	-69,91	77 256,94
5.12.2020	0,00	-2 072,23	2 072,23	79 329,17
9.12.2020	0,00	387,49	-387,49	78 941,68
12.12.2020	0,00	7 569,18	-7 569,18	71 372,50
19.12.2020	0,00	-11 743,22	11 743,22	83 115,72

Kassaseurannan rakentaminen: Esimerkkejä - Lemonsoft



Myyntisaamiset

Tila	Avoinna	
Erääntynyt	15 560,56	100,00%
Yhteensä	15 560,56	

Ostovelat

Tila	Avoinna	
Hyväksytty	7 956,67	55,53%
Maksussa	6 371,97	44,47%
Yhteensä	14 328,64	

Pankkitilisaldot

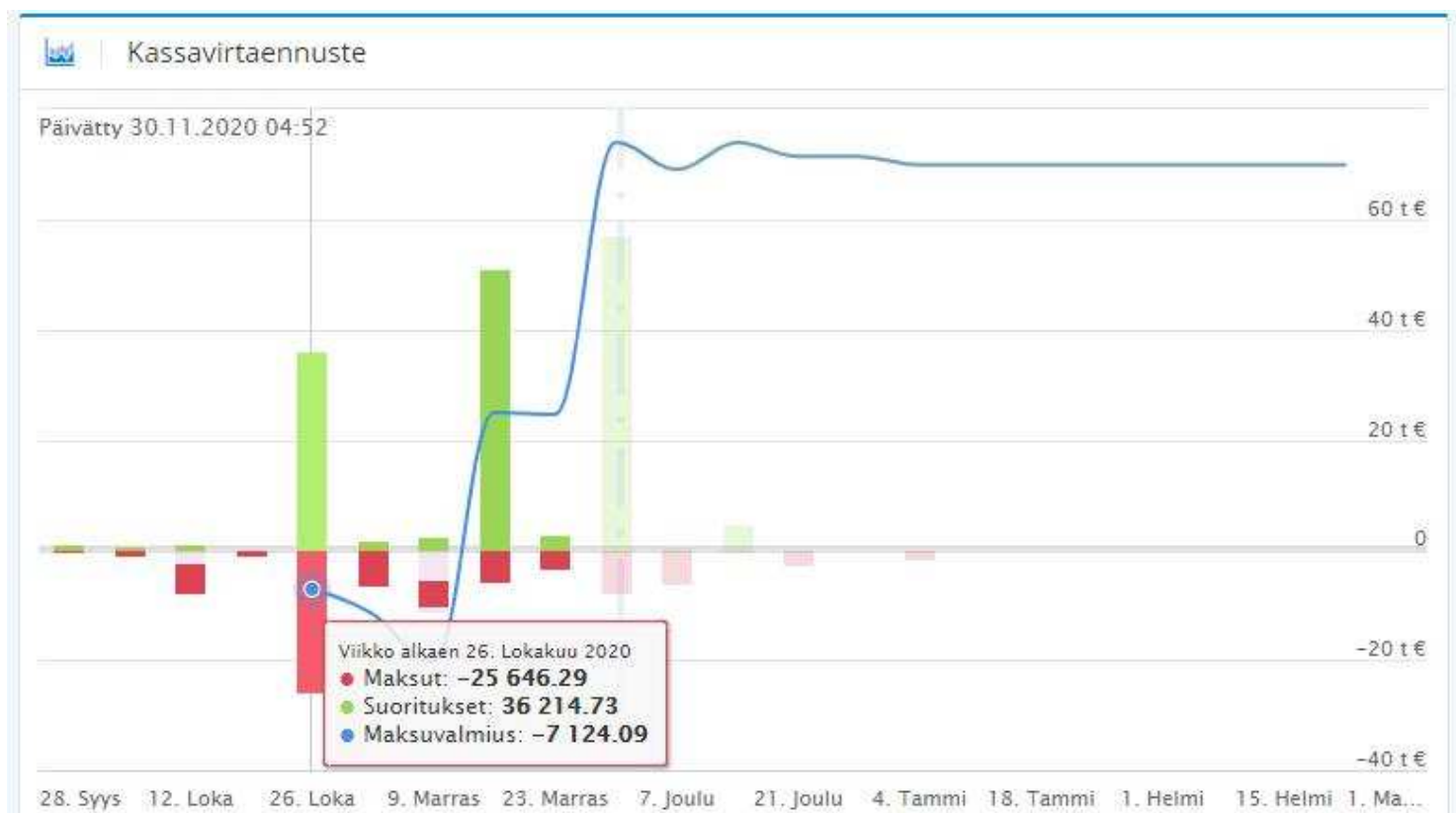
Tilin nimi	Tilinnumero	Saldo	Käytettävissä	Päiväys
Nordea		79 619,47	79 619,47	30.11.2020
	Yhteensä	79 619,47	79 619,47	

Kassaseurannan rakentaminen: Esimerkkejä - Procountor



VIICON – TALOUS- JA PALKKAHALLINNON PALVELUKESKUS PALVELUKSESSASI

Kassaseurannan rakentaminen: Esimerkkejä - Netvisor



Vuosi 2019/2020

Kuukausi

	1/2020(tot)	2/2020 (tot)	3/2020 (tot)	4/2020 (tot)	5/2020 (tot)	6/2020 (tot)	7/2020 (tot)	8/2020 (tot)	9/2020 (tot)	10/2020 est	11/2020 est	12/2020 est
ALKUSALDO	5 432	-13 422	-40 915	-38 756	-38 178	14 674	94 743	135 602	131 772	-7 252	-13 698	-11 328
Liikevaihto tot./arvio (ilman alv)	17 852	25 704	26 578	24 512	21 207	10 984	11 777	11 283	16 966	15 000	15 000	15 000
KASSAANMAKSUT (+)												
Kassaanmaksut myynnistä (sis. Alv)	21 048	9 774	38 736	30 999	28 910	32 620	15 769	20 169	14 159	21 038	18 600	18 600
Muut kassaanmaksut	0	341		8 783	57 862		59 994	9	557		9 700	
Yhteensä	21 048	10 115	38 736	39 783	86 772	32 620	75 763	20 178	14 717	21 038	28 300	18 600
KASSASTAMAUKSET (-)												
Ostot/alihankinta (sis. Alv)	3 764	909	2 070	3 415	1 717	105	6 065	2 745	1 584	2 000	2 000	2 000
Henkilömäärä												
Maksetut palkat	12 895	13 485	12 950	12 662	11 237	12 668	9 821	8 243	10 114	10 114	10 114	10 114
Ennakkonpidätys ja sotu-maksut	4 618	4 495	4 751	4 544	4 500	3 772	4 401	3 355	2 962	3 637	3 637	3 637
Työl ja muut henkilövakuutukset							4 979	4 885	2 782	3 443	3 443	3 443
Vuokra	1 116	1 370	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116	1 116
Muut maksut	11 065	14 391	10 192	10 850	10 129	10 322	4 198	3 025	6 749	3 882	3 500	3 000
Maksettu alv	5 440	826	3 351	4 369	4 710	4 416	3 816	511	2 310	1 171		2 621
Yhteensä	-38 899	-35 477	-34 431	-36 956	-33 408	-32 399	-34 395	-23 879	-27 616	-25 364	-23 811	-25 932
INVESTOINNIT (-)									-62 000			
Pääoma- ja lainarahoitus												
Osakepääomasijoitukset (+)						80 000						
Pääomalainat (+)												
Lainat rahoituslaitoksilta (+)												
Korkosaamiset (+)												
Lainojen lyhennykset (-)	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000					-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Korkomenot (-)	-313	-131	-145	-249	-148	-152	-501	-122	-117	-120	-119	-118
Muut (+/-)					-364		-7	-7	-7			
Yhteensä	-2 313	-2 131	-2 145	-2 249	-512	79 848	-508	-129	-64 124	-2 120	-2 119	-2 118
Kassan muutos (=)	-20 165	-27 493	2 159	578	52 852	80 069	40 860	-3 830	-139 024	-6 446	2 370	-9 450
LOPPUSALDO (alkusaldo+muutos)	-14 733	-40 915	-38 756	-38 178	14 674	94 743	135 602	131 772	-7 252	-13 698	-11 328	-20 778
Limitti 60.000 €												
KASSAN KÄYTTÖVARA	45 267	19 085	21 244	21 822	74 674	154 743	195 602	191 772	52 748	46 302	48 672	39 222
Liikevaihto ilman alv	17852	26000	26578	24512	21207	10984	11777	11283	16966	15000	15000	15000
Myynnin alv	4284	6240	6379	5883	5090	2636	2827	2708	4072	3600	3600	3600
Ostot ja muut alvilliset kulut	10413	9475	8282	9956	7897	6382	9280	5374	6074	5057	4866	4616
Ostojen alv	2015	1833	1603	1926	1528	1235	1796	1040	1175	979	942	893



VIICON – TALOUS- JA PALKKAHALLINNON PALVELUKESKUS PALVELUKSESSASI

Tukien ja avustusten hyödyntäminen



- Jos yrityksessäsi kehitetään uusia tuotteita/palveluja tai teet kone/laiteinvestointeja, kannattaa selvittää olisiko hankkeisiin mahdollista saada julkista rahoitusta Business Finlandilta tai Ely-Keskukselta.
- Myös Ely-Keskusten kehittämispalveluihin kannattaa tutustua:

Kehittämispalvelut ^

Analyyysi

Konsultointi ^

Kasvu ja uudistaminen

Tuottavuus ja talous

Markkinointi ja asiakkuudet

Johtaminen ja henkilöstö

Innovaatioiden kaupallistaminen

- <https://www.ely-keskus.fi/fi/web/yritystenkehittamispalvelut/konsultointi>
- Palvelun kesto 2-5 pv kerralla, kolmen vuoden aikana max 15 konsultointipäivää.
- Konsultointia tekevät Ely-Keskuksen kilpailuttamat liikeenjohton konsultit.
- Palvelun omavastuu 300 €/päivä.