

Satu Lankinen

**VIENTISAATAVIIN JA PITKIIN MAKSUAIKOIHIN LIITTYVÄ RISKIENHALLINTA
SUUNNITTELUPALVELUVIENNISSÄ**

**VIENTISAATAVIIN JA PITKIIN MAKSUAIKOIHIN LIITTYVÄ RISKIENHALLINTA
SUUNNITTELUPALVELUVIENNISSÄ**

Satu Lankinen
Opinnäytetyö
Kevät 2017
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Taloushallinto

Tekijä: Satu Lankinen

Opinnäytetyön nimi: Vientisaataviin ja pitkiin maksuaikoihin liittyvä riskienhallinta suunnittelupalveluviennissä

Työn ohjaaja: Arja Itkonen

Työn valmistuslukukausi ja -vuosi: Kevät 2017

Sivumäärä: 44

Palveluiden osuus maailmankaupasta kasvaa ja on tällä hetkellä noin viidennes kokonaiskaupasta. Suomen viennistä palveluiden osuus on noin kolmannes. Teknisten palveluiden merkitys palveluliiketoiminnassa kasvaa globaalisti. Vientikauppaan liittyy erilaisia haasteita, kuten luottotappioihin liittyvät riskit ja asiakkaille myönnettävistä pitkistä maksuajoista aiheutuvat vaikutukset viejän omaan kassanhallintaan. Palveluliiketoimintaan liittyy sille ominaisia haasteita, kuten toimituksen helppo riitauttaminen ja lisäsuoritusten vaatiminen. Pienille ja keskiuurille yrityksille vientiin liittyvät haasteet voivat olla niin merkittäviä, että pyrkimykset laajentumisesta kansainvälisille markkinoille voivat hidastua tai jäädä kokonaan toteutumatta.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää mahdollisista luottotappioista aiheutuvien vahinkojen pienentämiseen sekä pitkistä maksuajoista johtuvien likviditeettiongelmien välttämiseen tarkoitettujen palveluiden tarjontaa. Lisäksi tavoitteena oli selvittää tarjolla olevien palveluiden soveltuvuutta suunnittelupalveluiden vientiin. Opinnäytetyön toimeksiantajana oli Convergencia Oy, joka on oululainen suunnittelu- ja tuotekehityspalveluita tarjoava asiantuntijayritys.

Laadullinen tutkimus perustui asiantuntijahaastatteluihin ja kirjallisuustutkimukseen. Haastateltavina oli rahoituspalveluiden tarjoajien ja suunnittelupalveluvientiä tekevän yrityksen edustajia. Kirjallisuus kattoi kansainväliseen liiketoimintaan, ulkomaankaupan maksuliikenteeseen ja rahoitukseen sekä kannattavuuteen liittyviä teoksia. Nopeasti muuttuviin asioihin, kuten palveluehtoihin, liittyen aineistona käytettiin palvelutarjoajien esitteitä ja internetsivustoja.

Tutkimuksen tuloksena selvisi, että nykyisin tarjolla olevat palvelut soveltuvat erittäin huonosti suunnittelupalveluvientiä tekeville yrityksille. Suurimpina esteinä rahoitus- ja vakuuspalveluiden käytettävyyteen ovat palveluiden perustuminen tavaraviennille ominaisten dokumenttien toimittamiseen ja riidattoman toimituksen vaatimiseen. Tutkimuksen perusteella viejän riskienhallintatoimenpiteiden merkitys suunnittelupalveluiden viennissä on todella suuri. Ennen kauppasopimuksen tekemistä kannattaa asiakkaaseen sekä asiakkaan maahan liittyvät riskit selvittää huolellisesti. Tutkimuksessa kuvattiin ulkomaisen asiakkaan luotottamiseen liittyvä riskienhallintaprosessi.

Suunnittelupalveluvientiä tarjoavien yritysten haasteiden ja tarpeiden osalta opinnäytetyön tulokset ovat oletettavasti yleistettävissä. Riskienhallinnan osalta tulokset ovat yleistettävissä. Tutkimukseen liittyviä hyviä jatkotutkimusaiheita ovat muiden aihealueeseen liittyvien palveluiden, kuten factoring, käytettävyyden selvittäminen. Lisäksi kannattaa selvittää muiden rahoituslaitosten tarjonta ja sen soveltuvuutta suunnittelupalveluvientiin.

Asiasanat: Palveluliiketoiminta, suunnittelu, palveluvienti, saatavat, maksuehdot, riskienhallinta

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree programme in Business Economics, Financial Administration

Author: Satu Lankinen

Title of thesis: Risk management related to receivables and long payment periods in the context of service export

Supervisor: Arja Itkonen

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2017 Number of pages: 44

The share of services in world trade is growing currently being about one-fifth of total trade. In Finnish exports the share of services is around one third. The role of technical services in the service business is growing globally.

Varieties of challenges are related to export trade. There is for example risk of credit losses. In addition payment terms granted to customers have an effect on exporter's own cash management. In service business it is easy to contradict content of the delivery and request for additional inputs. For small and medium enterprises the potential impact of risks may cause delays or even stop the plans of going to international markets.

The aim of this study was to explore what kind of services are available in order to reduce the damage caused by the potential credit losses and to avoid liquidity problems arising from long payment periods. In addition, the aim was to determine the suitability of available services for export of planning and design services. This thesis was made to Convergentia Ltd., an Oulu-based company offering consultancy and engineering services. This study is based on expert interviews and literature research.

As result of the study it become clear that existing services are not really suitable for companies operating in service business. The main reason for this was that the services were originally designed for the export of goods and the use of documents planned for goods trade were mandatory. Unfortunately these documents are not applicable for export of services. Based on the study it can be concluded that the risk management activities have a really important role in service export. Before signing the sales agreement it is advisable to carefully investigate risks related to the customer and customer's country. The risk management process related to customer crediting is described in the thesis.

The challenges and needs described in the thesis are quite typical among companies who are engaged in service export. The risk management section of the theses can be generalized. Good topic for further study would be to clarify suitability of other services, like factoring, for companies engaged in service export.

Keywords: service business, planning and design, service export, accounts receivable, terms of payment, risk management

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	PALVELULIIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS	7
2.1	Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius	8
2.2	Taloudellisen menestymisen edellytykset palveluliiketoiminnassa	10
3	RISKIENHALLINTA	13
3.1	Riskienhallinta ja yrityksen riskipolitiikka	14
3.2	Ulkomaankaupan riskit	16
3.3	Toimenpiteet riskin toteutumisen jälkeen.....	18
4	VIENTIKAUPAN RAHOITUS	20
4.1	Myyjän ja ostajan rahoitus	21
4.2	Finnvera	22
4.2.1	Finnveran takuut	23
4.2.2	Finnveran maapolitiikka ja maaluokitukset.....	24
5	MAKSUAJAT JA TAKUUT VIENTIKAUPASSA.....	27
5.1	Luotottaminen.....	27
5.2	Pankkitakaukset	28
5.3	Vekselirahoitteinen ostajaluotto	30
5.4	Ostajaluotto	32
5.5	Pankin indikaatio ja sitova tarjous	33
6	YHTEENVETO	34
6.1	Vientisaatavien vakuuttaminen.....	34
6.2	Myyntisaatavien kassaan saamisen nopeuttaminen.....	35
6.3	Asiakkaan luotottaminen	36
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	39
8	POHDINTA.....	41
	LÄHTEET.....	43

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä on selvitetty suunnittelupalveluvientiin liittyviä taloudellisia haasteita ja riskejä sekä niistä selviämiseen tarjolla olevia palveluita pienten ja keski suurten yritysten näkökulmasta. Työssä on tutustuttu mahdollisista luottotappioista aiheutuvien vahinkojen pienentämiseen sekä pitkistä maksuajoista johtuvien likviditeettiongelmien välttämiseen tarkoitettuihin palveluihin. Muut riskit, kuten esimerkiksi valuuttariski, on rajattu opinnäytetyön ulkopuolelle. Käytettävissä olevista palveluista factoring, eli vientilaskujen edelleen myyminen laskutusta tekeville yrityksille, sekä pankeilta ja Finnveralta otettavat pienlainat on jätetty opinnäytetyön ulkopuolelle. Tarjonnan selvittäminen on rajattu Finnveran ja esimerkkiyrityksen oman pankin tarjoamiin palveluihin. Opinnäytetyön tavoitteena on ollut selvittää, kannattaako esimerkkiyrityksen hyödyntää pankkien ja Finnveran yhdessä tai erikseen tarjoamia palveluita vientikaupan maksuliikenteeseen liittyen. Lisäksi on selvitetty ja kuvattu palveluvientiä tekevien yritysten riskienhallintaprosessia ulkomaan kauppaan liittyen.

Kyseessä on laadullinen tutkimus, jossa on selvitetty tutkimusongelmaa esimerkkiyrityksen näkökulmasta. Opinnäytetyöhön liittyen on tehty useita vapaamuotoisia asiantuntijahaastatteluita. Haastatteluita on tehty sekä esimerkkiyrityksen että rahoituspalveluita tarjoavien tahojen edustajille. Haastatteluiden lisäksi työhön on tehty kirjallisuustutkimusta. Rahoituspalveluihin liittyen tiedon ajantasaisuus on tarkistettu rahoitusta tarjoavien tahojen internet-sivustoilta.

Opinnäytetyön esimerkkiyrityksenä on Convergentia Oy, joka on Oulussa toimiva suunnittelu- ja tuotekehityspalveluita tarjoava asiantuntijayritys. Suunnittelussa hyödynnetään simulointia ja virtuaaliprototyyppisiä. Suunnittelualueita ovat antennit, audio, EMC, lämpö, mekaniikka ja piirilevyt. Asiakassopimukset tehdään tarjousten pohjalta ja asiakasprojektit hinnoitellaan tapauskohtaisesti projektin sisällön mukaan. Yritys tekee kotimaankaupan lisäksi ulkomaankauppaa ja sillä on asiakkaita kolmella mantereella. Convergentia Oy:n pankki on Nordea Pankki Suomi Oyj.

Työskentelen Convergentia Oy:ssä asiakaspäällikkönä ja siksi yritys ja sen toimintatavat ovat minulle tuttuja. Lisäksi minulla on aikaisempi, yli 10 vuoden pituinen työkokemus yritysmaailmassa osittain tätä opinnäytetyötä sivuavissa tehtävissä. Näistä seikoista johtuen tässä opinnäytetyössä osa Convergentia Oy:öön ja yleisiin lainalaisuuksiin liittyvistä tiedoista on itselleni erittäin tuttuja asioita, eikä niissä näin ollen ole käytetty lähdeviittauksia.

2 PALVELULIIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS

Palvelu on asiakkaan toiveiden mukaisesti räätälöity aineeton suoritus, joka ratkaisee asiakkaalla olevan, mahdollisesti yksilöllisen ongelman. Palvelu voi olla itsenäinen toimitus tai osa isompaa kokonaisuutta. Palveluiden tuottamiseen liittyy yleensä jonkinasteinen yhteistyö asiakkaan ja palveluntuottajan välillä. Palveluviennillä tarkoitetaan sellaista liiketoimintaa, jossa yritys myy omia palveluitaan ulkomaisille asiakkaille ilman ulkomaisia välikäsiä tai ulkomailla sijaitsevaa toimipistettä. (Karhu 2002, 119, 133.)

Convergentia Oy:ssä asiakasprojektit perustuvat niiden sisällön tarkkaan räätälöimiseen asiakkaan tarpeiden mukaisesti tarjousten tekemisen yhteydessä. Asiakas hyväksyy tarjouksen ja samalla toimeksiannon sisällön sekä työtehtävät aina ennen projektin aloittamista. Toimeksiannot vaihtelevat useita suunnittelualueita yhdistävistä tuoteprojekteista pieniin, tarkasti rajattuihin toimeksiantoihin. Asiakasprojekti voi lyhimmillään kestää alle viikon ja pisimmillään lähes vuoden. Tyypillisesti asiakasprojektit työllistävät 1–3 suunnittelijaa.

Palveluliiketoiminnan merkitys sekä kotimaisessa että kansainvälisessä yritysten välisessä kaupassa kasvaa jatkuvasti. Maailmankaupassa palveluliiketoiminnan osuus on noin viidesosa koko kauppavolyymista. Vuosina 2005–2011 palveluiden kansainvälisen kaupan vuotuinen kasvu oli noin yhdeksän prosenttia. Tekniset palvelut kasvattavat osuuttaan palveluiden kansainvälisestä kaupasta jatkuvasti, vaikka matkailu ja kuljetuspalvelut ovatkin tällä hetkellä merkittävimmät palveluliiketoiminnan toimialat. Suomessa palveluviennin osuus vuonna 2015 oli 29 % kaikesta viennistä. (Elinkeinoelämän keskusliitto, viitattu 27.11.2016.) Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2015 Suomen palveluviennin kokonaissumma oli 17 930 miljoonaa euroa (Tilastokeskus, viitattu 7.12.2016). Palveluvienti on Suomenkin kansantalouden kannalta erittäin merkittävässä roolissa.

Asiantuntijapalveluiden kysynnän kasvu on erityisen kovaa johtuen nykyisistä yritystoiminnan käytänteistä. Hyvin yleisesti yritykset ovat ulkoistaneet merkittävän osan omista toiminnoistaan ja siksi joidenkin toimintojen hoitamiseen tarvitaan palveluntarjoajaa. Toisaalta henkilöstön määrä suhteessa suoritettaviin tehtäviin saattaa olla liian pieni, jolloin palveluita voidaan ostaa resurssiongelman ratkaisemiseksi. Hyvin usein yrityksen tuotteet, tuotteiden osat tai jotkin yrityksen toiminnot voivat olla niin vaativia, että niistä suoriutumiseen vaaditaan sellaista huippuluokan asiantuntemusta, jota omasta henkilöstöstä ei löydy. Mikäli yritys tarjoaa pitkälle erikoistuneita

palveluita, sen erikoistumisalue on hyvin kapea ja sillä on erittäin korkeatasoista osaamista, voi pienikin asiantuntijayritys menestyä kansainvälisillä markkinoilla. (Karhu 2002, 123–124.)

Convergentia Oy tarjoaa suunnittelu- ja tuotekehityspalveluita erittäin vaativiin asiakasprojekteihin. Osa asiakasprojekteista on syvällistä erityisosaamista vaativia hankkeita ja osa luonteeltaan asiakkaan resurssiongelmien ratkaisemista tilanteissa, joissa asiakasorganisaation omat suunnittelijat ovat ylityöllistettyjä tai asiakasorganisaatiosta ei löydy kyseisen osa-alueen osaajia. Yhtenä Convergentia Oy:n tärkeimmistä kilpailueduista on suunnittelutiimin maailmanluokan asiantuntemus ja huippuosaaminen, johon yrityksen kannattaa nojata hakiessaan kasvua kansainvälisiltä markkinoilta.

2.1 Kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius

Kannattavuudella tarkoitetaan yrityksen tuottojen ja kustannusten välistä erotusta. Mikäli erotus on positiivinen, tuottaa yritys voittoa. Mikäli erotus on negatiivinen, tekee yritys tappiota. Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen oman pääoman ja vieraan pääoman suhdetta koko pääomaan. Vakavaraisuuteen vaikuttavat muun muassa yrityksen rahoitusrakenne ja lainarahoituksen määrä. Maksuvalmiudella tarkoitetaan yrityksen kykyä suoriutua juoksevista maksuista niiden erääntyessä. Käytännössä maksuvalmius määräytyy siitä, paljonko yrityksellä on likvidejä eli nopeasti rahaksi vaihdettavia varoja. Yrityksen maksuvalmiutta pidetään hyvänä, jos sen likvidit varat ovat erääntyvien maksujen kanssa samansuuruisia. (Alhola & Lauslahti 2003, 50, 149, 152).

Convergentia Oy:llä asiakasprojektien toteuttamiseen tarvitaan asiantuntijoiden osaamista ja työaikaa, tehokkaita tietokoneita sekä useita erikoisohjelmistoja. Lisäksi tarvitaan laboratoriotiloja ja -laitteistoja. Investointien lisäksi merkittävimmät kustannuserät ovat työvoimakustannukset sekä ohjelmistojen lisenssimaksut. Käytettävät ohjelmistot ovat vaatimaan ammattikäyttöön tarkoitettuja erikoisohjelmistoja ja käytössä on useita eri ohjelmistoja. Yksittäisen ohjelmistolisenssin hintaan vaikuttavat käytettävä ohjelmisto ja yhtäaikaisesti käytössä olevien lisenssien määrä. Yrityksen vuotuiset ohjelmistolisenssikustannukset ovat muutamien satojen tuhansien eurojen luokkaa ja valtaosa lisensseistä pitää maksaa yhdessä tai kahdessa erässä etukäteen. Jokainen suunnittelija tarvitsee käyttöönsä yhden tai useamman tietokoneen sekä kaikkien käyttämiensä ohjelmistojen lisenssit. Valtaosa asiakasprojekteihin liittyvistä kustannuksista syntyy ennen kuin

asiakas on maksanut sopimussumman. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016; Jurvakainen, haastattelu 23.8.2016.)

Kannattavuus on yksi liiketoiminnan tärkeimmistä tavoitteista. Yrityksen on saavutettava ja ylläpidettävä tietty kannattavuustaso, jotta se pystyy turvaamaan toimintansa jatkuvuuden ja mahdollistamaan yrityksen muiden tavoitteiden saavuttamisen. Kannattavasti toimiva yritys pystyy rahoittamaan toimintansa ja rahoituksensa kulut myyntituotoillaan. Yrityksillä on tavoitteena pitää maksuvalmiuttaan hyvänä, jotta ne pystyisivät hoitamaan maksuliikenteensä häiriöttömästi, eivätkä ennakoimattomat maksut tai ennakoitua heikommat myyntitulot aiheuttaisi merkittäviä ongelmia niiden toimintaan. Käytännössä yritykset pitävät maksuvalmiuttaan yllä käteiskassalla, jolloin varat ovat joko yrityksen fyysisessä kassassa taikka sellaisella pankkitilillä, josta ne ovat heti nostettavissa. (Kinnunen, Leppiniemi, Martikainen & Virtanen 2002, 225, 243–244; Leppiniemi 2005, 181).

Asiakkaan tekemä tilaus, tilauksen valmistaminen, toimittaminen ja laskuttaminen sekä asiakkaan maksusuorituksen saapuminen sitovat yrityksen varoja ja vaikuttavat sen maksuvalmiuteen (kuvio 1). Asiakkaan tekemän tilauksen ja maksusuorituksen välinen aika voi olla useita kuukausia. Yrityksen tuottavuutta ja maksuvalmiutta voidaan pyrkiä parantamaan lyhentämällä asiakkaan tekemän tilauksen ja maksun saapumisen välistä aikaa eli tehostamalla yrityksen kassanhallintaa. Tällöin pyritään muuttamaan tuottamattomia varoja tuottaviksi. Mahdollisia keinoja ovat esimerkiksi toimituksen ja laskutuksen välisen ajan lyhentäminen, laskun lähettäminen toimituksen kanssa samanaikaisesti, maksuajan lyhentäminen ja tilausten toteuttamisen nopeuttaminen. (Kinnunen ym. 2002, 227–229.)



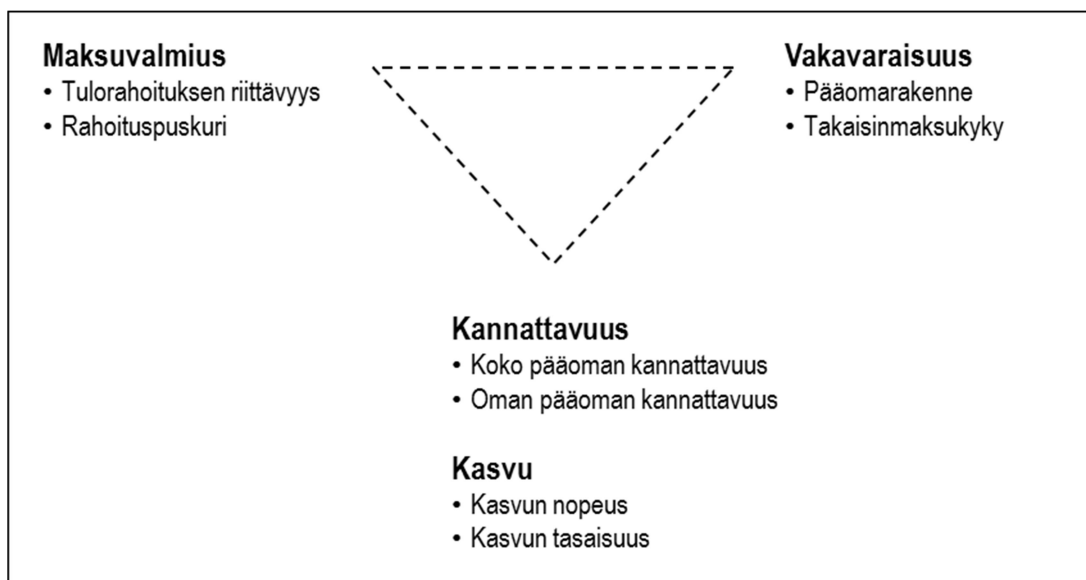
KUVIO 1. Myyntitulojen kassaanmaksuketju (Kinnunen ym. 2002, 227)

Käteiskassan kokoa määritettäessä on huomioitava suunnittelukaudella kassaan tulevat ja sieltä lähtevät maksut sekä niiden aikataulut. Lisäksi kannattaa huomioida tarjolla olevat rahoitusjärjestelyt, niiden saatavuus sekä niihin liittyvät ehdot mukaan lukien esimerkiksi rahoituskustannukset. Käteiskassan kokoon pitäisi vaikuttaa myös varojen vaihtoehtokustannukset eli minkälaisiin tuottoihin varojen toisenlainen käyttö johtaisi. (Leppiniemi 2005, 181).

2.2 Taloudellisen menestymisen edellytykset palveluliiketoiminnassa

Toiminnan kannattavuus sekä yrityksen vakavaraisuus ja hyvä maksuvalmius muodostavat yrityksen taloudellisen menestymisen edellytykset. Nämä tekijät ovat vahvasti toisistaan riippuvaisia. Yleisesti ottaen kannattavan yrityksen maksuvalmius on hyvä ja kannattamattoman yrityksen maksuvalmius on huono. Yksi keino maksuvalmiusongelmien hoitamisessa on lainarahoituksen ottaminen. Jos yrityksen päivittäistä toimintaa rahoitetaan pitkään lainalla, yrityksen pääomarakenne huononee ja sitä kautta vakavaraisuus heikkenee. Lainakustannukset vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen heikentävästi, jolloin vakavaraisuus ja maksuvalmius heikkenevät entuudestaan. Kannattavankin yrityksen toimintaan voi tulla vakavia vaikeuksia lyhytaikaisten maksuvalmiusongelmien seurauksena. Vakavarainen yritys saattaa kuitenkin saada nopeasti lainaa kriisin hoitamiseksi, mutta velkaantuneella yrityksellä lainan saaminen voi olla vaikeaa tai mahdotonta. Yrityksen voimakkaalla kasvulla on usein merkittävä vaikutus näihin tekijöihin, koska se vaikuttaa

maksuvalmiuteen ja sitä kautta mahdollisesti myös yrityksen pääomarakenteeseen. Kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun välistä suhdetta on kuvattu kuviossa 2. (Alhola & Lauslahti 2003, 147–148.)



KUVIO 2. Kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden riippuvuus (Alhola & Lauslahti 2003, 148)

Convergentia Oy:ssä kustannusten syntyminen ja asiakkaan tekemän maksusuorituksen välinen aika saattaa olla useita kuukausia. Tärkeimpänä syynä tähän on joidenkin vaikutusvaltaisten asiakkaiden vaatimat pitkät maksuajat, jotka voivat olla jopa 90 vuorokautta tulosten toimittamisesta. Osittain tähän vaikuttaa myös se, että osa erityisesti lyhytaikaisista projekteista laskutetaan vasta työn valmistuttua. Kustannukset puolestaan syntyvät etupainotteisesti, kun merkittävä osa lisenssikustannuksista on maksettava tammi–helmikuun ja heinä–elokuun aikana. Pitkät maksuajat ja kustannusten etupainotteisuus yhdessä aiheuttavat kassanhallintaan liittyviä haasteita, vaikka toiminta sinänsä onkin kannattavaa. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016; Jurvakainen, haastattelu 23.8.2016.)

Suurin osa Convergentia Oy:n myyntilaskutuksesta tehdään asiakkaalle tehtyjen toimitusten ja asiakkaan antaman hyväksynnän jälkeen. Mikäli kyseessä on sopimusarvoltaan suuresta projektista, pyritään joissakin tapauksissa asiakkaan kanssa sopimaan etumaksusta. Joissakin pitkäkestoisissa asiakasprojekteissa laskutuksessa käytetään maksuposteja, jolloin sopimushinta jaetaan tasaeriin ja ne laskutetaan asiakkaalta kuukausittain. Osa asiakkaista on kuitenkin erittäin vaikutusvaltaisia; hyvin usein myyntihinnaltaan ja kustannuksiltaan suurimmat ja ajallisesti lyhyt-

kestoisimmat projektit ovat juuri näille asiakkaille tehtäviä projekteja. Mikäli tällainen asiakas vaatii useiden kuukausien pituisia maksuaikoja, on asiakkaan vaatimukseen pitkistä maksuajoista yleensä suostuttava, mikäli kyseiselle asiakkaalle halutaan myydä suunnitteluprojekteja. Tällaisissa tapauksissa ei Convergentia Oy:llä ole juurikaan mahdollisuuksia nopeuttaa kassaanmaksuketjun toimintaa. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016; Jurvakainen, haastattelu 23.8.2016.)

3 RISKIENHALLINTA

Yritystoiminnassa riskillä tarkoitetaan toimintaan liittyvää taloudellisen tappion mahdollisuutta (Helppi & Paloheimo 2005, 27). Erilaiset riskit ja niiden hallinta ovat kiinteä osa liiketoiminnan harjoittamista ja ulkomaankauppaa. Vientitoimintaan tekevällä yrityksellä riskien määrä ja niiden toteutumistodennäköisyys on yleensä suurempi kuin kotimaan kauppaan keskittyttäessä. Olemassa olevat riskit eivät kuitenkaan ole este vientikaupan tekemiselle. (Kananen 2009, 19.)

Convergentia Oy:llä asiakkaalle tehtävät toimitukset ovat tyypillisesti sähköpostina lähetettäviä raportteja ja tietosisältöjä. Toimituksen luonteesta johtuen tehtyä toimitusta ei voi peruuttaa eikä tietojen hyödyntämistä estää esimerkiksi lisenssien avulla. Koska kyse on erityisosaamista vaativasta suunnittelutyöstä ja toisaalta asiakkaalle tarkkaan räätälöidyistä toimituksista, ei ulkopuolinen taho pysty tarkistamaan toimituksen oikeellisuutta. Toimitukset on siis tehtävä asiakkaille, jotta niiden sisältö voidaan hyväksyä. Tällöin asiakkaalle jää mahdollisuus vaatia lisätyön tekemistä tai riitauttaa toimituksen sisältö. Enimmäkseen laskutus ja maksun suorittaminen tapahtuu vasta toimitusten jälkeen. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että asiakas voi hyödyntää saamansa suunnittelutulokset vaikka jättäisi sopimuksen mukaiset maksut maksamatta. Convergentia Oy:n toiminnan luonteeseen kuuluu siis merkittävä asiakasmaksujen suorittamiseen liittyvä riski. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016.)

Convergentia Oy:llä on merkittäviä kasvutavoitteita ja kotimaan lisäksi kasvua haetaan ulkomailta. Tähän asti suurin osa viennistä on suuntautunut USA:han ja Saksaan, mutta muitakin markkinoita harkitaan. Aasia on kiinnostava alue, mutta epävarmuus asiakkaiden maksukäyttäytymisen suhteen vaikuttaa päätökseen merkittävästi. Yrityksellä on kokemusta asiakkaista, jotka pitkittävät maksun suorittamista vaatien lisätoimenpiteitä jo toimitettuihin suunnittelutuloksiin ja -raportteihin. Yrityksellä on kokemuksia myös sellaisista asiakasprojekteista, joissa asiakas on jättänyt laskun maksamatta. Edellä mainituissa tapauksissa on asiakkaina ollut aasialaisia yrityksiä. Näiden kokemusten seurauksena aasialaisten yritysten kanssa tehtäviä sopimuksia on harkittu huomattavasti tarkemmin. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016.)

3.1 Riskienhallinta ja yrityksen riskipolitiikka

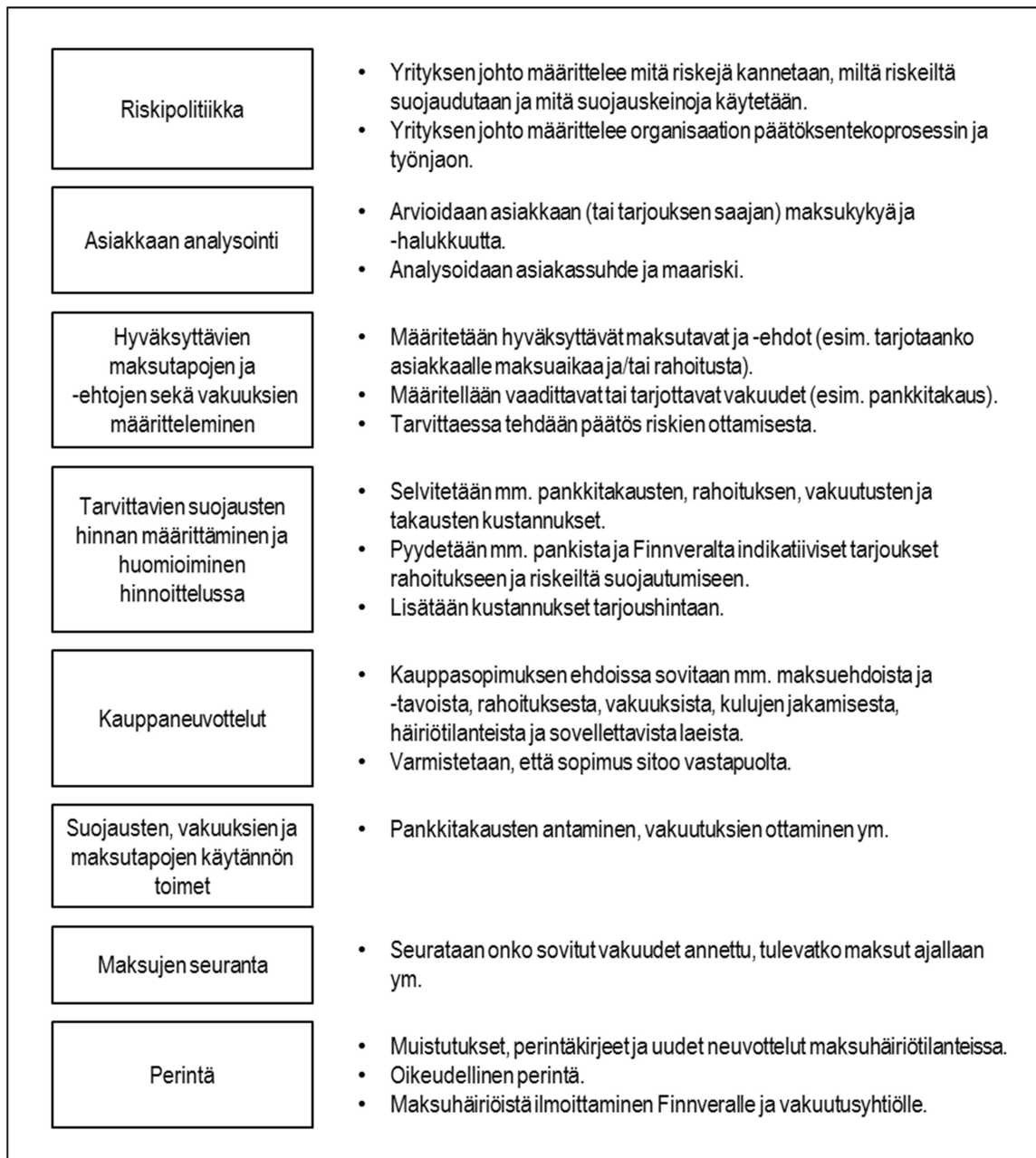
Riskienhallinta koostuu neljästä vaiheesta. Aluksi on tunnistettava ja tiedostettava yrityksen toimintaan ja vientiin liittyvät riskit. Tämän jälkeen on arvioitava ja analysoitava kunkin riskin todennäköisyys sekä sen mahdollisesta toteutumisesta aiheutuvien seurausten vaikutus ja vakavuus yrityksen toiminnan kannalta. Kolmanneksi on päätettävä, miten kuhunkin riskiin suhtaudutaan, ja suunniteltava sekä toteutettava riskeiltä suojautumiseen liittyvät toimenpiteet. Viimeisen vaiheen, eli riskien seuraamisen ja toteutuneisiin riskeihin reagoimisen, pitäisi olla osa yrityksen jokapäiväistä toimintaa. (Helppi & Paloheimo 2005, 27–28.)

Riskeihin suhtautumisessa yrityksellä on useita vaihtoehtoja. Se voi välttää, pienentää, siirtää tai jakaa riskin. Toisaalta se voi päättää kantaa riskin eli pitää sen omalla vastuullaan. Ainoa varma keino riskiltä välttymiseen on luopua kokonaan riskialttiista toiminnasta eli jättää kauppasopimus tekemättä. Riskiä voi pienentää esimerkiksi tekemällä ostajan maksukyvyyn selvittämiseen liittyviä toimenpiteitä liikesuhteen alussa. Lisäksi voidaan panostaa kauppasopimusten tekemiseen ja tarkkuuteen niin, että sopimukset olisivat mahdollisimman kattavia eikä niihin liittyisi tulkintaerimielisyyksien mahdollisuutta. Riskin siirtäminen tapahtuu sopimuksilla, joilla riskistä mahdollisesti aiheutuvat ongelmat pyritään siirtämään jollekin toiselle osapuolelle, esimerkiksi ostajalle. Riskiä voidaan jakaa muun muassa vakuuttamalla tai käyttämällä takuita, jolloin mahdollisesta riskin toteutumisesta aiheutuvat seuraamukset jaetaan viejän ja vakuuttajan kesken. Osa riskeistä on sellaisia, ettei niiltä pysty suojautumaan, mutta yritys saattaa silti toteuttaa toimenpiteen, johon kyseinen riski liittyy. Tällöin yritys kantaa riskin. Riskin kantamisen on oltava sekä tiedostettu että harkittu päätös. (Helppi & Paloheimo 2005, 28–29, 33; Kananen 2009, 18–19.)

Convergentia Oy:llä on asiakkaiden maksukyvyttömyyteen tai -haluttomuuteen liittyviltä ongelmilta tähän mennessä suojauduttu selvittämällä potentiaalisen asiakkaan maksuvalmiuteen liittyvät tiedot jo ennen tarjouksen tekemistä. Jos asiakkaan maksukykyyn tai -halukkuuteen ei ole luotettu, on tarjous jätetty kokonaan tekemättä. Tosin valikoiduissa tapauksissa asiakkaiden maksuhalukkuuden suhteen on otettu myös tietoista riskiä ja asiakasprojekteja on alettu tekemään ennen sopimuksen tekemistä. Tällaiset tapaukset liittyvät hyvin usein merkittävän asiakassuhteen aloittamiseen. Jos tällainen etukäteen aloitettu projekti kestää muutamia kuukausia, on projekti voitu keskeyttää, jollei asiakkaan kanssa ole saatu tehtyä kauppasopimusta. Mikäli kyseessä on lyhytkestoinen, muutaman viikon pituinen projekti, on joissakin tapauksissa työ voitu tehdä jopa kokonaisuudessaan valmiiksi, mutta tulokset on toimitettu asiakkaalle vasta sopimuksen tekemisen

jälkeen. Yrityksellä on kokemusta myös lukuisista sellaisista asiakasprojekteista, joihin hyväksytyt sopimukset on tehty paljon työn aloittamista myöhemmin eli tietoisesta riskin ottamisesta on kannattanut. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016.)

Riskienhallinnan tulee olla yrityksessä järjestelmällistä toimintaa. Yritysjohdon kannattaa laatia yritykselle riskipolitiikka, jossa määritellään, millaisia riskejä ollaan valmiita ottamaan ja miltä riskeiltä halutaan suojautua. Lisäksi kannattaa määrittää keillä organisaatiossa on valtuudet tehdä riskien ottoon liittyviä päätöksiä ja miten riskienhallintaan liittyvät tehtävät jaetaan yrityksessä. Laadittua riskipolitiikkaa on tarkoitus noudattaa yrityksen kaikessa toiminnassa ja organisaatiossa. Riskipolitiikka ohjaa myös asiakkaan kanssa käytäviä neuvotteluita. Riskienhallinnan prosessi on kuvattu kuviossa 3. (Helppi & Paloheimo 2005, 29–31.)



KUVIO 3. Riskienhallinnan prosessi (Helppi & Paloheimo 2005, 30)

3.2 Ulkomaankaupan riskit

Ulkomaanvientiin sekä siihen liittyvään maksuliikenteeseen ja rahoitukseen liittyy aina riskejä. Ne on tunnistettava jo neuvotteluiden aikana ja huomioitava tarjousten ja sopimusten tekemisessä. Kannattaa kuitenkin huomioida, että jos omien riskien minimoinnissa ollaan liian tiukkoja, voi sopimus jäädä kokonaan syntymättä. Yrityksille on tarjolla erilaisia keinoja ulkomaanvientiin liittyviltä riskeiltä suojautumiseen. Niistä aiheutuu viejälle kustannuksia, joiden suuruus on riippuvainen muun muassa riskin tyypistä, kestosta, monimutkaisuudesta ja yleisyydestä. Tosin riskeiltä suo-

jautumisen kustannuksia voidaan lisätä kauppahintaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 28–29, 33; Kananen 2009, 9.)

Ulkomaankauppaa tehtäessä liiketoimintaan liittyvien riskien määrä lisääntyy. Sopimusten tekeminen voi olla monimutkaisempaa kuin kotimaan kaupassa. Maksuun voi liittyä eroavaisuuksia muun muassa maksutavoissa, -ehdoissa ja -ajoissa. Valuuttakurssien vaihtelut voivat aiheuttaa yllätyksiä, mikäli kaupan osapuolet käyttävät eri valuuttoja ja maksuajat ovat pitkiä. Myös kulttuurit ja tavat voivat olla hyvin erilaisia. Luonnollisesti kaupan kumpikin osapuoli pyrkii minimoimaan sopimukseen liittyvät riskit omalta osaltaan. (Kananen 2009, 9–11.)

Sekä kotimaan- että ulkomaankauppaan liittyy niin sanottu kaupallinen riski. Sillä tarkoitetaan laskujen maksamatta jättämistä tyypillisesti joko asiakkaan maksukyvyttömyydestä tai -haluttomuudesta johtuen. Maksukyvyttömyyden syynä saattaa olla esimerkiksi konkurssi. Vienti-kauppaan saattaa liittyä myös kohdemaasta ja sen poliittisesta tilanteesta johtuvia riskejä, joita nimitetään poliittisiksi riskeiksi tai maariskeiksi. Tyypillisimpiä maariskejä ovat valtion tekemät päätökset sen talouteen, lainsäädäntöön, määräyksiin ja standardeihin liittyen. Yleensä pyrkimyksenä on rajoittaa valuutan siirrettävyyttä tai vakauttaa valtion velkoja. Pahimmillaan maariski voi realisoitua kapinana tai sotana. (Helppi & Paloheimo 2005, 31, 79–80; Kananen 2009, 14–15, 104; Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016.)

Asiakkaan maksukyvyyn varmistaminen ulkomailla saattaa olla erittäin vaikeaa, minkä seurauksena asiakkaaseen liittyvät riskit ovat suuremmat kuin kotimaankaupassa. Kohdemaasta riippuen voi saatujen luottotietojen luotettavuus olla heikko tai niiden tulkitseminen voi olla haasteellista. Joissakin maissa voi luottotietojen saaminen olla kokonaan mahdotonta. Ongelmia voi aiheutua myös siitä, että asiakkaan maksukyky on heikentynyt taloustietojen antamisen jälkeen. Joissakin maissa suhtaudutaan sopimusehtoihin ja erityisesti maksuaikaan sekä viivästyskorkoihin hyvin joustavasti. Tällöin laskua ei makseta eräpäivään mennessä eikä viivästyskorolla ole maksua nopeuttavaa vaikutusta, vaikka asiakas sinänsä olisi maksukykyinen. (Kananen 2009, 12, 15.) Maassa saattaa myös olla yleisenä käytäntönä maksaa laskut vasta perintätoimenpiteiden, kuten maksukehotuksen lähettämisen, jälkeen (Melin 2011, 51).

Ulkomaankaupassa myös asiakkaan pankin vakavaraisuus ja luotettavuus saattavat olla heikkoja ja omalta osaltaan aiheuttaa riskiä. Mikäli asiakkaan pankilla on maksukykyyn liittyviä vaikeuksia,

ei se välttämättä saa ulkomaanvaluuttaa, jolloin maksun saaminen voi vaarantua. (Kananen 2009, 14–15.)

Kun yritys myy asiakkaalle tuotteita, joiden tekeminen aloitetaan tilauksesta ennen kuin asiakas on tuotteen maksanut, liittyy toimintaan riski siitä, ettei asiakas maksakaan tuotetta. Valmistuksesta muodostuu yritykselle muun muassa raaka-aine- ja työkustannuksia, jotka sen on maksettava riippumatta siitä, hoitavatko asiakkaat omat velvoitteensa vai eivät. Jos kyseessä on asiakkaan omiin tarpeisiin räätälöity tuote, voi sen myyminen toiselle asiakkaalle olla erittäin vaikeaa tai mahdotonta. Tähän riskiin voidaan yrityksissä yrittää varautua esimerkiksi sopimalla ennakkomaksuista tai vakuuttamalla luottoriski. Tavarakaupassa voidaan maksutapana käyttää muun muassa peruuttamatonta remburssia, jolloin pankki maksaa myyjälle kauppahinnan myyjän esitettyä pankille ennalta sovitut asiakirjat, joita voi olla esimerkiksi kuljetusasiakirjat. Tällöin riski siitä, ettei asiakas maksa tuotetta, siirtyy pankille. (Helppi & Paloheimo 2005, 34–35.) Jos myytävänä tuotteena on lisensoitu ohjelmisto, voi myyjä yrittää estää ohjelmiston käyttämisen lisenssin avulla (Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016).

Palveluliiketoiminnassa ei muodostu valmistuskustannuksia samassa muodossa kuin tavaroita valmistavilla yrityksillä. Palveluliiketoiminnassa ja erityisesti tuotekehityksen suunnittelupalveluita tarjoavissa yrityksissä, kuten Convergencia Oy:ssä, on kuitenkin muita merkittäviä kustannuseriä, jotka muodostuvat ennen asiakastoimituksia ja jotka siksi ovat verrattavissa perinteisiin valmistuskustannuksiin. Tällaisia merkittäviä kustannuseriä ovat erityisesti palkat ja lisenssikustannukset. Koska tuotekehityshankkeissa työ on täysin asiakkaan tarpeisiin räätälöity ja toiminnassa yhtenä erittäin olennaisena osana ovat salassapitosopimukset, ei suunnittelutyötä voi toimittaa kenellekään toiselle asiakkaalle, mikäli työn tilannut asiakas jättää kauppahinnan maksamatta. Tällaisissa tapauksissa tehtyä työtä ei voisi myydä kenellekään toiselle, mutta työn tekemisestä aiheutuneet kustannukset jäisivät kuitenkin kokonaisuudessaan myyjän hoidettaviksi. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016; Jurvakainen, haastattelu 23.8.2016.)

3.3 Toimenpiteet riskin toteutumisen jälkeen

Jos ulkomaanvientiin liittyvä riski toteutuu eikä asiakas maksa laskua, riippuvat viejältä vaadittavat toimenpiteet monesta tekijästä. Toimenpiteisiin vaikuttaa se, miten viejä on kyseiseen riskiin varautunut. Yksi varautumisen keino on vientisaatavien vakuuttaminen. Myös asiakkaan syy las-

kun maksamatta jättämiseen vaikuttaa viejältä vaadittaviin toimenpiteisiin. (Helppi & Paloheimo 2005, 31.)

Maksun maksamatta jättämisen syynä saattaa olla asiakkaan konkurssista, selvitystilamenettelystä, yrityssaneerauksesta tai vastaavasta syystä johtuva maksukyvyttömyys. Tällaisissa tilanteissa on viejän huolehdittava siitä, että saatavaa peritään ostajan maan sääntöjen mukaisesti. Jos perintä jää tekemättä, saattaa maksulle vakuutuksen myöntänyt taho vapautua korvausvelvollisuudesta. (Helppi & Paloheimo 2005, 31.)

Joskus maksu jää suorittamatta asiakkaan maksuhaluttomuudesta johtuen. Tällöin on viejän välittömästi pyrittävä selvittämään maksamatta jättämisen syyt ja sopimaan asiakkaan kanssa maksun suorittamisesta. Apuna voidaan käyttää vapaaehtoisen perinnän keinoja, kuten perintäkirjeitä ja puhelinperintää. Jolleivät vapaaehtoisen perinnän keinot johda maksun maksamiseen, voi viejä aloittaa oikeudellisen perinnän jättämällä tuomioistuimeen velkomiskanteen paikallisen asiantuntijan kanssa. Tällaisissa tilanteissa apua voi hakea kohdealueella mahdollisesti toimivasta Suomen suurlähetystöstä tai Finpron vientikeskuksesta. (Helppi & Paloheimo 2005, 31–32.)

Mikäli saatava on vakuutettu, kannattaa vakuutuksen antaneeseen tahoon olla välittömästi yhteydessä. Lisäksi kannattaa tutustua vakuutuksen ehtoihin erittäin hyvin. Vakuutuskorvauksia haettaessa pitää vakuutusehdoissa annettuja määräaikojan ja toimintaohjeita noudattaa tarkasti. (Helppi & Paloheimo 2005, 32.)

4 VIENTIKAUPAN RAHOITUS

Vientikauppa aiheuttaa yrityksen maksuliikenteen hoitamiseen monenlaisia haasteita. Se sitoo runsaasti yrityksen käyttöpääomaa ja saattaa siten heikentää yrityksen maksuvalmiutta. Ulkomaan maksuliikenteen huolellisella suunnittelulla voidaan muun muassa nopeuttaa maksujen kiertonopeutta ja niin hallita rahoitukseen liittyviä riskejä. Suunnitteluun kuuluvat olennaisena osana ulkomaankaupoissa käytettävien maksuehtojen ja -tapojen valitseminen sekä ulkomaankauppoihin tarvittavan rahoituksen valitseminen ja kauppahinnan vakuuttaminen. Viejän tekemiin maksuliikenteeseen liittyviin valintoihin vaikuttavat monet seikat, mukaan lukien osapuolten keskinäinen luottamus, yleinen kilpailutilanne sekä kauppaan liittyvien riskienhallintaan liittyvät suunnitelmat. (Melin 2011, 116, 119–120.)

Jos viennin laskuja voisi vakuuttaa ja siten tappioiden riskiä pienentää, saattaisi Convergencia Oy:n kiinnostus tehdä kauppaa Suomen, USA:n ja Saksan lisäksi joissakin uusissa maissa ja uusien asiakkaiden kanssa lisääntyä. Näiden palveluiden saatavuuden myötä saattaisi kaupanteoko lisääntyä erityisesti joihinkin maihin Aasiassa. Teollistuneisiin länsimaihin suuntautuvaan kauppaan ei ole suurta vientilaskujen vakuuttamisen tarvetta, koska asiakkaiden maksukyvykkyuden selvittäminen on helpompaa. Lisäksi kokemukset länsimaisten yritysten kanssa tehtävästä kaupasta ja maksujen ajallaan maksamisesta ovat huomattavasti parempia. Yritys ei ole hyödyntänyt Finnveran tai pankkien takauksia asiakassopimusten kauppasummien vakuuttamiseen. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016.)

Kansainvälisen kilpailutilanteen ja ulkomaisten asiakkaiden vaatimusten vuoksi on viejän mahdollisesti myönnettävä asiakkaille pitkiä maksuaikoja, jolloin rahan kiertoajat pidentyvät. Tämän vuoksi vientitoiminnan aloittaminen tai kasvattaminen saattaa aiheuttaa yrityksessä uusia rahoitustarpeita. Tähän tarpeeseen yrityksille on tarjolla erilaisia rahoitusmuotoja useilta rahoitustarjoajilta tahoilta. Lisäksi on tarjolla erilaisia vientitakuujärjestelyitä, joiden avulla yritys voi pyrkiä suojautumaan vientiin liittyviltä riskeiltä. (Melin 2011, 142.)

Convergencia Oy:n näkökulmasta sellaiset palvelut, jotka mahdollistaisivat pitkän maksuajan myöntämisen asiakkaalle Convergencia Oy:n omaa maksuvalmiutta heikentämättä, voisivat olla joissakin asiakastapauksissa hyödyllisiä. Tähän asti kaikki sopimukset, joissa asiakkaille on myönnetty pidempää maksuaikaa, on hoidettu asiakasta luotottamalla. Joidenkin sellaisten asia-

kassopimusten osalta, jossa kaappasummat ovat olleet suuria ja maksuajat pitkiä, on yrityksen omaa maksuvalmiutta jouduttu osittain ylläpitämään pääomittamalla. Convergencia Oy:llä ei ole kokemusta vekselirahoitteisista ostajaluotoista tai vastaavista kaappasumman diskonttaamista hyödyntävistä palveluista. (Jurvakainen, haastattelu 23.8.2016).

Convergencia Oy:llä on paljon pitkäaikaisia, hyvin toimivia asiakassuhteita ja hyviä kokemuksia viennistä. Tästä syystä Convergencia Oy ei ole valmis käyttämään pankkien ja Finnveran tarjoamia vientikaupan rahoitukseen suunnattuja palveluita, jos ne vaikuttavat olemassa olevien tai teollistuneista länsimaista saatavien uusien asiakkaiden laskutukseen. Jos pankkien tai Finnveran palveluiden hinnoittelu perustuu esimerkiksi kaappasummasta perittävään preemioon, ei mahdollinen preemio saa koskea yrityksen muita asiakkaita eikä muita kaappasopimuksia. Eli Convergencia Oy:n näkökulmasta rahoituspalveluiden hinnoittelun pitää siis olla sopimus- tai asiakaskohtainen ja preemio saa koskea vain kyseessä olevaa sopimusta. (Karvinen, haastattelu 27.6.2016.)

4.1 Myyjän ja ostajan rahoitus

Myyjällä ja ostajalla on usein vastakkaiset tavoitteet maksuaikaan liittyen ja maksuaika onkin yksi kilpailukeino muiden joukossa. Myyjän intressinä on varmistua siitä, että asiakas maksaa sovitun kaappahinnan ja toivottavasti suhteellisen aikaisessa vaiheessa. Ostajan intressinä on siirtää maksusuoritusta aikaisintaan siihen ajankohtaan, jolloin se on voinut varmistaa, että myyjän toimittama tuote ja sen laatu vastaa sopimusta. Maksuajasta sovittaessa pyritään saamaan aikaan kumpaakin osapuolta tyydyttävä ratkaisu. (Helppi & Paloheimo 2005, 38; Kananen 2009, 109.)

Ulkomaankauppaan liittyvä rahoitus erotellaan myyjän ja ostajan rahoitukseen. Myyjä eli vientikaupassa viejä voi lisätä maksuvalmiuttaan, pienentää riskejään ja parantaa kilpailukykyään erilaisilla vientisaatavien rahoitusmenetelmillä. Viejä voi saada rahoitusta sekä toimitusta edeltäviin että niiden jälkeen syntyviin rahoitustarpeisiin. Ennen asiakastoimituksen toteutumista viejälle voi muodostua esimerkiksi valmistuskustannuksia, joihin yritys tarvitsee rahoitusta. Kilpailuasemaansa kohentaakseen viejä on voinut antaa ostajalle maksuaikaa, jolloin toimituksen jälkeen viejälle syntyy vientisaatavia ja saataviin liittyen rahoitustarpeita. Viejälle on tarjolla useita erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, kuten valuuttaluotto, vekseli, vahvistettu aikaremburssi, saatavien myyminen ja

saatavien arvopaperistaminen. Näissä tilanteissa rahoitussopimus tehdään viejän ja rahoittajan välillä. (Helppi & Paloheimo 2005, 131, 153–154.)

Viejällä on tarjolla erilaisia ratkaisuja asiakkaalle myönnetyn maksuajan rahoittamiseen. Se voi ottaa omalta pankiltaan vientisaatavien suuruisen lainan, jolla se kattaa omat kustannuksensa. Tällaisen lainan saamiseen ja ehtoihin vaikuttavat muun muassa ostaja ja vientimaa. Pankkilainat saattavat olla kalliita ja niiden saaminen edellyttää vakuuksia. Viejä voi myös myydä omat saatavansa eteenpäin, esimerkiksi myydä vekselin pankille, tai hankkia asiakkaalleen ostajaluoton. (Kananen 2009, 109.)

Kun rahoittaja ja ulkomaankaupassa ostajana toiminut taho solmivat keskenään sopimuksen vientikauppaan liittyvän rahoitustarpeen kattamiseksi, puhutaan ostajan rahoituksesta eli ostajaluotosta. Tällaisissa tapauksissa rahoitustarve syntyy vasta sopimuksen kohteena olleen toimituksen tapahtumisen jälkeen. Ostajaluottoa käytettäessä ostaja saa maksuaikaa kauppasumman maksamiseksi ja myyjä saa maksun heti toimituksen hyväksymisen jälkeen. Myyjän näkökulmasta kyseessä on siis käteiskauppa. (Helppi & Paloheimo 2005, 132.)

4.2 Finnvera

Finnvera on Suomen virallinen vientitakuulaitos ja valtion omistama erityisrahoittaja. Sen toimintaa ohjaa sitä koskeva erityislainsäädäntö yhdessä valtion asettamien elinkeino- ja omistajapolitiittisten tavoitteiden kanssa. Finnveran pääasiallisena tehtävänä on parantaa suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä sekä edistää yritysten kansainvälistymistä. Se toimii Suomen virallisena vientitakuulaitoksena. Tehtävänsä Finnvera hoitaa tarjoamalla yrityksille rahoitusta yritystoiminnan alkuun ja kasvuun. Lisäksi se tarjoaa rahoitusta kansainvälistymiseen ja auttaa vientiriskeiltä suojautumisessa. Käytännössä Finnveran palveluihin kuuluvat lainat, takaukset, pääomasijoitukset ja vientitakuut. Finnvera toimii yhteistyössä muiden rahoittajien kanssa muun muassa antamalla takauksia rahoituslaitosten myöntämiin lainoihin. (Helppi & Paloheimo 2005, 18–19; Melin 2011, 144; Finnvera 2016a, viitattu 20.8.2016.)

Finnveran takuiden saamisen edellytyksenä on yleensä se, että viejä tai rahoittaja kantaa osan riskistä. Takuu- ja riskityypistä riippuen Finnvera kattaa yleensä 85–100 % kokonaisriskistä. Takuiden saaminen edellyttää lisäksi sitä, että kauppasopimuksessa täyttyy suomalainen intressi,

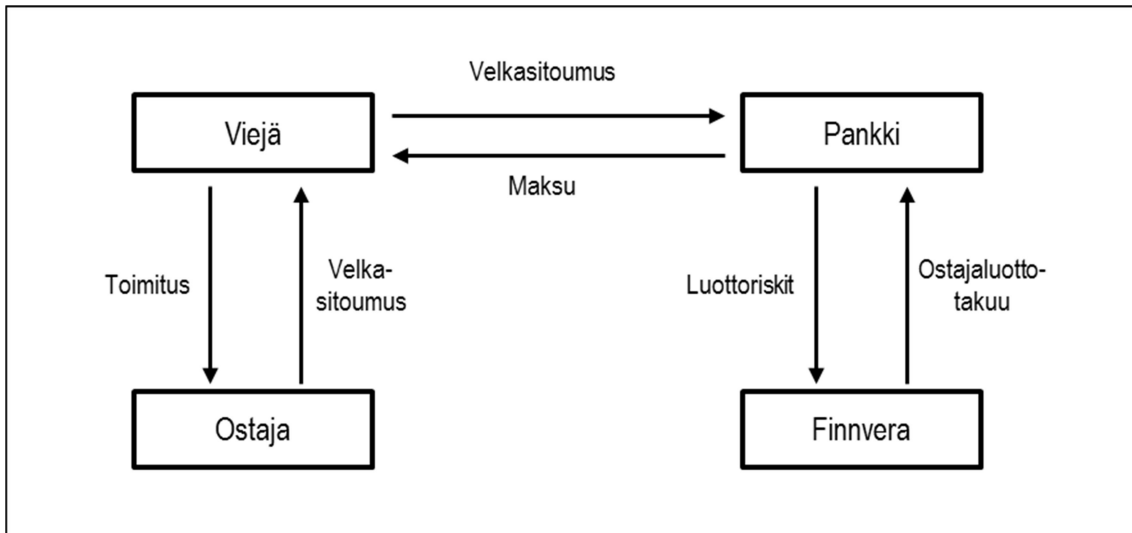
hankkeen ympäristövaikutusten arviointi kuuluu osaksi kokonaisriskiarviota ja sopimuksessa noudatetaan kestävän kehityksen periaatteita. (Helppi & Paloheimo 2005, 80.)

OECD:n ja EU:n normisto sekä valtioiden väliset sopimukset ohjaavat ja sääntelevät vientitakuutoimintaa. Tavoitteena on hillitä vientiluottoehtojen käyttämistä eri maista tulevien yritysten kilpailukeinona niin, että vientiluottoehtojen sijaan hankintapäätökset tehtäisiin tuoteominaisuuksien ja -laadun, hinnan ja muiden vastaavien tekijöiden perusteella. Finnvera toimii vientitakuutoiminnassa OECD:n ja EU:n normien mukaisesti. Tästä johtuen Finnveran takuut ovat käytettävissä OECD:n alueelle suuntautuvassa viennissä ainoastaan silloin, jos ostajalle myönnetään maksuaikaa yli kaksi vuotta toimituksen tapahtumisen jälkeen. Sen sijaan OECD:n ulkopuolelle tapahtuvassa viennissä asiakkaalle myönnetty maksuaika voi olla alle kaksi vuotta, vaikka viennissä käytettäisiin Finnveran takuita. (Helppi & Paloheimo 2005, 19, 78; Kuusento, haastattelu 15.8.2016; Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016; Finnvera 2016d, viitattu 31.8.2016.)

4.2.1 Finnveran takuut

Finnvera voi myöntää vientitakuuta ulkomaankauppaa tekeville yrityksille tai kaupassa mukana oleville rahoittajille, kuten pankeille. Ulkomaankauppaa tekevä yritys voi käyttää Finnveran takuita, kun se on antanut ulkomaiselle asiakkaalleen maksuaikaa vientikauppaan liittyen. Rahoittaja voi hyödyntää Finnveran myöntämiä takuita kun se on luottottanut vientikaupassa ostajana toimintua tahoa. Finnveran vientitakuilla suojataan edunsaajaa sekä kaupalliselta että maariskiltä. (Helppi & Paloheimo 2005, 77–80; Kuusento, haastattelu 15.8.2016; Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016.)

Vientikaupoissa voidaan hyödyntää Finnveran tarjoamaa ostajaluottotakuuta (kuvio 4). Se soveltuu käytettäväksi kaupoissa, joissa ostajalle myönnetään yli kahden vuoden pituisia maksuaikoja. Jos vienti suuntautuu OECD:n ulkopuolelle ja ostaja suorittaa maksun toimittamalla viejälle siirtokelpoiset velkasitoumukset, soveltuu ostajaluottotakuu myös lyhyiden maksuaikojen, eli alle kahden vuoden maksuaikojen, kauppoihin. Siirtokelpoisia velkasitoumuksia ovat esimerkiksi hyväksytyt vekselit tai velkakirjat. (Helppi & Paloheimo 2005, 77–78; Melin 2011, 175; Finnvera 2015, 1–4; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016; Kuusento, haastattelu 15.8.2016; Finnvera 2016d, viitattu 30.8.2016.)



KUVIO 4. Finnveran lyhyen maksuajan ostajaluottotakuu (Finnvera 2015, 4)

Finnveralla on tarjolla luottoriskitakuu, jolla viejä voi vakuuttaa vientikauppaa luottotappioiden varalta. Sillä voidaan kattaa kaupallista riskiä, joka liittyy ostajalta olevaan saatavaan ja poliittista riskiä, joka liittyy ostajan maahan. Luottoriskitakuuta voidaan käyttää yksittäisten vientikauppojen takuuna. Jos viejäyritys tekee saman ostajan kanssa jatkuvia toimituksia, voi Finnvera myöntää luottoriskitakuun myös useita toimituksia kattavana limiittinä. Luottoriskitakuu soveltuu vientikauppoihin, joissa on yli kaksi vuotta pitkä maksuaika tai joissa vienti suuntautuu OECD:n ulkopuolisiin maihin. (Helppi & Paloheimo 2005, 81; Finnvera 2016b, viitattu 30.8.2016.)

4.2.2 Finnveran maapolitiikka ja maaluokitukset

Finnveran vientitakuutoiminta perustuu sen toteuttamaan maapolitiikkaan, joka antaa suuntaviivat vientiriskien kattamiseen liittyvään toimintaan. Maapolitiikassa otetaan kantaa siihen, millaisia riskejä ja millä ehdoilla Finnvera on valmis ottamaan kyseisessä maassa. Maapolitiikassa määritetään muun muassa Finnveran kattaman riskin maksimiaika, vastapuolelta vaadittavat vakuudet, sopimuksissa käytettäviksi edellytettävät maksuehdot sekä mahdolliset erityisehdot. Maiden ja niiden luottokelpoisuuden arvioiminen on osa Finnveran jatkuvaa toimintaa. (Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016.)

Vientitakuusiin liittyen Finnvera arvioi jatkuvasti eri maihin liittyviä poliittisia riskejä. Kunkin maan osalta arvioidaan niiden kykyä hoitaa ulkoisia velvoitteitaan, maan talouden tulevaa kehitystä sekä maan poliittista vakautta ja lainsäädännöllistä ympäristöä. Näiden perusteella Finnvera ja-

kaa maat kahdeksaan maaluokkaan, jotka puolestaan vaikuttavat Finnveran riskinottopolitiikkaan kyseiseen maahan liittyen (taulukko 1). Vientimaa vaikuttaa siten Finnveran antamien takauksien maksimiriskirajaan, takuumaksutasoon, vaadittaviin vastavakuuksiin ja maksuehtoihin. (Helppi & Paloheimo 2005, 79; Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016.) Ajantasainen maaluokitustieto löytyy Finnveran internetsivustolta. Taulukossa 2 on esimerkki kuhunkin maaluokkaan kuuluvasta maasta, kyseiseen maahan sovellettavasta maapolitiikasta sekä maahan liittyvistä erityisehdoista (Finnvera 2016c, viitattu 15.10.2016).

TAULUKKO 1: Finnveran maaluokitukset (Finnvera 2016e, viitattu 27.8.2016)

Maaluokka	Selitys
0.	erinomainen maksukyky
1.	erittäin hyvä maksukyky
2.	hyvä maksukyky
3.	riittävä maksukyky
4.	kohtalainen maksukyky
5.	välttävä maksukyky
6.	heikko maksukyky
7.	erittäin heikko maksukyky

TAULUKKO 2. Esimerkkimaita Finnveran maaluokituksista sekä sovellettavista maapolitiikoista ja erityisehdoista (Finnvera 2016c, viitattu 15.10.2016)

Maa- luokka	Maa	Maa- politiikka	Erytisehdot
0.	Etelä-Korea	A	Ei kohdemaan perustuvia rajoituksia.
1.	Hongkong	B	Riskiaika alle 2 vuotta: ei kohdemaan perustuvia rajoituksia. Riskiaika 2 vuotta tai pitempi: takuita tapauskohtaisesti ottaen huomioon kaupan koko, vastapuoli ja vakuudet sekä kohdemaan toimintaympäristö.
2.	Botswana	B	Riskiaika alle 2 vuotta: ei kohdemaan perustuvia rajoituksia. Riskiaika 2 vuotta tai pitempi: takuita tapauskohtaisesti ottaen huomioon kaupan koko, vastapuoli ja vakuudet sekä kohdemaan toimintaympäristö.
3.	Marokko	B	Riskiaika alle 2 vuotta: ei kohdemaan perustuvia rajoituksia. Riskiaika 2 vuotta tai pitempi: takuita tapauskohtaisesti ottaen huomioon kaupan koko, vastapuoli ja vakuudet sekä kohdemaan toimintaympäristö.
4.	Venäjä	D	Venäjälle voidaan myöntää luottovakuutusta sekä keskipitkän ja pitkän maksuajan vientitakuuta ottaen huomioon EU:n asettamat sanktiot.
5.	Paraguay	C	Riskiaika alle 2 vuotta: yritys-, pankki ja valtio vastapuoli, takuita tapauskohtaisesti. Maksutavaksi suositellaan remboursia. Riskiaika 2 vuotta tai pitempi: luoton takaaminen edellyttää, että hankkeen rahoitusrakenteella voidaan pienentää maahan tai vastapuoleen liittyviä riskejä.
6.	Nigeria	C	Riskiaika alle 2 vuotta: yritys-, pankki ja valtio vastapuoli, takuita tapauskohtaisesti. Maksutavaksi suositellaan remboursia. Riskiaika 2 vuotta tai pitempi: luoton takaaminen edellyttää, että hankkeen rahoitusrakenteella voidaan pienentää maahan tai vastapuoleen liittyviä riskejä.
7.	Valko- Venäjä	D	Erittäin rajoitettu riskinotto. Otettava yhteys Finnveran aluepäällikköön.

5 MAKSUAJAT JA TAKUUT VIENTIKAUPASSA

Vientiä suunnitteleville yrityksille on tarjolla erilaisia palveluita asiakkaalle myönnettävän maksuajan rahoittamiseen sekä maksuun ja maksuaikaan liittyvien riskienhallintaan. Luotottaminen on helppo ja vaivaton menettely, mutta silloin viejä kantaa itse asiakkaaseen liittyvän riskin eikä viejällä ole mahdollisuutta diskontata kauppahintaa käyttöönsä ennen asiakkaan tekemää maksusuoritusta (Kananen 2009, 108). Käytettäessä pankkitakausta riski siirretään takauksen antaneelle ostajan tai viejän pankille taikka kumpikin pankki voivat osallistua takaukseen. Pankkitakaus ei kuitenkaan mahdollista kauppahinnan diskonttaamista, vaan viejä saa kauppasumman käyttöönsä vasta ostajan taikka takauksen myöntäneen pankin maksettua kauppahinnan. Vekselirahoitteinen ostajaluotto mahdollistaa kauppasumman diskonttaamisen sen jälkeen, kun ostaja on hyväksynyt viejän tekemän työsuorituksen. Vekselirahoitteisten ostajaluottojen yhteydessä voidaan kauppahintaan liittyvä riski pitää itsellä tai siirtää se vekselin lunastaneelle pankille. (Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

5.1 Luotottaminen

Kansainvälisessä kaupassa viejä voi luotottaa ostajaa eli antaa ostajalle maksuaikaa kauppahinnan maksamiseen. Viejä päättää itse keitä ostajia se luotottaa ja päätös perustuu viejän käsitykseen siitä, millainen on ostajan kyvykyys ja halukkuus huolehtia kauppahinnan maksamisesta sovittuna eräpäivänä. Suurimmat päätökseen vaikuttavat tekijät ovat kauppasuhteen pituus ja kauppasumman suuruus sekä asiakkaaseen ja vientimaahan liittyvät riskit. Uusissa kauppasuhteissa maksuajat ovat yleensä lyhyemmät kuin pitkissä suhteissa, koska asiakkaan maksuhalukkuudesta ja -kyvykyydestä ei ole vielä kokemuksia. Mitä suuremmasta kauppasummasta on kyse, sitä merkittävämmät vaikutukset maksun saamatta jäämisellä olisi viejälle ja siksi tällaisissa sopimuksissa viejä pyrkii sopimaan mahdollisimman lyhyistä maksuajoista. (Kananen 2009, 108.)

Asiakkaan luotottamisesta seuraa viejälle rahoitukseen liittyviä seuraamuksia ja mahdollisesti ongelmia. Luotottamisesta aiheutuu viejälle korkomenoja tai korkotulojen menetyksiä. Yleisesti ostajalle myönnetty maksuaika vaihtelee 30 päivästä jopa 180 päivään, jolloin korkojen vaikutus voi olla hyvinkin merkittävä. Pitkien maksuaikojen myöntäminen saattaa kasvattaa myös riskiä kauppasumman maksamatta jättämiseen. (Kananen 2009, 109.)

Viejä voi vaatia ostajalta viivästyskorkoa, jos ostaja ei maksa kauppasummaa eräpäivään mennessä. Viivästyskoron suuruus voidaan sopia kauppasopimuksessa vientimaan lainsäädäntö huomioon ottaen. Käytännössä yritykset kuitenkin perivät pienempiä korkoja, kuin mihin niillä olisi oikeus, koska voivat pelätä viivästyskoron perimisen vahingoittavan asiakassuhdetta. (Melin 2011, 51.)

Mikäli ulkomainen ostaja ei maksa saatavaa eräpäivään mennessä, voi viejä aloittaa perintätoimenpiteet. Perinnän tavoitteena on estää saatavien kiertonopeuden venymistä ja luottotappioiden muodostumista. Vientikaupan perinnässä on käytössä samat keinot kuin kotimaan perinnässä. Ensimmäisenä keinona on vapaaehtoinen perintä, joka tapahtuu viejän tai sen edustajan (esimerkiksi pankin tai asianajotoimiston) toimesta. Vapaaehtoisen perinnän keinoina voidaan käyttää puheluita tai perintäkirjeitä. Yhtenä vapaaehtoisen perinnän keinona on tratan asettaminen ja jättäminen pankin perittäväksi. Trattaa perustuvan velan maksamatta jättäminen heikentää ostajan luottokelpoisuutta ostajan pankin näkökulmasta, ja tratta onkin siksi varsin tehokas perintäkeino. (Melin 2011, 51–53.) Tratta on maksukehotus, johon liittyy uhkaus julkaista tieto maksun suorittamatta jättämisestä tai merkitä tieto luottorekisteriin, mikäli velallinen ei suorita maksua määräaikaan mennessä (Laki saatavien perinnästä 513/1999 7.1 §).

Mikäli vapaaehtoinen perintä ei tuota tulosta, voi viejä turvautua oikeudelliseen perintään eli pakoperintään. Tällöin ostajalta yritetään saada maksu oikeudellisin keinoin pakottamalla. Ensisijaisesti pyritään siihen, että asiakas maksaa maksun tai tekee maksusopimuksen viejän kanssa. Toissijaisena keinona on täytäntöönpanoperusteen saaminen, jolloin saatavan perimisessä voidaan käyttää viranomaisten, esimerkiksi ulosottomiehen, apua. Oikeudellisessa perinnässä toimintatavat ovat maakohtaisia ja siksi apuna kannattaa käyttää kohdemaassa olevia tahoja, kuten asianajotoimistoa. Prosessi saattaa kestää pitkään ja sen kustannukset voivat kasvaa korkeiksi. Oikeudellisen perinnän käyttämisestä kannattaakin harkita tarkkaan ja verrata siitä aiheutuvia kustannuksia perittävänä olevan saatavan kokoon. (Melin 2011, 53.)

5.2 Pankkitakaukset

Kun ostaja on tehnyt kauppasopimuksen viejän kanssa, voi pankki ostajan puolesta antaa viejälle sopimusmaksuun liittyvän sitoumuksen. Tätä sitoumusta kutsutaan pankkitakaukseksi ja sitä

voidaan käyttää kaupan vakuutena. Jos asiakas ei maksa kyseistä laskua, pitää viejän vaatia pankkia maksamaan sopimuksen alainen saaminen. Tämän jälkeen pankki suorittaa kauppahinnan viejälle takauksen ehtojen mukaisesti. Viejän ei tarvitse puuttua asiaan enää korvausten saamisen jälkeen, vaan pankki hoitaa kauppahinnan perimisen asiakkaalta. Pankkitakauksissa pankki kantaa mahdollisesti realisoituvat luottotappiot. Käytettäessä pankkitakausta voi rahoitusprosessissa olla mukana sekä viejän että ostajan pankki. (Helppi & Paloheimo 2005, 57–58; Melin 2011, 169–170; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

Ulkomaankaupassa käytetään vakuutena hyvin yleisesti pankkitakauksia. Pankkitakauksen toimivuuteen vakuutena vaikuttaa merkittävästi takauksen antaneen pankin luotettavuus ja vakavaraisuus. Pankkitakausta otettaessa kannattaa takauksen edunsaajan varmistaa kansainvälisten luottoluokituslaitosten antamat luottoluokitukset pankkitakauksen antajana toimivalle pankille ja se, toimiiko pankki korkean poliittisen riskin maassa. (Helppi & Paloheimo 2005, 60.)

Pankkitakaus on pelkästään rahamääräinen sitoumus eli pankki ei sitoudu täyttämään mitään muita takauksen ottajan sopimusvelvoitteita. Pankkitakaukseen ei liity mahdollisuutta diskontata vientisaatavia hyväksytyin toimituksen jälkeen. Se ei siis mahdollista rahojen saamista viejän käyttöön ennen asiakkaan kanssa sovittua maksupäivää. Pankkitakauksissa sovelletaan yleensä takauksen antaneen pankin maan lainsäädäntöä, ellei sopimuksessa ole sovittu sovellettavan jonkin toisen maan lainsäädäntöä. (Helppi & Paloheimo 2005, 58–59; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016; Melin 2011, 169–170.)

Takauksen ottaja maksaa pankkitakauksen ottamisesta aiheutuvat kustannukset. Kustannusten suuruuteen vaikuttavat muiden muassa takauksen ottajan luottokelpoisuus sekä ottajan asiakassuhteet takauksen myöntävään pankkiin. Lisäksi takauksen voimassaoloaika vaikuttaa kustannusten suuruuteen niin, että takausajan pidentyessä kustannukset kasvavat. Mikäli yritys käyttää saman pankin myöntämiä pankkitakauksia liiketoiminnassaan säännöllisesti, voi pankki myöntää takauksen ottajalle pankkitakauslimiitin, joka helpottaa ja nopeuttaa takausten käyttämistä. Käytettäessä limiittiä takauksen hinnat on sovittu etukäteen. (Helppi & Paloheimo 2005, 60.)

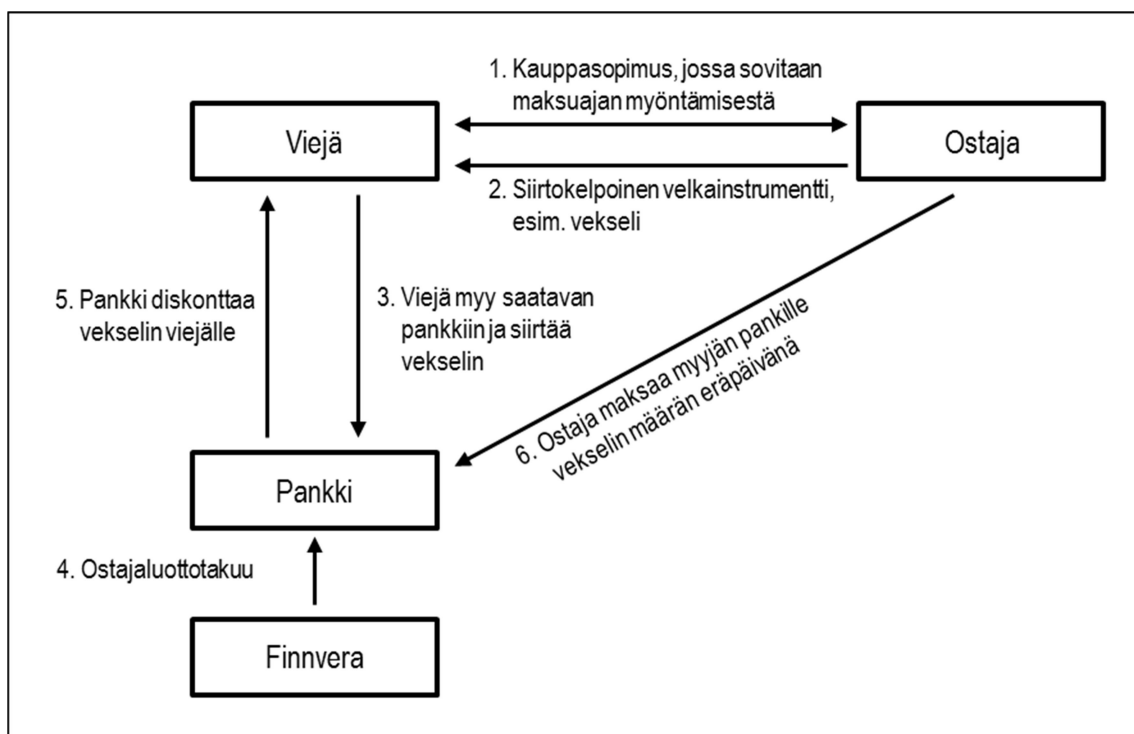
Pankkitakauksia haettaessa on pankkiin oltava yhteydessä aina tapauskohtaisesti. Pankkitakaus on asiakaskohtainen ja pohjautuu kauppasopimukseen. Sillä voidaan vakuuttaa joko koko kauppasumma tai osa siitä. Takaus voidaan ottaa joko yksittäiseen kauppaan tai tehdä tietyn rahamäärän suuruiseksi, jolloin se toimii limiitin tyyppisesti. Käytettäessä limiittiä voidaan takausta

käyttää saman asiakkaan useiden yhtäaikaisten kauppojen vakuuttamiseen. Tällöin jokainen kauppa kuluttaa limiittiä osaltaan. Viejän on seurattava ja varmistettava, että limiitti on riittävän suuruinen. (Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

5.3 Vekselirahoitteinen ostajaluotto

Jos viejä haluaa antaa ostajalle maksuaikaa, voidaan rahansiirrossa hyödyntää vekseliä kuvion 5 mukaisesti. Vekselirahoitteinen ostajaluotto soveltuu sekä yksittäisiin että jatkuviin kauppoihin. Tämä rahoitus pohjautuu aina kauppasopimukseen, jonka yhteydessä viejä ja ostaja ovat sopineet maksuajasta. Sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ostaja toimittaa viejälle maksusitoumuksena allekirjoittamansa vekselin tai vekselisarjan, jonka viejä voi myydä edelleen pankille. Kun kauppasopimuksen mukainen toimitus on tehty sopimuksen mukaisesti, ostaja ilmoittaa pankille toimituksen asianmukaisesta tapahtumisesta ja sen hyväksymisestä. Varmistuksen saatuaan pankki diskonttaa vekselin, vähentää diskontatusta vekselinarvosta korot ja muut kulut sekä toimittaa loppusumman viejälle. Sopimuksen mukaisena eräpäivänä ostaja maksaa vekselin summan pankille. Viejän näkökulmasta järjestely vastaa käteiskauppaa, eli pankki maksaa viejälle kauppahinnan kun asiakas on hyväksynyt myyjän toimituksen. (Helppi & Paloheimo 2005, 81, 141, 155; Melin 2011, 175; Finnvera 2015, 2–4; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

Vekselirahoitteisen ostajaluoton takauksena voidaan käyttää Finnveran lyhyen maksuajan ostajaluottotakuuta, jolloin Finnvera myöntää takuun viejän pankille (kuvio 5). Tällöin Finnvera selvittää ostajan luottokelpoisuuden ja sen perusteella päättää myönnettävästä takuusta ja sen luottorajasta. Finnvera ja viejää rahoittava pankki tekevät keskenään takuusopimuksen ja Finnveran tekemä takuupäätös määrittää kuinka suurella määrällä pankki voi ostaa viejältä ostajan siirtokelpoisia velkasitoumuksia. Finnveralla ei ole sopimussuhdetta viejän eikä ostajan kanssa. Tässä järjestelyssä pankilla ei ole oikeutta myydä ostajan velkasitoumuksia edelleen. (Helppi & Paloheimo 2005, 81; Melin 2011, 175; Finnvera 2015, 2–3; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)



KUVIO 5. Finnveran takaama vekselirahoitteinen ostajaluotto (Helppi & Paloheimo 2005, 156)

Vekselirahoitteista ostajaluottoa hyödyntäessään ostaja saa rahoituksen Suomen kustannustasolla. Tällä hetkellä Suomen korkotasoa on erittäin alhainen, jolloin vekselirahoitteisen ostajaluoton avulla ostaja pystyy hyödyntämään alhaiset korot. Tätä rahoitusmuotoa voidaan siis käyttää yhtenä viejän kilpailukeinona kotimaisten korkojen ollessa alhaisia. (Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

Vekseli

Vekseli on siirrettävä luottoasiakirja. Jos vekselin haltija haluaa saada vekselisumman heti käyttöönsä, voi haltija myydä vekselin edelleen pankille. Tällöin pankki diskonttaa vekselin nimellisarvon nykyhetken ja vähennettyään summasta oman palkkionsa pankki maksaa loppusumman vekselin myyjälle. Diskonttaaminen on matemaattinen menetelmä, jonka avulla pankki määrittää tulevaisuudessa saamansa rahasumman tämänhetkisen arvon. (Helppi & Paloheimo 2005, 140–141, 147.)

Vekselin käyttäminen on kätevää, nopeaa ja halpaa, koska vekselin antaja ja velallinen eivät neuvottele siihen liittyvistä erityisehdoista. Tämän vuoksi neuvotteluihin ei tarvita ulkopuolista apua. Vekseli soveltuu käytettäväksi luotoissa, joissa nostoja ja takaisinmaksuja on vähän ja

luotossa on kiinteä korko. Vekselillä ostaja sitoutuu maksamaan sovitun summan yhdessä erässä vekseliin merkittynä päivänä. Mikäli kauppasummaan halutaan lisätä korkoja, toimitusmaksuja tai muita vastaavia kustannuseriä on niiden sisällyttävä vekselin pääomaan. Jos vekseliä halutaan hyödyntää kaupoissa, joissa maksu suoritetaan useassa erässä, jokaisesta maksuerästä tehdään oma vekseli. Tällöin on kyseessä vekselisarja. (Helppi & Paloheimo 2005, 140–143.)

Viejä voi säädellä vekselirahoitukseen liittyvää riskiä takautumisoikeudella. Jos viejä myy vekselin pankille takautumisoikeudella, säilyttää viejä luottoriskin itsellään. Jos ostaja tällaisessa tilanteessa jättää vekselin hoitamatta, voi pankki periä vekselin summan viejältä. Jos pankki ostaa vekselin ilman takautumisoikeutta, viejä vapautuu ostajaan liittyvästä luottoriskistä ja pankki kantaa luottoriskin. Tällöin pankki ei voi periä saatavaa viejältä, jos ostaja jättää sen maksamatta. (Helppi & Paloheimo 2005, 154–155.)

5.4 Ostajaluotto

Suomalainen pankki voi tehdä rahoitus sopimuksen suoraan ulkomaisen ostajan kanssa, jolloin kyseessä on lainasopimus eli ostajaluotto. Tällöin ostaja saa maksuaikaa kauppasopimukseen liittyen, mutta viejän kannalta kyseessä on käteiskauppa. Ostajaluotoissa pankki ei kannata ostajariskiä, vaan tarvitsee aina lainaan takauksen. Takauksenantajana voi toimia ulkopuolinen rahoittaja, kuten Finnvera. (Helppi & Paloheimo 2005, 163–164; Melin 2011, 149; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016; Nordea 2016, viitattu 4.9.2016.)

Ostajaluotto on saatavilla valikoituihin maihin ja luoton hinta on osittain maasta riippuvainen. Ostajaluoton saatavuus on riippuvainen vientimaan lainsäädännöstä ja siitä, mahdollistaako maan lainsäädäntö ostajalle luoton nostamisen Suomesta. Ostajaluotto toimii Suomen lakien mukaisesti muun muassa maksuhaluttomuustapauksissa. (Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

Koska ulkomaiselle ostajalle tehtävän lainasopimuksen ja takausten järjestäminen on erittäin työläs prosessi, järjestelyä käytetään vain tapauksissa, joissa rahoitustarve on useita miljoonia euroja (Helppi & Paloheimo 2005, 164).

5.5 Pankin indikaatio ja sitova tarjous

Valmistellessaan ulkomaankauppaan liittyvää tarjousta voi viejä pyytää pankiltaan indikatiivista arviota rahoituskustannuksista ja -ehdoista kyseiseen kauppasopimukseen liittyen. Indikaatio ei ole pankkia tai rahoitukseen mahdollisesti osallistuvaa Finnveraä sitova. Tarkan hinta-arvion antaminen on vaikeaa, koska siihen vaikuttavat muun muassa takauksen summa ja kesto, vientimaa, asiakas sekä asiakkaan pankki. (Helppi & Paloheimo 2005, 151; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

Indikaation perusteella viejä voi lisätä rahoituskustannukset omaan tarjoukseensa tai käyttää rahoitustarjousta osana ulkomaisen asiakkaan kanssa käytäviä sopimusneuvotteluita. Pystyäkseen antamaan sitovan rahoitustarjouksen, on rahoittajan tehtävä luottopäätös. Luottopäätöksen tekeminen puolestaan edellyttää rahoitukseen liittyvien riskien analysoimista ja esimerkiksi rahoituksen saajan luottokelpoisuuden tarkistamista. (Helppi & Paloheimo 2005, 151; Jolkkonen, haastattelu 3.8.2016.)

6 YHTEENVETO

Palveluita tuottavilla ja vievillä yrityksillä on oman toimintaansa rahoittamiseen liittyviä tarpeita, joissa on merkittäviä eroja tavaroita tuottavien yritysten tarpeisiin verrattaessa. Hakiessaan kasvua ulkomailta yritykset joutuvat tekemään sopimuksia uusien asiakkaiden ja uusissa maissa toimivien yritysten kanssa. Tällöin vientikauppaa aloittavilla ja kasvattavilla yrityksillä on omien riskiensä pienentämiseksi ja toimintansa turvaamiseksi tarve kauppasummien vakuuttamiseen tai takaamiseen. Palveluliiketoiminnassa on tyypillistä, että palveluiden tuottamisesta aiheutuu kustannuksia pitkiäkin aikoja ennen asiakkaan tekemää maksusuoritusta. Tästä voikin muodostua yrityksen kassanhallintaan liittyviä haasteita erityisesti silloin, jos asiakkaat vaativat pitkiä, useiden kuukausien pituisia maksuaikoja. Tällaisissa tapauksissa kannattavaakin liiketoimintaa harjoittavilla yrityksillä voi oman maksuvalmiutensa varmistamiseksi olla tarvetta ratkaisuille, jotka mahdollistavat kauppahinnan saamisen kassaan nopeammin.

6.1 Vientisaatavien vakuuttaminen

Suurimmassa osassa pankkien ja Finnveran tarjoamista vakuuksista tai vastaavista palveluista on vakuutuksen myöntäjän taholta vakuussumman maksamisen ehtona riitauttamattoman toimituksen tapahtuminen.

Palveluliiketoimintaan liittyy uudenlaisia, tavarakaupasta poikkeavia haasteita. Yksi merkittävä ongelma on myyjän tekemän toimituksen riitauttaminen. Tavarakaupassa toimituksen laatu ja sen vastaavuus tehtyyn sopimukseen verrattuna on varsin helppo tarkastaa. Yleensä tarkastamisen voi tehdä joku ulkopuolinen taho, joka voi antaa lausunnon toimituksen oikeellisuudesta. Toimituksen hyväksyntätarkastuksen jälkeen voidaan maksu suorittaa viejälle ennen kauppatavaran luovuttamista asiakkaalle. Palveluiden viennissä pitää työn tulos yleensä luovuttaa asiakkaan tarkastettavaksi ja hyväksyttäväksi ennen maksun saamista. Syynä voi olla esimerkiksi suunnittelupalvelun luottamuksellinen luonne tai tarkastamiseen tarvittava erityisosaaminen. Koska palvelutuotteen sisältö ei ole yhtä konkreettinen eikä yksiselitteisesti mitattavissa, on toimituksen riitauttaminen helpompaa kuin tavarakaupassa. Mikäli palveluun ei liity lisenssin kaltaista mekanismia, jolla suunnittelutyön tuloksen luvaton käyttö voidaan estää, on asiakkaalla mahdollisuus hyödyntää haltuunsa saamia työn tuloksia vaikka jättäisi kauppasumman maksamatta. Käytän-

nössä asiakkaalla on siis mahdollisuus riitauttaa toimituksen sisältö ja sen perusteella jättää myyntilasku maksamatta. Tällöin viejän on perittävä saataviaan mahdollisesti oikeudellisesti, ja perintäprosessi voi kestää vuosia.

Koska palvelutuotteen sisällön riitauttaminen on helppoa, voi asiakas pitkittää maksusuorituksen tekemistä viejän tekemästä toimituksesta huolimatta. Mikäli asiakas riitauttaa suorituksen, ei viejä yleensä saa korvausta vakuutuksen myöntäneeltä taholtakaan. Tällaisissa tapauksissa vahinko jää viejän kannettavaksi. Koska palveluviennissä ei viejän käytettävissä ole yleistä mekanismia, jonka avulla se voisi helposti ja yksiselitteisesti osoittaa vakuutuksen antaneelle taholle tekemänsä toimituksen vastaavan asiakkaan tekemää tilausta, eivät tällä hetkellä tarjolla olevat palvelut vastaa suunnittelupalveluvientiä harjoittavien yritysten tarpeisiin. Tarjolla olevien palveluiden käyttäminen ei tunnukaan houkuttelevalta.

6.2 Myyntisaatavien kassaan saamisen nopeuttaminen

Jos vientitoimintaa harjoittavan yrityksen asiakkaana toimii iso ja vaikutusvaltainen yritys, voi se vaatia viejältä erittäin pitkiä maksuaikoja sopimusten mukaisten laskujen maksamiseen. Mikäli asiakkaan neuvotteluvoima on suuri esimerkiksi sen tekemien sopimusten suuren rahallisen arvon seurauksena, on viejän usein myönnyttävä asiakkaan tekemiin vaatimuksiin, vaikka asiakas vaatisi useiden kuukausien mittaisia maksuaikoja. Kun sopimuksesta seuraavat viejän kustannukset alkavat kertyä heti sopimuksen tai sopimusneuvotteluiden alettua ja jos kyseessä on kauppahinnaltaan suuri sopimus, voivat asiakkaille annetut pitkät maksuajat aiheuttaa maksuvaikeuksia tai kassanhallinnan haasteita hyvinkin kannattavaa liiketoimintaa tekeväälle yritykselle.

Tavaravientiä tehdessään yritys voi hyödyntää erilaisia ratkaisuja, kuten esimerkiksi remburssia, jonka avulla viejä voi saada kauppasumman haltuunsa kokonaan tai osittain heti kun tehty toimitus on hyväksytty. Remburssia ei kuitenkaan voida hyödyntää palveluiden viennissä. Hieman vastaava palvelu on vekselirahoitteinen ostajaluotto, mutta siinä asiakkaan on toimitettava viejälle allekirjoittamansa vekselit tai muut maksusitoumukset. Tämä edellyttää siis asiakkaan aktiivista roolia eikä viejä pysty hyödyntämään sitä asiakkaan siitä tietämättä. Mikäli viejä ei halua asiakkaan tietävän asiasta, ei vekselirahoitteisen ostajaluoton hyödyntäminen onnistu.

Jos palveluviennissä on kyseessä useiden kuukausien mittainen projekti, voidaan ratkaisuna käyttää maksuposteja. Tällöin asiakas tekee maksusuorituksia kuukausierissä työn tekemisen aikana. Mikäli asiakasprojektit ovat lyhyitä, ei maksuposteja voida käyttää.

Toisena ratkaisuna voidaan käyttää vekselirahoitteista ostajaluottoa, jolloin asiakas toimittaa viejälle vekselin tai vekselisarjan, jonka asiakas voi myydä edelleen pankille. Tällöin pankki voi diskontata vekselien summan viejälle, kun asiakas on hyväksynyt viejän tekemän toimituksen. Tällaisen rahoituksen käyttäminen edellyttää asiakkaan halukkuutta hyväksyä tämä rahoitus. Asiakas ei välttämättä halua hyödyntää vekselirahoitteista ostajaluottoa varsinkaan, jos viejä myöntää sille muutenkin useiden kuukausien pituisen maksuajan. Toisena ongelmana vekselirahoitteisen ostajaluoton hyödyntämisessä on vaatimus työsuorituksen riidattomuudesta. Jos asiakas ei hyväksy viejän tekemää toimitusta, ei pankki diskonttaa sille toimitettua vekseliä eikä viejä saa maksusuoritusta itselleen.

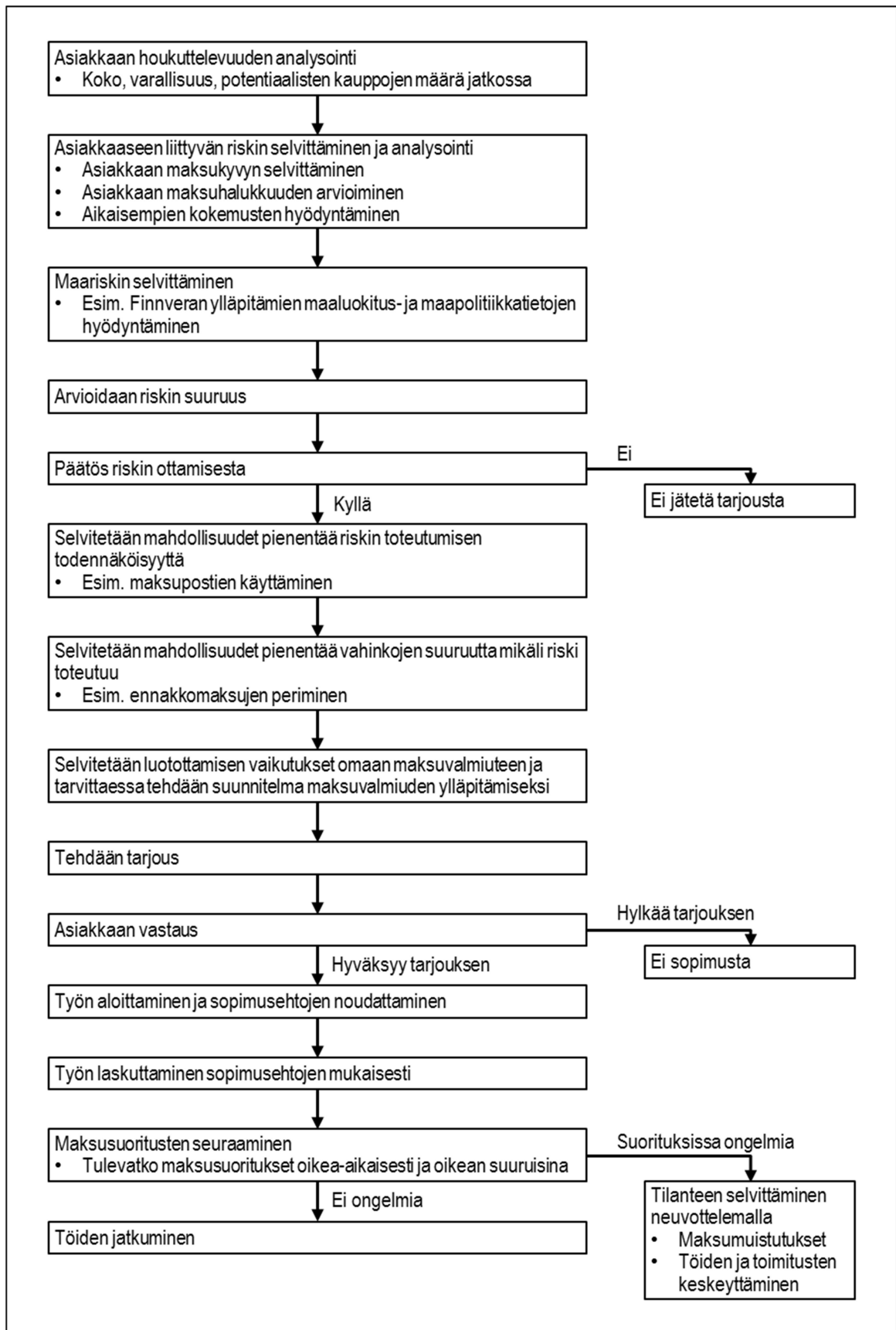
6.3 Asiakkaan luotottaminen

Tarjolla olevien ratkaisujen vähyyden ja niihin liittyvän riidattoman toimituksen vaatimuksen vuoksi palveluliiketoimintaa tekeväälle yritykselle jää hyvin usein ainoaksi keinoksi asiakkaan luotottaminen. Tällöin viejä antaa asiakkaalle maksuaikaa ja luottaa asiakkaan suorittavan sopimuksen mukaiset maksusuoritukset. Asiakkaan luotottamisesta aiheutuu viejälle kahdenlaista riskiä. Viejä ottaa kannettavakseen asiakkaan maksuhalukkuuteen ja -kyvykkyyteen sekä mahdollisesti asiakkaan maahan liittyvän poliittisen riskin. Lisäksi asiakkaan luotottamisella on negatiivinen vaikutus viejän omaan maksuvalmiuteen, kun se ei pysty hyödyntämään myyntitulojaan ennen asiakkaan tekemiä maksusuorituksia. Tällöin riski viejän omaan kassanhallintaan liittyviin vaikeuksiin kasvaa.

Asiakkaan luotottaminen on aina yritykselle jonkinlainen riski. Kun kyseessä on ulkomaan kauppaan liittyvä luotottaminen, on riski vielä suurempi. Kasvua tavoittelevan yrityksen on oltava valmis ottamaan merkittäviä riskejä, jos se hakee kasvua uusista asiakkaista ja mahdollisesti uusista vientimaista. Tällaisissa tilanteissa riskin jakaminen tai siirtäminen olisi houkuttelevaa ja se voisi osaltaan helpottaa pienten ja keskisuurten yritysten kasvua. Koska palveluviennissä hyödynnettävissä olevia riskienhallintaan ja maksuajoista selviämiseen liittyviä palveluita ei juuri ole tarjolla,

on viejän oma toiminta riskien toteutumisen todennäköisyyden ja mahdollisten vahinkojen minimoimiseksi merkittävässä roolissa. Viejän on tehtävä tarkkaan harkittu päätös siitä, onko se valmis luotottamaan potentiaalista asiakasta ja ottamaan uuteen kauppaan liittyvän riskin vai suojautuuko se riskiltä jättämällä tarjouksen kokonaan tekemättä. Lisäksi viejän on laadittava ja toteutettava suunnitelma mahdollisesti asiakkaalle myönnettävistä pitkestä maksuajoista selviämiseen.

Päätöksenä perusteeksi viejän on selvitettävä asiakkaaseen ja vientimaahan liittyviä asioita. Sen on arvioitava potentiaalisen asiakkaan houkuttelevuutta ja kannattavuutta, sopimukseen liittyviä riskejä sekä riskien suuruutta ja todennäköisyyttä. Lisäksi sen on selvitettävä mahdollisia keinoja riskien ja niiden aiheuttamien vahinkojen pienentämiseksi sekä oman maksuvalmiutensa ylläpitämiseksi. Mikäli yritys päättää ottaa riskin ja luotottaa asiakasta, on sen seurattava jatkuvasti asiakkaan maksusuoritusten toteutumista. Viejän on tarvittaessa alettava toimenpiteisiin maksusuoritusten aikaansaamiseksi tai mahdollisesti toteutuvan riskin aiheuttamien vahinkojen minimoimiseksi. Asiakkaan luotottamiseen liittyvät riskienhallinnan prosessin vaiheet on esitetty kuviossa 6.



KUVIO 6. Riskienhallinnan vaiheet asiakkaan luottamisessa

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Suomessa on erittäin korkeatasoista tuotekehitysosaamista. Tuhansia suunnitteluammattilaisia on jäänyt työttömiksi useiden suurten yritysten lopetettua toimintansa Suomessa joko kokonaan tai osittain. Siksi onkin luonnollista, että uusia Convergencia Oy:n kaltaisia suunnittelupalveluita tarjoavia pieniä ja keskisuuria yrityksiä on perustettu Suomeen viimeisten vuosien aikana paljon. Myös ulkomaankaupassa näiden yritysten osuus on merkittävä ja kasvaa jatkuvasti.

Tässä opinnäytetyössä käsitellyt vientisaatavien vakuuttamiseen ja myyntisaatavien nopeampaan kassaan saamiseen liittyvät ongelmat ovat oletettavasti suhteellisen yleisiä palveluita vievillä pienillä ja keskisuurilla yrityksillä. Olikin erittäin yllättävää ja valitettavaa huomata, että palveluvientiin soveltuvia palveluita ei oikeastaan löytynyt, kun perinteiseen tavaravientiin liittyviin haasteisiin tarjolla on useita erilaisia ratkaisuja. Palveluvientiä tekevien yritysten on käytännössä itse kannettava vientisaataviin liittyvät riskit. Pitkistä maksuajoista selviämiseen ainoa ratkaisu vaikutti olevan pienluottojen ottaminen esimerkiksi Finnveralta.

Palveluvientiä on tehty vuosia ja sen osuus Suomen kokonaisviennistä on jo todella merkittävä: vuonna 2015 palveluviennin kokonaissumma oli 17 930 miljoonaa euroa. Samaan aikaan tavaraviennin määrä on pienentynyt jo usean vuoden ajan. Palveluviennin pitkän historian ja sen merkittävän koon huomioon ottaen oli yllättävää huomata, ettei tälle sektorille ominaisiin haasteisiin juuri ole tarjolla sopivia rahoituspalveluita. Palveluviennin suuruus on niin merkittävä, että sen olettaisi kiinnostavan myös liikepankkeja ja Finnveraa tarjoten niille hyviä liiketoimintamahdollisuuksia.

Palveluviennin rahoittamiseen liittyvät riskit ovat mahdollisesti tavaravientiin liittyviä riskejä suurempia ja siksi onkin osittain ymmärrettävää, etteivät liikepankit tarjoa rahoituspalveluita näihin haasteisiin. Toisaalta palveluviennin koko on niin suuri, että rahoituspalveluiden tarjoamisen sille sektorille olettaisi muodostavan houkuttelevan liiketoimintamahdollisuuden myös liikepankeille. Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja, jonka tehtävänä on vahvistaa suomalaisten yritysten kilpailukykyä ja toimintaedellytyksiä myös vientiin liittyen. Huomioitaessa palveluiden merkityksen Suomen viennissä ja kansantaloudessa, ja toisaalta pienten ja keskisuurten palveluyritysten jatkuvan lisääntymisen viejinä ja työnantajina, pitäisi Finnveran valtion toimijana tarjota yrityksille ratkaisuja viennin mahdollistamiseksi.

Palveluviennin koon ja kasvuvauhdin vuoksi se on Suomen kansantaloudelle merkittävä osa-alue. Myös palveluita tarjoavien pienten ja keskisuurten yritysten yhteiskunnallinen rooli työllistäjänä on jo nyt merkittävä ja se kasvaa jatkuvasti. Siksi tuntuukin suorastaan typerältä, että sinänsä kannattavaa liiketoimintaa harjoittavia yrityksiä ajetaan kassanhallintaan ja maksuvalmiuteen liittyvien ongelmien vuoksi vaikeuksiin. Toivottavasti tämä ongelma huomataan ja myös palveluvientiin sopivia riskienhallintaan ja maksuvalmiuden parantamiseen liittyviä palveluita tulee haasteista huolimatta tarjolle.

8 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälaisia palveluita Finnveralla ja liikepankeilla, erityisesti Nordea Pankki Suomi Oyj:llä, on tarjota suunnittelupalveluvientiä harjoittavien pienten ja keskisuurten yritysten tarpeisiin. Tutkittaviksi aihealueiksi rajattiin vientisaatavien vakuuttaminen ja myyntisaatavien kiertoajan nopeuttaminen. Tutkimusmenetelminä käytettiin syvähaastatteluita ja kirjallisuustutkimusta. Tutkimuksessa havaittiin, että kyseessä oleviin suunnittelupalveluvientiin liittyviin haasteisiin ei juuri löytynyt sopivia ratkaisuja tutkittavilta tahoilta.

Tarkoituksena oli selvittää ja vertailla tarjolla olevien palveluiden käytettävyyttä ja ehtoja esimerkiksi yrityksen näkökulmasta. Koska tutkimusongelmaan vastaavia ja hyödynnettävissä olevia palveluita ei löytynyt, ei työssä niiltä osin saavutettu sille alussa asetettuja tavoitteita. Tämän seurauksena työn painotus muuttui ja riskienhallinnan osuus kasvoi alkuperäisestä suunnitelmasta. Lisäksi palveluliiketoimintaa harjoittavien pienten ja keskisuurten yritysten haasteita ja tarpeita kuvattiin alkuperäistä suunnitelmaa seikkaperäisemmin. Suunnittelupalveluvientiä tekevien yritysten haasteiden ja tarpeiden kuvaamisen osalta tämän opinnäytetyön tulokset ovat oletettavasti yleistettävissä. Tosin haasteiden ja tarpeiden painotukset voivat olla hieman erilaisia ja lisäksi esillä voi olla muitakin haasteita yrityksestä riippuen. Riskienhallinnan osalta tulokset ovat yleistettävissä.

Opinnäytetyön aihe osoittautui odotettua haastavammaksi. Haasteelliseksi aiheen teki muun muassa yleisesti tarjolla olevien palveluiden kirjo ja laajuus. Finnveralla ja liikepankeilla on tarjolla hyvin paljon erilaisia palveluita myös vientiin liittyen, mutta suurin osa niistä ei sovellu palveluvientiin ainakaan pienille ja keskisuurille yrityksille. Palveluihin liittyvät ehdot olivat suhteellisen monimutkaisia ja eri palveluihin liittyvissä ehdoissa oli keskenään toisaalta merkittäviä ja toisaalta hyvin pieniä eroavaisuuksia. Palveluiden eroavaisuuksien löytäminen oli yllättävän haastavaa, koska tietoa on rajoitetusti saatavilla ja saatavilla oleva tieto on suurilta osin kirjoitettu niin vaikeaan muotoon, että alan asiantuntemus olisi ollut suureksi hyödyksi kyseisen asian ymmärtämiseksi. Useiden palveluiden osalta oli haasteellista löytää muun muassa tieto siitä, soveltuuko se palveluvientiä tekeväälle yritykselle. Myös vaikean ja monimutkaisen asian kirjoittaminen sellaiseen muotoon, että asian olisi ymmärrettävissä rahoituslalla tarkemmin tuntemattomilta henkilöiltä, osoittautui varsin työlääksi ja haasteelliseksi.

Asiakokonaisuuden laajuuden vuoksi työssä oli tehtävä rajauksia. Kriteereinä käytettiin esimerkiksi yrityksen antamia toiveita ja ohjeita, jolloin työn sisältö vastaa sen asettamiin kysymyksiin. Mikäli työ olisi tehty ilman toimeksiantajaa, olisi rajaus saattanut ollut hieman toisenlainen, mutta suuria eroavaisuuksia tuskin olisi ollut. Merkittävin heikentävä vaikutus työn tulosten yleistettävyyteen liittyy tutkittaviin liikepankkeihin ja rahoitusyhtiöihin liittyvään rajaukseen. Kun työssä tutustuttiin vain yhden liikepankin tarjontaan, ei täysin yleispätevää linjausta kaikkien liikepankkien ja rahoitusyhtiöiden osalta pysty luotettavasti tekemään. Kyseisen rajauksen tekeminen oli kuitenkin välttämätöntä. Tässä työssä käytetty rajaus ja työmenetelmät olivat aiheen ja työn laajuuden huomioon ottaen hyvät. Aiheeseen liittyviä hyviä jatkotutkimusaiheita ovat muut aihealueeseen liittyvät palvelut, kuten factoring, eli vientilaskujen edelleen myyminen laskutusta tekeville yrityksille, sekä muiden liikepankkien ja rahoitusyhtiöiden vastaaviin palveluihin tutustuminen.

Opinnäytetyön aihe oli kokonaisuutena erittäin mielenkiintoinen vaikkakin haastava. Palveluvientiin liittyvien haasteiden yksilöiminen ja jäsentäminen oli mielenkiintoista. Ongelmakenttä oli en-tuudestaan jokseenkin tuttu, mutta ymmärrys asiaan kasvoi merkittävästi. Tutkimuksen tulos oli yllätys, vaikka oletusarvona oli, ettei tarvittavia palveluita ole tarjolla kovin paljon. Palveluvientiä on tehty pitkään ja se on ollut erittäin merkittävää liiketoimintaa jo viime vuosituhannella. Alaan liittyvät haasteet ovat varmasti olleet esillä palveluviennin aloittamisesta asti. Siksi onkin erittäin hämmästyttävää ja harmillista, ettei kunnollisia sovellettavia ratkaisuja ole tarjolla. Työn tekemisen aikana opinnäytetyön fokus muuttuikin saatavilla olevien ratkaisujen kuvaamisen sijasta ongelmakentän kuvaamiseen. Toivottavasti ongelman kuvaaminen edesauttaa vientisaatavien va-kuuttamiseen ja myyntisaatavien kiertoajan nopeuttamiseen tarvittavien palveluiden tarjolle tule-mista.

LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti S. 2003. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. 1.–4. painos. Vantaa: WSOY.

Elinkeinoelämän keskusliitto 2016. Ulkomaankauppa. Viitattu 27.11.2016, <https://ek.fi/mita-temme/talous/perustietoja-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>.

Finnvera 2015. Ostajaluottotakuu – vakuus luotonantajalle. Esite. (ei julkaisupaikkaa.)

Finnvera 2016a. Finnvera lyhyesti. Viitattu 20.8.2016, <https://www.finnvera.fi/Finnvera/Finnvera-lyhyesti/Finnvera-Esittely>.

Finnvera 2016b. Luottoriskitakuu. Viitattu 30.8.2016, <https://www.finnvera.fi/Tuotteet/Vientitakuut/Luottoriskitakuu>.

Finnvera 2016c. Maaluokitukset ja maaluokituskartta. Viitattu 30.8.2016, <https://www.finnvera.fi/Vienti/Vientitakuutoiminta/Maaluokitukset>.

Finnvera 2016d. Ostajaluottotakuu. Viitattu 30.8.2016, <https://www.finnvera.fi/Tuotteet/Vientitakuut/Ostajaluottotakuu>.

Finnvera 2016e. Vientitakuutoiminta. Viitattu 20.8.2016, <https://www.finnvera.fi/Vienti/Vientitakuutoiminta/Vientitakuutoiminta>.

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

Jolkkonen, K. 2016. Asiantuntija, Nordea Trade Finance. Puhelinhaastattelu 3.8.2016. Tekijän hallussa.

Jurvakainen, M. 2016. Osaomistaja, Convergencia Oy. Haastattelu 23.8.2016. Tekijän hallussa.

Kananen, J. 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Karvinen, T. 2016. Toimitusjohtaja, Convergentia Oy. Haastattelu 27.6.2016. Tekijän hallussa.

Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Martikainen, T. & Virtanen, K. 2002. Yrityksen taloushallinnon perusteet. Keuruu: KY-Palvelu Oy.

Kuusento, V. 2016. Rahoituspäällikkö, Finnvera. Puhelinhaastattelu 15.8.2016. Tekijän hallussa.

Laki saatavien perinnästä 22.4.1999/513.

Leppiniemi, J. 2005. Rahoitus. 4. uudistettu painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt : vienti ja tuonti. Tampere: AMK-kustannus Oy.

Nordea 2016. Viennin rahoitus. Viitattu 4.9.2016,
<http://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/riskienhallinta/ulkomaankauppa/viennin-rahoitus.html#tab=Ominaisuudet>.

Tilastokeskus 2016. Palvelujen tuonti ja vienti palveluerittäin 2013–2015. Viitattu 7.12.2016,
https://tilastokeskus.fi/til/pul/2015/pul_2015_2016-11-25_tau_001_fi.html.