



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
VASA YRKESHÖGSKOLA  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Kati Kossila

# AVOIMEN LUOTON PERINTÄ KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA

Liiketalous ja matkailu

2011

## ALKUSANAT

Opinnäytetyö on ollut mielenkiintoinen, opettavainen ja välillä haastavakin projekti. Työelämän ja opinnäytetyön tekemisen yhteensovittaminen on tehnyt siitä haastavan. Nyt projekti on valmis ja tahdon suuresti kiittää sen loppuunsaattamisesta ohjaajaani Leena Pommelin-Andrejeffia. Hän on kannustanut, auttanut ongelmatilanteissa ja laittanut omaa aikaansa paljon tämän projektin loppuunsaattamiseksi. Hänen panoksellaan on ollut oleellinen merkitys siihen, että projekti on valmis.

Vaasassa 25.09.2011

Kati Kossila

## VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalouden koulutusohjelma

**TIIVISTELMÄ**

|                    |  |
|--------------------|--|
| Tekijä             | Kati Kossila                                     |
| Opinnäytetyön nimi | Avoimen luoton perintä kansainvälisessä kaupassa |
| Vuosi              | 2011   |
| Kieli              | suomi  |
| Sivumäärä          | 48 + 8 liitettä                                  |
| Ohjaaja            | Leena Pommelin-Andrejeff                         |

---

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, miten yleistä avoimen luoton käyttö maksutapana on kansainvälisessä kaupassa. Tavoitteena oli myös kartoittaa, onko saatavien kotiutuksessa esiintynyt ongelmia ja miten saatavien perintä kansainvälisessä kaupassa on hoidettu.

Teoriaosuudessa esiteltiin kauppasopimus ja muistilista sen laatimiseen, käytössä olevat erilaiset maksutavat ulkomaankaupassa sekä avoimen luoton perintä.

Empiriaosuus toteutettiin kvantitatiivisella web-lomakekyselyllä 60:lle Pohjanmaan alueella toimivalle yritykselle. Yrityksistä 11 vastasi, joten vastausprosentiksi muodostui 18 %.

Tutkimuksen tulokset osoittivat, että avoimen luoton käyttö on yleisesti käytössä maksutapana kansainvälisessä kaupassa. Ongelmia saatavien kotiutuksessa ilmenee. Perintä on yrityksissä hoidettu joko itse, ulkopuolista perintää käyttäen tai molempia yhdistäen.

---

Avainsanat                      kauppasopimus, maksutavat, perintä, avoin luotto

---

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Liiketalouden koulutusohjelma

## ABSTRACT

|                    |  |
|--------------------|--|
| Author             | Kati Kossila                                   |
| Title              | Open credit as a payment method and collection |
| Year               | 2011   |
| Language           | Finnish  |
| Pages              | 48 + 8 Appendices                              |
| Name of Supervisor | Leena Pommelin-Andrejeff                       |

---

The aim of this thesis was to find out how commonly open credit is used as a payment method in international business. Another aim was to find out if there have been problems in collecting international trade receivables. Finally if when there were problems, how the collection of the receivables had been arranged, was studied.

The theoretical part of this study explained how to make a trade agreement by following a checklist. In addition it showed different payment methods used in international business and collection.

In the empirical part of this study a quantitative online survey was sent to sixty companies in the region of Ostrobothnia. Eleven companies answered, meaning that the response rate was 18%.

As a result of the research it was showed that open credit is often used as a payment method in international business. Problems of receiving sales payments occur whether companies collect receivables by themselves or by using an outsider collector or a combination of the two methods.

---

|          |  |
|----------|--|
| Keywords | Trade Agreement, Payment Method, Collection, Open Credit |
|----------|--|

## SISÄLLYS

|   |    |
|---|----|
| ALKUSANAT.....                                      | 2  |
| TIIVISTELMÄ .....                                   | 3  |
| ABSTRACT .....                                      | 4  |
| KUVIOLUETTELO .....                                 | 8  |
| LIITELUETTELO .....                                 | 9  |
| 1. JOHDANTO.....                                    | 10 |
| 1.1 Tutkimuksen tausta.....                         | 10 |
| 1.2 Tutkimuksen tavoite .....                       | 11 |
| 1.3 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset .....     | 11 |
| 1.4 Tutkimuksen rakenne .....                       | 11 |
| 2 KAUPPASOPIMUS .....                               | 12 |
| 2.1 Muistilista kauppasopimuksen laatimiseen .....  | 12 |
| 2.1.1 Sopijapuolet .....                            | 13 |
| 2.1.2 Sopimuksen kohde .....                        | 13 |
| 2.1.3 Kauppahinta ja valuutta .....                 | 14 |
| 2.1.4 Maksuehdot ja maksutapa .....                 | 14 |
| 2.1.5 Toimitusehdot ja toimitusaika .....           | 15 |
| 2.1.6 Takuu ja huolto .....                         | 15 |
| 2.1.7 Tavarankorvaus ja reklamaatiot .....          | 16 |
| 2.1.8 Omistusoikeus tavaraan .....                  | 16 |
| 2.1.9 Kaupan purku .....                            | 16 |
| 2.1.10 Vahingonkorvausasiat .....                   | 16 |
| 2.1.11 Ylivoimainen este force majeure .....        | 17 |
| 2.1.12 Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu ..... | 17 |

|  |    |
|--|----|
| 2.1.13 Sopimuksen voimaansaattaminen, muuttaminen ja siirtäminen ..... | 17 |
| 3. MAKSUTAVAT ULKOMAANKAUPASSA .....                                   | 18 |
| 3.1 Ennakkomaksu .....   | 20 |
| 3.2 Avoin luotto .....   | 20 |
| 3.3 Shekki .....   | 21 |
| 3.4 Maksumääräys .....   | 22 |
| 3.5 Perittävä .....  | 23 |
| 3.6 Remburssi .....  | 24 |
| 3.6.1 Remburssin kulkukaavio ja etenemistapa .....                     | 25 |
| 3.6.2 Remburssin edut myyjälle ja ostajalle .....                      | 26 |
| 3.6.3 Remburssin lajit .....   | 26 |
| 4 AVOIMEN LUOTON PERINTÄ .....   | 29 |
| 4.1 Yrityssaatavan vapaaehtoinen perintä Suomessa .....                | 29 |
| 4.1.1 Kirjeperintä .....   | 30 |
| 4.1.2 Trattaperintä .....  | 32 |
| 4.1.3 Puhelinperintä .....   | 33 |
| 4.1.4 Perintäkäynti, -tapaaminen ja neuvottelut .....                  | 33 |
| 4.2 Vientikaupan saatavan perintä .....                                | 33 |
| 5. EMPIIRINEN TUTKIMUS .....   | 35 |
| 5.1 Tutkimusmenetelmät .....   | 35 |
| 5.2 Kyselytutkimuksen suunnittelu ja toteutus .....                    | 35 |
| 5.3 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti .....                  | 36 |
| 5.4 Kyselyn tulokset .....   | 36 |
| 6. JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA .....                                    | 46 |
| LÄHTEET .....  | 48 |

LIITTEET .....49

## **KUVIOLUETTELO**

**Kuvio 1.** Yrityksen koko

**Kuvio 2.** Yrityksellämme on vientitoimintaa

**Kuvio 3.** Yrityksemme käyttää avointa luottoa maksutapana vientikaupassa

**Kuvio 4.** Mihin alla mainituista alueissa suuntautuvassa vientikaupassa käytätte avointa luottoa maksutapana

**Kuvio 5.** Minkälaisia maksuehtoja käytätte avoimella luotolla

**Kuvio 6.** Onko ilmennyt ongelmia avoimella luotolla myytyjen saatavien kotiutuksessa

**Kuvio 7.** Mihin alueisiin kohdistuneessa vientikaupassa ongelmia on syntynyt

**Kuvio 8.** Miten kansainvälisten saatavien perintä on yrityksessä hoidettu

**Kuvio 9.** Onko yrityksellänne suunnitteilla ulkoistaa kv.saatavien perintää



**LIITELUETTELO****LIITE 1.** Saate suomeksi**LIITE 2.** Saate englanniksi**LIITE 3.** Kyselylomake suomeksi**LIITE 4.** Kyselylomake englanniksi

# 1 JOHDANTO

Tämä tutkimus käsittelee avoimen luoton perintää kansainvälisessä kaupassa. Kiinnostuin aiheesta, koska työskentelen perintätoimistossa. Opinnäytetyö tehdään Vaasan ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan suuntautumisessa liiketalouden linjalla. Työni ja suuntautumisvaihtoehdon yhteensovittaminen oli lähtökohtana tutkimukselleni.

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta, joka käsittää kolme osiota. Nämä osiot ovat kauppasopimuksen laatiminen, maksutavan valinta kansainvälisessä kaupassa ja yrityssaatavan vapaaehtoinen perintä. Hyvän kauppasopimuksen laatiminen on yksi tärkeimpiä asioita kaupan kaikkia jatkovaiheita ajatellen. Mahdollisissa ongelma-, riita- ja reklamaatiotilanteissa hyvä kauppasopimus antaa usein vastauksen kyseiseen tilanteeseen ja muuta tarkempaa jatkoselvittelyä ei tarvita. Kauppasopimuksen laatimisen esittelen ns. muistilistan avulla. Listaan siinä kohdat, jotka on hyvä sisällyttää kauppasopimukseen. Listalla yhtenä kohtana on myös maksutavan valinta, jonka käsittelen erikseen omassa osiossa teoriassa. Käyn läpi eri vaihtoehdot maksutavaksi kansainvälisessä kaupassa, keskittyen tutkimuskohteenä olevaan avoimeen luottoon. Kolmantena teoriaosuudessa käyn läpi perintäprosessia. Esittelen sen yleisesti, keskittyen yrityssaatavan vapaaehtoiseen perintään Suomessa. Perinnän voi hoitaa vientiyritys itse tai ulkopuolista tahoa käyttäen. Perinnän käyn läpi Suomen lain osalta, jotta perinnän perusprosessi tulee lukijalle selväksi. Oikeudellista perintää ei käsitellä tässä opinnäytetyössä.

Empiriaosuuden toteutin kvantitatiivisella tutkimuksella. Lähetin kyselyn Pohjanmaan alueella toimiville yrityksille. Toteutin kyselyn e-lomakkeella.

## **1.2 Tutkimuksen tavoite**

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, kuinka yleistä avoimen luoton käyttö maksutapana on kansainvälisessä vientikaupassa. Tavoitteena on myös selvittää, miten yritykset hoitavat kansainvälisten saatavien perintää ja sitä onko ilmennyt ongelmia saatavien kotiutuksessa.

## **1.3 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset**

Tutkimusongelmana on selvittää avoimen luoton käytön yleisyys nykypäivänä vientikaupassa. Tutkin miten yritykset hoitavat avoimella luotolla myytyjen saatavien perintää. Empiriaosuudessa kyselyn kautta haen vastauksia kolmeen tutkimuskysymykseen – kuinka yleistä avoimen luoton käyttö maksutapana on, kuinka perintä avoimelle luotolla myytyjen kansainvälisten saatavien osalta yrityksissä on hoidettu. Kolmas tutkimuskysymykseni on selvittää, onko empiriaosuuden yrityksillä suunnitelmia perinnän ulkoistamiseen.

## **1.4 Tutkimuksen rakenne**

Teoriaosuuden jälkeen toteutin empiriaosuuden kvantitatiivisella tutkimuksella. Lähetin kyselyn Pohjanmaan alueella eri aloilla toimiville yrityksille, joilla on vientitoimintaa. Kysely toteutettiin e-lomakkeella. Tutkimuksen teemoja ovat maksutavat, avoin luotto ja saatavan perintä.

## 2 KAUPPASOPIMUS

Kaupan ehdot ostajan ja myyjän välillä kirjataan kauppasopimukseen. Kirjallinen kauppasopimus on aina kaupan osapuolten välillä hyvä tehdä. Suullinen sopimus on ongelmatilanteissa hankalampi. Kauppasopimusta edeltää usein tarjouspyyntö ja tarjous, jolloin kauppasopimus pitkälti pohjautuu tarjouksen sisältöön. Kauppasopimusta ei tehdä kaikissa kaupoissa, koska kauppa syntyy juuri usein tarjousmenettelyllä, jossa ostaja hyväksyy myyjän tarjouksen ja ehdot kaupalle ilmenevät siitä. (Kananen 2009, 94)

Sopimus syntyy, kun myyjän tai ostajan jättämään tarjoukseen tulee hyväksyvä vastaus. Sopimus tehdään kirjallisena kauppasopimuksena tämän jälkeen. Kauppasopimus helpottaa yrityksen eri osastojen (laskutus, huolinta jne.) työskentelyä. Kauppasopimukseen on hyvä kirjata kumman osapuolimaan (ostajan vai myyjän maan) lakia noudatetaan.

Kansainvälisessä sopimusoikeudellisessa käytännössä pääsääntönä on sopimusvapaus, joka tarkoittaa että sopimusosapuolet voivat vapaasti määritellä sopimuksensa sisällön. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 124)

Jos sopimuksesta jätetään ehtoja pois, voi sopimuksen tulkinnasta syntyä ristiriitoja näiden ehtojen osalta. Lähtökohtana on, että kaikesta mahdollisesta pitäisi sopia, sillä tällä vältetään tulkintaerimielisyydet. (Kananen 2009, 95)

### 2.1 Muistilista kauppasopimuksen laatimiseen

Seuraavat asiat on ehdottoman tärkeää sisällyttää kauppasopimukseen:

1. Sopijapuolet
2. Sopimuksen kohde
3. Kauppahinta ja valuutta
4. Maksuehdot ja maksutapa
5. Toimitusehdot ja toimitusaika

6. Takuu + huolto
7. Tavarank tarkastus ja reklamaatiot
8. Omistusoikeus tavaraan
9. Kaupan purku
10. Vahingonkorvausasiat
11. Ylivoimainen este, force majeure
12. Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu
13. Sopimuksen voimaansaattaminen, muuttaminen ja siirtäminen

(Pehkonen 2001, 74-76)

### **2.1.1 Sopijapuolet**

Sopijapuoliksi merkitään myyjän ja ostajan yritysten nimet. Yritysten juridinen muoto on oltava oikein. Tässä vaiheessa on hyvä selvittää myös ostajan arvonlisäveronumeron oikeellisuus, jotta verottomaksi luultua kauppaa ei jälkiveroteta. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-3) Ostajien nimenkirjoitusoikeus ja laskutusosoite määritellään myös. Selvyyden vuoksi on määriteltävä, mitä ilmaisuja osapuolista jatkossa sopimustekstissä käytetään. (Pasanen 2005, 106)

### **2.1.2 Sopimuksen kohde**

Seuraavaksi määritellään sopimuksen kohteena olevan tavara, palvelu jne. eli se mitä myyjä sopimuksen mukaisesti toimittaa ostajalle. Lisäksi ilmoitetaan tavarank määrä eli paljous yksiselitteisesti. (Kananen 2009, 96) Jos kyseessä on hyvin tekninen ja yksityiskohtainen tuote, kannattaa se tässä määritellä pääpiirteisesti. Liitteeksi sopimukseen lisätään tarkka ja yksityiskohtainen kuvaus tuotteesta. Muista sopimuksen lausekkeista ei ole apua, jos sopimuksen kohde on puutteellisesti määritelty.

### **2.1.3 Kauppahinta ja valuutta**

Kauppahinnan määrittely on sopimuksen kohteen ohella yksi oleellisimmista kauppasopimuksen kohdista. Mikäli hintaa ei sopimuksessa ole tarkoin määritelty ja ostaja on saanut laskun, sitoo laskussa ilmoitettu hinta ostajaa. Ostajalla on oikeus kohtuullisessa ajassa kyseenalaistaa hinta ottamalla yhteyttä myyjään. (Pehkonen 2000, 23) Kauppahinta voidaan ilmoittaa kokonaishintana tai yksikköhintana. (Kananen 2009, 96)

Kauppasopimuksessa tulee myös ilmetä maksuvaluutta ja mahdolliset valuuttakurssiehdot. Näillä ehdoilla vältytään mahdollisilta valuuttakurssitappioilta kokonaan tai ainakin pienennetään riskiä. Kauppakumppanista ja tämän valuutan arvosta riippuu paljon, kuinka tarkasti valuuttakurssiehdot käydään läpi. Toimituslauseketta sovittaessa selviää moni kauppahintaankin vaikuttava tekijä. On sovittava, sisältääkö kauppahinta tavaran kuljetuskustannukset ja varastointikäsitteilyn, pakkauskulut ja tavaran mahdollisen asennuksen. Näiden määrittely riippuu paljolti kaupan kohteena olevasta tavarasta. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-6)

On mahdollista, että ostajan maksu viivästyy, ja siksi viivästyskorke mainitaan kauppasopimuksessa. Ostaja voi puolestaan haluta kauppahinnan määrittelyn kohdassa sopimuksessa, sisällyttää mahdollisuuden tarkistaa tavara ennen maksua.

### **2.1.4 Maksuehdot ja maksutapa**

Maksuehdon valinnassa on huomioitava sekä taloudelliset että poliittiset näkökohdat. Taloudellisia tekijöitä ovat mm. ostajan vakavaraisuus ja luotettavuus. Poliittisia tekijöitä ovat mm. ostajamaan epävakaa olosuhteet. Maksuehtojen valinnalla viejä pystyy vaikuttamaan omaan tilanteeseensa. Toisaalta maksuaikojen myöntäminen on tärkeä viennin kilpailukeino.

Maksutapa määritellään sopijapuolten kesken. Lisäksi sovitaan maksuaika ja maksupaikka. Valuutta on usein määritelty jo kauppahinnan yhteydessä, mutta syytä mainita myös tässä sopimuksen kohdassa. Maksutavasta riippuen määritellään tarkemmin valittua maksutapaa koskevia erityisehtoja. Jos maksutapana on esim. remburssi, mainitaan tarkat remburssiohjeet ja siihen vaadittavat asiakirjat.

### **2.1.5 Toimitusehdot ja toimitusaika**

Toimitusehdolla ja toimitusajalla määritellään kaupan kohteena olevan tavaran fyysistä siirtymistä myyjältä ostajalle. Toimitusaika tarkoittaa lähetysaikaa eli laivausaikaa tai vastaanottoaikaa. Jos käytetään lähetysaikaa, on myyjällä syytä olla mahdollisuus vaikuttaa toimitusaikaan. Toimitustapalausekkeilla määritellään myyjän ja ostajan velvollisuudet kuljetuksen aikana. Toimituslauseke määrää, milloin myyjä on täyttänyt tavaran toimitukseen liittyvät velvollisuutensa. Tällöin tavaran voidaan katsoa juridisesti siirtyneen ostajan vastattavaksi. Toimituslauseke määrittää myös vahingonvaaran eli riskin siirtymispaikan ja -ajan. Toimituslauseke ei määrittele tavaran omistusoikeuden siirtoa, vaan se pitää sopimuksessa määritellä erikseen. (Vientioapas 2001, 45-47) Toimitusehtoja ilmaistaan usein Kansainvälisen Kauppakamarin laatimilla Incoterms-toimituslausekkeilla. Tavaran pakkausohjeista voidaan myös määritellä tässä kohtaa sopimusta. Toimituslausekkeet itsessään kertovat niistä myös.

### **2.1.6 Takuu ja huolto**

Myöntämällä takuun myyjä yleensä laajentaa vastuutaan siitä, mitä lain mukaan hänellä jo on. Takuu ja huolto ovat myös tärkeitä kilpailukeinotekijöitä. Niiden merkitys kasvaa mitä teknisempi tuote sopimuskohteena on. Takuuajan alkaminen pitää kirjata erittäin tarkasti. Ostajan kannalta edullista on saada takuu aikaan tavaran vastaanottamisesta lähtien. Kauppasopimukseen määritellään siis takuun ja huollon molempien osalta niiden sisällöt, takuu- ja huoltoajat ja näiden kattavuus. (Kananen 2009, 97)

### **2.1.7 Tavarank tarkastus ja reklamaatiot**

Tavarank tarkastuksella ostaja tarkistaa kaupan kohteena olevan tavarank. Ostaja saa varmuuden, että tavarank vastaa kauppasopimuksessa sovittua ja että tuote vastaa kauppasopimuksenk ehtoja. Tavarank tarkistus on tapahduttava sen luovutuksen jälkeen niin pian kuin mahdollista. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-5)

Mahdollisia reklamaatioita varten mainitaan reklamaatioaika. Eli jos ostajalla on jotain huomautettavaa tavarankasta, on hänen tehtävä se kauppasopimuksessa määritellyn reklamaatioajan puitteissa. Jos myöhemmin ilmenee reklamoitavaa, tarkistetaan tilanne takuun ja huollon kautta.

### **2.1.8 Omistusoikeus tavaraan**

Tämä sopimuksenk kohta määrittelee milloin omistusoikeus tavaraan siirtyy myyjältä ostajalle. Yleisimpiä käytäntöjä on, että se siirtyy maksun suorittamisen jälkeen. Omistusoikeutta koskevissa ehdoissa on kuitenkin pidettävä mielessä sopimuksenk muut ehdot, erityisesti kauppahinnan maksuun ja toimitusehtoihin liittyvät ehdot. (Pasanen 2005, 13; Kananen 2009, 97)

### **2.1.9 Kaupan purku**

Sopimukseen merkitään sekä ostajan että myyjän kannalta tilanteet, jolloin kaupan purku on mahdollinen. (Pasanen 2005, 120) Lisäksi kirjataan ehdot, millä perusteilla kaupan voi purkaa. Tämä voidaan mainita myös sopimuksesta vapautumisperustein. Kaupan purun ehdot on määriteltävä tiukasti ja tarkasti. Ilmoitus ja todistamisvelvollisuus ovat usein tarpeen, jotta voidaan todeta riittävät syyt kaupan purulle.

### **2.1.10 Vahingonkorvausasiat**

Vahingonkorvausasiat mahdollisissa sopimusrikkomusasioissa on tärkeää mainita. Jos esim. sopimussakkoa ei ole sovittu, ei sitä voida periä. (Kananen 2009, 98) Vahingonkorvausten mrmisperusteet ja suuruus määritellään. Näissä maakohittaiset erot ovat hyvinkin suuria. Vahingonkorvauksenk ja seuraamuksenk muodost-



tuminen johtuu usein jonkin sopimiskohdan rikkomisesta ja itse ehdot sen täyttymiselle määritellään kyseisen sopimuskohdan sisällä.

### **2.1.11 Ylivoimainen este force majeure**

Force majeure eli ylivoimainen este on sopimusoikeudessa ja sopimuksissa käytetty nimitys. Se tarkoittaa sopimuksen osapuolista riippumatonta, odottamatonta poikkeuksellista tapahtumaa, joka estää sovitun velvollisuuden täyttymisen. Eri-laiset luonnonilmiöt ja niiden vaikutukset ovat force majeure -kohtaan luettavia tilanteita.

### **2.1.12 Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu**

Tässä sopimuksen kohdassa määritellään kumman osapuolen maan lakia sovelletaan ongelmatilanteissa. Riitojen ratkaisupaikka ja käytettävä laki kulkevat yhdessä. Sovellettava laki määrää, mitä lakia ja missä oikeudessa käydään. Ulkomaisessa tuomioistuimessa ei voida tehdä päätöksiä Suomen lain mukaan. (Kananen 2009, 98)

Riitojen ratkaisumenetelmä on sopijapuolten valittavissa. Useimmiten käytettyjä riitojen ratkaisumenettelyjä ovat tuomioistuinmenettely ja välimiesoikeuden käyttäminen. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-7)

### **2.1.13 Sopimuksen voimaansaattaminen, muuttaminen ja siirtäminen**

Sopimukseen merkitään päivämäärä, milloin se astuu voimaan. Lisäksi kirjataan, millaisin toimenpitein ja millä ehdoin sitä voidaan muuttaa tai siirtää.

Sopimusta laadittaessa on otettava huomioon jokaisen liikesuhteen erityispiirteet. Sopimuksen luonteesta riippuen saattaa muistilistan avulla tehdystä ns. mallisopimuksesta puuttua keskeisiä lausekkeita tai se voi sisältää täysin tarpeettomia kohtia. Luonnollisesti kukin yksittäinen sopimus on aina käytävä tapauskohtaisesti läpi, jotta kyseisen kaupan mahdolliset erityispiirteet tulee huomioiduksi (Pehkonen 2000, 18)

### 3 MAKSUTAVAT ULKOMAANKAUPASSA

Maksutavan valinnassa tärkein tekijä viejän kannalta on varmistua siitä, että hän saa maksun kaupasta. Viejän kannattaa valita tarkasti kuhunkin kauppaan parhaiten sopiva maksutapa. Tämä on hyvä tehdä jo tarjousmenettelyn yhteydessä. Ulkomaankauppaan saattaa liittyä sellaisia riskejä, joita kotimaan kaupassa ei ole. Maksutavan valinta on yksi keino välttää riskejä (Melin 2011, 120)

Maksutavan valinta kansainvälisessä kaupassa määräytyy erilaisin kriteerein. Tällaisia ovat mm. kaupankohde eli tuote, sopimuskumppani, vientimaa ja sen poliittinen ja taloudellinen tilanne, vientiajankohta, markkinoiden ja talouden yleinen maailmanlaajuinen tilanne, valuuttamarkkinat, eri maksutapojen kustannusvaikutukset.

Tuotteen luonne, eli onko se pääoma-, investointi- vai kulutustuote vaikuttaa maksutapaan. Luonne määrittelee myös paljon tuotteen hintaa, joka myös osaltaan vaikuttaa maksutavan valintaan. Mitä arvokkaampi tuote kyseessä, sitä tarkempaa maksun varmistaminen viejälle on. Kauppasumman suuruus on yksi tärkeimmistä tekijöistä, joka vaikuttaa maksutavan valintaan. Pienissä kaupoissa voidaan ottaa riski, mutta hinnaltaan suurissa toimituksissa riskiä ei ole syytä ottaa. Se, mikä millekin yritykselle on ”suuri” tai ”pieni” kauppatahtuma riippuu itse yrityksestä ja sen riskinsietokyvystä (Kananen 2009, 90)

Myyjän ja ostajan kauppasuhteiden pituus ja vakaus ovat kaupan kohteen lisäksi, tärkeimpiä maksutavan valintaan vaikuttavia tekijöitä. Hyvät ja vakiintuneet kauppasuhteet ja keskinäinen luottamus ja suhteiden vakaus voivat mahdollistaa hyvinkin riskialttiita ja avoimia sopimuksia maksuehdoista ja -tavoista. Molemmat kaupan osapuolet tietysti haluavat sopia itselleen edulliset ehdot. Myyjä haluaa varmuuden maksusta ja ostaja siitä, että saa tuotteen sellaisena kuin kauppasopimuksessa sovittua ja oikeaan aikaan.

Vientimaan olosuhteet, niin taloudelliset kuin poliittiset, vaikuttavat myös myyjän kannalta maksutavan valintaan. Epävakaat olot saattavat olla merkkejä maksukyvyyn huononemisesta. Poliittinen kriisi, sodanuhka yms. saattaa lopettaa kaup-

pasuhteet kokonaan. Kauppakumppanin tuntemus tässäkin tilanteessa on kaiken a ja o. Maantieteellinen etäisyys vaikuttaa myös maksutapoihin. Se vaikuttaa jo maksuehtoihin ja kuljetusvalintoihin ja kustannuksiin niissä. Ilmeistä on, että mitä kauempana kauppakumppani sijaitsee, sitä tarkemmin nämä ehdot on käytävä läpi.

Kauppasuhteiden vakiintuessa voidaan maksuehtoja tarkistaa luottamuksen kasvaessa. Silti pitkäaikainenkaan kauppakumppanuus ei saa johtaa siihen, että ostajan luototus kasvaa liikaa. Markkinoiden ja taloudellisen tilanteen muuttuessa voi pitkäaikaistenkin kauppasuhteiden tilanne järkkäyä. (Kananen 2009, 90)

Myyjän on hyvä tarkistaa uusilta asiakkailta aina luottotiedot. Vanhojen asiakkaiden osalta niitä on myös syytä tarkistaa säännöllisin väliajoin. Luottotietojen saanti ja luotettavuus eksoottisista maista voi olla usein lähes mahdotonta. Eri mailla on myös hyvin erilaisia luototusjärjestelmiä ja -listauksia. Luottotiedot kertovat minkälainen asiakkaan maksukäyttäytyminen on menneisyydessä ollut, mutta se ei kuitenkaan ole mikään tae nykytilanteesta tai tulevaisuudesta. (Pasanen 2005, 196; Kananen 2009, 90)

Maksutapa valitaan yrityksissä hyvin usein vanhan tavan tai tottumuksen mukaan. Kun on tähänkin asti toimittu näin, niin jatketaan samalla tavalla. Tässä olisi monella suomalaisella yrityksellä parannettavaa. Taloudellisia kustannuksia saataisiin paljon karsittua maksutapojen tarkistuksella. Muutos voi tuntua yrityksissä työläältä, mutta olisi itse asiassa pidemmällä tähtäimellä taloudellisesti kannattavaa. (Kananen 2009, 90)

Kauppasopimuksessa tai sitä vastaavassa asiakirjassa, esim. tilausvahvistuksessa määritellään, milloin ja millä tavoin ostajan tulee suorittaa kauppahinta myyjälle. Maksuehdon eli maksun ajankohdan määrittämisen vaihtoehdot ovat ennakkomaksu, käteismaksu tai maksuajallinen suoritus. Maksun ajankohta sovitetaan käytettävään maksutapaan (Melin 2003, 35)

Vientikaupassa on käytettävissä seuraavat maksutavat: ennakkomaksu, avoimet maksutavat ja asiakirjamaksutavat. Avoimia maksutapoja ovat avoin luotto, shek-

ki ja maksumääräys. Asiakirjamaksuja ovat perittävä ja remburssi.

### **3.1 Ennakkomaksu**

Myyjän kannalta turvallisin maksutapa on ennakkomaksu, jossa riski on ostajalla. Ostaja maksaa tuotteen ennakkoon ja myyjä toimittaa tavaralähetysten vasta maksun saatuaan. Ennakkomaksua voidaan käyttää myös osittain. Tällöin ostaja sitoutuu maksamaan osan kauppahinnasta ennakkoon ja loput myöhemmin sovittuna ajankohtana. Tällöin loppuosa maksusta kuuluu avoimen luoton piiriin.

Ennakkomaksua käyttävät sellaiset viejät, joiden tuote on ainutlaatuinen tai joiden tuotteella on kova kysyntä tai monopoliasema. Se on paljon käytetty maksutapa tilaustavaroiden kaupassa. Tuote valmistetaan vain ja ainoastaan ostajalle ja mahdollisesti tietyin ostajan vaatimin ehdoin. Ennakkomaksun käytön vaatiminen myyjän taholta on perusteltua, koska uuden ostajan löytäminen tilaustavarakkeelle voi olla mahdotonta. Viejä voi vaatia ennakkomaksua myös sellaisilta ostajilta, joita hän ei tunne, tai jos kohdemaahan on poliittisesti tai taloudellisesti epävakaa. (Kananen 2009, 61)

Ostaja suostuu ennakkomaksuun yleensä tapauksissa joissa kauppahinta on pieni. Sen käyttö korvaa joskus vaihtoehtona olevan remburssin käytön. Ostaja voi remburssin kulujen takia suorittaa maksun ennakkoon.

Ennakkomaksut ovat käytännössä melko harvinaisia. Kiristynyt kilpailu vaikuttaa siihen, että yksi menestymisen kilpailukeinoja on ostajaa suosivien maksuehtojen käyttäminen (Vientopas 2001, 85)

### **3.2 Avoin luotto**

Avoin luotto maksutapana antaa ostajalle maksuaikaa, mutta tällöin riski on myyjällä. Viennissä tavarat toimitetaan ulkomaalaiselle ostajalle ja lähetetään lasku. Tällöin lasku maksetaan sopimuksen mukaan toimituksesta tai laskun päiväyksestä. Kansainvälisessä kaupassa maksuaika on usein 30 päivää, 60 päivää tai 90 päivää. Avoin luotto maksutapana soveltuu käytettäväksi silloin, kun viejä luottaa ostajaan täysin, sillä riski on täysin myyjällä. (Kananen 2009, 59)

Ostajalle maksutapa on edullinen ja lähes riskitön. Hän maksaa vasta, kun on saanut ja tarkastanut lähetyksen. Mikäli ostaja on myynyt tavaran eteenpäin, hän on mahdollisesti saanut omilta asiakkailtaan maksun etukäteen. Ehto sitoo ostajan pääomia minimaalisesti, mutta viejän rahat ovat kokonaan kiinni toimituksessa.

Avoimella luotolla myytäessä myyjä voi määrittää ostajalle tietyn luottorajan, johon asti hän toimittaa tavaraa tai tavaralähetykseen mahdollisesti liittyviä asiakirjoja.

Erityisesti aloittelevan viejän on syytä harkita avoimen luoton käyttöä. Kun kauppasuhteet ovat vakiintuneet ja pitkäaikaiset, on avoimen luoto käyttö yleisempää.

Maksujen varmistamiseksi ja nopeuttamiseksi myyjällä on kuitenkin keinoja. Lasku voidaan toimittaa ostajalle kuriirilähetyksenä, sähköpostilla, e-kirjeenä yms. jolloin ostaja ei voi vedota laskun puuttumiseen. Myyjä voi avata tilin ostajamaan pankkiin, jolloin maksun suorittaminen helpottuu.

### **3.3 Shekki**

Kun maksutapana on shekki, ostaja suorittaa maksun myyjälle shekillä, jonka pankki asettaa ulkomaisen kirjeenvaihtopankkinsa maksettavaksi. Pankki lähettää shekin myyjälle tai luovuttaa sen asiakkaalleen, joka postittaa sen maksun saajalle. (Pehkonen 2000, 189) Ulkomaille voidaan lähettää joko pankin asettamia valuuttashekkejä tai yritysten ja yksityishenkilöiden asettamia yksityisshekkejä. Pankin asettamat shekit ovat ehdottomasti parempia myyjän kannalta. Yksityisshekit ovat myyjälle erittäin kallis, hidas ja riskialtis maksutapa. Pankki ottaa ne pääsääntöisesti perittäväksi, jolloin niiden käsittelyssä noudatetaan kansainvälisen kauppakamarin perittäväsääntöjä ja perittävän kustannukset lankeavat viejän maksettavaksi. Shekin vasta-arvo maksetaan viejälle sitten, kun suoritus on saatu ulkomailta. Tähän voi kulu viikkoja. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-3)

Shekki on joustava ja pankkikuluiltaan halpa. Kulut ovat matalat siksi, että välittäjäpankki ei hoida asiakirjapaperien tarkistamista. Shekin käytön etuja ovat tilanteet, jossa suoritetaan pienehköjä maksuja tai kun maksun saajan pankkiyhteys on tuntematon. Haittana on epävarmuus maksun saannista. Shekki voi kadota tai tilil-

lä ei ole katetta. Haittoina ovat myös tilanteet, joissa asiakkaalla ei ole maksuhaluuta tai maksukykyä. Shekin lunastuskulut ovat suuret.

Shekkiä on aikaisemmin käytetty hyvinkin paljon maksutapana kansainvälisessä kaupassa. Perinteisiä shekkimaita ovat vielä tänäkin päivänä Yhdysvallat, Iso-Britannia, Kanada, Ranska ja Saksa. Yhdysvalloissa shekin käyttö on hyvin yleistä edelleen. Siellä veronpalautukset ja avustukset maksetaan yhä shekeillä. (Kananen 2009, 62)

### **3.4 Maksumääräys**

Maksumääräys on ostajan pankin ulkomaiselle kirjeenvaihtopankille antama toimeksianto maksun suorittamisesta ulkomaiselle asiakkaalle. (Pehkonen 2000, 191) Maksumääräys tapahtuu ostajan ja myyjän pankkien tietoverkkojen avulla ja sitä voidaan rinnastaa kotimaiseen tilisiirtoon.

*Kun pankki ostajan kirjallisesta toimeksiannosta lähettää maksumääräyksen viemäälle, hyvittää ulkomainen pankki samalla siinä tai jossain muussa pankissa olevaa suomalaisen pankin tiliä ilmoittamalla tälle maksun vastaanottajapankille päivän, jolloin lähettäjän oikeus maksun varoista päättyy. Maksunsaajan pankin oikeus varoihin alkaa, kun sillä on edellä olevasta tieto. Vastaanottajapankki suorittaa maksun yleisesti asiakkaalleen seuraavan pankkipäivän arvolla. Jos maksumääräys lähetetään suomalaiseen pankkiin tavallisena kirjeenä, puhutaan kirjelmästä. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-2)*

Maksumääräys on edullinen maksutapa molemmille osapuolille. Sitä käytetään, kun ostaja ja myyjä tuntevat toisensa. Pankit välittävät vain maksun, mitään asiakirjoja ei ole välitettävänä tai tarkastettavana. Maksumääräys on shekkiä varmempi, koska maksu suoritetaan pankille ennen tilisiirtoa ja maksu tapahtuu pankkien välisenä tilisiirtona.

Maksutietojen ja pankkiyhteystietojen täytyy olla ehdottoman täydelliset osapuolten välillä, jotta maksu välittyy perille. Maksut suoritetaan nykyisin pääsääntöisesti SWIFT-maksumääräyksinä. SWIFT on lyhenne sanoista the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications. (Ahva&Ylipajula 1995,

128) Euroopan Keskuspankki sekä eurooppalaiset pankkiyhdistykset suosittelevat, että kaikissa kansainvälisissä valuuttamaksuissa saajan tilin numero annetaan aina, kun se on mahdollista IBAN-muotoisena. (kansainvälinen tilinumerostandardi) (Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-2) Kansainvälinen tilinumero IBAN on jo käytössä laajalti myös. Yksityishenkilöiden tilit ovat myös jo IBAN-muotoisia. Pankit eivät 31.10.2011 jälkeen ota vastaan maksuja kansallisia maksuaineistomuotoja käyttäen eivätkä ilman saajan IBAN/BIC-tilinumeroa. (SEPA 25.09.2011)

Muita maksumääräyksen toimitustapoja on kirjemääräys. Kirjemääräykset ovat nykyään harvinaisia.

### **3.5 Perittävä**

*Perittävä on myyjän toimeksianto pankilleen periä maksu ostajalta. Toimeksiantoon on liitetty tavaran hallintaan oikeuttava asiakirja, jonka ostaja saa maksettuaan kauppahinnan.* (Kananen 2009, 64)

Viejä antaa perittävästä toimeksiannon asiakirjoineen omalle pankilleen. Toimeksiannossa tulee käydä ilmi seuraavat asiat:

- perittävään liitetyt asiakirjat
- tarkat yleistiedot ostajasta ja ostajan pankista (nimi ja tarkka osoite) ja perittävän määrä
- kenelle asiakirjat luovutetaan
- millä ehdoilla asiakirjat luovutetaan
- erääntymispäivämäärä
- kuka maksaa toimeksiannosta aiheutuvat pankkikulut Suomessa ja ulkomailla
- miten peritty määrä maksetaan viejälle eli tilitysohjeet
- perimiskulujen maksaja

- perittävää vientiyrityksessä hoitavan yhteys henkilön tiedot; nimi ja puhelinnumero (Fintra 2001, 87)

Myyjän pankki lähettää asiakirjat ostajan pankille lunastettavaksi. Ostajan lunastettua asiakirjat pankki tilittää perimänsä määrän viejän pankille, joka suorittaa maksun viejälle. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-5) Asiakirjat ovat hyvin usein lasku tai kuljetusasiakirjoja ja tavaran saantiin oikeuttavia asiakirjoja, esim. konossementti.

Perittävää voidaan käyttää vain tavaroiden viennissä ja kaupassa, palvelujen viennin se ei sovellu. Perittävän suurin riski on se, että ostaja ei lunastakaan tavaraan oikeuttavia asiakirjoja eikä täten saa tavaraa haltuunsa. Tällöin myyjä joutuu kuljettamaan lähetyksen takaisin, jos uutta ostajaa ei kohdemaassa löydy. Tämä on kallista ja verrattavissa tilanteeseen, jossa ostaja jättää maksamatta. (Kananen 2009, 64) Arvokkaiden investointituotteiden mm. koneiden ja laitteiden myynti perittävää käyttäen ei ole siis kovin suositeltavaa. Kuljetuskustannukset ovat usein erittäin korkeat. Riski, että kone jouduttaisiin kuljettamaan takaisin, on liian suuri otettavaksi.

Perittävän etuja mm. remburssiin verrattuna on, että se on yksinkertaisempi ja halvempi. Ostajan maksukyky ja luottotiedot on aina syytä tarkistaa ennen kuin maksutavaksi valitaan perittävä. Ostajamaan taloudellisen ja poliittisen tilan on oltava vakaa. Myyjän pääoma on kiinni toimituksessa siihen asti kunnes ostaja lunastaa toimituksen

Kansainvälisesti perittävästä käytetään joko nimitystä D/P (documents against payment) tai D/A (Documents against acceptance). D/P luovutusehdossa ostajan tulee suorittaa maksu heti perittävän pankin ilmoitettua asiakirjan saapumisesta. D/A – ostaja saa tavaraan oikeuttavat asiakirjat haltuunsa myyjän asettaman vekselin. (Pehkonen, 191-192)

### **3.6 Remburssi**

Remburssi on maksuehto, jossa toimeksiantajan eli ostajan hakemuksesta avaaja-pankki sitoutuu maksamaan kauppahinnan remburssinsaajalle eli myyjälle, kun



tämä on osaltaan täyttänyt remburssin ehdot. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-7) Englanninkieliset nimitykset remburssille ovat documentary credit (D/C) ja letter of credit (L/C).

Remburssia käytetään maksuehtona, kun kyseessä ennakkotilauksia ja kauppahinnaltaan isoja tilauksia.

Remburssi on ostajan pankin ehdoton sitoumus suorittaa remburssin määrä eli kauppahinta myyjälle remburssissa sovituin ehdoin sen jälkeen, kun remburssin ehdoissa mainitut asiakirjat on esitetty pankille. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 90)

Remburssissa on tavallisesti neljä osapuolta:

- ostaja eli toimeksiantaja, joka antaa pankilleen toimeksiannon avata remburssin myyjän hyväksi. Toimeksiannosta käy ilmi remburssin ehdot.
- ostajan pankki eli avaajapankki, joka ilmoittaa avauksesta myyjälle suoraan tai myyjän pankin kautta.
- myyjän pankki, välittäjäpankki, joka ilmoittaa myyjälle remburssista ja sen ehdoista ja mahdollisesta omasta sitoumuksestaan.
- myyjä eli remburssin saaja. (Pehkonen 2000, 194)

### **3.6.1 Remburssin kulkukaavio ja etenemistapa**

Remburssin etenee vaiheittain seuraavasti:

1. Ostaja ja myyjä tekevät kauppasopimuksen.
2. Ostaja pyytää pankkiaaan avaamaan remburssin.
3. Ostajan pankki avaa remburssin kirjeenvaihtopankin välityksellä.
4. Myyjän pankki ilmoittaa remburssiehdot myyjälle.
5. Tavara laivataan ja myyjä saa siitä esim. konossementin.

6. Myyjä esittää konossementin sekä muut remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen.
7. Myyjän pankki suorittaa asiakirjojen ja remburssiehtojen välisen vertailun ja maksaa myyjälle, mikäli asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaiset.
8. Myyjän pankki lähettää asiakirjat ostajan pankille, jolta velvoitetaan myyjälle suoritettu maksu.
9. Ostajan pankki tarkistaa asiakirjat ja luovuttaa ne ostajalle.
10. Rahdinkuljettaja/varustamo luovuttaa tavaran ostajalle konossementtia/kuljetusasiakirjaa vastaan. (Fintra 2001, 89-90)

### **3.6.2 Remburssin edut myyjälle ja ostajalle**

Myyjän kannalta remburssin etuja ovat mm. maksun varmistuminen ennakkoon ja maksun saannin nopeus. Remburssin voi myös joustavasti yhdistää kaupan eri maksuporrastuksiin sekä muihin maksutapoihin ja pankkitapauksiin. Myyjä voi vaikuttaa remburssin ehtoisin tekemällä tiettyjä rajoitteita. Lisäksi pankin avaama remburssi varmistaa, että viranomaisten määräykset tuontimaassa eivät estä maksun saantia.

Ostajalle remburssista etuna on varmuus siitä, ettei myyjä saa maksua ennen kuin on toimittanut tavaran. Ostaja osoittaa remburssin avaamalla maksukykynsä ja maksuhalunsa myyjälle. Tämä usein antaa mahdollisuuden käteisalennuksiin.

### **3.6.3 Remburssin lajit**

Remburssit voidaan jakaa seuraaviin ryhmiin muotoseikkojen ja tyyppien osalta:

1. Avistaremburssi eli käteisremburssi

Myyjä saa maksun esitettyään remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen.

2. Aikaremburssi

Myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa. Luoton vakuutena on usein vekseli.

### 3. Peruuttamaton (irrevocable)

Peruuttamaton remburssi on avaajapankin peruuttamaton sitoumus maksun suorittamisesta myyjälle remburssin voimassaoloaikana. Sitä ei voi peruuttaa eikä sen ehtoja voida muuttaa ilman kaikkien remburssin osapuolen suostumusta. Vuoden 1994 alusta voimaan astuneiden remburssisääntöjen mukaan remburssi on peruuttamaton, jos siitä ei ilmene mitään muuta.

### 4. Peruutettavissa oleva (revocabale)

Peruutettavissa oleva remburssi voidaan milloin vain peruuttaa, tai sen ehtoja voidaan muuttaa ilman myyjän suostumusta, mikäli myyjä ei ole ehtinyt esittämään asiakirjoja pankille. Myyjä ei käytännössä koskaan hyväksy remburssin lajiksi peruutettavissa olevaa.

### 5. Vahvistettu (confirmed)

Vahvistetussa remburssissa myyjän pankki sitoutuu suorittamaan maksun myyjälle remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. Tällöin myyjällä on avaajapankin lisäksi myös oman pankkinsa sitoumus.

### 6. Vahvistamaton (unconfirmed)

Vahvistamattomassa remburssissa välittäjäpankki ei ole vastuussa myyjälle maksun suorittamisesta. Avaajapankki on kuitenkin yleensä valtuuttanut sen suorittamaan maksun myyjälle remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan.

### 7. Standby-remburssi

Standby-remburssi on remburssimuotoinen pankkitakaus, jossa ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle, jos ostaja ei jostain syystä maksa. Jos siis ostaja ei maksa, niin myyjä ottaa yhteyttä ostajan pankkiin ja ilmoittaa, että ei ole saanut maksua, minkä jälkeen ostajan pankki maksaa

myyjälle.

#### 8. Uudistuva remburssi (revolving)

Remburssi voidaan määritellä uudistuvaksi joko ajallisesti tai määrällisesti. Tämä ominaisuus voidaan lisätä remburssiin, jossa on usein toistuvia toimituksia, esim. kuukausittain. Näin vältetään avaamasta jokaista toimitusta varten omaa remburssia.

#### 9. Back to back-remburssi eli apuremburssi

Tätä käytetään silloin, kun siirrettävissä olevan remburssin käyttö ei ole mahdollista.

#### 10. Negosiointiremburssi

Negosioimaan valtuutettu pankki ostaa viejän asetteen ja/tai asiakirjat takautumisoikeudella. Pelkkä asiakirjojen tarkastus ilman ostoa ei tarkoita negosiointia.

(Pehkonen 2000, 194-195; Vientikaupan asiakirjat 2008, 18-8, 18-9)

## 4 AVOIMEN LUOTON PERINTÄ

Avoim luotto on myyjälle maksutavoista kaikista riskialtein kansainvälisessä kaupassa. Avoimella luotolla myytyjen saatavien perintä on asia, jonka yrityksen strategiassa ja toimintatavoissa pitää huomioida. Yrityksellä pitää olla ohjeistus siitä, miten se hoitaa saataviensa perinnän. Ostajan maksun viivästyessä ja eräpäivän mentyä, pitää myyjän miettiä, miten hoitaa saatavan perintä ja huolehtia, että saa rahat kotiutettua kaupasta. Saatavien perintä jakautuu vapaaehtoiseen perintään ja oikeudelliseen perintään. Käyn läpi vapaaehtoisen perinnän pääpiirteet yrityssaattavien perinnässä Suomessa. Työni ei siis käsittele oikeudellista perintää.

### 4.1 Yrityssaattavan vapaaehtoinen perintä Suomessa

Vapaaehtoinen perintä tarkoittaa käytännössä kaikkia laillisia ja hyvien tapojen mukaisia keinoja, joilla velallista painostetaan maksamaan erääntynyt saatava – tai käytännössä vaihtoehtoisesti riitauttamaan se. (Hannula & Kari 2004, 360)

Ostajan jättäessä laskun maksamatta on yrityksen ryhdyttävä toimiin saadakseen ostajan maksamaan erääntynyt saatava. Yritykset voivat hoitaa perinnän itse, tai ulkoistaa sen ulkopuoliselle perintätoimistolle. Välimuotona näistä kahdesta on perintätoimiston leiman tai paperin käyttäminen omassa perinnässä, esimerkiksi perintäyritysten kanssa tehdyn sopimuksen perusteella. Tällä tavoin saadaan pienillä kustannuksilla tehoa perintään. Lisäksi on mahdollista käyttää myös lakimiestä perinnässä. (Hannula & Kari 2004, 359) Monet yritykset hoitavat osan perinnästä itse ja joidenkin asiakkaiden ja saatavien osalta käyttävät ulkopuolista perintää.

Yleisimmät tavat hoitaa perintä yrityksissä:

- Yritys hoitaa itse perinnän alusta loppuun.
- Yritys hoitaa itse vapaaehtoisen perinnän ja käyttää oikeudellisessa perinnässä perintäpalveluyritystä, asianajo- tai lakiasiantointimistoa.
- Yritys keskittyy omaa liiketoimintaansa ja antaa yhteistyökumppanin hoi-

taa niin vapaaehtoisen kuin oikeudellisenkin perinnän.

(Lindström 2005, 209)

Perintätavan valintaan ja perinnän hoitamiseen yleisesti vaikuttavat perinnästä aiheutuvat kustannukset. Ulkopuolisen perintätoimiston palveluja käytettäessä tulevat perintätoimiston omat kulut maksettavaksi. Ne pyritään aina ensisijaisesti kohdistamaan velalliseen, joka perinnän on aiheuttanutkin. Jos kuluja ei saada velalliselta, tulevat kulut myyjän eli velkojan maksettavaksi perintätoimiston kanssa sovitun toimeksiannon mukaisesti.

Vapaaehtoiseen perintään siirrytään yleensä yhden huomautuskirjeen jälkeen. Saatavien kotiuttamisen näkökulmasta ero huomautus- ja muistutuskirjeiden sekä vapaaehtoisen perinnän välillä on viestin sävyssä sekä prosessin toteuttamistavoissa. Perintälakia sovelletaan kuitenkin sekä huomautus- että muistutuskirjeisiin ja varsinaiseen vapaaehtoiseen perintään. (Lindström 2005, 200)

Yleistä on, että yrityksiltä ryhdytään perimään saatavia viimeistään 14 päivän kuluessa laskun eräpäivästä.

Vapaaehtoisen perinnän keinoja ovat:

1. Kirjeperintä, kirje (maksumuistutus ja maksuvaatimus)
2. Trattaperintä
3. Puhelinperintä, puhelinneuvottelut maksuista
4. Perintäkäynti, -tapaaminen, ja -neuvottelut

#### **4.1.1 Kirjeperintä**

Perintätoimet aloitetaan kirjeperinnällä. Perintäkirjeen teksti on oltava selkeä, asiallinen ja ytimekäs. Perintäkirjeessä pitää selkeästi viitata saatavan perusteseen ja mainittava jatkoseuraamuksista, joita perintäkirjeen maksamatta jättäminen aiheuttaa. Nämä tiedot ovat toisaalta asiallista informaatiota velalliselle, mutta toisaalta perintää tehostava uhka. (Lindström 2005, 201) Esitetyt uhat ja seuraa-

mukset ovat tietysti lakiin ja hyviin tapoihin perustuvia ja ne on suorituksen edelleen puuttuessa toteutettava. Toteuttamatta jätetyt seuraamukset voivat heikentää olennaisesti velkojan uskottavuutta mahdollisesti jatkossa.

Perintäkirje on tärkeää osoittaa oikealle henkilölle yrityksessä. Kirjeperintä on edullinen tapa periä saatavia. Perintäkirjeessä vaaditaan velallista maksamaan erääntyneen saatavan lisäksi perinnästä aiheutuneet kohtuulliset perintäkulut.

Perintäkirjeessä tulee käydä ilmi seuraavat asiat:

- Velkojan tiedot
- Velallisen yksilöinti
- Saatavan erittely
  - pääoma
  - saatavan korko ja korkoprosentti
  - viivästyskorko ja korkoprosentti
  - perintäkulut tai perintäkulujen erittely perintälain mukaisesti
- Saatavan peruste
  - kauppasopimus, luottosopimus
  - perintäkulujen perusteet
    - perintäkulujen erittely
- Ilmoitus jatkotoimenpiteistä, jollei saatavaa suoriteta
- Huomautusaika. Velallisen mahdollisuus esittää huomautuksia saatavan määrästä ja perusteesta. Ilmoitettava kenelle huomautus osoitettava.
- Tilisiirto, jossa maksuun tarvittavat tiedot

- saajan nimi ja tilinumero
- maksettavan kokonaissumma
- eräpäivä
- viite

(Lindström 2005, 202)

#### **4.1.2 Trattaperintä**

Yksityisoikeudellinen tratta on julkisuusuhkainen maksukehotus, jossa yritysvelallista vaaditaan määräajassa suorittamaan velkojan saatava viivästyskorkeineen ja perimiskuluineen. Yksityisoikeudellisen tratan lähettävät velalliselle yleensä perintätoimistot sekä suuryritykset, joilla on laaja yritysasiakaskunta ja jotka hoitavat perintänsä itse. Tratan teho perustuu maksamatta jääneen tratan julkiseen protestointiin. (Lindström 2005, 207) Tratta voidaan protestoida joko hiljaisesti tai julkisesti.

Trattaperintä toteutetaan käytännössä siten, että velkoja toimittaa perintätoimistolle tiedot velkojasta ja velallisesta, saatavasta sekä viivästyskoroista ja -kuluista. Toimeksiannon yhteydessä velkoja sopii perintäyhtiön kanssa siitä, protestoidaanko mahdollisesti maksamatta jäänyt tratta. Jos protestoidaan, niin sovitaan tehdäänkö se julkisesti vai hiljaisesti, vai käytetäänkö trattaperintää uhkauksena ilman tarkoitusta protestoida sitä.

Trattakirjeessä velalliselle ilmoitetaan, että maksun puuttuessa tratta protestoidaan Suomen Asiakastieto Oy:ssä. Samalla perintäyhtiö ilmoittaa velallisen tiedot. Protestointia varten perintäyhtiö toimittaa tiedon siitä, jos trattaa ei ole maksettu. Samalla toimitetaan tieto siitä, protestoidaanko tratta hiljaisesti vai julkisesti. Tämä on sovittava velkojan kanssa aikaisemmin.

Hiljainen protesti merkitään ainoastaan Suomen Asiakastiedon luottokantaan ja velallinen saa maksuhäiriökoodin AST. AST tarkoittaa yksityisoikeudellista trattaprotastia, joka on ei-julkaistava. Merkintä säilyy luottotietokannassa kolme



vuotta. Julkinen protesti julkaistaan myös Kauppalehdessä ja maksuhäiriömerkintä on ATR. ATR on yksityisoikeudellinen trappaprotesti ja sen merkintä säilyy luottotietokannassa myös kolme vuotta. Tratta voidaan jättää myös protestoimatta. Näin toimitaan usein, jos velallisella on useita maksamattomia velkoja velkojalle. Julkisuusvaikutus vaarantaisi tällöin näiden saatavien perintää. (Lindström 2005, 208)

#### **4.1.3 Puhelinperintä**

Puhelinperintää voidaan käyttää edellä mainittujen perintätapojen ohella rinnan ja niiden tukena. Yrityksen hoitaessa itse saatavan perinnän, on puhelinperintä keino hyvin yleinen. Usein velkoja soittaa velalliselle jo ennen kuin perintää on aloitettu. Tällöin tarkoituksena on saada sovittua velan maksusta kokonaan tai esim. mahdollisesta maksusuunnitelmasta velan hoitamiseksi. Tämä riippuu paljon yrityksen resursseista. Kaikki perintätoimistot eivät käytä puhelinperintä-olentakaan. Puhelinperintä on kirjeperintää huomattavasti kalliimpaa ja vaativampaa. Puhelinperintä edellyttää tarkkaa perehtymistä ja valmistautumista. Tavoitteena on saada maksulupaus tai sovinto maksuun esim. maksusuunnitelman kautta. Se mihin suostutaan, tehdään velkojan ohjeiden puitteissa. Puhelinperinnässä on tärkeintä tavoittaa yrityksestä oikea henkilö, jolla on mahdollista sopia maksuista ja joka tekee maksupäätöksiä. (Lindström 2005, 203-205)

#### **4.1.4 Perintäkäynti, -tapaaminen ja -neuvottelut**

Avoimena olevan laskun sopimisesta voidaan neuvotella myös henkilökohtaisesti. Yrityksen hoitaessa perinnän itse, voi asiasta kasvotusten sopiminen tuottaa parhaimman ratkaisun. Perintätoimiston tekemät perintäkäynnit eivät ole enää kovinkaan yleisiä Suomessa. Henkilökohtainen perintä soveltuu suuriin yrityssaataviin. (Lindström 2005, 206-207)

#### **4.2 Vientikaupan saatavan perintä**

Ulkomaisen saatavan perinnässä nopeus on tärkeitä. Perintään ryhdyttäessä ei siis pidä viivytellä. Yritys voi hoitaa perinnän itse tai ulkoistaa perinnän. Ulkopuolista perintätahoa käytettäessä on kyseessä joko ulkopuolisen asiantuntijan perintä eli

Suomessa toimiva vientiperintään erikoistunut toimisto tai ulkomainen perintään erikoistunut agentti, lakimies tai perintätoimisto. Ulkopuolinen taho voi olla myyjän maassa toimiva perintätoimisto, josta löytyy vientimaan perintään soveltuvaa kielitaitoa ja tietämystä. Ulkopuolinen taho voi olla myös vientimaassa toimiva perintätoimisto. Heillä on vahva paikallistuntemus etuna.

Yritys voi itse hoitaa perintää puhelimitse ja kirjeitse. Kun yritys haluaa hoitaa kansainvälisten saatavien perinnän itse, on lähtökohtana usein kauppasuhteen turvaaminen. Kauppasumman koolla ja asiakassuhteen iällä on suuri merkitys. Ulkopuolisen tahon käyttö perinnässä voidaan aloittaa myös siinä vaiheessa, kun oma perintä ei tuota tulosta.

Kauppasopimukseen tulee merkitä minkä maan lakia sovelletaan mahdollisissa riitatilanteissa. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-7)

## **5 EMPIIRINEN TUTKIMUS**

Tässä luvussa käsitellään työn empiirinen tutkimusosio, joka pohjautuu työn teoriaosuuteen. Empiirinen tutkimus toteutetaan havainnoimalla, mittaamalla ja analysoimalla. Tämän työn empiirinen tutkimus toteutettiin tutkimuskyselynä. Tutkimuskyselyn tulokset esitellään tässä luvussa.

### **5.1 Tutkimusmenetelmät**

Tutkimusmenetelmiä ovat tavat, joilla aineiston keruu tutkimukseen tehdään. Tutkimusmenetelmät jaetaan kvalitatiivisiin eli laadullisiin ja kvantitatiivisiin eli määrällisiin tutkimusmenetelmiin. Esimerkkejä kvalitatiivisista tutkimusmenetelmistä ovat mm. haastattelu ja havainnointi. Kvantitatiivisia tutkimusmenetelmiä ovat erilaiset kyselyt.

### **5.2 Kyselytutkimuksen suunnittelu ja toteutus**

Kyselyn suunnittelu alkoi loppukesästä 2011 tutkimuskysymysten määrittelyllä ja kohderyhmän valinnalla.

Tutkimuskysymyksiä oli 12, joista osa avoimia kysymyksiä ja osa monivalintakysymyksiä. Avoimissa kysymyksissä vastaajilla oli tyhjä tila, johon vastaajalla oli mahdollista itse muotoilla vastaus. Monivalintakysymyksissä olin laatinut valmiit vastausvaihtoehdot, joista vastaaja sai valita. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 193-194) Kysely toteutettiin Vaasan ammattikorkeakoulun käytössä olevalla e-lomakkeella, eli internetissä julkaistavalla kyselyllä. Tutkimuskysymykset muotoilin hyvin selkeäksi ja itse kyselylomakkeen myös helppolukuiseksi ja nopeaksi vastata. Mainitsin tämän myös sähköpostiviestissäni yrityksille, jotta olisin varmistanut vastausten saantia. Tein kyselystä myös rinnakkaislomakkeen englanniksi, jonka lähetin suomenkielisen kyselyn ohella. Kysymykset esittelen myöhemmin.

Kohderyhmäksi valittiin 60 Pohjanmaan alueella toimivaa yritystä. Yritykset valittiin vuoden 2010 500 suurimman yrityksen listalta (Talouselämä nro 20/2011) ja vuoden 2010 200 menestyneimmän vientiyrityksen joukosta. (Vientiyritykset

20.4.2011)

Listoilta poimin Pohjanmaan alueella toimivat vientiyrietykset. Yritysten kotisivuilta löytyivät sähköpostiosoitteet. Kohderyhmäksi valittujen yritysten löytäminen oli helppoa, mutta sähköpostiosoitteiden löytäminen vei aikaa ja oli haastavaa.

Lähetin kyselyn syyskuun ensimmäisellä viikolla. Vastausajan lähestyessä loppuun, lähetin muistutusviestin. Lisäksi muutamalle yritykselle laitoin kyselyn uudesta toiseen sähköpostiosoitteeseen. Olin saanut muutamasta yrityksestä informaatiota sähköpostiosoitteesta ja henkilöstä yrityksessä, jonka toimenkuvaa kyselyni koski. Lisäksi muutama yritys vastasi sähköpostilla suoraan, että he eivät käytä avointa luottoa maksutapana ollenkaan ja eivät olleet lomaketta täyttäneet. Näitä vastauksia en tuloksissa huomioi, ainoastaan ne jotka täyttivät lomakkeen.

Vastauksia tuli lopulta yhteensä 11 kpl eli vastausprosentiksi muodostui 18,3 %. Vastauksista kahdeksan oli tehty suomenkieliseen lomakkeeseen ja kolme englanninkieliseen.

### **5.3 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti**

Tutkimuksessa pyritään välttämään virheitä ja saada luotettava ja pätevä tulos. Tutkimuksen reliabiliteetti tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta. Tutkimuksen validiteetti tarkoittaa tutkimuksen pätevyyttä. (Hirsjärvi ym. 2007, 206)

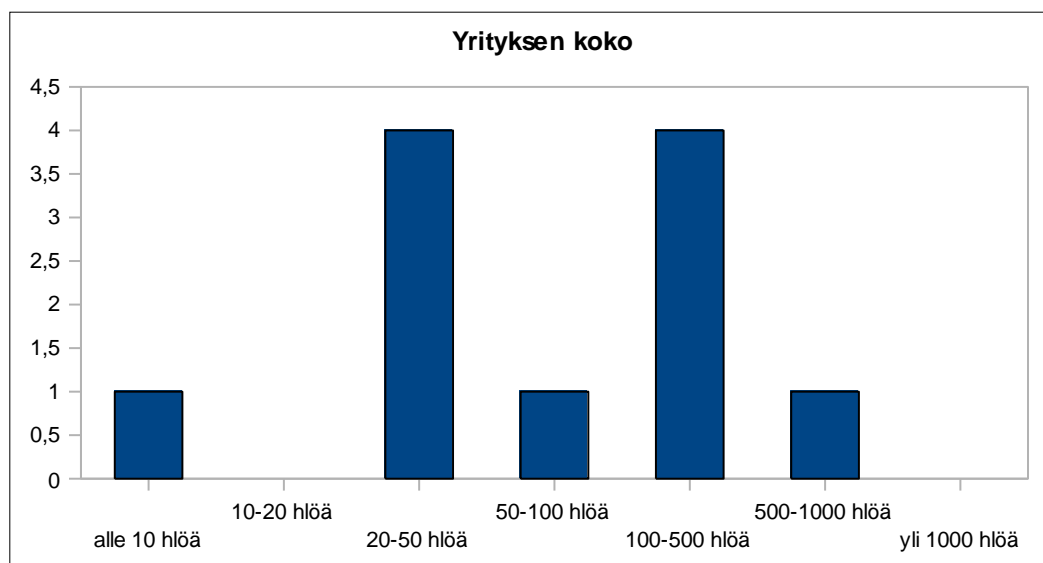
Tutkimuksen reliabiliteetti täyttyy. Jos tutkimus toistettaisiin myöhemmin tai toisen tutkijan toimesta, olisi lopputulos sama. Tutkimukseni mittaa juuri sitä mitä oli tarkoituskin ja vastaa niihin tutkimuskysymyksiin, jotka olin asettanut, joten validisuus täyttyy myös.

### **5.4 Kyselyn tulokset**

Ensimmäinen kysymykseni oli avoin kysymys yrityksen toimialasta. Halusin tietää, millä toimialalla yritykset toimivat. Vastauksina tulivat seuraavat toimialat: tukku- ja vähittäiskauppa, metalliteollisuus, klapikoneiden valmistus, kemikaalit,

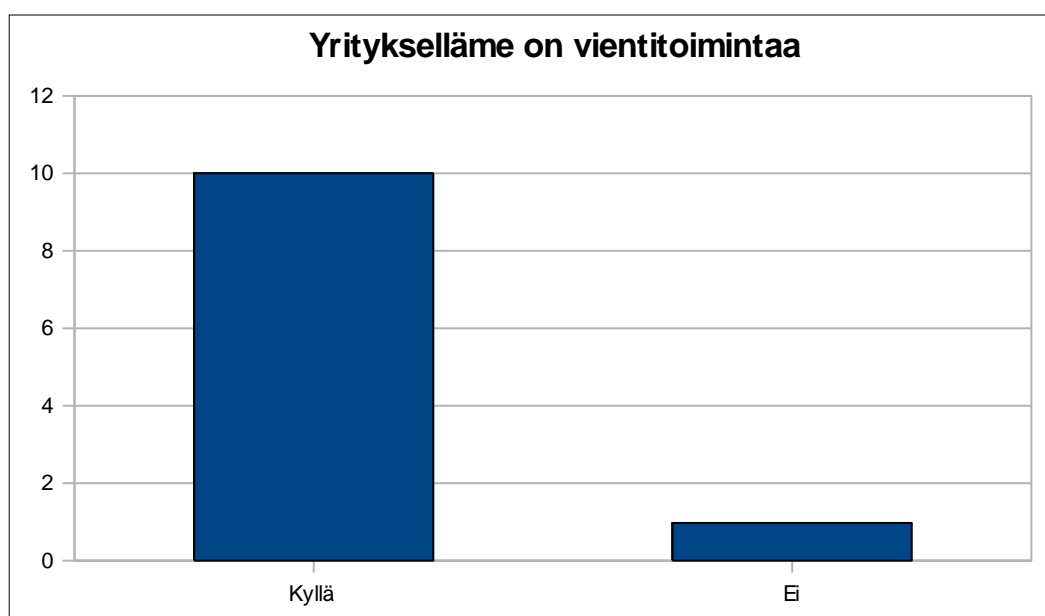
ruoka, urheilu- ja vapaa-ajan tekstiilien ja jalkineiden maahantuonti, veneiden rakennus, kenkäala, teollinen tuotanto, metalliteollisuus ja teollisuus. Koska kysymys oli jätetty avoimeksi ja vastaajien itse muotoiltavaksi ja koska en myöskään osoittanut kyselyä vain tietylle toimialalle, oli vastauksien hajonta suuri. Kenkä- ja vaatetusalalla toimi kaksi yritystä. Teollisuudessa toimi viisi yritystä joista kaksi metalliteollisuudessa. Ruoka- ja kemikaali-alalla toimi kummassakin yksi yritys. Veneiden rakennus oli yhden vastanneen yrityksen toimiala. Lisäksi yksi yritys vastasi toimialakseen tukku- ja vähittäiskaupan, kertomatta mitä tuotteita kauppa koski.

Toinen kysymys oli yrityksen koosta. Vastaajat saivat valita monivalintakysymyksestä ryhmän, johon yrityksen henkilökuntamäärä sijoittui. Kuvio 1 kuvaa vastauksien rakennetta. Vastaajista suurin osa, eli kahdeksan, oli yrityksiä joissa henkilökuntaa oli joko 20 - 50 henkilöä (4 kpl) tai 100 - 500 henkilöä (4 kpl) . Kahdeksan kpl, eli 72 % vastanneista yrityksistä sijoittui näihin ryhmiin. Muut kolme yritystä olivat kooltaan sellaisia, joissa alle 10 henkilöä, 50 - 100 henkilöä tai 500 - 1000 henkilöä. Mikään vastanneista yrityksistä ei sijoittunut ryhmään; 10 - 20 henkilöä tai yli 1000 henkilöä.



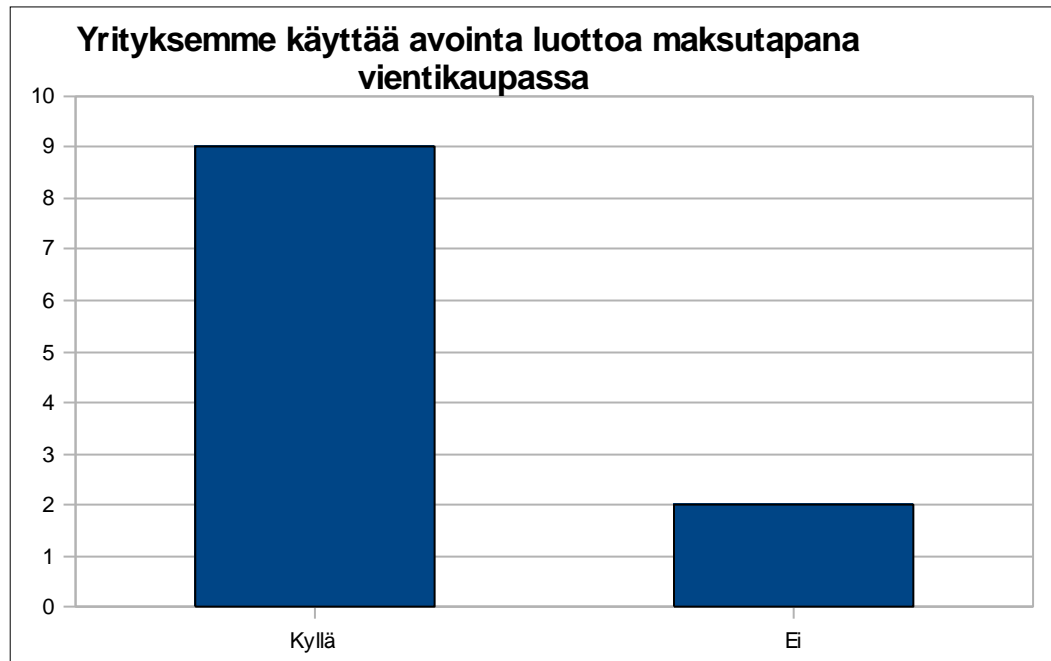
**Kuvio 1.** Yrityksen koko

Seuraavassa kysymyksessä kysyttiin, onko yrityksellä vientitoimintaa. Halusin kysyä tämän vielä varmuudeksi. Lähteet, joista yritysten kohderyhmän otin, olivat jo itsessään vientiyrityksiin painottuvat, uskoin että joukossa on myös yrityksiä, jotka eivät harjoita vientitoimintaa. Lisäksi muutama yritys vastasi kirjallisesti kyselyyni täyttämättä lomaketta, että heillä ei ole vientitoimintaa. Näitä yrityksiä en tutkimuksessani huomioi, vaan ainoastaan ne yritykset, jotka kyselylomakkeen täyttivät. Vastanneista yrityksistä 10 kpl eli 91 % harjoitti vientitoimintaa ja yksi yritys ei. Kuvio 2 kuvaa vastauksien rakennetta.



**Kuvio 2.** Yrityksellämme on vientitoimintaa

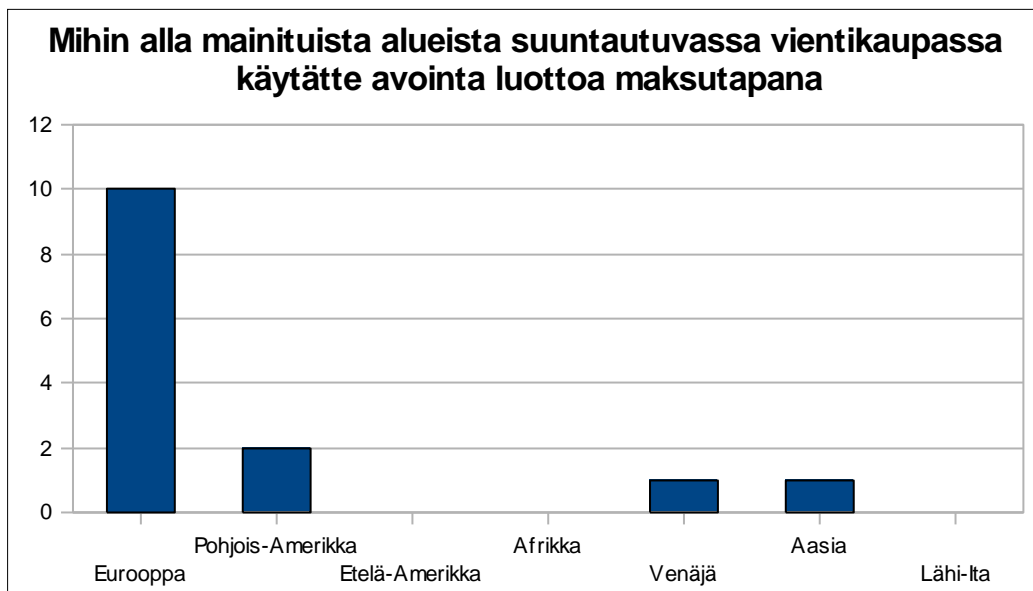
Neljäs kysymys oli käyttääkö yritys avointa luottoa maksutapana vientikaupassa. Yhdeksän yritystä eli 82 % vastanneista vastasi käyttävänsä avointa luottoa maksutapana ja kaksi yrityksistä eli 18 % vastasi, että eivät käytä. Kuvio 3 kuvaa vastausten rakennetta.



**Kuvio 3.** Yrityksemme käyttää avointa luottoa maksutapana vientikaupassa

Kuviossa 4 tarkastellaan viidennen tutkimuskysymyksen vastauksia. Viides kysymys oli monivalintakysymys, jossa piti valita alue tai alueet, johon suuntautuvassa vientikaupassa yritykset käyttävät avointa luottoa maksutapana. Kysymyksen tarkentavana osana oli avoin kysymys, johon oli mahdollista listata maita kyseisiltä alueilta. Kuvion 4. vastaukset osoittavat, että yritykset käyttävät avointa luottoa maksutapana useisiin alueisiin. Vastauksien määrä tähän kysymykseen oli siis enemmän kuin tuo 11 kpl vastanneita yrityksiä. Vastaukset kertovat selkeästi sen, että avointa luottoa käytetään vastanneiden yritysten osalta eniten Euroopan maihin kohdistuvassa vientikaupassa. Pohjois-Amerikkaan, Venäjälle ja Aasiaan kohdistuvassa vientikaupassa avointa luottoa käytetään myös. Yksikään yrityksistä ei vastannut käyttävänsä avointa luottoa, kun kauppa kohdistuu Etelä-Amerikkaan, Afrikkaan tai Lähi-idän alueelle. Tämä voi johtua myös siitä, että mikään vastanneista yrityksistä ei harrasta vientitoimintaa näihin alueisiin.

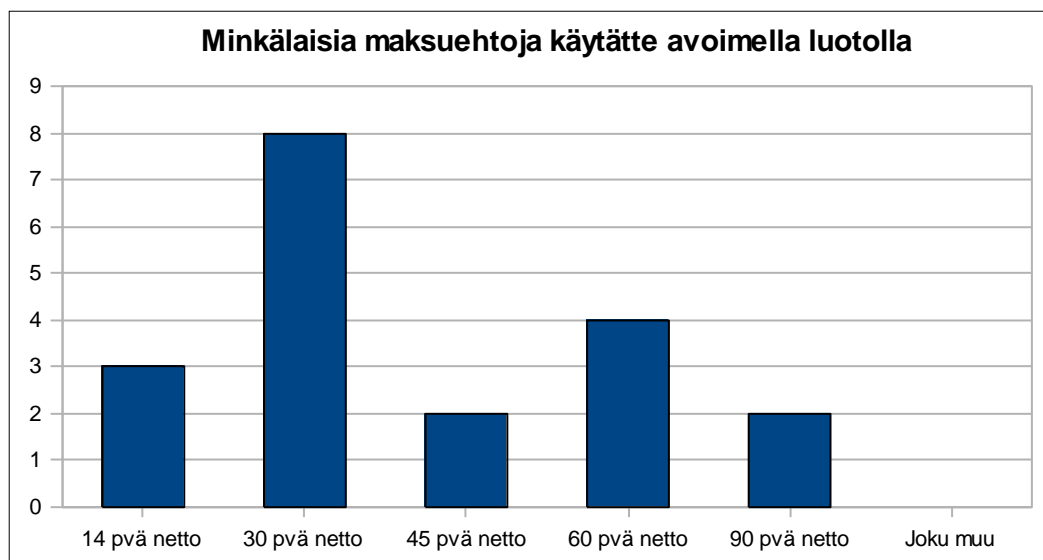
Avoimessa kysymyksessä oli mahdollista mainita maita erikseen. Kaksi yrityksistä vastasi tähän. He mainitsivat seuraavat maat: Etelä-Korea, Uusi-Seelanti, Ruotsi, Norja ja Puola. Tämä ja vastauksien rakenne alueittain kertoo, että avointa luottoa käytetään sekä lähimaihin että hyvin kauaksi sijoittuvassa vientikaupassa.



**Kuvio 4.** Mihin alla mainituista alueissa suuntautuvassa vientikaupassa käytätte avointa luottoa maksutapana

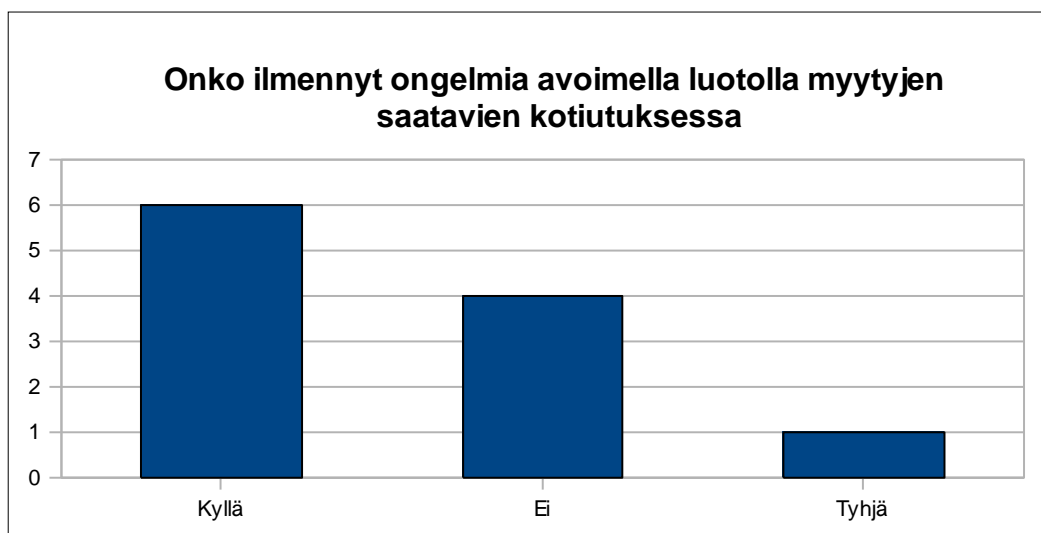
Kuudes kysymys tarkasteli, minkälaisia maksuehtoja yritykset käyttävät avoimella luotolla käydyssä vientikaupassa. Tämä oli monivalintakysymys, jossa vastaajilla oli mahdollisuus mainita myös jokin muu kuin ehdotetuista maksuehdoista. Vastaajilla oli kysymyksessä mahdollisuus valita useampi vaihtoehto, koska erilaisille asiakkaille käytetään erilaisia maksuehtoja. Viisi vastanneista yrityksistä valitsi vain yhden maksuehdon, kuusi valitsi useamman kuin yhden maksuehdon. Kuvio 5 ilmaisee vastausten rakenteen. Yhteensä 19 kpl maksuehdoista valittiin. Eniten käytössä oleva maksuehto yrityksillä on 30 pv netto, joka sai 42 % vastauksista. 60 päivää netto-maksuehto sai 21 % annetuista vastausmääristä. Seuraavaksi eniten eli 16 % sai 14 päivää netto. 45 päivää netto ja 90 päivää netto-maksuehto saivat kumpikin yhtä paljon vastauksia eli 11 %. Tästä voidaan todeta, että hajontaa eri maksuehdoille löytyi, mutta 30 pv netto-maksuehto oli vastanneiden osalta kaikista yleisin ja eniten käytetty maksuehto. Muita maksuehtoja kuin vaihtoehtoina olleet, vastaajat eivät maininneet.





**Kuvio 5.** Minkälaisia maksuehtoja käytätte avoimella luotolla

Kuviossa 6 selvitettiin, onko yrityksillä ilmennyt ongelmia avoimilla luotolla myyten saatavien kotiutuksessa. Tähän 10 kpl yrityksistä vastasi joko kyllä tai ei. Yksi vastanneista yrityksistä jätti tämän kohdan tyhjäksi, koska kyseisellä yrityksellä ei ollut vientitoimintaa. Kuusi vastanneista kertoi ongelmia ilmenneen ja neljä vastanneista kertoi, että ongelmia saatavien kotiutuksessa ei ole ilmennyt. Enemmistö eli 55 % vastanneista siis kertoi ongelmia ilmenneen.



**Kuvio 6.** Onko ilmennyt ongelmia avoimella luotolla myytyjen saatavien kotiutuksessa

Seuraavalla eli seitsemännellä kysymyksellä selvitettiin, mihin alueisiin kohdistuneessa vientikaupassa ongelmat avoimella luotolla myytyjen saatavien kotiutuksessa ovat ilmenneet. Tämä kysymys oli monivalintakysymys, jossa oli samat alueet kuin kysymyksessä viisi listattu. Lisäksi oli mahdollisuus mainita erikseen maita.

Koska edellisessä kysymyksessä kuusi vastaajaa oli ilmaissut, että ongelmia on syntynyt, vastasi tähän kysymykseen juuri nuo kuusi yritystä. Vastauksessa oli mahdollisuus valita useampi kuin yksi alue. Yksi vastanneista yrityksistä mainitsi kaksi aluetta, mutta valitsivat vain yhden alueen. Kuvio 7 kuvaa vastausten rakennetta. Selkeä enemmistö eli 86 % vastauksista kertoi, että ongelmia ilmennyt Eurooppaan kohdistuneessa vientikaupassa. 14 % vastauksista oli Venäjä.

Avoimeen kohtaan, johon oli mahdollisuus mainita maita, joista saatavia on ollut ongelmallista kotiuttaa, vastasi neljä. Kaksi vastaajista mainitsi yleisesti Baltian maat. Kaksi muuta vastausta olivat Saksa ja Puola.



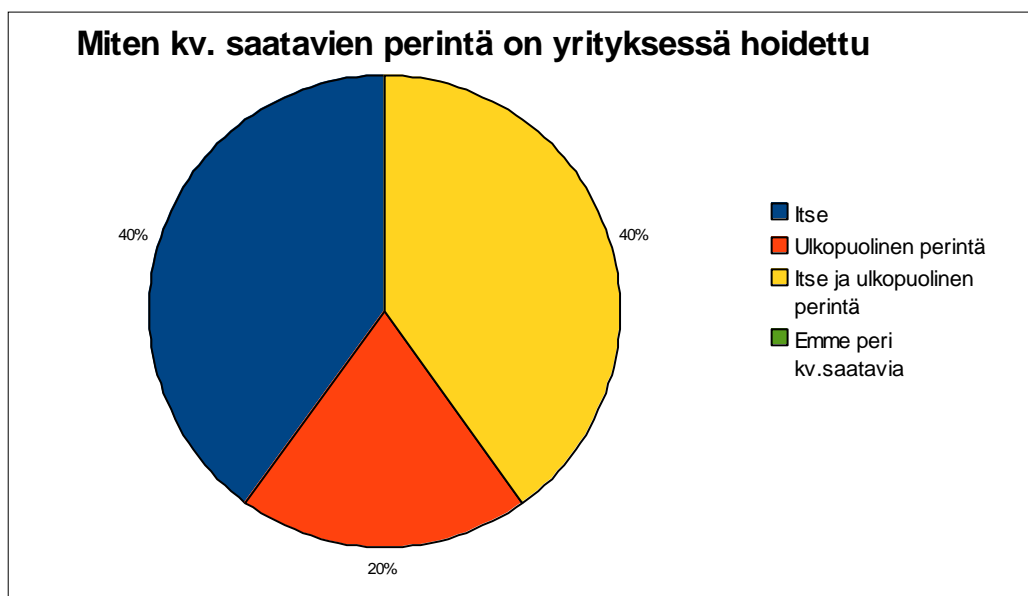
**Kuvio 7** Mihin alueisiin kohdistuneessa vientikaupassa ongelmia on syntynyt

Kuviossa 8 havainnollistetaan vastausten jakaumaa siitä, miten yritykset ovat kansainvälisten saatavien perinnän hoitaneet. Kysymys oli monivalintakysymys, jossa oli mahdollisuus valita useampi vaihtoehto. Yritykset saattavat osan kansainvälisistä saatavista periä itse ja osan ulkopuolista perintää käyttäen. Kysymys oli siksi rajattava niin, että oli mahdollista valita useampi vaihtoehto. 40 % vastaajista kertoi hoitavansa itse perinnän. 20 % kertoi käyttävänsä ulkopuolista perintää ja 40 % kertoi sekä perivänsä itse että käyttävänsä ulkopuolista perintää. Kukaan vastaajista ei valinnut vaihtoehtoa, jossa kansainvälisiä saatavia ei perittäisi ollenkaan.

Monivalintakysymyksen jälkeen oli avoin kysymys, jossa vastaajilla oli mahdollisuus mainita syitä, miksi valitsivat edellisen vaihtoehdon. Lisäksi oli mahdollisuus kertoa perusteluja yrityksen toimintatavoille tässä asiassa. Seuraavia vastauksia tuli: Sulkuihin on merkitty valinta, jonka vastaaja oli tehnyt monivalintakysymyksessä.

- Kaikkia kohtuuhintaisia keinoja saatavien perinnässä käytetään. (itse ja ulkopuolinen perintä)

- Pääasiassa hoidamme perinnän aina itse. Maksujen saaminen on onnistunut yhtä tapausta lukuun ottamatta. Siihen jouduimme turvautumaan perintätöimistöön. Osan asiakkaista käsittelemme tapauskohtaisesti, eli pyydämme maksua etukäteen. (itse ja ulkopuolinen perintä)
- Emme ole halunneet ulkoistaa saatavien perintää Baltiassa, koska uskomme itse pystyvämme hoitamaan asian siten kuin haluamme. (itse)
- Todellisia ongelmia ei ole tähän saakka ilmaantunut. Ei ole ollut tarvetta käyttää ulkopuolista palveluntarjoajaa perintäasioissa. (itse)
- Tehokkain vaihtoehto. (ulkopuolinen perintä)
- Helpoin. (ulkopuolinen perintä)



**Kuvio 8** Miten kansainvälisten saatavien perintä on yrityksessä hoidettu

Kuviossa 9 kysyttiin, onko yrityksillä suunnitteilla ulkoistaa kansainvälisten saatavien perintää. 73 % vastasi, että suunnitelmia perinnän ulkoistamiseen ei ole. 9 % eli yksi vastaajista kertoi, että suunnitelmia perinnän ulkoistamiseen on. Kaksi vastaajista eli 18 % jätti tämän kohdan tyhjäksi. Toinen tyhjäksi jättäneistä oli se

yritys, joka ei harrastanut vientitoimintaa. Tyhjäksi jättäminen kertoi siitä, että yrityksellä ei ole selkeätä päätöstä, miten jatkossa perintä tullaan hoitamaan ja onko muutoksia mahdollisesti asiaan tulossa.



**Kuvio 9** Onko yrityksellänne suunnitteilla ulkoistaa kv.saatavien perintää

Viimeinen eli 12. tutkimuskysymys oli kysymys siitä, miten yritys aikoo jatkossa käyttää avointa luottoa maksutapana. Vaihtoehtoja monivalintakysymyksessä oli kolme ja ne olivat; kuten ennenkin, enemmän, vähemmän. Kaikki vastasivat että avoimen luoton käyttö maksutapana jatkuu kuten ennenkin.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, kuinka yleistä avoimen luoton käyttö maksutapana on kansainvälisessä kaupassa. Lisäksi haluttiin selvittää, onko avoimella luotolla myytyjen saatavien kotiuttamisessa ilmennyt ongelmia. Tutkimus selvitti myös, miten perintä on näiden osalta hoidettu.

Kysely oli tehty mahdollisimman selkeäksi ja nopeaksi vastata. Lomake lähetettiin 60:lle yritykselle Pohjanmaan alueella. Näistä vastasi 11 kpl, jolloin vastausprosentiksi tuli 18,3 %. Sähköpostiosoitteet, joihin lähetin kyselyn, etsin internetistä yritysten kotisivuilta. Monen yrityksen internetsivuilla oli vain ns. yleinen sähköpostiosoite. Osastoittain ei ollut mainintaa sähköpostiosoitteista ja henkilöistä. Kyselyni kosketti sekä yritysten vienti- että talouspuolen ihmisiä, joten oikeaa vastaanottajaa ei välttämättä tavoitettu. Muutamasta yrityksestä tuli sähköpostiviesti, että välittävät kyselyn eteenpäin yrityksessä oikealle vastaanottajalle. Lisäksi muutama yritys vastasi, että eivät käytä avointa luottoa maksutapana ollenkaan ja eivät olleet lomaketta täyttäneet. Näitä vastauksia en tuloksissa huomionnut, vaan ainoastaan ne, jotka täyttivät kyselylomakkeen. Vastauksien vähäiseen määrään vaikutti kyselyn ajankohta. Kesälomakausi oli juuri päättynyt yrityksissä. Kiire on monissa yrityksissä kova ja uskon, että monella ei ollut aikaa vastata. Mainitsin viestissäni yrityksille, että lomake on helppo ja nopea täyttää, jotta kynnys täyttää kysely olisi madaltanut.

Tutkimuksessa ilmeni selkeästi se, että avoin luotto on suosittu maksutapa kansainvälisessä kaupassa. Sen käyttö ulottuu aina maantieteellisesti läheisille alueille kuin kaukaisillekin alueille. Avoimella luotolla käytetyt maksuehdot vaihtelevat eri asiakasryhmien mukaan. Tutkimuksessa ei ilmennyt, että maksuajat olisivat kytköksissä tiettyihin alueisiin. Vaihtelua esiintyy siis runsaasti.

Teoriaosuudessa esiteltiin kauppasopimus, maksutavat kansainvälisessä kaupassa ja perintä. Teoriaosuus tuki empiriaa antamalla hyvin yleisen tiedon siitä, mitä kansainvälistä kauppaa harjoittavan yrityksen pitää huomioida maksujen saamisen turvaamiseksi. Maksujen turvaaminen ulkomaalaiselta kauppakumppanilta pohjautuu hyvään kauppasopimukseen. Lisäksi oikean maksutavan ja maksuehdon

sopiminen on tärkeää. Tämä tarkoittaa kauppakumppanin ja kohdemaan hyvää tuntemista. Asiakassuhteen kehittyessä saattavat maksuehdot ja maksutavat muuttua ja tulla uudelleen sovituksi. Avoin luotto on maksutapana yksinkertainen ja helppo käyttää. Se on tärkeä kilpailukeino myös kansainvälisessä kaupassa.

Yli puolella vastanneista oli ongelmia avoimella luotolla myytyjen kansainvälisten saatavien kotiutuksessa. Riski on aina myyjällä ja tutkimustulos tukee sitä. Avoin luotto on helppo ja ostajalle edullinen. Se voi monesti olla avaintekijä kaupan syntymiseen. Näin ollen siitä on muodostunut paljon käytetty maksutapa. Ongelmia sen käytössä siis ilmenee, mutta maksutapana sitä tullaan käyttämään kuitenkin ennenkin. Toisaalta sen käytön lisäämistä ei ollut suunnitteilla.

Perintäkeinoja on useita ja jokaisen yrityksen itse määriteltävissä. Tämä ilmeni myös empiriaosuudessa ja tuki tätä olettamusta. Tutkimukseen vastanneet yritykset olivat kaikki määritelleet, miten hoitavat kansainvälisten saatavien perinnän. Se on hoidettu itse tai ulkopuolista tahoa käyttäen tai molempia yhdistäen. Tehokkuus ja kustannuskysymykset ratkaisevat pitkälti, millä tavoin yritys perinnän hoitaa.

Jatkotutkimuksen kannalta voisi myöhemmin selvittää, ovatko maksuehdot yleisesti pidentyneet vai ovatko ne pysyneet samoina. Perinnän osalta olisi mielenkiintoista tietää, ovatko yritykset muuttaneet maksutapoja ja maksuehtoja niiden ulkomaalaisten asiakkaiden osalta, joiden kanssa ongelmia esiintynyt. Kiinnostavaa voisi olla myös selvitys siitä, aiheuttavatko ongelmat tietyissä maissa, kaikkien kyseisten maiden asiakkaiden maksutapojen ja -ehtojen tarkistukseen. Maksutavan merkitys tarjouskilpailussa on myös mielenkiintoinen kysymys.

## LÄHTEET

Ahva, Juhani & Yli-Panula, Jussi (1995) Business Communication. Porvoo. WSOY

Hannula, Antti & Kari, Matti (2004) Yrityksen käytännön lakiasiat, Porvoo WSOY

Hirsjärvi, Sirkka & Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula (2007). 13. painos. Tutki ja kirjoita. Helsinki. Tammi

Kananen, Jorma (2009) Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus Jyväskylän ammattikorkeakoulun Julkaisuja-sarja

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA (2001), 11.uusittu painos Vientiopas Yliopistopaino

Lindström, Jyrki (2005) 2. painos Luotonvalvonta ja saatavien perintä Helsinki Talentum

Melin, Kirsti (2011) 1. painos Ulkomaankaupan menettelyt vienti ja tuonti AMK-Kustannus Oy

Melin, Kirsti (2003) 2.painos Ulkomaankaupan tekniikka. Vaasan yliopiston julkaisuja

Pasanen, Anni (2005) 1.painos Kansainvälisen kaupan käsikirja. Multikustannus Oy

Pehkonen, Eino (2000) 1. painos Vienti- ja Tuontitoiminta. Helsinki. WSOY

Talouselämä nro 20, (27.5.2011) Suomen suurimmat yritykset (s.26-85)

Vientikaupan asiakirjat (2008) Fintra-sarja, Helsinki. Multikustannus Oy

SEPA-maksu (2011) Saatavilla internetissä:

<https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/maksaminen-ja-laskutus/maksaminen-ja-laskutus/taloushallinto-ohjelmat/sepa-ohjeet?id=53012&srcl=3> (viitattu 25.09.2011)

Vientiyrietykset (2011) Saatavilla internetissä:

[http://kauppalehti.fi/5/i/yritykset/menestyjat/vientilista.jsp?request\\_ahaa\\_info=true](http://kauppalehti.fi/5/i/yritykset/menestyjat/vientilista.jsp?request_ahaa_info=true) (viitattu 20.4.2011)



Hei!

Olen kansainvälisen kaupan opiskelija Vaasan Ammattikorkeakoulusta. Teen opinnäytetyöni avoimen luoton perinnästä kansainvälisessä kaupassa.

Työssäni tutkin, kuinka yleistä avoimen luoton käyttö maksutapana kansainvälisessä kaupassa on ja kuinka sen perintä on yrityksissä hoidettu.

Kiitän kovasti etukäteen aikaasi ja vaivannäköäsi oheisen tutkimuskyselyn täyttämisestä. Kysymyksiä tällä web-lomakkeella on 12, ja sen täyttäminen ei vie kauaa aikaa.

Hyvää syksyä!

Ystävällisin Terveisin,

Kati Kossila

0505700671

Lomakkeen osoite: <https://e-lomake.puv.fi/elomake/lomakkeet/1630/lomake.html>

Hello!

I'm studying international business at VAMK, University of Applied Sciences. My thesis deals about open credit as a payment method and the collection of it.

I will research how common is open credit as payment method in international business and how the collection of it has been handled in companies.

I am very thankful for your time and answering these 12 questions on my survey here below. It does not take long time to answer. I appreciate your efforts.

Best Regards,

Kati Kossila

0505700671

English version:

<https://e-lomake.puv.fi/elomake/lomakkeet/1630/lomake.html?rinnakkaislomake=english>

## **AVOIN LUOTTO MAKSUTAPANA JA SEN PERINTÄ**

Kysymyksiä on 12, joista osa monivalintakysymyksiä ja osaan pyydetään kirjallista vastausta

### **TOIMIALA**

1.Yrityksen toimiala : \_\_\_\_\_

### **YRITYKSEN KOKO**

2.Yrityksen koko:

alle 10 hlöä

10-20 hlöä

20-50 hlöä

50-100 hlöä

100-500 hlöä

500-1000 hlöä

yli 1000 hlöä

### **VIENTITOIMINTA**

3.Yrityksellänne on vientitoimintaa:

Kyllä            Ei

4.Yrityksenne käyttää avointa luottoa maksutapana vientikaupassa

Kyllä            Ei

### **AVOIN LUOTTO**

5.Mihin alla mainituista alueista suuntautuvassa vientikaupassa käytätte avointa luottoa maksutapana

Eurooppa

Pohjois-Amerikka

Etelä-Amerikka

Afrikka

Venäjä

Aasia

Lähi-Itä

Mahdollisuus mainita maita: \_\_\_\_\_

6. Minkälaisia maksuehtoja käytätte avoimella luotolla?

14 pv netto

30 pv netto

45 pv netto

60 pv netto

90 pv netto

Joku muu \_\_\_\_\_

7. Onko ilmennyt ongelmia avoimella luotolla myytyjen saatavien kotiutuksessa?

Kyllä            Ei

8. Mihin alla mainituista alueista kohdistuneessa vientikaupassa (maksueh-  
tona avoin luotto) ongelmia on syntynyt

Eurooppa

Pohjois-Amerikka

Etelä-Amerikka

Afrikka

Venäjä

Aasia

Lähi-Itä

Mahdollisuus mainita maita: \_\_\_\_\_

## PERINTÄ

9. Miten kansainvälisten saatavien perintä on yrityksessä hoidettu?

Itse

Ulkopuolinen perintä

Emme peri kv.saatavia

10. Miksi valitsitte edellisen vaihtoehdon? Syitä yrityksen toimintatavoille tässä asiassa? \_\_\_\_\_

11. Onko yrityksellänne suunnitteilla ulkoistaa kv.saatavien perintä?

Kyllä            Ei

12. Miten aiotte jatkossa käyttää avointa luottoa maksutapana kv.kaupassa?

Kuten ennenkin

Enemmän

Vähemmän

## **OPEN CREDIT AS A PAYMENT METHOD AND THE COLLECTION**

There are 12 questions in this survey.

### **INDUSTRY**

1. Industry: \_\_\_\_\_

### **SIZE OF THE COMPANY**

2. Size of the company:

less than 10 persons

10-20 persons

20-50 persons

50-100 persons

100-500 persons

500-1000 persons

over 1000 persons

### **EXPORT TRADE**

3. Does your company export product/services?

Yes                  No

4. Does your company use open credit as a payment method in export trade?

Yes                  No

### **OPEN CREDIT**

5. To which of the following regions does your company use open credit as a payment method?

Europe

North America

South America

Africa

Russia

Asia

Middle East

Names of the countries (optional): \_\_\_\_\_

6. What payment terms does your company use in connection with open credit?

14 days net

30 days net

45 days net

60 days net

90 days net

Other terms: \_\_\_\_\_

7. Have there been problems getting in sales payments when open credit has been used as a payment method?

Yes                      No

8. If there have been problems in collecting receivables in which of the following regions have they occurred:

Europe

North America

South America

Africa

Russia

Asia

Middle East

Names of the countries (optional): \_\_\_\_\_

## COLLECTION

9. How has the collection of international trade receivables been arranged?

By the company itself

By an outsider collector

The company does not collect in international business

10. Why has the company chosen the policy you chose in the previous question? Are there any particular reasons? \_\_\_\_\_

11. Has your company planned to outsource the collection of international trade receivables?

Yes                      No

12. In the future, will open credit be used as a payment method?

As before

More

Less