

Janica Riikonen

Luottopolitiikan ja perintäprosessin kehittäminen kohdeyrityksessä

Opinnäytetyö

Syksy 2014

Liiketoiminnan ja kulttuurin yksikkö

Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketoiminnan ja kulttuurin yksikkö

Koulutusohjelma: Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Taloushallinto

Tekijä: Janica Riikonen

Työn nimi: Luottopolitiikan ja perintäprosessin kehittäminen kohdeyrityksessä

Ohjaaja: Juhani Palomäki

Vuosi: 2014

Sivumäärä: 44

Liitteiden lukumäärä: 5

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kehittää toimeksiantajan myyntisaatavien hallintaa luomalla yhtenäiset ohjeet perintäprosessia varten. Työssä huomioitiin myös vaihtoehtoiset toimintatavat omatoimisen perinnän rinnalle.

Työssä käsiteltiin luotonhallinnan kautta laskutus- ja perintäprosesseja. Opinnäytetyössä tarkasteltiin toimeksiantajan nykyistä luottopolitiikkaa ja sen vaikutuksia yrityksen myyntisaamisten hallinnan menetelmiin. Työssä esitettiin erilaisia myyntisaamisten hallinnan vaihtoehtoja. Opinnäytetyössä käsiteltiin yleiset perinnän toimintatavat Suomessa sekä kuluttaja- että yrityssaatavien osalta. Työn pääpaino oli yrityssaatavien perinnässä, sillä suurin osa toimeksiantajan asiakkaista on ulkomaisia yrityksiä.

Opinnäytetyön teoreettinen osio perustuu alan suomalaisiin kirjallisiin lähteisiin. Työn luonteen takia ulkomainen lähdeaineisto ei esimerkiksi säädösten osalta olisi ollut yhtä validia verrattuna kotimaiseen aineistoon. Tietolähteinä käytettiin myös valtakunnallisia julkisen sektorin tarjoamia Internet-julkaisuja. Opinnäytetyön toiminnallisen osuuden lähteenä haastateltiin ensisijaisesti yrittäjää sekä henkilökuntaa opinnäytetyöprosessin edetessä.

Yhtenäinen luottopolitiikka ja toimintatavat mahdollisissa perintätilanteissa luovat etua yritykselle. Luottopolitiikan sekä perinnän yhtenäistäminen ja järjestelmällisten toimintatapojen luominen vaikuttavat myös yrityksen imagoon. Tämän työn tuotoksena ovat järjestelmälliset ohjeet asiakkaiden luottotietojen tarkistamiseen sekä perintäprosessikaavio. Vaihtoehtoisina menetelminä ehdotettiin myyntireskontran ulkoistamista esimerkiksi yrityksen kirjanpitäjälle tai kyseistä palvelua tarjoavalle pankille.

Avainsanat: myyntisaamiset, laskutus, perintä, luotonvalvonta, luottopolitiikka,

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: SME Business Management

Specialisation: Financial Administration

Author/s: Janica Riikonen

Title of thesis: Developing of credit policy and of debt collection process at the target company

Supervisor(s): Juhani Palomäki

Year: 2014

Number of pages: 44

Number of appendices: 5

The aim of this thesis was to develop the client's sales receivable control by creating uniform instructions for the debt collection process at the target company. In the thesis, attention is also paid to alternative methods in addition to self-directed debt collection.

This thesis deals with the company's invoicing and debt collection processes through credit control. The thesis analyses the present credit policy and its effects on the company's methods of sales receivable control. The thesis presents different options for sales receivable control. It also deals with the general methods of debt collection in Finland, both in consumer and in company sales receivables. The focus of the thesis is on the debt collection of company sales receivable, because most of the clients of the target company are foreign companies.

The theoretical part of the thesis is based on written Finnish professional literature. For the nature of the thesis, foreign literature is not as valid as national, because of legislative differences. Also many Internet publications of the national and the public sectors were used as sources of information. For the functional part of this thesis, the entrepreneur and the company's staff were interviewed during the thesis process.

The uniform credit policy and methods in possible situations of debt collection creates benefits for the company. The unification of the credit policy and debt collection and the creation of systematic methods also have effects on the image of the company. The outcomes of this thesis are systematic instructions for the credit rating cross-check of clients and a debt collection chart. As alternative methods, the author proposed the outsourcing of accounts receivable to an accountant or a bank offering the service in question.

Keywords: receivable, invoicing, debt collection, credit control, credit policy,

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Käytetyt termit ja lyhenteet	6
1 JOHDANTO	8
2 LUOTONHALLINTA.....	10
2.1 Sopimusehdot	10
2.2 Maksuehdot	11
2.3 Myyntisaamiset	11
2.4 Luottopolitiikka	13
2.5 Luottoriski.....	14
2.6 Luottopäätös	16
2.7 Luotonvalvonta.....	16
3 LASKUTUS JA PERINTÄ	18
3.1 Laskutus.....	18
3.1.1 Laskun sisältövaatimukset	18
3.1.2 Viivästyskorko	20
3.2 Verkkolasku	21
3.3 Avoimen saatavan perintä.....	21
3.3.1 Kuluttajasaatavan vapaaehtoinen perintä	21
3.3.2 Yrityssaatavan vapaaehtoinen perintä	23
3.4 Myyntisaatavien hallinnan ulkoistaminen	24
3.4.1 Saatavarahoitus	25
3.4.2 Vientiremburssi	25
4 YRITYKSEN PERINTÄPROSESSIN KEHITTÄMINEN	27
4.1 Yrityksen toimialakuvaus.....	27
4.2 Kohdeyrityksen kuvaus	30
4.3 Yrityksen laskutus- ja perintäkäytännöt.....	32
4.4 Kehityssuunnitelma	33
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	39

LÄHTEET	41
LIITTEET	44

Kuvioluettelo

Kuvio 1 Myyntisaatavan elinkaari.....	12
Kuvio 2 Turkisalan tuomat verotulot 2008 - 2011.....	28
Kuvio 3 Yritykset: turkisten ja nahan muokkaus ja värjäys.....	28
Kuvio 4 Yritykset: toimiala turkistarhaus	29
Kuvio 5 Myyntisaamisten kiertoaika, keskiarvo (toimiala)	30
Kuvio 6 Asiakkuuksien jakautuminen.....	31
Kuvio 7 Asiakkaiden maksuaika eri liikevaihtoryhmissä.....	34
Kuvio 8 Kotimaisten asiakkaiden maksuaika	34
Kuvio 9 Ulkomaisten asiakkaiden maksuaika	35
Kuvio 10 Keskimääräinen maksuaika	35

Käytetyt termit ja lyhenteet

Luotonvalvonta	Luottopolitiikan yksi osa-alueista on luotonvalvonta, jonka avulla yritys seuraa asiakkaiden maksukäyttäytymistä. Luottopäätökset tehdään luotonvalvonnan avulla ja näin myyntisaatavien kotouttamiseen liittyvät riskit minimoidaan (Lindström, 2011, 1).
Luottokelpoisuus	Tarkoittaa henkilön, yrityksen tai yhdistyksen kykyä suoritutua taloudellisista velvoitteistaan eli veloistaan (Lindström, 2011, 13).
Luottopolitiikka	Luottopolitiikalla tarkoitetaan niitä yrityksen toimintatapoja, joiden perusteella se tekee luottopäätökset eli miten yritys myöntää luottoa tai maksuaikaa eri asiakkaille. Luottopolitiikan osa-alueeksi kuvataan näin myös laskutus- ja perintäkäytännöt (Lindström, 2011, 4 - 7.)
Luottoriski	Luottoriski on avoimen saatavan suuruinen riski, jonka myyjä ottaa sillä uhalla, ettei asiakas maksa laskuaan ajallaan tai mahdollisesti ollenkaan (Talponen, 2002, 14).
Lyhytaikainen saatava	Lyhytaikaisella saatavalla tarkoitetaan alle vuoden sisällä kotoutettavaa avointa saatavaa (Talponen, 2002, 13)
Maksuehdot	Kaupallisen sopimuksen maksuehdoilla tarkoitetaan niitä ehtoja, joissa kerrotaan miten ja milloin kauppahinta suoritetaan myyjälle (Taloustieto Oy, 2007, 170.)
Maksumuistutus	Maksumuistutus on velalliselle annettava muistutus avoinna olevasta laskusta. Maksumuistutus lähetetään velalliselle eräpäivän jälkeen (Lindström, 2011, 167.)
Myyntisaatava	Kirjanpidollinen termi, joka syntyy, kun myyjä luovuttaa palvelun tai tavaran ostajalle ja myöntää samalla

asiakkaalle maksuaikaa eli luottoa (Taloustieto, 2002, 188).

Oikeudellinen perintä Oikeudellisen perinnän tavoitteena on kotouttaa voin saatava tai maksusopimuksen tekeminen velkojan kanssa (Lindström, 2011, 264).

Sopimusehdot Sopimusehdoissa määritellään ne seikat, joita sopimuksen sopijapuolien halutaan noudatettavan. Sopimusehdot voidaan laatia joko yksittäistä kauppaa varten tai voidaan laatia vakiosopimusehdot, joita noudatetaan useammassa kuin yhdessä vastaavanlaisessa kaupassa (Lindström, 2011, 65 - 67.)

Vapaaehtoinen perintä Vapaaehtoinen perintä on yrityksen oma-aloitteista perintää ilman julkisoikeudellisia organisaatioita (Lindström, 2011, 209.)

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, miten yrityksen perintäprosessia voidaan kehittää sekä luoda yritykselle yhtenäiset ohjeet perintäprosessia varten. Yrityksen toimiessa järjestelmällisten toimintaohjeiden mukaan, yrityksen kassavirta tehostuu ja maksukyky paranee.

Toimeksiantaja on turkisalalan yritys. Opinnäytetyö on toteutettu toimeksiantajan pyynnöstä tarpeisiin perustuen ottaen huomioon myös kansainvälisen näkökulman. Yrityksellä ei ole toimintaohjeita avoimien saatavien perimiseen, mikä on vaikuttanut heikentävästi yrityksen likviditeettiin.

Aiheesta on kirjoitettu lukuisia opinnäytetöitä. Nämä opinnäytetyöt ovat toiminnallisia, kuten tämäkin opinnäytetyö, jossa kirjoittaja on etsinyt keinoja laskutuksen ja perinnän tehostamiseksi. Esimerkiksi Seinäjoen ammattikorkeakoulussa Merja Nokua (2013) on tehnyt tutkimuksen luottohallinnon kehittämistä perintäprosessin ja laskutuskäytänteiden osalta. Kohdeyritykset ovat kuitenkin toimineet eri toimialoilla, eikä vastaavanlaista opinnäytetyötä ole turkisalalle aiemmin tehty.

Työssä kuvataan kohdeyrityksen laskutus- ja perintäkäytännöt. Näihin sisältyvät tiedot siitä, mitä peritään, miten peritään ja milloin peritään sekä tehdään kohdeyritykselle ehdotus perintäprosessista sekä vaihtoehtoisia toimintatavoista. Tavoitteena on perintäprosessin kehittäminen, jotta perintäketjusta saadaan tehokkaampi. Tästä prosessista laaditaan yritykselle toimintaohjeet. Prosessin pääpaino tulee pysymään yrityssaatavien laskutuksessa ja perinnässä, sillä suurin osa kohdeyrityksen asiakkaista ovat sekä kotimaassa että ulkomailla toimivia yrityksiä.

Opinnäytetyö koostuu rakenteellisesti kahdesta osuudesta: teoriasta ja tuotoksesta. Ensimmäinen kappale sisältää perustiedot opinnäytetyön aiheesta ja tavoitteista. Kappale kaksi käsittelee opinnäytetyön aihetta teoreettisella tasolla. Kolmannessa kappaleessa käsitellään perintäprosessia sekä annetaan vaihtoehtoisia menetelmiä. Opinnäytetyön toiminnallinen osuus esitellään

kappaleessa neljä. Viidennessä kappaleessa esitellään johtopäätökset sekä yhteenveto opinnäytetyöstä.

2 LUOTONHALLINTA

2.1 Sopimusehdot

Oikeustoimilain (228/1929) mukaan kauppa perustuu aina sopimukseen ja sopimus voidaan solmia kirjallisesti tai suullisesti. Erilaisten ongelmatilanteiden varalta kannattaa tehdä kirjallinen sopimus. Usein sopimuksen solmimiseen liittyy erilaisia sopimusehtoja, jotka on kirjattava sopimusasiakirjaan. Sopimusehdot ovat sopijapuolten luomat säännöt, joiden rajoissa kyseistä sopimusta halutaan noudattaa (Lindström, 2011, 65 – 67.)

Elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan väliseen sopimukseen sovelletaan kuluttajansuojalakia (1078/38). Tämä laki on pakottavaa oikeutta, joka tarkoittaa sitä, että mikäli sopimuksessa on kuluttajansuojalain vastainen ehto, se on mitätön (Kuluttajavirasto, 2006, 1.)

Kahden elinkeinonharjoittajan väliseen tai kahden yksityishenkilön väliseen kauppaan sovelletaan kauppalakia (355/1987). Tämä laki on pääosin tahdonvaltaista oikeutta eli sopijapuolet voivat vapaasti sopia sopimuksen ehdoista (Kuluttajaliitto, 2014).

Monet yritykset käyttävät toiminnassaan yleisiä sopimusehtoja eli vakiosopimusehtoja. Nämä ovat sopimusehdot, jotka toistuvat jokaisessa yrityksen tekemässä sopimuksessa samanlaisena. Mikäli yritys solmii luonteeltaan samanlaisia sopimuksia erilaisten asiakkaiden kanssa, on kannattavaa luoda vakiosopimusehdot. Näiden olennaisia ehtoja ovat muun muassa maksuehdot, maksuviivästyksen seuraukset, maksut huomautus- ja perintäkirjeistä, viivästyskoron maksuvelvollisuus, viivästyskorkoprosentti, sopimukseen liittyvät vakuudet, sopimuksen irtisanominen ja luoton erääntyminen sekä sovellettava lainsäädäntö ja sovellettava oikeuspaikka (Lindström, 2011, 66 – 67.)

2.2 Maksuehdot

Sopimuksen yksi olennainen osa ovat maksuehdot. Kaupallisen sopimuksen maksuehdoilla tarkoitetaan niitä ehtoja, joissa kerrotaan miten ja milloin kauppahinta suoritetaan myyjälle. Maksuajalla tarkoitetaan sitä aikaa, jonka myyjä antaa suoritteiden maksamiselle (Taloustieto Oy, 2007, 170.)

Yritysten välillä tapahtuvassa kaupassa maksuaika on tavallisesti 7 - 30 päivää, mutta jotkut yritykset myöntävät maksuajaksi jopa 45 päivää, riippuen toimialasta ja laskun suuruudesta. Lyhyemmät maksuajat ovat kuitenkin yleisesti valloillaan. Tällä halutaan vähentää luottotappioriskiä: pitkän maksuajan ongelmana on, ettei saatavaa voida periä ennen sen erääntymistä, ja toisaalta joko myyjän tai ostajan taloudellisessa tilanteessa voi tapahtua suuriakin muutoksia lyhyessä ajassa. Tällöin likviditeettiä tarvitaan (Lindström, 2011, 75 – 77.) Kuluttajaoikeuden linjauksen mukaan lasku on lähetettävä kuluttajalle siten, että laskun lähettämisen ja eräpäivän välille jää vähintään kaksi viikkoa (14 päivää) aikaa (Kilpailu- ja kuluttajavirasto, 2010, 8). Kilpailu- ja kuluttajaviraston (2014, 2) mukaan jos yritys tarjoaa maksutavaksi vain ennakkomaksua, on kuluttajan syytä huomioida tilanteen aiheuttamat omat riskinsä. Esimerkiksi etukäteen maksettavan käsimaksun käyttö voi olla kuluttajan kannalta turvallisempi maksutapa. Ennakkomaksun periminen viestii ostajalle myös epäluottamuksesta.

2.3 Myyntisaamiset

Myyntisaamisella tarkoitetaan kirjanpitoon merkittävää saamista, joka myyjällä on oikeus saada valmistamastaan tai myymästään tuotteesta tai palvelusta myöntäessään asiakkaalle maksuaikaa eli luottoa (Taloustieto Oy, 2007, 188). Jotta myyntisaaminen voidaan saattaa myyjälle, on asiakkaalle annettava lasku. Perintälaki ei kuitenkaan ota kantaa laskun antamiseen, koska laskutuksessa ei ole vielä kyse perintätoimista (Lindström, 2011, 136.)

Tehokkainta tapa myyntisaamisten hallitsemiseksi on lähettää lasku mahdollisimman pian laskun perusteen suorittamisesta. Eräs paljon käytetty menetelmä on lähettää lasku mahdollisen tavarantoimituksen mukana, jolloin

voidaan varmistaa asiakkaan saaneen myös laskun. On myös mahdollista antaa lasku asiakkaalle jo ennen suoritteen antoa (Lindström, 2001, 137.)

Myyntisaatava syntyy myyntitapahtuman yhteydessä. Mikäli asiakkaalle halutaan antaa luottoa eli maksuaikaa, tavara toimitetaan ennen maksua: syntyy myyntisaaminen. Yrityksen luottopolitiikka kertoo, lähetetäänkö asiakkaalle lasku vai peritäänkö maksu suoritteesta etukäteen (Lindström, 2011, 4 – 7.) Kappaleessa Laskutus ja perintä käsitellään laskutusta ja vapaaehtoista perintää tarkemmin.

Alla oleva kuvio kuvaa myyntisaamisen elinkaaren vaihteita. Sulkeinen näyttää ne vaiheet, joita tässä opinnäytetyössä käsitellään.



Kuvio 1 Myyntisaatavan elinkaari
(Lindström, 2011, 5)

Tämän opinnäytetyön ulkopuolelle jää oikeudellinen perintä ja tämän jälkeen tapahtuvat oikeudelliset tapahtumat.

Oikeudelliseen perintään siirrytään silloin, kun vapaaehtoisen perinnän keinot eivät riitä eikä avointa saatavaa saada kotoutettua. Tavallisimpana keinona lähetetään haastehakemus kärjäoikeudelle. Oikeudellisen perinnän toimenpiteet ovat riippuvaisia saatavasta sekä velkaisesta yrityksestä (Lakiasiantomisto Business-Laki LBL Oy, [viitattu 28.12.2014].)

Ulosottoa koskevista säännöksistä ovat ulosottokaassa (705/2007). Ulosotolla tarkoitetaan tuloon ja omaisuuteen kohdistuvaa pakkotäytäntöönpanoa eikä se näi ole osa perintää. Ulosottoeruste syntyy, kun oikeus on vahvistanut suoritustuomion. Ulosottoeruste voi olla maksamatta jäänyt avoin saatava (Lindström, 2011, 356.)

2.4 Luottopolitiikka

Luottopolitiikalla tarkoitetaan yrityksen erilaisia periaatteita ja toimintatapoja, joiden mukaan tämä myöntää luottoa eli maksuaikaa asiakkailleen. Lindströmin (2011, 6) mukaan yrityksen luottopolitiikkaan sisältyy luottomyyntitavoitteet, luottopäätösmenettely ja luottotietolähteet, sopimus- ja maksuehdot, laskutus, luotonvalvonta, perintä sekä henkilökunnan tehtävät ja vastuut luottokaupassa.

Luottopolitiikassa määritellään ne ehdot, joilla asiakkaalle myönnetään luottoa. Yrityksellä on usein hyvin erilaisia asiakkaita ja näin myös luottoriskit ovat hyvin erilaisia. Kuluttaja-asiakkaiden kohdalla luottoriskit voivat olla pienempiä, sillä näiden ostot ovat tavallisesti pienempiä kuin yritysasiakkaiden. Yritysasiakkaat ovat puolestaan usein suurempia ja näin heidän kohdallaan myös luottoriskit kasvavat. Yrityksessä kannattaa miettiä, kuka tai ketkä asiakkaista ovat tärkeitä ja millaisia riskejä heidän kohdallaan voidaan ottaa. Osana luottopolitiikan sisältöä on arvioitava kokonaisluottoriski, jonka yritys on valmis ottamaan (Lindström, 2011, 4.)

Luottopolitiikkaan kuuluu myös luottopäätösmenttelyn kuvaaminen. Tämä sisältää tiedot siitä, kuka tekee luottopäätökset, millaisten tietojen pohjalta

luottopäätökset tehdään, mihin luottopäätökset kirjataan, kuka nämä päätökset toteuttaa sekä kenelle päätöksistä informoidaan ja miten (Lindsröm, 2011, 5.)

Asiakkaiden lisäksi tärkein luottopolitiikan osa-alue on maksuehdot. Luottopolitiikan sisältöön kuuluu näin niiden periaatteiden ja toimintatapojen hahmottaminen, joiden perusteella luottokauppaa käydään (Lindsröm, 2011, 5.)

Luottopolitiikan hahmottaminen, luominen ja kirjaaminen on pitkä prosessi, joka ei synny hetkessä. Hätäisesti suunniteltu luottopolitiikka voi jättää paljon avonaisia aukkoja luotonantoon eikä kirjattu luottopolitiikka näin vastaa tarkoitustaan. Tämä saattaa myös vääristää ja vaikeuttaa kirjattujen tavoitteiden toteutumista (Lindström, 2011, 5.)

Yrityksen luottopolitiikan luomiseen osallistuvia henkilöitä voi olla useita yrityksestä riippuen. Mitä enemmän yrityksellä on asiantuntemusta, sitä parempi ja kattavampi luottopolitiikka yritykselle on mahdollista luoda. Yrityksen luottopolitiikan sisällön päättäviä henkilöitä voivat olla muun muassa toimitusjohtaja, esimiehet, talous- ja luottopäällikkö, myynnistä ja markkinoinnista vastaavat työntekijät, luottopäätöksistä vastaavat työntekijät sekä luotonvalvojat ja reskontranhoitajat (Lindström, 2011, 6.)

2.5 Luottoriski

Kun myyjä tarjoaa asiakkaalle maksutavaksi laskua, ottaa yritys silloin itselleen luottoriskin. Tämä on avoimen saatavan suuruinen riski, jonka myyjä ottaa sillä uhalla, ettei asiakas maksa laskuaan ajallaan tai mahdollisesti ollenkaan (Talponen, 2002, 14.)

Talposen (2002, 15) mukaan on olemassa kahdenlaisia luottoriskejä: poliittisia sekä kaupallisia. Kaupallisilla luottoriskeillä tarkoitetaan niitä riskejä, joita myyjä ottaa antaessaan asiakkaalle maksuaikaa. Poliittisilla riskeillä puolestaan tarkoitetaan lähinnä vientikauppaan liittyvä riskejä. Poliittiset riskit syntyvät tavallisesti esimerkiksi asiakkaan valtion poliittisten olosuhteiden, kuten sodan, vuoksi.

Luottoriskien ennakointi on elintärkeä toimenpide päätettäessä siitä, kenelle luottoa myönnetään. Luottoriskejä voidaan pienentää huomioimalla muutokset asiakkaan maksu- ja ostokäyttäytymisessä. Jos asiakas on ennen maksanut laskut ajallaan ja yht'äkkiä maksut myöhästyvät, on mahdollista, että asiakkaan maksukyvyssä on tapahtunut negatiivista muutosta. Samoin myös ostokäyttäytymiseen vaikuttavia muutoksia on voinut tapahtua: esimerkiksi ostosten suuri määrän kasvu tai lasku voi heijastua yrityksen maksukykyyn ja liiketoiminnan horjumiseen (Intressi, 2011,6.)

Asiakkaan vaatimukset voivat muuttua asiakassuhteen aikana. Mikäli asiakas vaatii enemmän tarjottavalta palvelulta tai vaatii myyjältä huomattavasti enemmän joustoa esimerkiksi toimitusaikoihin, on syytä pohtia, mitä kyseiset vaatimukset heijastavat (Intressi, 2011, 6.)

Muutokset asiakkaan talousluvuissa voivat antaa informaatiota yrityksen maksukyvyistä. Eniten kannattaa kiinnittää huomiota asiakkaan lyhyen ja pitkän aikavälin velkoihin. Asiakkaan talouslukujen seuraaminen on syö kuitenkin paljon resursseja eivätkä tiedot ole aina saatavilla (Intressi, 2011, 6.)

Yrityksen talousongelmat heijastuvat myös hallintoon. Mikäli asiakasyrityksen johdossa tapahtuu suuria muutoksia, kannattaa seurata myös yrityksen maksukäyttäytymistä (Intressi, 2011, 6.)

Informaatio alan toimijoiden välillä kulkee usein nopeasti. Pitämällä yhteyttä alan toimijoihin, kuten alihankkijoihin, kilpailijoihin ja asiakkaisiin, voidaan saada tärkeää tietoa eri yritysten tilanteista. Kuulopuheiden merkitystä on turha vähätellä. Samaa asiakas- tai myyjäyritystä koskevat negatiiviset tarinat ovat harvoin keksittyjä (Intressi, 2011, 6.)

Luottoriskien mahdollistuttavoidsa seurata myös alan lehtien, kuten Kauppalehden, sivuilta. Esimerkiksi veronmaksujen viivästyminen ja velkomustuomiot on hyvä peruste antaa asiakasyritykselle negatiivinen luottopäätös (Intressi, 2011, 6.)

2.6 Luottopäätös

Kun yritys on ottanut selvää kauppaan liittyvistä luottoriskeistä, tehdään luottopäätös siitä, voidaanko asiakkaalle myöntää luottoa. Luottopäätös tehdään yrityksen luottopolitiikan perusteella (Linström, 2011, 41.)

Luottopäätös voi näin olla joko myönteinen tai kielteinen. Jos asiakas täyttää yrityksen luottopolitiikan ehdot, on päätös myönteinen. Asiakas voi saada kielteisen luottopäätöksen esimerkiksi silloin, kun tämä on maksanut aikaisemmat avoimet saatavat myöhässä tai luottotietolähteiden mukaan tällä asiakkaalla on maksuhäiriömerkintöjä.

Luottopäätöksellä arvioidaan, antaako yritys luottoa asiakkaalleen ja millaisilla ehdoilla luottoa annetaan. Annetuilla ehdoilla hyväksytään mahdolliset luottoriskit ja ehkäistään luottotappioita. On elintärkeää, että luottopäätös tehdään käyttäen hyväksi ajantasaisia ja oikeita tietoja. Luottopäätösvirheitä voi syntyä, mikäli tiedot eivät ole luottopäätöshetkellä valideja (Linström, 2011, 7.)

Luottopäätös on myös osa perinnän minimointia. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan maksukyky tarkistetaan ennen luoton myöntämistä. Asiakkaan maksukyky riippuen tehdään päätös, millaisia maksutapoja asiakkaalle tarjotaan kyseisellä hetkellä (Intressi, 2/2011, 4-5.)

2.7 Luotonvalvonta

Hallituksen esityksen (241/2006vp) mukaan luotonvalvonnalla tarkoitetaan niitä luotontantajan suorittamia toimenpiteitä, joilla seurataan luotonsaajan maksukäyttäytymistä. Tämän lisäksi luotonvalvontaa on myös avointen myyntisaatavien perintä.

Asiakkaalle on annettu myönteinen luottopäätös ja näin maksuaikaa. Luotonvalvonnalla seurataan sitä, että reskontran avoimet saatavat myös kotoutetaan. Luotonvalvonta on siis päivittäistä maksutapahtumien seurantaa, luottotietojen tarkastamista sekä tarvittaviin perintätoimiin ryhtymistä mahdollisimman pian (Linström, 2011, 164.)

Yksi luotonvalvonnan keinoista on käyttää luottotietopalvelua. Mikäli asiakkaan luottotiedoissa tapahtuu muutoksia tulee tästä välittömästi ilmoitus luotonantajalle. Luottotietopalvelu seuraa niin yksityishenkilöiden, yritysten kuin yhdistysten luottokelpoisuutta (Linström, 2011, 165.) Suomessa kyseistä palvelua tarjoaa esimerkiksi Suomen Asiakastieto Oy.

Taloustutkimus Oy:n vuonna 2010 tekemän tutkimuksen mukaan tunnetuin perintä- ja luottotietopalvelualan yrityksistä on Intrum Justitia. Kyseisen tutkimuksen mukaan Intrum Justitia erottuu positiivisesti etenkin asiakaspalvelun, henkilöstön ammattitaidon ja toimintavarmuuden ansiosta (Intressi, 2011, 7.)

3 LASKUTUS JA PERINTÄ

Tässä luvussa käsitellään laskun sisältöä ja sen sisältämien tietojen vaikutuksia laskun mahdolliseen perintään. Luvussa käsitellään myös perintäkäytänteet sekä kotimaan että ulkomaan kaupassa. Lopuksi tarkastellaan erilaisia laskutuksen vaihtoehtoja myyntisaamisten kotiuttamiselle.

3.1 Laskutus

3.1.1 Laskun sisältövaatimukset

Arvonlisäverolain (1501/1993) 209 § antaa määräyksen sille, mitä laskuun tulee sisältyä. Jatkossa on kerrottu laskuun sisältyvistä lain mukaisista vaatimuksista, mikäli ne liittyvät oleellisilta osin tämän opinnäytetyön aiheen käsittelyyn.

Laskussa tulee mainita laskun antamispäivä. Tämän tärkeys näkyy erityisesti maksuhuomautuksen ja -vaatimuksen laillisessa laatimisessa. Esimerkiksi, jos laskun antamispäiväksi on merkitty 1.7.2014 ja maksuaika on 14 vuorokautta, laskun eräpäivä on tällöin 15.7.2014. Laskun päivä voi olla myös muu kuin antamispäivä. Esimerkiksi lasku voidaan toimittaa asiakkaalle jo 30.6.2014, vaikka lasku on päivätty 1.7.2014 (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu 10.7.2014].)

Laskut on numeroitava juoksevalla tunnisteella. Näin lasku on helpompi yksilöidä. Samalla yrityksellä ei siis voi olla kahta samaa laskunumeroa saman vuoden aikana. Juokseva tunniste voi olla esimerkiksi 001 (002, 003...) tai 1/2014 (2/2014, 3/2014...) (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Yrityksen on laskussa mainittava arvonlisäverotunniste. Suomen sisäisissä kaupoissa tunnisteena toimii yrityksen y-tunnus. Yhteisömyynneissä ja -ostoissa on mainittava sekä myyjän että ostajan VAT-tunnukset (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014]).

Myyjän on selvitettävä myös ostajan arvonlisäverotunniste yhteisömyynneissä (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014]). VAT-tunniste muodostuu yrityksen maatumuksesta sekä y-tunnuksesta (Arvonlisäverotunniste, [Viitattu: 10.7.2014]).

Laskussa on mainittava sekä myyjän että ostajan nimi ja osoite. Laskuun on merkittävä vastaanottajan se nimi, joka on merkitty kaupparekisteriin. Mikäli ostajaa ei ole merkitty kaupparekisteriin, nimi tarkistetaan verohallinnon rekisteristä ja nimetään lasku yksityishenkilölle (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Laskusta on käytävä selvästi ilmi laskun peruste: mitä on myyty, kuinka paljon ja millä hinnalla. Tavarain tai palvelun luonteesta on käytävä ilmi käytetty arvonlisäveroprosentti. Jos laskun luonne on maksajalle tuttu ja toistuva, voidaan laskun kuvauksessa viitata sopimukseen, esimerkiksi sanoin ” 1.4.2014 solmitun palvelusopimuksen mukainen veloitus ajalta...” (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Laskussa on kerrottava suorituksen ajankohta, esimerkiksi tuotteen toimituspäivä tai palvelun suorituspäivä tai aikaväli. Näin lasku voidaan kohdistaa oikealle ajalle, joka on myös kirjanpidollisesti olennaista (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Laskusta on käytävä ilmi ostetun tuotteen tai palvelun veroton hinta, veron määrä sekä loppusumma. Laskusta on nähtävä myös mahdolliset hyvitykset. Näiden lisäksi laskun laskelmasta on käytävä ilmi mahdolliset alennukset sekä alennusprosentit. On myös mainittava, mikäli alennus on voimassa vain tietyn ajan, kuten kassa-alennus yksikköhinnasta sekä tämän eräpäivä (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Arvonlisäverolain (1501/1993) 209 b §:n 4 momentin mukaan laskussa on mainittava laskussa käytetyt verokannat (10%, 14% ja 24%) sekä suoritettavan veron määrä euroissa, mikäli myyjä on merkitty arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Arvonlisäverolain (1501/1003) 149 a §:n mukaan jos yrityksen liikevaihto on alle 8 500 euroa tilikauden aikana, on se näin vähäistä liiketoimintaa ja yritys saa huojennuksen koko tilikaudelta tilitettävän veron osalta.

Laskussa tulee olla maininta myös arvonlisäverottomasta myynnistä. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi silloin, kun myyjä vetoaa liiketoiminnan pienuuteen, jolloin liikevaihto on alle 8 500 euroa vuodessa. Vienti- eli yhteisömyynti on verotonta myyntiä, joka on ilmoitettava laskussa. Mikäli ostaja on verovelvollinen, myyjän on tehtävä myös tästä merkintä laskuun sekä lain pykälä, jonka avulla perustellaan arvonlisäveron maksaja (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

Jos alkuperäinen lasku on tehty virheellisesti, voidaan tätä laskua muuttaa tekemällä uusi lasku. Laskussa on oltava selvä viittaus alkuperäiseen laskuun ja tämän korjaamiseen. Selvällä ja yksiselitteisellä viittauksella voidaan tarkoittaa alkuperäisen laskun laskunumeron mainintaa (Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa, [Viitattu: 10.7.2014].)

3.1.2 Viivästyskorko

Korkolain (622/1982) 6 §:n mukaan laskussa ei ole pakko mainita eräpäivää. Kuitenkin jollei eräpäivää ole velallaista sitovasti ennalta määrätty, viivästyskorkoa on maksettava siitä lähtien, kun 30 päivää on kulunut siitä päivästä, jona velkoja lähetti velalliselle laskun tai muutoin vaati määrätyn rahamäärän suorittamista. Velallinen ei lain mukaan ole velvollinen maksamaan viivästyskorkoa ajalta ennen laskun tai vaatimuksen saapumista hänelle. Vaikka sopimuksen maksuehdoissa mainittaisiin maksuaika, kannattaa eräpäivä ilmoittaa laskussa selkeästi (Lindström, 2011, 140). Velkakirjalain (622/1947) 5 § 2. momentin mukaan jos eräpäivä tai maksuajan viimeinen päivä on arkilauantai, pyhäpäivä, itsenäisyyspäivä, vapunpäivä taikka joului- tai juhannusaatto, maksu saadaan suorittaa ensimmäisenä arkipäivänä sen jälkeen. Sama on voimassa, jos eräpäivä tai viimeinen maksupäivä on päivä, jona pankkien yleisesti keskinäisissä maksuissaan käyttämät maksujärjestelmät eivät säädöskokoelmassa julkaistavan Suomen Pankin ilmoituksen mukaan ole Euroopan keskuspankin tai Suomen Pankin tekemän päätöksen vuoksi käytössä.

Korkolain 3 §:n mukaan korkokantaa ei tarvitse erikseen ilmoittaa, vaan voidaan vedota korkolain mukaiseen viitekorkoon. Korkolain 12 a §:n mukaan Suomen

Pankki ilmoittaa puolivuositain korkolain mukaisen viitekoron ja viivästyskoron puolivuositaiselle jaksolle. Kaupallisiin sopimuksiin sovellettavaksi tarkoitettu viivästyskorko on yleensä hieman suurempi. Viivästyskorkoprosentti tulee ilmoittaa sekä kuluttajalle että yritykselle osoitetussa laskussa (Lindström, 2011, 141).

3.2 Verkkolasku

Paljon käytössä olevan verkkolaskutuksen tarkoituksena on saada lasku asiakkaalle mahdollisimman nopeasti ja vähin kuluin. Näin säästytään turhalta postittamiselta ja vältytään joskus päivä kestävältä postin kuljetukselta. Vastaanottaja saa verkkolaskun reaaliaikaisesti ja viivytyksettä käsiteltäväksi. Näin myös ostajan on helpompaa olla tietoinen saapuneista ja saapumattomista laskuista. Myös myyjä on tietoinen siitä, että lasku on varmasti saapunut perille, mikäli laskun vastaanottamisesta pyydetään lukukuittaus. Etenkin niissä tapauksissa verkkolaskun vastaanottaminen on erityisen kannattavaa, kun sovittu maksuaika on alle normaalin maksuajan eli alle 14 päivää. Verkkolaskun lähettäminen edellyttää sitä, että myyjän käyttämässä järjestelmässä on valmius verkkolaskun luomiseen. Tilattuja järjestelmiä on helppo täydentää tilaamalla uusia palveluita operaattorilta. Verkkolaskun voi lähettää joko vastaanottajan sähköpostiin, netpostiin tai suoraan verkkopankkiin (Kurki, Lahtinen, Lindfors; 2011, 23 - 24.)

3.3 Avoimen saatavan perintä

3.3.1 Kuluttajasaatavan vapaaehtoinen perintä

Yksityishenkilöön kohdistuvan perinnän perusteena käytetään termiä kuluttajasaatava, jonka perijänä on elinkeinonharjoittaja tai julkisoikeudellinen oikeushenkilö (Laki saatavien perinnästä, 513/1999, 3§). Kun asiakasta, tässä tapauksessa kuluttajaa, lähdetään muistuttamaan maksamattomasta laskusta, tulee noudattaa lain saatavien perinnästä 4 §:n hyvää perintätapaa. Tämän

mukaisesti perinnälle on oltava peruste eikä perinnästä saa aiheutua velalliselle laiminlyöntiin nähden kohtuuttomia seurauksia.



Kuvio 2 Perintäprosessin kulku kuluttajasaatavien perinnässä
http://maksumyöhässä.fi/saitko_postia/

Perintätoimisto hoitaa maksuvaatimusten toimittamisen velalliselle. Lain saatavien perinnästä (513/1999) 5 § 3. momentin mukaan maksuvaatimusta ei saa toimittaa velalliselle, ellei hänelle ole ensin annettu tai lähetetty asiasta maksumuistutusta. Maksumuistutuksen on oltava kirjallinen ja siitä voidaan periä kuluja enintään 5,00 euroa (Hyvä perintätapa kuluttajaperinnässä, 2014, 19). Lisäksi kuluttajasaatavien maksumuistutuksen toimittamisesta on oltava kulunut vähintään 14 vuorokautta, jotta maksuvaatimus olisi laillinen. Perintälain 10 a § kertoo yksiselitteisesti, kuinka paljon kuluttajalta voidaan perintätoimista aiheutuneita kuluja vaatia.

Maksumuistutuskirjeen sisältö koostuu pääosin samoista tiedoista kuin alkuperäinen lasku. Lisäksi olennaista on ilmoittaa, että kysessä on muistutus jo erääntyneestä laskusta. Aina laskun maksamattomuus ei välttämättä johdu asiakkaasta. On siis hyvän tavan mukaista ilmoittaa erääntyneestä saatavasta kohteliaasti, mutta johdonmukaisesti ja päättäväisesti (Lindström, 2011, 245.)

Perijän on pidettävä huoli myös siitä, ettei tämä peri vanhentunutta tai jostain muusta syystä lakannutta velkaa. Yleisesti velka vanhenee 3 vuodessa. Ajan laskenta lähtee siitä päivästä, jolloin perijä voi antaa velalliselle ensimmäisen maksuvaatimuksen (Kilpailu- ja kuluttajavirasto, 4) eli kun eräpäivästä on lain

velan vanhentumisesta (728/2003) 5 §:n mukaan sovittu. Mikäli perintäprosessi on käynnissä siten, että osapuolet ovat sopineet saatavan maksusta tai velkoja on muistuttanut avoimesta saatavasta velallista, velan vanhentuminen katkeaa (Laki velan vanhentumisesta 10 §).

Maksuvaatimus on annettava aina kirjallisesti (Laki saatavien perinnästä 5 §). Riippumatta siitä lähetetäänkö maksuvaatimus kuluttajalle vai oikeushenkilölle, on maksuvaatimuksessa mainittava ainakin:

- velkojan nimi ja osoite
- saatavan peruste
- eriteltyinä saatavan pääoma, korko, viivästyskorko ja perintäkulut
- vaadittu kokonaissumma
- kenelle, miten ja milloin saatava on maksettava
- velallisen mahdollisuus esittää huomautus saatavan määrästä ja perusteesta sekä missä ajassa huomautukset on esitettävä
- kenelle huomautukset saatavan määrästä, perusteesta ja ajasta esitetään

Oikeudenkäymiskaaren (1.1.1734/4) 10 L 19 §:n mukaan osapuolet voivat tehdä oikeuspaikkasopimuksen, jossa sovitaan siitä, missä käräjäoikeudessa riita-asia ratkaistaan.

3.3.2 Yrityssaatavan vapaaehtoinen perintä

Yrityssaatava on saatava, joka peritään oikeushenkilöltä. Yritysten välisessä kaupassa saatavat ovat yleensä huomattavasti suurempia kuin kuluttajakaupassa. Tästä johtuen kannattaa miettiä erilaisia ratkaisuja riskiasiakkaiden kohdalla.

Yritysten väliseen kauppaan sovelletaan kauppalakia (355/1987). Yritysten välisessä kaupassa ei ole välttämätöntä noudattaa perintälain 10 b §:n aikarajoja kuin kuluttajakaupassa vaan asioista voidaan sopia. Kun saatavia peritään

yritykseltä, eräpäivän sijaan laskussa voidaan eräpäiväksi ilmoittaa ”Maksettava heti” tai ”Hetä” (Lindström, 2011, 148).

Yrityksen erääntyneitä saatavia voidaan periä joko trattaperinnällä tai tavanomaisen vapaaehtoisen perinnän keinoin (Lindorff, 2014, maksumyöhässä). Riippuen siitä, millainen luottopolitiikka yrityksessä on, tavanomaisessa vapaaehtoisessa perinnässä voidaan ensimmäinen maksuvaatimuskirje lähettää velalliselle 14 päivän kuluttua laskun eräpäivästä (Lindström, 2011, 245). Toinen maksuvaatimuskirje voidaan lähettää yritykselle 7 päivän sisällä ensimmäisen maksuvaatimuksen lähettämisestä, ellei velallinen tänä aikana kiistä saatavaa. Toisessa perintäkirjeessä voidaan velallista kehoittaa maksamaan avoin saatava seuravan 7 päivän sisällä, jonka jälkeen velkoja ryhtyy oikeudelliseen perintään (Lindorff, 2014, maksumyöhässä.)

Trattaperinnällä uhataan velallista siten, että velkoja uhkaa julkisella protestoinnilla. Tratta ei ole osa perintäprosessia vaan toimii uhkavaatimuksena, jonka tarkoituksena on saada velallinen maksamaan avoin saatava asetettuun määräaikaan mennessä (Trattaperintä, [Viitattu 24.11.2014]).

3.4 Myyntisaatavien hallinnan ulkoistaminen

Yritykset voivat ulkoistaa taloushallinnon toimintojaan, kuten laskutuksen ja perinnän. Mikäli yritys myöntää luottoa, kasvaa myös luottoriski. Laskutuksessa muodostuu myyntisaatavaa, joka on sidottua pääomaa. Mitä enemmän yrityksellä on sidottua pääomaa myyntisaamisiin, sitä vauraampi yrityksen pitää olla selvittääkseen liiketoiminnan kulujen maksusta. Kotimaan kaupoissa luottoriskejä voidaan hallita paremmin kuin vientikaupoissa. Mitä kauempana Suomesta käydään kauppaa, sitä vaihtelevammat ovat kulttuurierot ja tämän takia myös luottoriskit suurenevat. Yrityksen, jonka tulot ovat pääosin vientitulojen ansiota, kannattaa harkita myyntisaamisten ulkoistamista (Talponen, 2002, 57 – 60.)

3.4.1 Saatavara hoitus

Vientisaatavien rahoituksessa yritys siirtää myyntisaatavien laskutuksen rahoitusyhtiölle. Esimerkiksi useat pankit tarjoavat tätä rahoituspalvelua ja tällä voidaan rahoittaa sekä kotimaan että ulkomaan laskut. Lisäksi pankit tarjoavat palvelun oheen myös myyntireskontran hoitamisen sekä perinnän.

Kyseiset rahoituspalvelut sopivat parhaiten pienille vientiä harjoittaville yrityksille, joiden liikevaihto on noin 0,3 – 5 miljoonaa euroa sekä yritysten väliseen kauppaan (Talponen, 2002, 61 – 62.)

Forfaiting on pankin tarjoama luottojärjestely yritykselle, jolla on vientituloja. Myyjäyritys myy vietinsaatavat pankille ja yritys saa saatavat pankilta käteissuorituksena. Luottovälineenä käytetään sekä myyjän, ostajan että ostajan pankin takaamaa vekseliä (Forfaiting, [Viitattu 24.11.2014].)

Factoring on puolestaan myyntisaamisten myymistä kolmannelle osapuolelle, yleensä pankille tai rahoitus-, laskutus- ja perintäpalveluita tarjoavalle yritykselle. Rahoitusyhtiö myöntää myyjälle luottoa myyntisaatavia vastaan. Factoringin heikkoutena on luottotappioriskien jäämistä myyjälle. Palvelu on tarkoitettu sekä kotimaan että ulkomaan myyntisaamisten rahoitukselle, mutta parhaiten se soveltuu kotimaisille yrityksille suuntautuvasta tavaroiden kaupasta tai valmistuksesta (Factoring, [Viitattu: 24.11.2014].)

3.4.2 Vientiremburssi

Remburssi on vientikaupoissa käytettävä maksutapa. Remburssisopimuksen avulla vähennetään kaupanteon riskejä. Remburssin avulla myyjä saa maksun tuotteistaan ennen näiden lähettämistä asiakkaalle. Toisaalta taas myyjä saa maksun vasta toimitettuaan tavarain tai kauppasopimuksessa sovittuja remburssiasiakirjoja vastaan (Helppi & Paloheimo, 2005, 115.)

Tämän opinnäytetyön kannalta on olennaista on tarkastella, millaisia etuja remburssin käytöstä toimeksiantajalle olisi. Remburssin avulla myyjä voi olla varma maksun saannista. Maksun saa myös nopeasti. Lisäksi kaupan kolmantena

osapuolena toimii palvelua tarjoava pankki, jolla on asiantuntemusta erilaisista maksujärjestelyistä (Remburssi, [Viitattu: 24.11.2014].)

Remburssin ongelma on, että sopimukset remburssi asiakirjoista on tehtävä aina erikseen ja pankit perivät tästä palvelun käytöstä. Suurin osa toimeksiantajan asiakkaista ovat ulkomaisia yrityksiä. Pitkällä aikavälillä katsottuna vientiremburssi ei ole paras mahdollinen maksutapa, koska jokaisesta remburssin kautta maksetusta saatavasta pankki perii omat palvelumaksut. Nämä tulevat yritykselle kalliiksi (Remburssi, [Viitattu 24.11.2014].)

4 YRITYKSEN PERINTÄPROSESSIN KEHITTÄMINEN

Tässä luvussa esitellään pääasiat toimeksiantajan toimialasta. Luvun pääpaino käsittelee toimeksiantajan nykyistä luotonhallintaa sekä laskutus- ja perintäprosessia. Luvun lopussa esitellään kehitysehdotuksia sekä annetaan vaihtoehtoja omatoimiselle perinnälle.

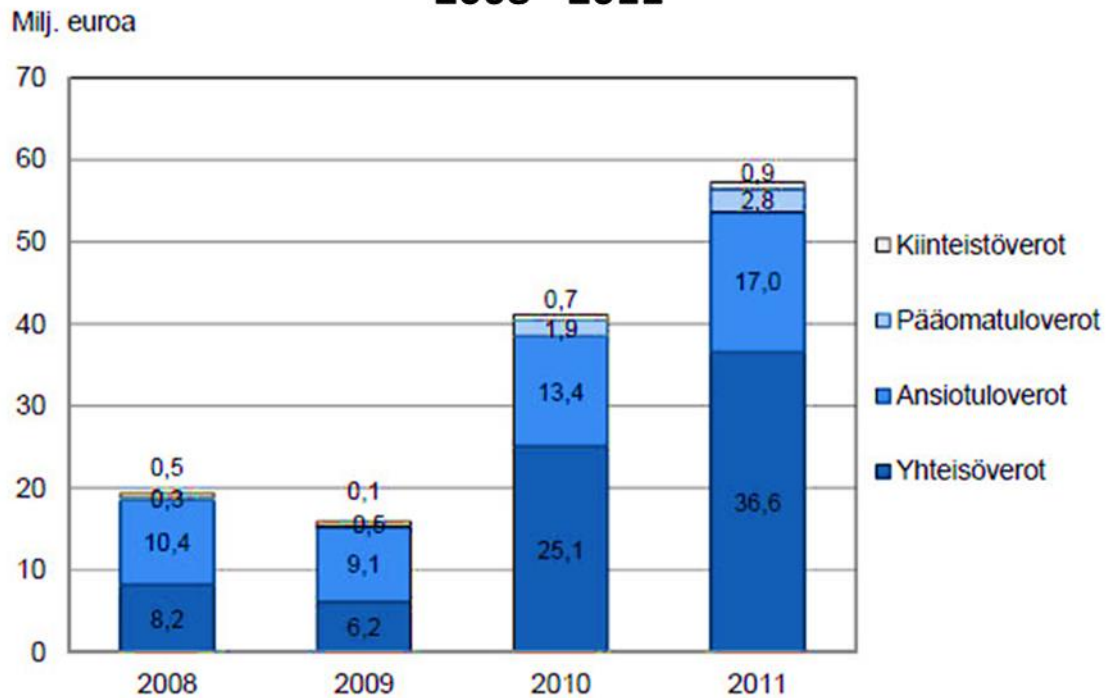
4.1 Yrityksen toimialakuvaus

Valtioneuvoston asetuksen turkiseläinten suojelusta (1084/2011) mukaan turkiseläimellä tarkoitetaan turkisten tuottamiseksi tai muuta vastaavaa tuotantotarkoitusta varten tarhattavaa minkkiä, hilleriä, kettua, sinsillaa, rämemajavaa, supikoiraa tai soopelia. Lisäksi esimerkiksi lampaankasvattajat lähettävät taljoja muokattaviksi. Metsästäjät muokkauttavat kaatamiensa riistaeläinten, kuten karhun, poron ja hirvennahkoja.

Pellervon taloustutkimuksen PTT:n raportin 238 (Turkisan tuottamat verotulot, 2012, 5) mukaan Suomen turkisalalta saamat verotulot ovat melkein kokonaan vientitulojen ansiota. Suomen talouden kannalta turkistalous on merkittävässä asemassa juuri vientitulojen ja alan kasvun ansiosta (Kauppalehti, 2013). Turkisala on tärkeä verotulojen tuoja etenkin Pohjanmaalla ja jo pelkästään suurten verotulojen takia turkisyriyten on hallittava vientisaamisten kotouttaminen.

Alla on kuvio kyseisestä raportista. Kuvioista voidaan nähdä, kuinka suuri on yhteisöverojen osuus ja näiden verotulojen huomattava kasvaminen. Tämä yhteisöverojen kertymä on laskettu osakeyhtiömuotoisten turkisyriyten maksamista veroista.

Turkisan tuomat verotuet 2008 - 2011

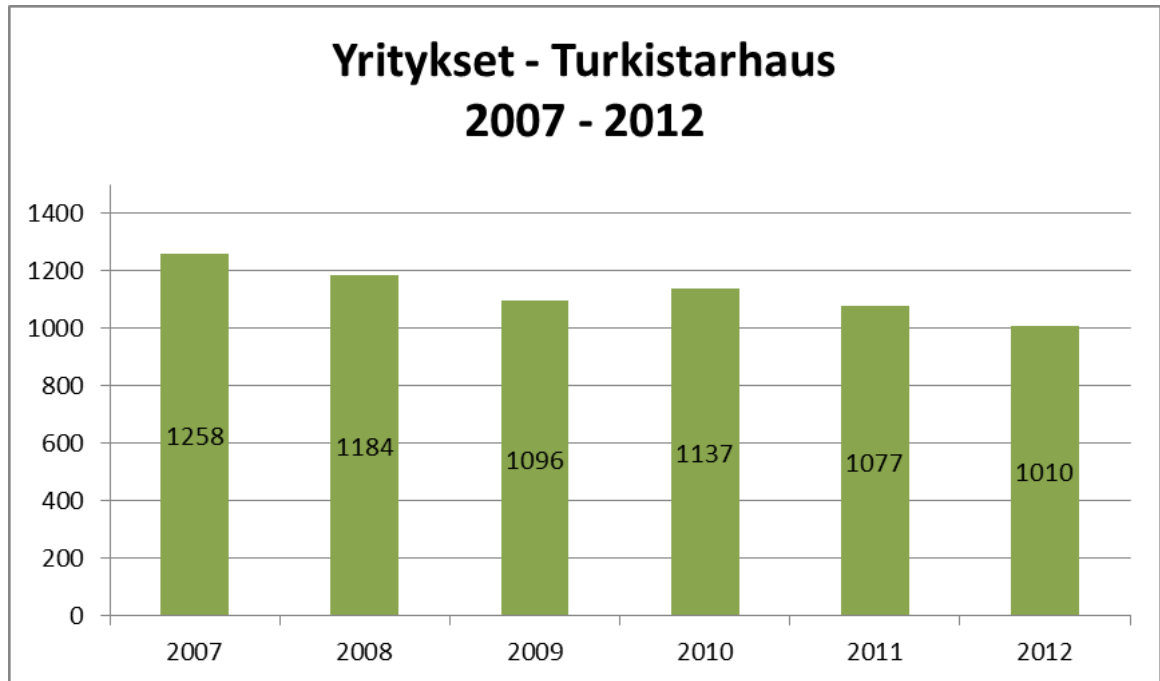


Kuvio 2 Turkisan tuomat verotulot 2008 - 2011



Kuvio 3 Yritykset: turkisten ja nahan muokkaus ja värjäys

Toimialatilaston mukaan vuonna 2012 Suomessa toimivien yritysten lukumäärä oli 35, jotka olivat ilmoittaneet toimialakseen turkisten ja nahan muokkauksen sekä värjäyksen.



Kuvio 4 Yritykset: toimiala turkistarhaus

Toimialatilaston mukaan vuonna 2012 Suomessa toimivien yrityksen lukumäärä oli 1010, jotka olivat ilmoittaneet toimialakseen turkistarhauksen. Näin ollen turkisalan yritysten määrä Suomessa oli vuonna 2012 noin 1050. Eläinsuojeluliitto Animalia ry:n mukaan turkistarhojen määrä on laskenut alle tuhanteen vuosien 2013 ja 2014 aikana.

Turkisalan yritykset ovat Suomessa pieniä perheyrityksiä. Yksi turkistarha työllistää keskimäärin noin 2 henkilöä, kun taas turkismuokkaamo työllistää keskimäärin noin viisi työntekijää. Toimialatilaston mukaan vuonna 2012 Suomessa toimivien yritysten henkilöstön lukumäärä oli 180, jotka olivat ilmoittaneet toimialakseen turkisten ja nahan muokkauksen ja värjäyksen. Toimialatilaston mukaan vuonna 2012 Suomessa toimivien yritysten henkilöstön lukumäärä oli 1686, jotka olivat ilmoittaneet toimialakseen turkistarhauksen.

Toimialatilaston mukaan turkismuokkaamoiden myyntisaamisten kiertoaika on ollut vuosien 2006 – 2012 aikana noin 30 – 40 päivää. Alan myyntisaamisten kiertoajan keskiarvo on syytä huomioida laadittaessa kohdeyrityksen maksuehtoja.



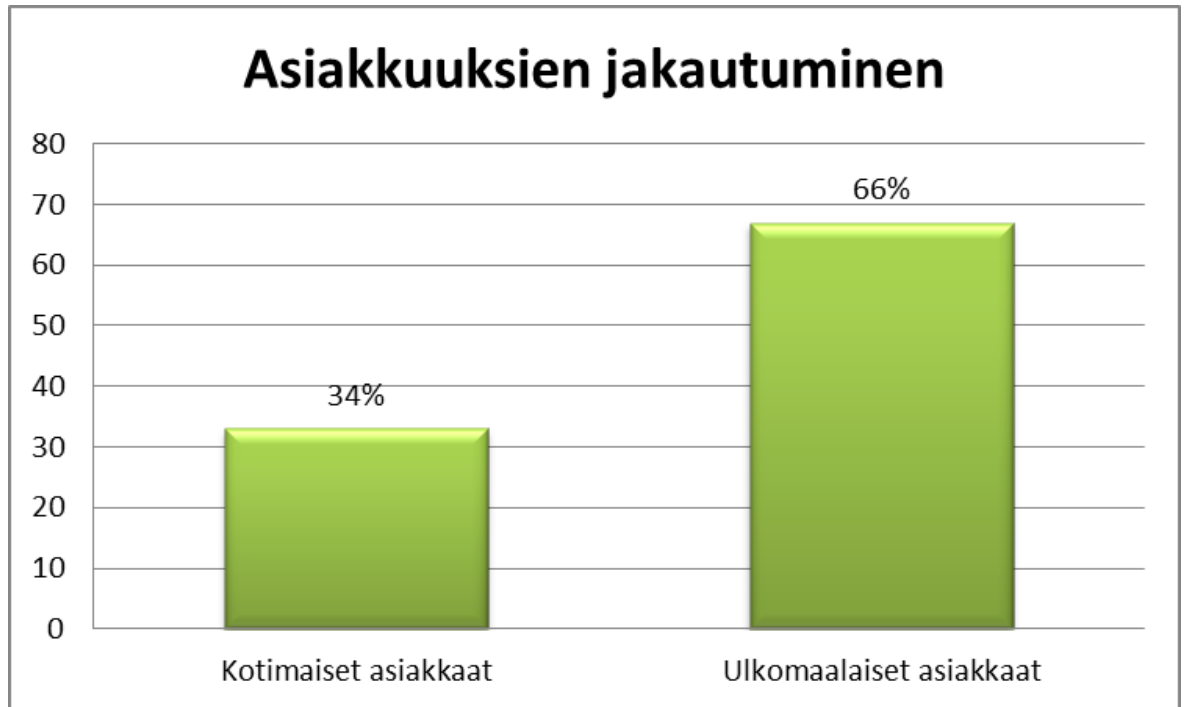
Kuvio 5 Myyntisaamisten kiertoaika, keskiarvo (toimiala)

4.2 Kohdeyrityksen kuvaus

Opinnäytetyön kohdeyritys on länsisuomalainen turkismuokkaamo, joka muokkaa, värjää, kuvioi ja sävyttää arvo-, ja luonnonturkisnahkoja sekä lampaan- ja porontaljoja. Yritys työllistää noin 10 työntekijää yrittäjät mukaan lukien. Tilastokeskuksen toimialaluokituksen jaottelun mukaan yritys on ilmoittanut päätoimialakseen Turkisten ja nahan muokkauksen sekä värjäyksen (Tietopalvelu, [Viitattu 21.7.2014].) Yrityksen liiketoiminnan pääpaino on turkisten ja nahkojen muokkauksessa, joka on laskettava palveluksi.

Yrityksellä on sekä kuluttaja- että yritysasiakkaita, joista yritysasiakkaita Suomessa ja ulkomailla. Suurin osa asiakkaista on yrityksiä. Tällä hetkellä asiakkaista noin 120 on kotimaisia ja 250 ulkomaisia. Asiakkaita ovat muun

muassa turkistarhaajat, eläinentäyttäjät, jälleenmyyjät sekä välittäjät. Yritys harjoittaa vientiä Venäjälle, Turkkiin, Italiaan, Kreikkaan, Tanskaan, Ruotsiin, ja Japaniin, joista Turkki on vientimaista tärkein. Lisäksi yritys muokkaa poronahkoja Kiinaan ja Alankomaihin.



Kuvio 6 Asiakkuuksien jakautuminen

Yritykseen on vuoden 2014 alussa tehty opinnäytetyö (Halkola & Heikkilä), jossa tehtiin asiakaskanta-analyysi asiakasrekisterin pohjalta. Analyysissä huomioitiin myös asiakaskohtainen maksuaika. Näitä tuloksia hyödynnetään myös tässä opinnäytetyössä.

Suomessa turkistuotteiden muokkausta harjoittavia yrityksiä on vähän. Monet turksialan toimijat tekevät yhteistyötä kilpailijoiden kanssa. Tämä on kannattavaa, sillä näin molemmat osapuolet saavat tarvittavaa erityisosaamista halvemmalla, kuin millä itse sen pystyisivät tuottamaan.

4.3 Yrityksen laskutus- ja perintäkäytänteet

Yrityksellä ei ole ollut järjestelmällistä tapaa taristaa asiakkaiden luottotietoja. Yritys on tietoinen siitä, että asiakkaiden luottotiedot on kannattavaa tarkistaa ja on toisinaan hyödyntänyt internetistä löytyvä ilmaista luottotietojen tarkistuspalvelua. Nämä tiedot ovat kuitenkin usein vanhentuneita eivätkä näin vastaa yrityksen tarpeisiin.

Yritys käyttää toiminnassaan Lemonsoft-laskutusjärjestelmää. Ohjelman avulla saadaan erilaisia raportteja, esimerkiksi avoimista saamisista. Lähtökohtaisesti yritys lähettää laskun asiakkaalle muokatun tuotteen mukana. Asiakkaille on annettu 14 päivää maksuaikaa riippumatta siitä, onko tämä kotimainen vai ulkomainen asiakas. Yritys lähettää muokkaamiaan tuotteita päivittäin käyttäen mahdollisimman edullista toimitustapaa. Muokkauksesta muodostuneiden kulujen lisäksi yritys perii asiakkaalta mahdolliset toimituskulut sekä asiakkaalta toimeksiantajalle että tältä takaisin asiakkaalle. Päivittäinen tuotteiden ja laskujen toimitus vaikuttaa positiivisesti yrityksen talouteen siten, ettei esimerkiksi laskutushuippuja pääse syntymään.

Yritys on vuoden 2014 aikana muuttanut laskutuskäytänteitään itselleen suotuisimmiksi perimällä maksuja etukäteen ennen tuotteen lähettämistä pienentäen näin luottotappioriskiä. Tulevan laskun summa ei kuitenkaan ole tiedossa tilausvaiheessa.

Muokatut tuotteet ovat yrityksen omaisuutta siihen asti, kunnes asiakas on maksanut laskussa mainitun summan. Lisäksi maksujen etukäteinen periminen ennen valmiin tuotteen luovutusta on parantanut yrityksen likviditeettiä. Yrityksen (20.5.2014) mukaan asiakkaat, jotka ovat lähettäneet tuotteitaan muokattaviksi, maksavat etukäteislaskun viipymättä saadakseen muokatut rahat itselleen. Vaihtelevien laskutus- ja perintäkäytänteiden vuoksi valideja tietoja perintämääristä asiakkaittain ei ole tällä hetkellä kannattavaa analysoida.

Osana tätä opinnäytetyötä on luoda yritykselle järjestelmällinen ohjeistus perintäprosessista. Toimeksiantajalla ei tätä ennen ole ollut selviä ohjeita siihen, koska ja miten avointa myytisaatavaa voidaan asiakkaalta periä. Maksun

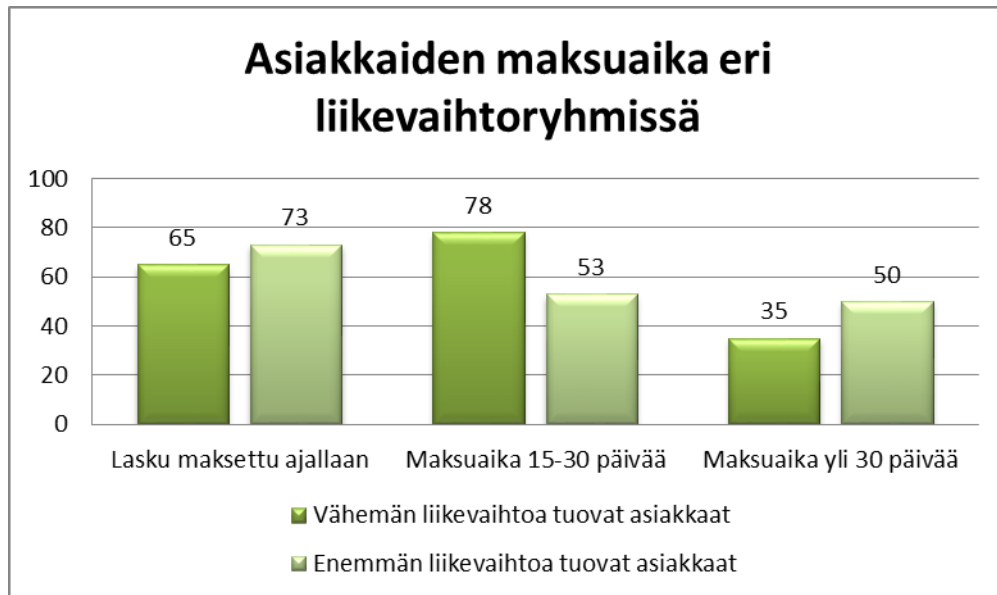
myöhästyessä yritys on toisinaan ottanut yhteyttä asiakkaaseen soittamalla tai lähettämällä sähköpostia ja muistuttamalla avoimesta laskusta. Yritys ei kuitenkaan ole perinyt asiakkaalta muistutusmaksuja tai viivästyskorkoa. Kesän 2014 aikana yritys on tehnyt sopimuksen perintäyrityksen kanssa, jolle yritys siirtää avoimet saatavat perittäväksi kahden maksumuistutuksen jälkeen. Tällaisia toimeksiantoja yrityksellä ei toistaiseksi ole.

4.4 Kehityssuunnitelma

Jotta asianmukaisiin luotonanto- ja perintätoimiin voidaan ryhtyä, on selvitettävä yrityksen luottopolitiikka. Koska yrityksellä on erilaisia asiakkaita, on se huomioitava myös luottopolitiikkaa laadittaessa. Erilaiset ehdot, kuten luotto- ja maksuehdot kannattaa puntaroida sekä kotimaisten että ulkomaisten yksityis- ja yritysasiakkaiden kohdalla erikseen. Luottopolitiikan toimintatavat on kannattavaa kirjata tarkoin ja yksityiskohtaisesti ylös. Nämä on syytä asettaa näkyville siten, että jokaisella yrityksen työntekijällä, joka toimii asiakkaiden parissa, on mahdollisuus saada ne tarvittaessa luettavakseen.

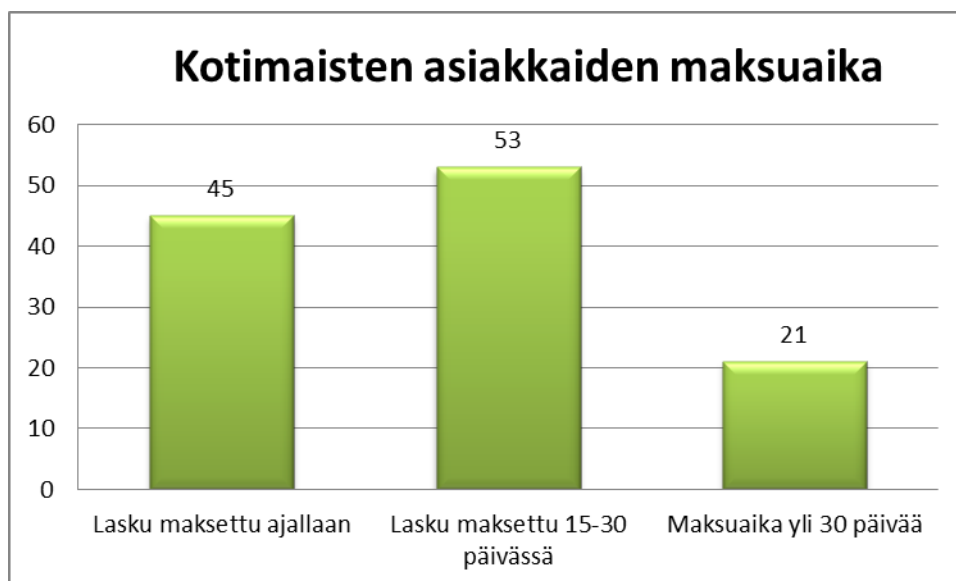
Etukäteinen luottotietojen tarkistus on ennaltaehkäisevää toimintaa. Yrityksen käytössä olevan Lemonsoft-laskutusohjelmiston avulla voidaan seurata asiakkaittain maksukäyttäytymistä. Luottotietojen järjestelmällinen tarkistaminen on perusteltua etenkin sellaisten asiakkaiden kohdalla, joiden maksuaika vaihtelee huomattavasti tai maksujen saanti usein venyy huomattavasti laskussa mainitun eräpäivän yli. Tarvittaessa yritys voi kiristää luotonantoperusteita.

Suurin osa yrityksen asiakkaista on ulkomaisia yrityksiä niin Euroopassa kuin Aasiassa. Lähtökohtaisesti kotimaiset asiakkaat maksavat avoimet laskut ensimmäisen maksumuistutuksen jälkeen. Suurempi ongelma ovat ulkomaiset yritysasiakkaat, jotka ovat toimeksiantajan suurin asiakasryhmä.



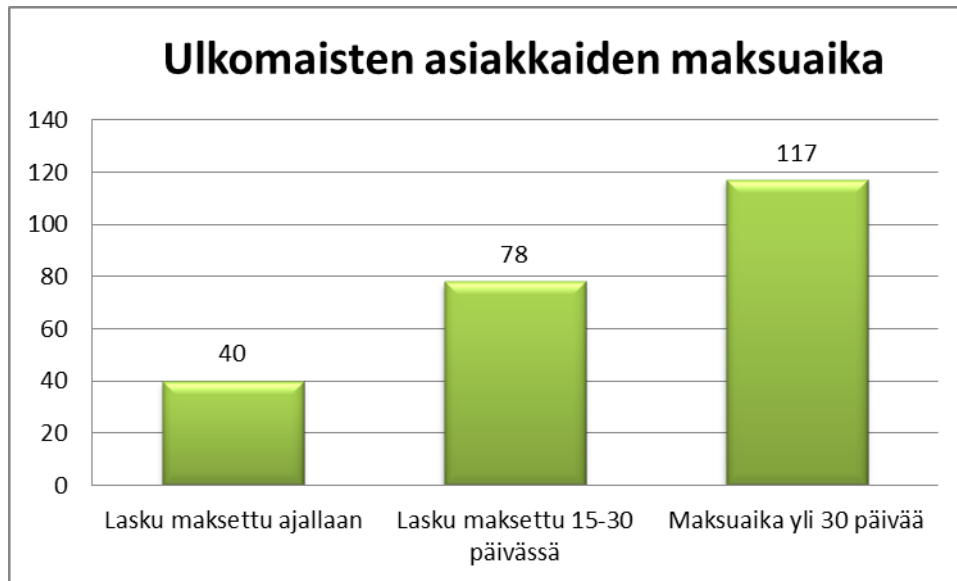
Kuvio 7 Asiakkaiden maksuaika eri liikevaihtoryhmissä

Yrityksen kotimaiset asiakkaat maksavat laskun yleensä ajallaan tai 15 – 30 päivän kuluessa.

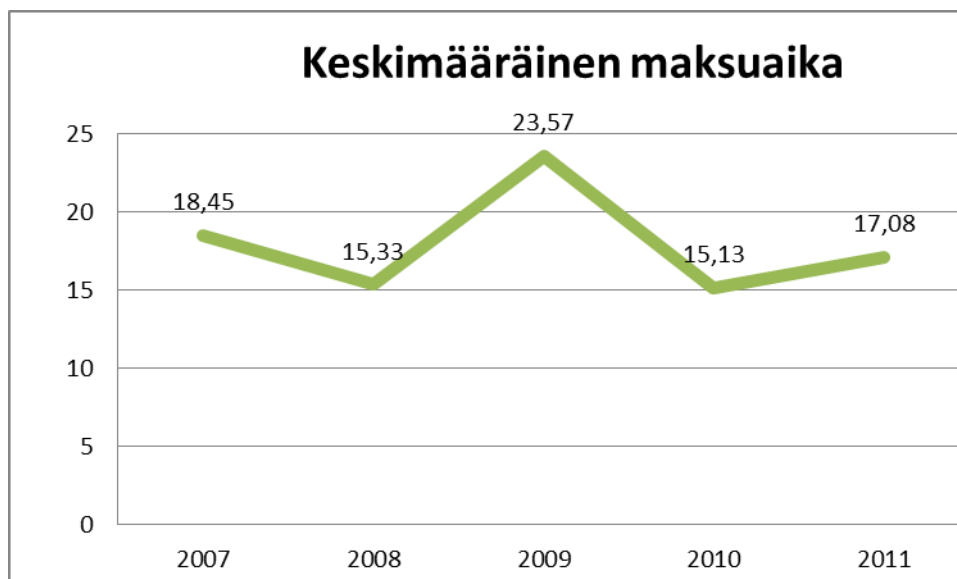


Kuvio 8 Kotimaisten asiakkaiden maksuaika

Yrityksen ulkomaiset asiakkaat maksavat laskun yleensä yli 30 päivän päästä eli usean viikon tai jopa kuukausia myöhässä. Kun verrataan kotimaisten ja ulkomaisien asiakkaiden maksuaikaa, voidaan päätellä, että yrityksen kannattaa kiinnittää huomiota erityisesti vientilasujen perintään.



Kuvio 9 Ulkomaisten asiakkaiden maksuaika



Kuvio 10 Keskimääräinen maksuaika

Suomen Asiakastieto Oy tarjoaa luottotietojen tarkistukseen liittyvät palvelut kotimaassa ja Euroopassa. Lisäksi Bisnode tarjoaa palvelua, jonka kautta voi saada yritysluottotiedot kaikkialta maailmasta. Koska toimeksiantajalla on asiakkaita myös Euroopan ulkopuolella, on kannattavaa kilpailuttaa ja pyytää tarjous kummaltakin palveluntarjoajalta.

Syynä ulkomaisten asiakkaiden maksujen myöhästymiselle voi olla kuljetuksiin kuluva aika. Asiakkaat saavat laskun vasta tuotteiden mukana. myös laskun

käsittelyyn, kuten hyväksymiskierto, kuluva aika vaikuttaa avoimen laskun maksamiseen. Verkkolaskutuksen hyödyntäminen on myös tässä tapauksessa tehokkaampaa ja mahdollisuus avointen myyntisaamisten kotouttamiselle nopeammin paranee.

Kun opinnäytetyössä saatiin toimeksianto, yrityksellä ei ollut järjestelmällistä perintäprosessia käytössään. Tähän yrityksessä on haluttu muutosta ja osana toimeksiantoa olikin laatia yritykselle järjestelmälliset ja selkeät ohjeet perintäprosessia varten.

Lähtökohtaisesti yrityksen laskutusta ja perintää hoitaa yrityksessä yksi henkilö. Vastaavalla henkilöllä on kuitenkin myös muita työtehtäviä, joten myös muilla on valtuudet hoitaa yrityksen laskutusta ja perintää. Yrityksessä on koettu tärkeäksi, että jokainen laskujen käsittelijä pystyy seuraamaan maksamattomien laskujen tilannetta sekä lähettämään muistutuksen.

Yrityksen kannattaa seurata avoimia myyntisaamisia jatkuvasti, jotta perintätoimiin voidaan ryhtyä mahdollisimman pian. Yritykselle on laadittu ohjeistusehdotus siihen, koska ensimmäinen maksumuistutus lähetetään asiakkaalle ja koska laskun periminen siirretään perintätoimistolle. Ehdotuksena on lähettää lasku kuluttaja-asiakkaille muokatun tuotteen mukana. Laskun maksuaika on 14 päivää, jonka jälkeen asiakkaalle lähetetään maksuhuomautus 14 päivän päästä, mikäli laskua ei ole maksettu. Maksuhuomautuksessa mainitaan myös, että mikäli asiakas ei maksa avointa laskua eräpäivään mennessä, yritys siirtää saatavan perinnän perintätoimistolle. Tämän jäkeen avoin saatava siirretään perintätoimiston perittäväksi.

Koska lähtökohtaisesti kotimaiset asiakkaat maksavat laskun ajallan tai viimeistään ensimmäisen maksuhuomautuksen jälkeen, voidaan heille antaa 14 päivää maksuaikaa. Ulkomaisille asiakkaille voidaan maksukäyttäytymisestä riippuen antaa 14 tai 30 päivää maksuaikaa. Maksuhuomautus yritysasiakkaille lähetetään 7 päivän kuluttua eräpäivästä, mikäli avointa saatavaa ei ole maksettu. Mikäli asiakas ei maksa tänä aikana laskuaan, siirretään avoin saatava perintätoimiston perittäväksi.

Tällä hetkellä yritys hyödyntää lakifirman perintäpalveluita. Kyseinen lakifirma velottaa kaikki perintäkulut suoraan perittävältä, joten tästä ei aiheudu yritykselle ylimääräisiä perintäkuluja. Toimeksiantaja siirtää perinnän lakifirman hoidettavaksi kahden maksumuistutuksen jälkeen. Myös vientisaatavat voidaan kotouttaa tämän yrityksen kautta. On kuitenkin huomattava, että toimeksiantaja ei saa avointa saatavaa itselleen, ennen kuin asiakas on maksanut laskun perintäkuluineen lakifirmalle. Toimeksiantaja ei siis tiedä, kuinka nopeasti avoin saatava saadaan asiakkaalta.

Toimeksiantajalla on myös mahdollisuus myydä avoimet myyntisaamiset pankille, joka perii laskun summan asiakkaalta itselleen. Myyntisaamiset voidaan kotouttaa nopeasti ilman perintää. Tämä pankkien tarjoama palvelu voi kuitenkin tulla kalliiksi. Kolmantena vaihtoehtona on myyntireskontran tai perinnän ulkoistaminen yrityksen kirjanpitäjälle. Perintäprosessin ulkoistaminen säästää toimeksiantajan resursseja. Myös järjestelmälliset perintätoimet viestittävät asiakkaalle asiantuntevasta toiminnasta ja lisää luotettavuutta.

Opinnäytetyöprosessin edetessä koettiin tarpeelliseksi tehdä lisäyksiä yrityksen sopimusehtoihin. Tähän mennessä yritys ei ole laskussa ilmoittanut erikseen tuotteiden lähetykseen, yritykseltä takaisin asiakkaalle, meneviä kuluja. Toimitusehtoihin tehtiin lisäys ”Yrityksen tehdessä rahtimuokkausta, asiakas maksaa postikulut asiakkaalta yritykselle sekä yritykseltä takaisin asiakkaalle.”

Sopimusehtoihin lisättiin myös lauseke ”Laskua koskevat huomautukset on tehtävä 8 päivän sisällä laskun päiväyksestä.” Kauppalain 32 §:n mukainen tuotetta koskeva reklamaatio on tehtävä myyjälle kohtuullisessa ajassa, siitä kun asiakas on havainnut virheen tai hänen olisi pitänyt se havaita. Yleisesti käytössä oleva laskua koskeva reklamaatioaika on 8 päivää. Mikäli tilaus tehdään yrityksessä, sopimusehdot allekirjoitetaan. Jos taas tilaus tehdään sähköpostin kautta, asiakkaalle lähetetään toimitusehdot PDF-tiedostona, jonka jälkeen asiakas hyväksyy toimitusehdot vastaamalla viestiin.

Lisäksi yrityksen laskutusjärjestelmän kuluttaja-asiakkaiden muistutuslaskuun lisätään teksti: ”Kirjanpitomme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä. Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä

lasku on aiheeton. Tämän muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto”.

Yrityksen laskutusjärjestelmän yritysasiakkaiden muistutuslaskuun lisätään teksti: ” Kirjanpitomme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä. Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä lasku on aiheeton. Tämän muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto.”

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia yritykselle järjestelmälliset ohjeet avointen saatavien vapaaehtoiselle perinnälle. Työn tarkoituksena oli selvittää, miten yritys perii saatavia asiakkailtaan sekä arvioida yrityksen luottopolitiikkaa.

Toimeksiantajalla on takanaan pitkä historia turkisyrittäjien parissa. Vuonna 2013 yritys ajautui konkurssiin ja uusi yritys perustettiin keväällä 2014. Uusi yritys sai käyttöönsä muun muassa asiakastietokannan, jonka avulla selvitettiin myös eri asiakkaiden maksukäyttäytymistä. Uudelle yritykselle haluttiin luoda järjestelmälliset perintäkäytännöt, joita kuka tahansa yrityksen edustaja voi hyödyntää.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsiteltiin luotonhallintaa, sen merkitystä yrityksen maksukykyyn sekä miten yrityksen luotonhallinta sekä luottopolitiikka näkyy yrityksen laskutuksessa ja perinnässä. Työn pääpaino on vapaaehtoisessa perinnässä.

Opinnäytetyön empiirisessä osuudessa tutustuttiin yrityksen laskutus- ja perintäkäytäntöihin. Olennaiselta osalta käsiteltiin myös yrityksen luottopolitiikkaa. Työssä tuotiin ilmi, millaisia ongelmia nykyisillä menetelmillä on ja miten yrityksen luottopolitiikkaa ja perintäprosessia voitaisiin kehittää. Tarvittavat tiedot hankittiin haastattelemalla yrittäjää sekä henkilökuntaa.

Ensimmäisenä kehitysehdotuksena yritykselle ehdotettiin järjestelmällisen luottopolitiikan luomista.

Yritykselle luotiin järjestelmälliset perintäohjeet sekä kaaviona että kirjallisena ohjeistuksena. Jo laskutusvaiheessa on huomioitava asiakkaiden monimuotoisuus, esimerkiksi myönnettäessä maksuaikaa.

Opinnäytetyön tuloksena päädyttiin ehdottamaan, että on kannattavaa käsitellä omatoimisen perinnän ohella myös muita myyntisaamisten hallinnan vaihtoehtoja. On mahdollista, että tulevaisuudessa yritys palkkaa uutta henkilöstöä hoitamaan yrityksen reskontraa. Reskontran ulkoistaminen yrityksen kirjanpitäjälle on hyvin

luonteva myyntisaamisten hallinnan keino. Kirjanpitäjällä tuntee yrityksen talouden sekä nykyisen perintälainsäädännön.

Opinnäytetyöprosessin aikana ongelmaksi perintäprosessin hyödynnettävyyden kannalta muodostui laskutuskäytäntöjen muuttuminen. Lähtötilanteessa yritys lähetti laskun asiakkailleen muokattujen tuotteiden mukana. Tällä hetkellä yritys perii asiakkaaltaan maksun etukäteen ennen muokattujen tuotteiden lähettämistä. Tällä on ollut positiivisia vaikutuksia yrityksen maksukykyyn. Tulevaisuudessa myyntiä on kuitenkin seurattava ja tehtävä huomioita siitä, onko tämänhetkiset maksuehdot liian tiukat kansainvälisessä kaupassa.

LÄHTEET

A 20.10.2011/1084. Valtioneuvoston asetus turkiseläinten suojelusta.

Arvonlisäverotunniste ja sen käyttö. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Verohallinto. [Viitattu 18.6.2014]. Saatavana: http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Kansainvalinen_kauppa/Arvonlisaverotunniste_alvnumero_VAT_numb%2814324%29

Arvonlisäverotunniste. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. [Viitattu 10.7.2014]. Saatavana: <http://www.ytj.fi/mika-on-y-tunnus/arvonlisaverotunniste?version=10>

Factoring. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Aktia. [Viitattu 24.11.2014]. Saatavana: <http://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/rahoitus/tuotteet/factoring>

Forfaiting. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Pohjola. [Viitattu 24.11.2014]. Saatavana: <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankauppa/forfaiting?id=327440>

HE 241/2006vp. Hallituksen esitys Eduskunnalle luottotietolaiksi ja siihen liittyviksi laeiksi.

Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus – riskit, maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: Talentum Media Oy.

Kuluttaja ja sopimus. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Kuluttajaliitto. [Viitattu 7.10.2014]. Saatavana: http://www.kuluttajaliitto.fi/teemat/kuluttajan_oikeudet/kuluttaja_ja_sopimus

Kuluttajaoikeuden linjauksia: Hyvä perintätapa kuluttajaperinnässä. 2014. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Kilpailu- ja kuluttajavirasto. [Viitattu 11.7.2014]. Saatavana: <http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/linjaukset/aihekohtaiset-linjaukset/hyva-perintatapa-kuluttajaperinnassa-2014.pdf>

Kuluttajaoikeuden linjauksia: Maksaminen ja laskutus. 2010. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Kilpailu- ja kuluttajavirasto. [Viitattu 9.9.2014]. Saatavana: <http://www.kkv.fi/globalassets/kkv-suomi/julkaisut/linjaukset/aihekohtaiset-linjaukset/maksaminen-ja-laskutus-2008-paivitetty-2010.pdf>

Kuluttajaoikeuden linjauksia: Yrittäjä & sopimusehtojen laatiminen. 2006. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Kilpailu- ja kuluttajavirasto. [Viitattu 7.10.2014]. Saatavana: <http://www.kkv.fi/globalassets/kkv.../sopimusehtojen-laatiminen-2006.pdf>

Intressi 2/2011. Voiko perinnän tarvetta vähentää, vaikka laskutus lisääntyy? 2011. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Intrum Justitia. [Viitattu 25.12.2014].

Saatavana:

http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFoQFjAH&url=http%3A%2F%2Fwww.intrum.com%2FPageFiles%2F32012%2FIntressi_2_2011.pdf&ei=rGOgVOGEDuLRywOH2YGQAg&usg=AFQjCNHdvX6smhbOQAnclDgsWmHZhwtBDw&sig2=6uKM78exEvVUIp6H4IjlvQ&bvm=bv.82001339,d.bGQ

Intressi 2/2011. Poimi pieneet signaalit ajoissa: Ennakoi luottoriskit. 2011.

[Verkkajulkaisu]. Helsinki: Intrum Justitia. [Viitattu 28.12.2014]. Saatavana:

http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFoQFjAH&url=http%3A%2F%2Fwww.intrum.com%2FPageFiles%2F32012%2FIntressi_2_2011.pdf&ei=rGOgVOGEDuLRywOH2YGQAg&usg=AFQjCNHdvX6smhbOQAnclDgsWmHZhwtBDw&sig2=6uKM78exEvVUIp6H4IjlvQ&bvm=bv.82001339,d.bGQ

Kurki, M., Lahtinen, M. & Lindfors, H. 2011. Verkkolasku käyttöön! Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.

L 1.1.1734/4. Oikeudenkäymiskaari.

L 13.6.1929 Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista.

L 31.7.1947 Velkakirjalaki.

L 20.1.1978 Kuluttajansuojalaki.

L 20.8.1982 Korkolaki.

L 27.3.1987 Kauppalaki.

L 30.12.1993/1501. Arvonlisäverolaki.

L 22.4.1999/513. Laki saatavien perinnästä.

L 15.8.2003/728. Laki velan vanhentumisesta.

L 15.6.2007/705. Ulosottokaari.

Laskua koskevat vaatimukset arvonlisäverotuksessa. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Verohallinto. [Viitattu 10.7.2014]. Saatavana: http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Laskua_koskevat_vaatimukset/Laskua_koskevat_vaatimukset_arvonlisaver%2810160%29#5.%C2%A0Yleiset%20laskumerkinn%C3%A4t1

Lindström, J. 2011. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Helsinki: Talentum.

Maksu myöhässä. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Lindorff. [Viitattu 10.10.2014].
Saatavana: http://maksumyohassa.fi/saitko_postia/

Oikeudellinen perintä. 2014. [Verkkosivu]. Seinäjoki. Lakiasiantomisto Business-Laki LBL Oy. [Viitattu 28.12.2014]. Saatavana:
<http://www.lbl.fi/palvelut/oikeudellinen-perinta>

Salonen, M. 10.10.2014. Juridisia neuvoja opinnäytetyöhön. [Henkilökohtainen sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: Janica Riikonen [Viitattu 10.10.2014].

Taloussanasto: yritys- ja kansantaloutta suomeksi, ruotsiksi, englanniksi, saksaksi ja ranskaksi. 2002. Helsinki: Taloustieto Oy.

Trattaperintä. 2014. [Verkkosivu]. Seinäjoki: Lakiasiantomisto Business-Laki LBL Oy. [Viitattu: 24.11.2014]. Saatavana: <http://www.lbl.fi/palvelut/trattaperinta>

Tietopalvelu. 2014. [Verkkopalvelu]. Helsinki: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. [Viitattu 21.7.2014]. Saatavana:
<http://www.ytj.fi/yritystiedot.aspx?yavain=2473684&kielikoodi=1&tarkiste=289D2E2E162B729A9095E8B8259940B197094438&path=1547;1631;1678>

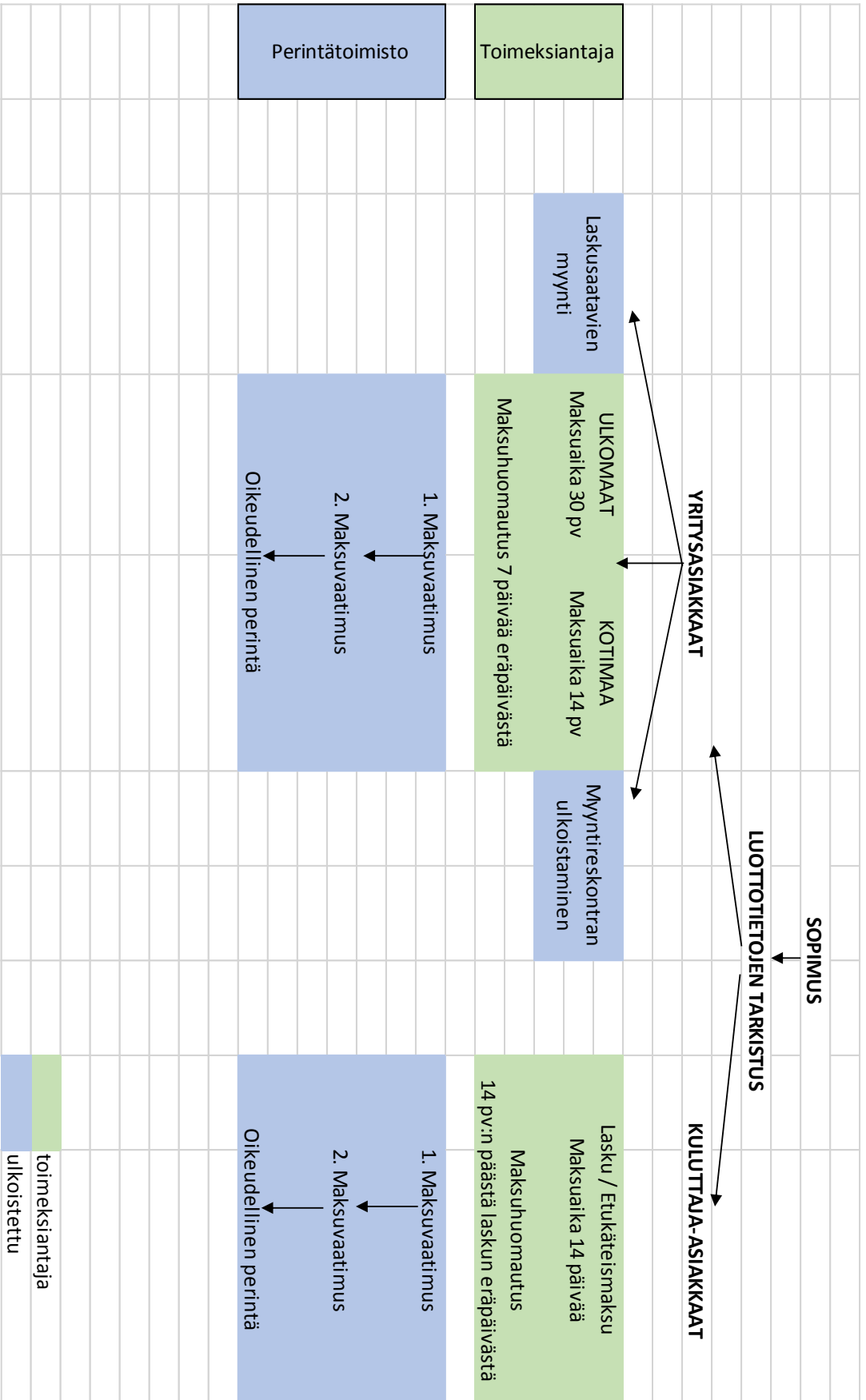
Turkisalan tuottamat verotulot: PPT Raportteja 238. [Verkkojulkaisu]. 2014. [Viitattu 10.10.2014]. Helsinki: Pellervon Taloustutkimus PTT. Saatavana:
<http://ptt.fi/fi/prognosis/238-janne-huovari-perttu-pyykkonen-turkisalan-tuottamat-verotulot-13-9-2012>

Viennin erikoinen kärki: öljytuotteet ja turkikset. 2014. [Verkkolehtiartikkeli]. Helsinki: Kauppalehti. [Viitattu 19.11.2014]. Saatavana:
http://www.kauppalehti.fi/etusivu/viennin+erikoinen+karki+oljytuotteet+ja+turkikset/201309501741?ext=ltr&utm_source=email&utm_medium=9-9-2013&utm_campaign= uutiskirje

Vientiremburssi. 2014. [Verkkosivu]. Helsinki: Aktia. [Viitattu 24.11.2014]. Saatavana:
<http://www.aktia.fi/fi/yritysassiakkaat/ulkomaankauppa/vienti/vientiremburssi>

LIITTEET

LIITE 1. Perintäprosessikaavio



LIITE 2. Maksumuistutus yrityksiäkaalle, esimerkki

YRITYKSEN LOGO				MAKSUMUISTUTUS		
YRITYKSEN NIMI				Päiväys	1.10.2014	
YRITYKSEN OSOITE				Laskun numero	1	
YRITYKSEN OSOITE				Tilausnumero	1	
				Laskun eräpäivä	15.10.2014	
				Viiivästyskorko		
				Viesti	HETI	
				Maksuehto	YRITYKSEN NIMI	
				Saaja		
				Tilinnumero		
				Swift/BIC		
Asiakkaan nimi Asiakkaan osoite Asiakkaan osoite						
MAKSUMUISTUTUS						
Kirjanpitoimme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä.						
Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä lasku on aiheeton.						
Tämän muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto						
Tuotekuvaus	Määrä	Yksikkö	Hinta a	ALV %	ALV €	Yhteensä
Muokkaus	1	kpl	100,00 €	24,00 %	24,00 €	124,00 €
				Veroton hinta yht	100,00 €	
				Arvonlisävero yht	24,00 €	
				Yhteensä	124,00 €	
				ALV-erittely	10 %	0,00 €
					14 %	0,00 €
					24 %	24,00 €
Saajan pankkitili:			BIC:			
Saaja: YRITYKSEN NIMI			Viesti:			
Maksaja Asiakkaan nimi Asiakkaan osoite Asiakkaan osoite						
Tiliitä n:o			Summa:		124,00 €	
Allekirjoitus			Eräpäivä:		HETI	
YRITYKSEN NIMI YRITYKSEN OSOITE YRITYKSEN OSOITE Y-tunnus:			Puh. E-mail: internet-sivut		pankki YRITYKSEN NIMI	

LIITE 3. Maksumuistutus kuluttaja-asiakkaalle, esimerkki

YRITYKSEN LOGO				MAKSUMUISTUTUS		
YRITYKSEN NIMI		Päiväys		1.10.2014		
YRITYKSEN OSOITE		Laskun numero		1		
YRITYKSEN OSOITE		Tilausnumero		1		
		Eräpäivä		15.10.2014		
		Viivästyskorke				
		Viesti				
		Maksuehto		14 päivää netto		
		Saaja		YRITYKSEN NIMI		
		Tilinumero				
		Swift/BIC				
Asiakkaan nimi						
Asiakkaan osoite						
Asiakkaan osoite						
MAKSUMUISTUTUS						
Kirjanpitoimme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä.						
Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä lasku on aiheeton.						
Toisen muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto						
Tuotekuvaus	Määrä	Yksikkö	Hinta á	ALV %	ALV €	Yhteensä
Muokkaus	1	kpl	100,00 €	24,00 %	24,00 €	124,00 €
				Veroton hinta yht	100,00 €	
				Arvonlisävero yht	24,00 €	
				Muistutuskulut	5,00 €	
				Yhteensä	129,00 €	
				ALV-erittely	10 %	0,00 €
					14 %	0,00 €
					24 %	24,00 €
Saajan pankkitili:			BIC:			
Saaja: YRITYKSEN NIMI			Viesti:			
Maksaja: Asiakkaan nimi Asiakkaan osoite Asiakkaan osoite						
Tilityt nro			Summa:		129,00 €	
Allekirjoitus			Eräpäivä:		29.10.2014	
YRITYKSEN NIMI				pankki		
YRITYKSEN OSOITE		Puh.		YRITYKSEN NIMI		
YRITYKSEN OSOITE		E-mail:				
Y-tunnus:		internet-sivut				

LIITE 4. Perintäohjeistus kuluttaja-asiakkaille**PERINTÄOHJEISTUS
KULUTTAJA-ASIAKKAAT**

1. Luottotietojen tarkistus

- lasku
- ennakkomaksu

2. Lasku lähetetään asiakkaalle

Maksuehto 14 päivää

Eräpäivä 14 päivän päähän

3. Maksukehotusajo / tarkastus 2 kertaa kuukauessa

Päivät. ____ päivä

____ päivä

4. Maksukehotus

Maksuaikaa 14 päivää.

Maininta:

”Kirjanpitomme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä. Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä lasku on aiheeton. Tämän muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto.”

LIITE 5. Perintäohjeistus yritysasiakkaille**PERINTÄOHJEISTUS****YRITYSASIAKKAAT**

1. Luottotietojen tarkistus

- lasku
- ennakkomaksu

2. Lasku lähetetään asiakkaalle

Maksuehto 14 päivää

Eräpäivä 14 päivän päähän

3. Maksukehotusajo / tarkastus 2 kertaa kuukauessa

Päivät. ____ päivä

____ päivä

4. Maksukehotus

Maksuaikaa 7 päivää.

Maininta:

”Kirjanpitomme mukaan liitteenä oleva lasku on maksamatta. Odotamme suoritustanne viipymättä. Mikäli olette jo laskun maksaneet, tämä lasku on aiheeton. Tämän muistutuksen jälkeisen saatavan valvonnan hoitaa valtuutettu perintätoimisto.”