

Opinnäytetyö (AMK)  
Myyntityön tradenomi  
PMYYNS15  
2018

Valtteri Vahtera

# LASKUTUS- JA RAHOITUSPALVELUN KÄYTTÖ PK-YRITYKSISSÄ

Valtteri Vahtera

# LASKUTUS- JA RAHOITUSPALVELUN KÄYTTÖ PK- YRITYKSISSÄ

Pk-yritysten sähköinen laskutus ei aina ole niin yksinkertaista miltä se näyttää. Onneksi nykypäivänä on monta eri palvelutarjoajaa, jotka haluavat tuoda omia laskutuspalvelujaan yritysten toiminnan avuksi. Näin pk-yritykset pystyvät keventämään taakkaansa laskutukseen ja perintään liittyvissä asioissa.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on käydä läpi pk-yritysten ja erityisesti korjaamoalan yritysten sähköisen laskutuksen pääpiirteitä niiltä osilta, joihin Innoicen palvelut vaikuttavat. Samalla on tarkoitus tutkia mitä apua Innoice-laskutuspalvelu tuo näihin asioihin ja ongelmiin. Asiaa lähdettiin käymään läpi sähköisen laskutuksen eri toiminnoista ja siitä mitä se nykypäivänä on. Tämän jälkeen tutkittiin, mitä eri toimenpiteitä maksamattomat laskut voivat aiheuttaa. Sen jälkeen käytiin läpi Innoicea ja heidän tarjoamaansa laskutuspalvelua. Lopuksi luotiin esimerkki-case kerättyjen tietojen perusteella siitä, miten Innoicen palvelu pystyy auttamaan laskutukseen sekä taloushallintoon liittyvissä asioissa.

Toiminnallisessa tutkimuksessa havaittiin, että Innoicen palvelut pystyvät luomaan joustavuutta yritysten asiakkaille ja samalla turvaamaan yritysten toiminnan jatkuvuutta palvelullaan. Tutkimuksessa opittiin myös, miten laskutuksen ja perinnän eri keinot voivat olla hyvinkin resurssieffektivejä toimenpiteitä pk-yrityksille.

## ASIASANAT:

laskutus, sähköinen taloushallinto, osamaksukauppa, rahoitus, pk-yritykset

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Professional sales

2018 | 38

Valtteri Vahtera

Valtteri Vahtera

# USE OF INVOICING AND FINANCING SERVICE IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The electrical invoicing for small and medium-sized enterprises is not always as simple as it seems. For these kinds of situations there are many service providers nowadays that want to bring their own services out to help these companies. This way SMEs could lighten their burden on things like invoicing and collecting.

The purpose of this study was to go thru electrical invoicing of SMEs and especially those who are in the workshop field. And study those aspects of corporate finance that the Innvoices services can affect. At the same time the plan is to look what on company called Innvoice can do to help with these things. Studying started from electrical invoicing and then moved on to the unpaid invoices and what difficulties they can bring. From there the study moved to learn about Innvoices services and finally I created an experimental case about the studied things and looked how Innvoices services could help in these situations.

In this functional study I learned that Innvoices services can create flexibility to companies' customers and, they can secure the companies continuance. I also found out how the different ways of invoicing and collecting can be very consumptive to the companies.

## KEYWORDS:

invoicing, electronic financial administration, instalment purchase, financing, small and medium-sized enterprises

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>6</b>
<b>2 LASKUTUKSEN JA OSAMAKSUKAUPAN TEORIA</b>	<b>7</b>
2.1 ERP ja CRM yrityksen laskituksen tukena	7
2.2 Sähköinen laskutus yrityksen käytössä	8
2.3 Sähköisen laskituksen eri kanavia	8
2.3.1 Laskutusjärjestelmät	9
2.3.2 Verkkolaskituksen standardit Suomessa	10
2.3.3 Ostolaskutus	11
2.3.4 Myyntilaskutus	12
2.4 Yrityksen kassanhallinta	13
2.4.1 Maksuliikenne	13
2.4.2 Rahavirta	14
2.4.3 Strategia	15
2.5 Laskutus- ja rahoituspalvelut yrityksille	16
2.5.1 Palvelujen toimintaperiaate	17
2.5.2 Palvelun sopivuus yrityksen taloudenhallintaan	19
2.6 Osamaksukauppa	19
2.6.1 Muotomääräyksiä	20
2.6.2 Ostajan maksun laiminlyönti	21
2.6.3 Sosiaalinen suorituseste	22
2.6.4 Suoritusesteiden tulkinta osamaksukauppa- ja kuluttajansuojalaissa	23
2.6.5 Perintälaki osamaksukaupassa	24
2.6.6 Luottopolitiikka	25
<b>3 INNOVOICE KORJAAMOIDEN KÄYTÖSSÄ</b>	<b>26</b>
3.1 Normaalit laskut ja vakuutusyhtiölaskut	26
3.1.1 Laskujen perintä	27
3.1.2 Luottotappioiden kirjaus	29
3.2 Innovoicen osamaksupalvelun hyödyntäminen	31
<b>4 ESIMERKKI CASE JA PALVELUN TARKASTELU</b>	<b>33</b>
4.1 Laskutuspalvelu	33
4.1.1 Vakuutusyhtiölaskut	34

4.2 Osamaksuvaihtoehto	34
<b>5 JOHTOPÄÄTÖS</b>	<b>36</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>37</b>

## **KUVAT**

Kuva 1. Esimerkkejä miten verkkolaskutus tapahtuu eri standardeja ja operaattoreja hyödyntäen. Lähde: TIEKE 2005.	11
Kuva 2 Esimerkki myöhäisten maksujen vaikutuksesta pk-yritysten toimintaan. Lähde: Close Brothers Invoice Finance 2018.	17
Kuva 3 Havainnollistava kuva siitä, miten factoring pääosin Suomessa toimii. Lähde: Tepora 2013, 7.1.	18
Kuva 4 Esimerkki Euroopan luottoriskijakaumasta. Lähde Kohonen 2016.	31
Kuva 5 Esimerkki kuluttajalaskusta. Lähde: Innovoice 2018.	34

# 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö tehdään yhteistyössä turkulaisen pk-yrityksen Kaarinan Varaosa Oy:n kanssa sekä helsinkiläisen lasku- ja rahoituspalveluita pk-yrityksille tarjoavan Innovoice Oy:n kanssa. Kaarinan Varaosa erikoistuu varaosien tukkumyyntiin, joka on suunnattu yrityksille, mutta tuotevalikoima on myös yksityishenkilöiden saatavilla. Yritys toimittaa varaosia päivittäin 20 eri asiakaskorjaamolle ja sen palveluksessa toimii tällä hetkellä seitsemän työntekijää (Kaarinan Varaosa 2018).

Tarkoituksena on tutkia Innovoice Oy:n tarjoamaa rahoitus- ja laskutuspalvelua, jota Varaosa tällä hetkellä käyttää toimiessaan asiakaskorjaamoidensa kanssa. Tämän lisäksi tarkoitus on verrata kyseistä palvelua pk-yrityksen normaaliin laskutukseen ja tutkia, mitä mahdollisia hyötyjä tai rasitteita siitä koituu yritykselle. Työn lopuksi on tarkoitus rakentaa olemassa olevista tiedoista esimerkki-case ja miettiä, miten Innoicen palvelu auttaisi korjaamoita laskutukseen liittyvissä asioissa.

Työssä keskitytään tutkimaan pk-yrityksen laskutuskäytäntöä ja sen mahdollista tehostamista Innoicen tarjoaman palvelun avulla. Työtä on rajattu siten, että siinä paneudutaan Varaosan omien asiakaskorjaamoiden kanssa käytyyn kaupantekoon sekä laskutuksen eri osapuolien tarkasteluun.

Työn toteuttamiseen käytetään toimintatutkimusta, jonka tarkoitus on siis tutkia ja muuttaa vallitsevia käytäntöjä (KvaliMOTV: 5.4 Toimintatutkimus). Tutkimuksen tarkoituksena on löytää keinoja helpottaa yritysten tämän hetkistä vallitsevan laskutuskäytäntöä käyttäen hyväksi Innoicen palvelua. Tutkimuksen teoriaosuus koostuu pk-yrityksen laskutustavasta, jossa myös kartoitetaan Innoicen tarjoaman palvelun ominaisuuksia ja yhteensopivuutta pk-yritysten laskutuksen kanssa.

Itseäni kiinnostaa suuresti pk-yritysten toiminta nykypäivänä ja se, miten ne pärjäävät todella kilpailullisessa ympäristössä, jossa suuret yhtiöjätit ja ketjut johtavat toimintaa. Koulutuspohjaltani myyntityötä opiskelleena ja rahoitus- ja vakuutustoimintaan suuntautuneena aihe on erittäin ajankohtainen. Työ aloitetaan teoriaosuudella, jossa tutkitaan pk-yritysten laskutusta ja muutamaa taloushallinnon osapuolta.

## 2 LASKUTUKSEN JA OSAMAKSUKAUPAN TEORIA

### 2.1 ERP ja CRM yrityksen laskutuksen tukena

Nykypäivänä todella monet pk-yritykset ovat vieneet omat laskutusjärjestelmänsä nettiin, sillä se on nykYTEknologian ansiosta hyvin vaivatonta ja nopeaa. Tässä monia yrityksiä tukee omassa toiminnassa käytettävä ERP-järjestelmä, niin myös Varaosaa, joka hyödyntää toiminnassaan Autofutur nimistä järjestelmää. Sen avulla pystytään hoitamaan kassamyynti, lähetemyynti, laskutus, työtilausten käsittely, tuotehinnoittelu, osien tilaus, koko myyntireskontra sekä karhu- ja korkolaskut (AutoFutur-esitys). Edellä mainitut asiat olivat vain murto-osa siitä, miten Autofuturia pystytään hyödyntämään omassa toiminnassa. AutoFuturin selvä etu Varaosan toiminnassa on se, että suurin osa sen omista korjaamoasiakkaista käyttää kyseistä järjestelmää omien asiakkaidensa kanssa. Tämä helpottaa Varaosan ja korjaamoiden tiedonkulkua, sillä kaikki tilaukset, ostot ja laskut pystytään siirtämään toiselle osapuolelle järjestelmää käyttäen. AutoFuturin käyttö töiden ja tilausten laskutuksessa on hyvin helppoa, sillä työhön liittyvään läheteeseen saadaan lueteltua erikseen Varaosan korjaamoasiakkaiden hinnat sekä korjaamoiden kuluttaja-asiakkaiden hinnat.

Organisaatioiden välisen tiedonsiirron hyödyntäminen laskutuksessa, tilaus-toimitusketjun tarkastelemisessa ja maksatuksessa on iso osa Autofutur-järjestelmän pääpiirteitä ja yritysten toimintaa. Organisaatioiden välisen tiedonsiirron eri käyttötapoja yrityksissä suosituimmuusjärjestyksessä ovat tilaus eli laskun tai tilausvahvistuksen lähetykset/vastaanotto, maksuliikenne eli lähtevät sekä saapuvat maksut, verotus eli alv-yhteenvetoilmoitukset, tullaus, kuljetus, varastointi eli vastaanotto/saapumisilmoitus sekä lähtöilmoitus ja vakuutus. (Lahti & Salminen 2014, 20)

Yleisesti CRM-järjestelmää pidetään ERP:n laajempuna osana, joka antaa paljon laajemman kuvan yrityksen hallinnosta. CRM-järjestelmän suurin tarkoitus on luoda arvoa asiakkaille niissä suorissa asiakaskontakteissa, jotka tapahtuvat ennen kaupantekoa, sen aikana ja sen jälkeen. On myös järjestelmiä, jotka hyödyntävät molempia ERP- ja CRM-järjestelmiä, joiden avulla saadaan järjestelmistä enemmän irti. ERP-CRM-järjestelmä pitää sisällään erilaisia toimintoja, kuten todentaminen eli asiakkaiden luokittelu ja erittely omilla identiteeteillä, tarjouksen todentaminen eli tarjouksen luonti asiakkaalle, tilauksen sekä laskutuksen ja laskun tositteen hoitaminen,

maksun pyytäminen, mikä pitää sisällään maksun prosessoinnin ja toimitusketjun hallinnan, jotta asiakkaan ja yrityksen välinen vaihtokauppa helpottuisi. (Parthasarathy 2007, 68 & 78–79)

## 2.2 Sähköinen laskutus yrityksen käytössä

”Digitaalisessa muodossa olevaa tietoa on yleisesti ottaen tehokkaampi ja nopeampi käsitellä, siirtää, esittää ja varastoida kuin perinteisesti fyysisessä muodossa olevaa tietoa, kuten esimerkiksi paperia.” (Lahti & Salminen 2014, 19) Tämä huomattiin jo varhaisessa vaiheessa 2000-luvun alussa, jolloin digitalisaatio alkoi vahvasti nostaa asemaansa yritysten toiminnassa.

Taloushallinto on yrityksen elintärkeä osa sekä lakisääteisesti välttämätön oman toiminnan kohdalla. Teknologia on raivannut hyvin vahvasti tietään mukaan taloushallinnon eri osapuoliin ja monet yritysten tekemät hankinnat taloushallinnon eri järjestelmien osalta ovat suurimpia investointeja toiminnassa. Tärkeintä tässä on löytää omaa toimintaa vastaava ja palveleva järjestelmä, jonka kanssa on helppo toimia. Oikean järjestelmän löydyttyä vaikuttaa se suoraan yrityksen tehokkuuteen ja työn sujuvuuteen. (Lahti & Salminen 2014, 34–35)

Ylen artikkelissa *Sähköiset laskut maksetaan paperilaskuja paremmin ajallaan – Jopa 25 % paperilaskuista myöhässä* (Valtanen 2018), kerrotaan, miten sähköinen laskutus on tehostanut laskujen maksua. Artikkelissa huomataan kuitenkin myös se, miten suurin osa laskuista suoritetaan paperisina, eikä sähköisinä. Tämä on trendi, jota monet suuret yritykset ovat pyrkineet poistamaan lisäämällä suurempia kustannuksia paperilaskuja haluaville asiakkaille. Tämä painostaa yhä enemmän ihmisiä siirtymään sähköisen laskutuksen pariin.

## 2.3 Sähköisen laskutuksen eri kanavia

Sähköinen lasku on mahdollista toimittaa asiakkaalle muutamia eri kanavia pitkin. Nämä toisistaan poikkeavat laskutuskanavat antavat muun muassa asiakkaille valinnanvaraa, ja sitä kautta saadaan heille paras ratkaisu. Suosituimpia laskutuskanavia ovat verkkolaskut, e-kirje-laskut, EDI-laskut ja sähköpostilaskut. Verkkolaskuja käyttäessä on huomioitava, että sitä on ainakin kolmea eri muotoa. E-kirje- ja sähköpostilaskut ovat



hieman alkeellisimpia versioita sähköisessä laskutuksessa, sillä niiden käytössä yleensä vaaditaan myös lisäksi paperillisia versioita laskusta. (Lahti & Salminen 2014, 92)

EDI-lasku on taas täysin konekielinen lasku eli se siirtyy suoraan järjestelmästä toiseen vaatimatta minkäänlaista paperista dokumenttia. EDI kuitenkin edellyttää suuria volyymeja sen isojen kustannusten vuoksi, joka vähentää sen kannattavuutta pk-yrityksissä. (Rusi 2011) Järjestelmän suuri etu on, miten se saa laskun sanomaan luotettavasti liitettyä sen rivitiedot, joka auttaa laskun vastaanottajaa toimimaan tehokkaasti tietojen käsittelyssä.

### 2.3.1 Laskutusjärjestelmät

Omaan toimintaan sopivan järjestelmän valitseminen on yksi avaintekijöistä sähköisen laskutuksen onnistumiseen. Nykypäivänä erittäin laaja valikoima erilaisia ERP- ja CRM-järjestelmiä pystyy toimimaan myös osana yrityksen sähköistä laskutusta, sillä niihin on voitu integroida eri toimintoja.

ERP eli Enterprise Resource Planning on integroitu järjestelmäratkaisu, joka pitää sisällään kaiken informaation, mikä kulkee yrityksen sisällä. Siihen kuuluu esimerkiksi yrityksen taloudelliset asiat, kirjanpito, HR, toimitusketju ja asiakasinformaatio. ERP:n ansiosta käyttäjällä on reaaliaikainen pääsy yrityksen kaikkeen dataan. (Samara 2015, 13) Autofuturissa hyvä esimerkki tällaisesta toiminnosta on Finvoicen integroitu käyttö Autofutur-järjestelmässä. Sen avulla Varaosallakin on reaaliaikainen tieto omista laskuistaan ja se pystyy viemään laskut helposti omille asiakkailleen, jotka käyttävät myös AutoFutura.

Finvoice on suomalainen verkkolaskumalli, joka on suomalaisten pankkien määrittelemä. Tämän palvelun ansiosta ostaja vastaanottaa laskun sähköisessä muodossa sen omiin taloushallinnollisiin järjestelmiin, minkä ansiosta lasku on liitettävissä tilausviitteellä suoraan sen tilaukseen. (Finvoice: Finanssiala 2018) Tämän ansiosta Varaosankin asiakkaiden tilaukset on helppo yhdistää oikeaan laskuun sen laskutusnumerolla. On kuitenkin huomattava, että tämä onnistuu vain, jos molemmat osapuolet käyttävät verkkolaskutusta.

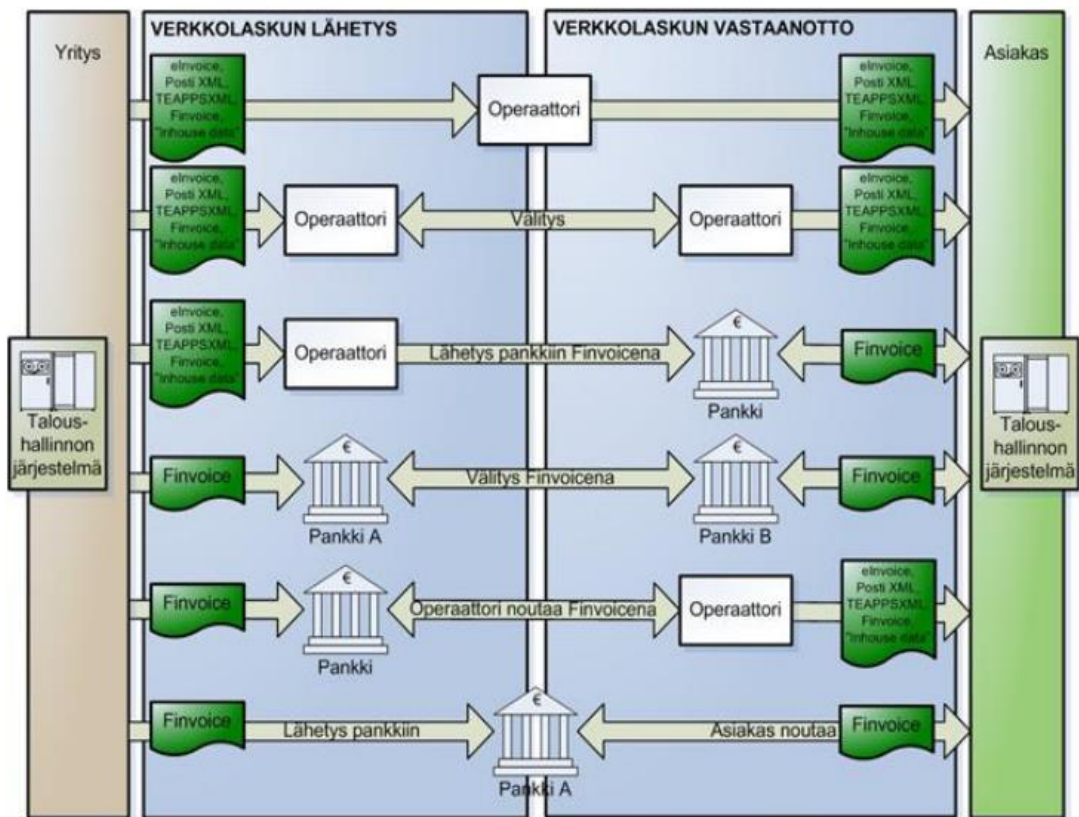
Verkkolaskutusjärjestelmän selviä etuja ovat, että monet yritykset ja julkiset laitokset edellyttävät laskut verkkolaskuina, laskujen turha tulostus poistuu, niiden kuoritus ja postitus poistuu, yrityksen tiedot ja logo ovat helposti lisättävissä laskuun ja laskuille

saadaan myös pankkiviivakoodi, joka muuttaa maksamista helpommaksi. (Verkkolaskutus: FuturSoft 2018)

### 2.3.2 Verkkolaskutuksen standardit Suomessa

eInvoice, Suomen pankkiyhdistyksen Finvoice ja TEAPPS ovat Suomessa tällä hetkellä käytetyimmät eri verkkolaskutuksen formaatit. Nämä kaikki formaatit tukevat seuraavia tietuemuotoja XML tai ASCII. Formaattien standardit on luotu siten, että ne määrittelevät yritysten sähköisen laskun minimitietosisältöä, eli tarkemmin ottaen EU:n arvonlisäverodirektiivin mukaisia tietoja. Laskuihin pystytään näiden tietojen lisäksi sisällyttämään eri operaattoreista riippuen esimerkiksi tiliöintitiedot, eli mille tileille kirjaukset tehdään, sekä jaksotustiedot, eli tulojen vieminen kirjanpitoon niille ajanjaksoille, joilla ne on tienattu. Sähköisen laskutuksen standardeihin kuuluu myös laskun kuvallinen osa, joten laskua pystytään tarkastelemaan helposti kuvamuodossa. Kuvamuoto kulkee yleensä laskun mukana pdf- tai html-liitetiedostona, joka sisältää laskun kuvan. Tämä antaa laskun vastaanottajalle mahdollisuuden käsitellä laskua pelkästään datamuodossa tai muodostaa siitä perinteistä laskua muistuttavan kuvan. Verkkolaskut käyttävät omaa osoitteistoa, minkä muodostaa yleensä operaattori, jonka kautta laskut kulkevat. (Lahti & Salminen 2014, 95)

Verkkolaskuosoite on osoite, jonka avulla laskut välitetään vastaanottajalle tai vastaanottajalta lähettäjälle. Osoite voi olla tällöin muotoa OVT- tai IBAN-tunnus, verkkolaskutili tai verkkopalvelutunnus. (TIEKE 2005, Liite 1, IV) Verkkolaskun lähettäjän ja vastaanottajan ei kuitenkaan tarvitse tukea samaa verkkolaskustandardia, jotta laskut menisivät perille, mikä tuo joustavuutta osapuolten välille (TIEKE 2005, 5)



Kuva 1. Esimerkkejä miten verkkolaskutus tapahtuu eri standardeja ja operaattoreja hyödyntäen. Lähde: TIEKE 2005.

### 2.3.3 Ostolaskutus

Ostolaskujen sähköistäminen helpottaa huomattavasti niiden käsittelyä ja kierrätystä yrityksen sisällä, myös niiden läpimenoaika on huomattavasti nopeampi, sillä fyysinen paperien järjestely ja kirjaaminen saadaan siirrettyä sähköiseksi. Näin ollen myös tarve kaikille fyysiselle arkistolle omista laskuista pystytään eliminoimaan, joka selventää niiden käsittelyä huomattavasti. (Lahti & Salminen 2014, 54)

Varaosa vastaanottaa omat ostolaskunsa hyödyntäen AutoFutura, jolloin laskut tulevat sähköisenä suoraan koneelle, josta pystytään helposti tarkastamaan saapuneet osat ja mahdolliset puutteet tilauksessa. Tämä vähentää turhaa osien perässä juoksemista ja niiden etsimistä paperisista tilausvahvistuksista.

### 2.3.4 Myyntilaskutus

Laskutus on yrityksille yksi kriittisimmistä asioista ja mikäli siinä on viiveitä tai virheitä, voi koko yrityksen maksuvalmius heikentyä. Laskutusprosessi itsessään alkaa laskun laatimisesta ja päättyy siihen, kun maksusuoritus on kirjattu ylös ja kirjaukset näkyvät kirjanpidossa. (Lahti & Salminen 2014, 78)

Varaosassa ennen laskun tekemistä hyödynnetään tarjouspyyntöjä ja niiden hinnoittelua. Näin ollen pystytään tarjoamaan juuri oikeat tuotteet asiakkaalle, jonka jälkeen pystytään lähettämään yksi tarkka lasku osista, jotka halutaan. Varaosan myynti on hyvinkin pitkälle tilausperusteista myyntiä. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakas aloittaa myyntitapahtuman tekemällä ostotilauksen, joka saapuu omaan järjestelmään (Lahti & Salminen 2014, 89). Tämän jälkeen osat laitetaan tilaukseen ja tilaukseen tallennetaan asiakkaan sekä tilatun tuotteen tiedot, työn tiedot, osien hinnat ja toimitusajankohta sekä -osoite. Varaosassa nämä tilaukset kerätään joko omasta varastosta tai niistä luodaan ostotilaus joltain omalta tavarantoimittajalta. Varaosan käyttämä AutoFutur luo myyntitilauksen tietojen perusteella myyntilaskun, joka laskutetaan seuraavana laskutuspäivänä.

Maksujen kuittaus on automatisoitu maksuviitteiden avulla. Tällä tarkoitetaan sitä, että pankki muodostaa yrityksille saapuneista viitemaksuista viitemaksuerän, joka pystytään välittämään myyntireskontraan. Siellä laskut kuitataan viitteiden avulla ja ne liitetään avoimiin laskuihin. (Lahti & Salminen 2014, 121)

Myyntilaskun suoritus yleensä päättää tapahtuman, mutta mikäli suoritus viivästyy, on aloitettava perintä. Tämä aloitetaan yleisesti maksukehotuksella asiakkaalle, jos maksukehotus ei saa asiakasta maksamaan velkojaan, voidaan hänelle tämän jälkeen lähettää maksumuistutus. Mikäli suoritusta ei saada muistutustenkaan kanssa suoritettua, lähetetään asialle perintötoimisto. Myyntilaskujen perintä on asia, joka ei ole automatisoituun Varaosassa. Laskun myöhästyessä on Varaosan itse suoritettava maksumuistutusten lähetys ja asiakkaiden kontaktointi. Tällaiset toimenpiteet tuovat laskutukseen turhaa päänvaivaa ja lisää hommaa. Tämän takia Varaosa on ottanut omaan käyttöönsä Innovoicen tarjoaman palvelun, jonka avulla kaikki tämä ylimääräinen työ saadaan ulkoistettua heille. Seuraavaksi käymme läpi yrityksille tarjottavia rahoitus- ja laskutuspalveluja ja sitä, miten ne pyrkivät helpottamaan yrityksen taakkaa tällä alueella. (Lahti & Salminen 2014, 97)

## 2.4 Yrityksen kassanhallinta

Kassanhallinta ja kassavirta on yksi yrityksen tärkeimmistä suunnan näyttäjistä, sillä tietämällä mistä ja miten yritys johtaa rahansa, pystytään arvioimaan sen tulevaisuuden taloudellista tilannetta. Laskutukseen liittyvissä asioissa ja kassanhallinnassa yleensä yrityksen on aina tärkeää rationalisoida omat kustannuksensa. Näin ollen sen on aina tärkeämpää miettiä, mitä tietyllä kustannuksella saadaan kuin taas mitä se yritykselle itselleen tulee kustantamaan. Niinpä yrityksen laskutus ja erityisesti taloushallinto pitää olla hyvällä tasolla, jotta toiminta olisi kannattavaa. Yritykset pystyvät arvioimaan omaa arvoansa tietyin kaavoin. Yksi yleisimmistä kaavoista arvon mittaamiseen pitää sisällään tulevien rahavirtojen diskontatun nykyarvon, jossa käytetään hyväksi sopivaa diskonttokorkoa. Kaava esitetään seuraavanlaisesti:

$$\sum_{t=1}^n \frac{\text{Kassavirta}_t}{(1+r)^t}.$$

Kaavassa kassavirta tarkoittaa nettosaatavia, t on aikajakso, n on yrityksen lopetusvuosi ja r on diskonttokorko. Yleensä yrityksen lopetusvuoden paikalla käytetään jotain kiinteää lukua, kuten 10 vuotta, koska yritykset saattavat jatkaa toimintaansa monia vuosikymmeniä tai vuosisatoja. Kaavan diskonttokorkona käytetään yleisesti ottaen yrityksen painotettua pääoman keskimääräistä kustannusta. Tämä kertoo yritykselle, kuinka suuri on sen keskimääräinen pääoman kustannus. Kaava on seuraavanlainen:

$$\left( \frac{E}{V} * k^e \right) + \left[ \frac{D}{V} * k^d * (1 - t) \right].$$

Kaavassa  $k^e$  tarkoittaa oman pääoman kustannusta,  $k^d$  vieraan pääoman kustannusta, E oman pääoman markkina-arvoa, D vieraan pääoman markkina-arvoa, V kahden edellisen arvon summaa ja T veron korkoa. Näiden kahden kaavan avulla yritys pystyy arviomaan omaa arvoaan ja tätä kautta tehostaa toimintaansa rahavirtojen ja kassanhallinnan avulla. (Platt 2010, 151-162)

### 2.4.1 Maksuliikenne

Yrityksen maksuliikenne koostuu uloslähtevästä ja sisään tulevasta liikenteestä. Normaalisti taloushallinnossa maksuliikennettä kuvataan maksutapahtumien

välittämällä pankkien ja yritysten taloushallintojärjestelmien välillä, sekä myös näiden maksutapahtumien käsittelyllä näissä järjestelmissä. Uloslähtevä liikenne rakentuu yrityksen maksuista, jotka se tekee omassa taloushallinnonjärjestelmässään. Nämä maksut lähetetään eteenpäin pankkiin, joka kerää yrityksen pankkitililtä maksun veloitukset. Sisään tuleva maksuliikenne koostuu pankin yhteen keräämistä maksuista, joista se välittää tiedot tilioitteilla sekä viitemaksutiedostoina vastaanottavalle yritykselle. Tämän jälkeen yritys kuittaa maksut sen avoimia tapahtumia vastaa. (Lahti & Salminen 2014, 116)

#### 2.4.2 Rahavirta

Yrityksen rahavirta kertoo yrityksen kassavirrasta, toisin sanoen siis, mistä yritys on saanut rahaa ja minne sitä on mennyt. Yritykset esittävät omat kassavirtansa rahoituslaskelmassa, joka koostuu yleensä kolmesta eri osasta: liiketoiminnan rahavirta, investointien rahavirta ja rahoituksen rahavirta. Laskelmassa liiketoiminnan rahavirta kertoo yrityksen liiketoiminnasta omien asiakkaiden avulla saatua rahaa. Tämä ei kuitenkaan ole sama kuin yrityksen tilikauden voitto. Normaali suoriteperusteisessa tuloslaskelmassa kuvataan yrityksen liiketoimintoja tapahtumahetken eikä maksuhetken mukaan. Tämän takia on tärkeää oikaista tuloslaskelmaa niiden toimintojen osalta, joilla ei ole mitään kassavaikutusta yritykselle. Esimerkiksi, jos yritykset käyttävät toiminnassaan pitkiä maksuaikoja, saattaa liiketoiminnan rahavirta olla normaalia pienempää. Tämä johtuen siitä, että maksut realisoituvat vasta pitkän maksuajan jälkeen. Investointien rahavirtaan kuuluu yritysten käyttöomaisuuden, eli esimerkiksi maa-alueiden, rakennusten tai koneiden myyntitulot, sekä yritysten uudet pitkäaikaiset investoinnit. Rahoituksen rahaviralla mitataan taas sitä, kuinka paljon yritys on rahoittanut toimintaansa käyttämällä hyväkseen omaa tai vierasta pääomaa. Esimerkiksi maksullisen osakeannin kautta sijoitettu uusi pääoma tai lainojen nostot ja poistot ovat osa yrityksen rahoituksen rahavirtaa. Yrityksille tärkeää on pitää liiketoiminnan rahavirta positiivisena, jotta se riittää sen mahdollisten korvausinvestointien maksamiseen. Yrityksen rahavirran ollessa negatiivinen joutuu se ottamaan lisää velkaa, jotta se pystyisi suoriutumaan tietyistä kustannuksista. Pahimmassa tapauksessa negatiivinen rahavirta vaikuttaa yrityksen likviditeettiin eli maksuvalmiuteen, joka vaikeuttaa liiketoiminnan jatkuvuutta ja voi jopa aiheuttaa konkurssin. Tätä pystytään ehkäisemään esimerkiksi laskutuksen tehostamisella, maksuajan pienentämisellä tai laskutus- ja rahoituspalvelun käytöllä. (Niskavaara 2017, 63-56)

### 2.4.3 Strategia

Hyvää ja kannattavaa yrityksen toimintaa sekä kassanhallintaa perustaa hyvä strategia, mutta tämän hyvänkin strategian tulee olla yritykselle ja ajankohdalle juuri oikea. Strategia, joka näyttää parhaimmalta paperilla ja joka toisi suurimmat kassavirrat tulevaisuudessa ei ole paras, jos se epäonnistuu lyhyellä aikavälillä. Tämän lisäksi strategiaa tehdessä yrityksen pitää olla myös tietoinen sen vuotisista kustannuksista ja mahdollisista kassavirran vaatimuksista, joita luotu strategia voi vaatia. Nämä asiat tulevat vastaan aina, koska yrityksillä laskuja maksettavana, eikä yrityksen strategian vauhtiin pääsyyn odottaminen ole hyväksyttävä syy niiden laiminlyömiselle. Ne yritykset, jotka laiminlyövät maksuja, eivät pääse näkemään strategioidensa lopputuloksia. Tällöin on tärkeää tarkkailla omia kustannuksiaan ja sisään tulevien rahavirtojen määrää, jotta kustannukset pystytään kattamaan ja strategiaa noudattamaan. Sisään tulevia rahavirtoja yritykset pystyvät paikkailemaan esimerkiksi lainoilla, osakeanneilla tai rahoituspalveluiden eri palveluilla. (Platt 2010, 45-46)

Ilman positiivista kassavirtaa yritys voi siis joutua vaikeuksiin maksujen ja laskujen kerääntyessä. Yrityksillä on kuitenkin mahdollisuus tehostaa omia kassavirtojaan tietyin keinoin. Näitä erityyppisiä keinoja ovat liikevaihdon kasvu, myyntikatteen parantaminen, kiinteiden kustannusten hallinta, myyntisaamisten varmistaminen, vaihto-omaisuuden hallinta, ostovelkojen optimoiminen ja investointien huolellinen suunnittelu. Edellisistä vaihtoehtoista esimerkiksi myyntisaamisten varmistamista yritys pystyy hoitamaan tarkastamalla hyvissä ajoin asiakkaansa luottokelpoisuus, maksukyky ja maksukäyttäytyminen. Näin ollen myös maksuaikojen venyminen pitkäksi hankaloittaa myyntisaamisten varmistamista. Myyntisaamisia pystytään myös paikkaamaan jokseenkin esimerkiksi factoring-rahoitusta hyödyntämällä. Ostovelkojen hyödyntäminen kassavirran parantamiseen on taas melkein päinvastainen toimi edellä mainittuun myyntisaamisten varmistamiseen. Tässä tavassa suositetaan yrityksen tavarantoimittajien, verottajan ja muiden velkojen korotonta maksuaikaa, jonka ansiosta yritys voi pitää rahansa pidempään kassassa. Näiden edellä mainittujen esimerkkien täydellinen yhtälö olisi se, että myyntisaatavat tai ainakin osa saataisiin asiakkaalta ennen ostovelkojen maksuajan umpeutumista. Näin ollen kassavirran kierto ja tehokkuus optimoituisi. (Niskavaara 2017, 146-157)

## 2.5 Laskutus- ja rahoituspalvelut yrityksille

Erilaisten laskutus- ja luototuspalveluiden määrä, jotka keskittävät palveluitaan pienyrittäjille, on lisääntynyt huomattavasti viimeisien vuosien aikana. Osa syy tähän teknologian kehitys ja sen saatavuus, mutta myös kysyntää näille palveluille on, sillä koko ajan laskuttaminen siirtyy enemmän ja enemmän digitaaliseen muotoon. Näitä palveluita tarjoavat toimijat pystyvät hoitamaan laskutuksen yrityksen ja asiakkaan välillä vaivattomasti ja siten, että yrittäjän itse ei tarvitse murehtia laskun perään.

Myös monet teknologian alan yritykset ovat lähteneet mukaan trendiin, jossa tuetaan pk-yritysten toimintaa näillä palveluilla. Yksi hyvä esimerkki on Siemens, joka vuonna 2015 lanseerasi oman laskutuspalvelunsa pk-yrityksille. Siemens lähti tarjoamaan palveluitaan monille eri aloille, kuten teollisuus, tekniikka, printtaus, tukkumyynti, lääke ja rekrytointi. Se lupaa räätälöidä palvelunsa yksityiskohtaisesti sopivaksi juuri kyseiselle yritykselle. Se pyrkii ymmärtämään yrityksen tarpeet ja tulevaisuuden suunnitelmat, jonka avulla palvelu pystytään rakentamaan yrityksen mittojen mukaan. Palvelu toimii siten, että yrityksen hyväksytystä laskusta jopa 90 prosenttia maksetaan välittömästi yrityksen kassaan ja loput 10 prosenttia maksetaan, kun asiakas itse on suorittanut laskun palvelun tarjoajalle eli tässä tapauksessa Siemensille. Tämä auttaa yrittäjää saamaan tasaista kassavirtaa, joka auttaa toiminnan kasvussa ja tulevaisuissa investoinneissa. (M2 Communications 2016)

Tällaiset rahoitusta ja laskutusta tarjoavat palvelut tulevat todella tarpeeseen, sillä samana vuonna, kun Siemens lanseerasi oman palvelunsa oli esimerkiksi Iso-Britanniassa pk-yrityksien asiakkaiden maksamattomia laskuja kerääntynyt jo yhteensä 67,4 miljardia puntaa. Tämä määrä oli noin 8 prosenttia enemmän kuin edellisvuonna. Tämän lisäksi tutkimus osoitti myös sen, että yritykset joutuivat odottamaan laskujaan keskimääräisesti 72 päivää, joka oli 11 päivää enemmän kuin lama-aikana vuonna 2009. Eniten kärsivät yritykset, jotka toimivat rakennusalailla, sillä heidän laskujensa maksuaika venyi keskimääräisesti jopa 107 päivään. Tämä vaikuttaa erittäin isosti yritysten kannattavuuteen ja heidän toimintaansa, sillä saamisten odottaminen vaikuttaa kassavirtaan, joka taas vaikeuttaa uusien töiden ja investointien aloittamista. (UK SMES OWED £67 BILLION IN UNPAID INVOICES, Credit Management 2015)



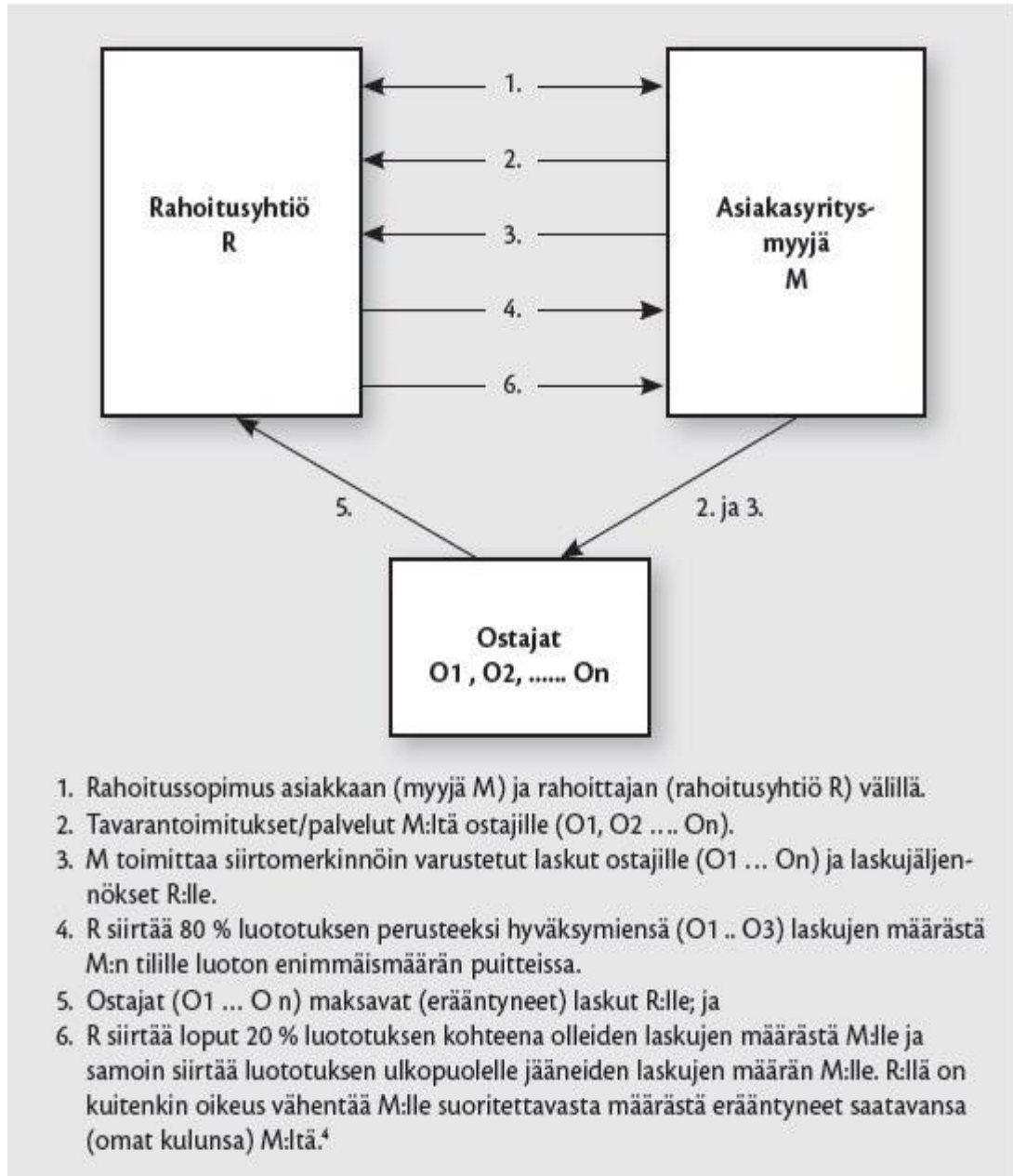
	Total
Impact our ability to trade	16.2%
Make cash flow difficult to manage	56.9%
Spend time chasing payments	13.1%
Minimal/no impact	13.8%

Kuva 2 Esimerkki myöhäisten maksujen vaikutuksesta pk-yritysten toimintaan. Lähde: Close Brothers Invoice Finance 2018.

### 2.5.1 Palvelujen toimintaperiaate

Laskutuspalvelut toimivat siis yleensä niin, että palveluntarjoaja suostuu ostamaan tai rahoittamaan yrityksen laskuttamattoman laskun. Ja niin kuin edellä mainittiinkin, niin palveluntarjoaja voi olla esimerkiksi teknologiayritys, pankki tai laskutukseen erikoistunut yksityinen toimija. (Richardson 2016)

Yksi pääpuolisista metodeista, mitä laskutuspalvelutoimijat käyttävät toiminnassaan on factoring. Tällä termillä tarkoitetaan nimenomaan sitä, että yrityksen myyntisaatavia voidaan joko ostaa tai rahoittaa palveluntarjoajan puolesta. Suomessa tämä yleisesti ottaen tarkoittaa, että palveluntarjoaja rahoittaa yrityksen myyntisaatavia vastaan noin 80 prosentin rahoituksen ja se myöntää loput 20 prosenttia vasta, kun tilaaja on maksanut suorituksen. Käytännössä palveluntarjoaja myöntää luoton yrityksen myyntisaatavia vastaan, milloin yrityksen ei itse tarvitse kantaa luottotappioriskiä. (Finance Link 2018)



Kuva 3 Havainnollistava kuva siitä, miten factoring pääosin Suomessa toimii. Lähde: Tepora 2013, 7.1.

Laskutuspalveluja käyttämällä asiakkaalle tehdään myös luottotietojen tarkistus, joka hyödyttää yritystä siten, että se tietää ketkä asiakkaat pystyvät maksamaan laskunsa ja ketkä yleensä maksavat laskunsa ajoissa. (Richardson 2016)

### 2.5.2 Palvelun sopivuus yrityksen taloudenhallintaan

Monille pienyrittäjille tällainen palvelu kuulostaa varmasti erittäin houkuttelevalta, sillä heidän ei itse silloin tarvitsisi murehtia laskujen perään, vaan joku toinen ottaisi ne hoitaakseen. Näistäkin palveluista löytyy kuitenkin joitain varjopuolia ja rajoituksia. Näitä ovat esimerkiksi kannattavuuden lasku, koska palvelun kustannus syö osan yrityksen omasta kassavirrasta. Yrityksen luottoluokitus voi myös kärsiä, joka voi hankaloittaa tulevien rahoitusten saamista. Palveluntarjoajista myös monet tarjoavat vain yrityksiltä yrityksille meneviä laskuja, tähän kuitenkin on tullut paljon muutosta viime vuosien aikana ja palveluntarjoajat ovat laajentaneet palveluitaan myös tavallisten asiakkaiden kanssa käytävään kauppaan. (Richardson 2016)

Kysymys jonka kanssa yrityksen kannattaa lähteä ensimmäiseksi liikkeelle on, että onko tämän hetkinen myyntisaatavien tarve pitkäaikainen vai lyhytaikainen. Palvelujen joustavuuksissa voi olla suuria eroja ja jotkut palveluntarjoajat voivat vaatia joidenkin tai kaikkien laskujen myymistä esimerkiksi kuukauden aikana. Jotkut taas antavat yritysten päättää itse, milloin ja mitkä laskut he haluavat myydä eteenpäin, jolloin tämä vaihtoehto on erittäin hyvä yrityksille, joiden kassavirta on epätavallisesti hidastunut jonkin yksittäisen saatavan takia. (Richardson 2016)

### 2.6 Osamaksukauppa

Koska Innovoice tarjoaa korjaamoiden käteisasiakkaille myös mahdollisuuden osamaksukauppaan, käydään läpi myös lyhyesti osamaksukaupan teoriaa ja sitä, miten se käytännössä toimii. Yritysten osamaksukauppaa säädellään osamaksukaupan laissa mikä tarkoittaa irtaimen esineen kauppaa, jonka sopimuksen mukaan sen hinta suoritetaan tietyissä erissä. Nämä erät eräänntyvät silloin, kun esine on luovutettu ostajalle. Normaalisti myös edellytetään, että myyjä pidättää itsellään oikeuden esineen takaisin ottamiseen, jos käy niin, että ostaja laiminlyö osamaksusopimuksen velvollisuuden täyttämisen. On myös mahdollista pidättää omistusoikeus esineeseen vain siihen saakka, kunnes sovittu määrä maksueristä on suoritettu. Nykyään osamaksusopimuksia pystytään myös hyödyntämään erilaisia palveluita tarjottaessa. (Wilhelmsson 2006, 15)

Osamaksukaupassa on erilaisia oikeustoimia joita pitää ottaa huomioon, kuten irtaimen esineen luovutus, velaksi anto ja vakuusjärjestely. Yleensä siis ostaja saa heti esineen hallintaansa, mutta jää myyjälle velkaa tietyn osan kauppahinnasta. Tällöin esine jää vakuudeksi myyjälle ja se pystyy perimään esineen takaisin, ellei ostaja suoriudu maksueristään. Ostajasta tulee siis esineen omistaja vasta silloin, kun se on suorittanut sopimuksen mukaiset maksuerät kokonaisuudessaan. (Uitto 2003, 19)

Yleisesti ottaen osamaksukauppalaain mukaan osamaksukauppaa koskee irtaimen esineen kauppa, eli siis korjaamoalalla esimerkiksi huollettavan auton jarrulevyt ja jarrupalat. Tämä on tärkeää, koska osamaksukauppalaissa irtaimen esineellä tarkoitetaan konkreettisesti fyysistä esinettä. (Laki osamaksukaupasta 2018, 1 §)

### 2.6.1 Muotomääräyksiä

Osamaksukaupassa ilmenee myös joitain muotomääräyksiä, vaikka se onkin pääsääntöisesti vapaamuotoista, on itse osamaksukauppa sidottu tiettyyn määrämuotoon. Tähän muotoon vaikuttaa osamaksukauppalaki, jonka mukaan osamaksukaupasta on aina erillisellä lomakkeella päivätty kirjallinen sopimus. Tämän sopimuksen on allekirjoitettava niin ostaja kuin myyjä tai myyjän edustaja. Sopimukseen kirjattavien ehtojen lisäksi on siinä nähtävä myytävän esineen käteishinta. Osamaksukaupassa käytetyt muotomääräykset ovat kuitenkin määrältään melko pieniä, joten valtioneuvostolle on annettu valtuudet omalla päätöksellään antaa tarkempia määräyksiä, joita myyjän on noudatettava osamaksukaupassa. (Laki osamaksukaupasta 2018, 1 c §)

Kauppa- ja teollisuusministeriön tekemässä päätöksessä osamaksukaupassa käytettävistä lomakkeista ja niiden hintailmoittelusta on erittäin yksityiskohtaisia vaatimuksia osamaksukaupalle. Päätöksessä kerrotaan, että sopimuksessa tulee olla otsikko ”Osamaksukauppa”. Tämän lisäksi on sopimuksissa mainittava seuraavat pykälät: tiedot ostajasta ja myyjästä tarpeellisissa määrin yksilöitynä; kaupan kohde myös yksilöitynä, jotta se voidaan tunnistaa sen perusteella tunnistaa sekä onko kaupan kohde täysin uusi vai käytetty. Näiden lisäksi on myös osattava tunnistaa esineen toimitustapa ja -aika sekä muut mahdolliset toimitusehdot. On myös osoitettava kaupan käteishinta, käteismaksuosuus, osamaksulisä, mahdollisen erikseen maksettavan koron ja muiden luottokustannusten peruste ja niiden euromäärä, loppuosa kauppahinnasta sekä lisäksi, jos kauppa suoritetaan elinkeinoharjoittajan ja kuluttajan välillä, myös

luottohinta. Mahdollisen luottohinnan mukana pitää esittää luottoaika, maksuerien lukumäärä, erien suuruus ja niiden eräpäivät. Erien maksamiseen liittyen täytyy myös merkitä mahdollisen viivästyskoron määrä ja sen ajankohta, josta alkaen sitä lasketaan. Yleensä kuitenkin riittää, kun sopimuksissa esitetään viivästyskoron määräytymisperiaate. Myös ostajan oikeus siitä, että hänellä on oikeus suorittaa maksueränsä myös sovittua aiemmin pitää liittää sopimukseen. Esinettä mahdollisesti takaisin otettaessa on tilitys suoritettava kuluttajansuojalaissa mainittavalla tavalla. Näissä tilityksissä toimivaltainen on aina viranomainen. Näiden lisäksi sopimuksessa muutoinkin voidaan soveltaa osamaksukaupasta annettua lakia. Mikäli edellä mainittuja muotomääräyksiä ei ole sopimuksessa noudatettu, voidaan päättää, että esineen takaisinottamisessa myyjä ei saa virka-apua ja hänet voidaan tuomita sakkoihin. Kuitenkin muotovaatimusten noudattamatta jättämisestä, ei myyjälle koidu muita sanktioita kuin mitä laissa on mainittu, eli sopimus voi olla pätevä, vaikka joitain muotovaatimuksia olisi rikottu. (Uitto 2003, 28–29)

#### 2.6.2 Ostajan maksun laiminlyönti

Osamaksukauppalaisissa säädellään, jos ostajalle tulee eteen tilanne, ettei hän pysty tai ei muuten vaan suostu suorittamaan jäljellä olevia maksueriä, on myyjällä oikeus ottaa esine takaisin. Kuitenkaan takaisin ottamiseen ei aina oikeuta vielä vähäinen maksujen laiminlyönti. Tätä asiaa tulee tulkita hieman samanlaisesti kuin myöhästynyttä maksua, eli esinettä voi vaatia takaisin silloin, kun maksuerä on ollut suorittamatta 14 päivää sen eräpäivästä. Kyseessä on siis sama aika kuin myöhästynyttä laskua voidaan alkaa perimään takaisin maksumuistutuksilla. Tätä 14 päivän väliä eräpäivästä lähtien kutsutaan osamaksukaupassa odotusaikana ja sen aika ostajalla on oikeus maksaa maksamatta jääneet erät milloin tahansa. Myyjä on kuitenkin mahdollisuus tällä aikavälillä pyytää ostajalta sopimukseen tai korkolakiin perustuvaa viivästyskorkoa. (Osamaksukaupan purku 2018) Tämän ajallisen säännöstelyn lisäksi vaaditaan, että ostajan maksamatta jäänyt yksittäinen erä on vähintään kymmenesosa osamaksuhinnasta tai vaihtoehtoisesti se käsittää myyjän koko jäännössaatavan. Jos kauppaan kuitenkin sisältyy kaksi tai useampi maksuerä pitää maksamatta jääneiden erien kattaa vähintään kahdeskymmenesosan koko kaupan summasta. (Yritystulkki 2018)

Kuluttajansuojalaissa säädellään tiukempaa säännöstä myyjälle esineen takaisin ottamiseen verrattuna osamaksukauppakiin. Kuluttajansuojalaissa ostajalle on määrätty pidempi odotusaika ja se on tämän mukaan yhden kuukauden verran. Lakiin on myös lisätty kohta, jossa esineen takaisin ottaminen on mahdollista, jos ostajan muu sopimusrikko on ollut olennainen kaupan kannalta. Odotusaikana ostajalla on sama oikeus maksaa viivästynyt erä ja sen korot myyjälle, jonka ansiosta takaisinotto peruuntuu. Takaisinotosta on ilmoitettava ostajalle esimerkiksi kirjeellä, missä kerrotaan sen täytäntöönpanosta. Laissa on myös määrätty, ettei myyjä ole velvollinen ottamaan vastaan sellaista myöhästynyttä maksuerää, jonka jälkeen velan määrä jäisi niin pieneksi, ettei myyjälle jäisi oikeutta esineen takaisin ottamiseen. Jos myyjä näin tekee, takaisinotto-oikeus menetetään. Myyjän on palautettava tällöin ostajan maksuerä takaisin ostajalle. Todella usein myyjät kuitenkin ovat enemmän kiinnostuneita esineen rahallisesta arvosta kuin itse esineestä. Tämä tarkoittaa sitä, että yleensä ostajan annetaan suorittaa maksuerät ajan tasalle viivästyskorkoineen ja myyjät luopuvat näin omasta takaisinotto-oikeudestaan, jotta se saisi esineestään rahat pois. (Uitto 2003, 44)

### 2.6.3 Sosiaalinen suorituseste

On olemassa myös tapauksia jolloin myyjällä ei aina ole takaisinotto-oikeutta, vaikka ostaja on laiminlyönyt omia maksueriään. Näissä tapauksissa ostajaa suojelee sosiaalinen suorituseste, jolla tarkoitetaan ostajasta riippumatonta yllättävää tapahtumaa, joka vaikuttaa ostajan velanmaksukykyyn. Sosiaalinen este ei kuitenkaan koskaan voi olla itse aiheutettu suorituseste. (Kojo 2007, 77)

Sosiaalinen este johtuu siis yllättävästä tilanteesta, joka on suoraan vaikuttanut ostajan maksukykyyn negatiivisesti. Esimerkiksi, jos ostajan tulo- tai varallisuustaso laskee äkillisesti tai hänen maksunsa kasvavat yllättävästi. Nämä tapahtumat eivät saa olla kuitenkaan ostajalla ennakkoon tiedossa, sillä sopimusta tehdessä ostajan tulee ymmärtää esteen vaikutus omaan maksukykyyn. Uiton teoksessa Osamaksukauppa käytännössä kerrotaan muutamia esimerkkejä siitä, mitä sosiaaliset esteet voivat olla. Sairaus on yksi este ostajalle, mutta sairauden kuitenkin täytyy suoraan vaikuttaa ostajan maksukykyyn negatiivisesti. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että ostajan työkyky heikkenee, jolloin hänen tulonvirtansa hidastuu tai katkeaa kokonaan äkillisesti. Äkillinen työolosuhteiden muutos onkin seuraava mahdollinen sosiaalinen este ostajan velan maksussa ja sillä tarkoitetaan esimerkiksi äkillisiä potkuja, joiden ansiosta ostajan

tulovirta tyrehtyy täysin. Sairauden ja työolosuhteiden äkillinen muutos ei pelkästään ole sidottu ostajalle, vaan näissä tapauksissa otetaan huomioon myös perheenjäsenen äkillinen sairastuminen tai työolosuhteiden muutos, joka voi vaikuttaa ostajan tilaan. Näissä tapauksissa ostajan taloudellinen tilanne saattaa heikentyä, kun hän joutuu irrottamaan omia tulojansa perheenjäsenen sairauden hoitoon tai tulojen menetyksestä johtuvaan taloudellisen tilanteen korjaamiseen. Eli myös perheenjäsenen esteet otetaan huomioon ostajan tilanteessa. Perheenjäsenten työolosuhteiden muutoksissa otetaan myös kuitenkin huomioon se, että onko hän itse aiheuttanut syyn, jonka takia esimerkiksi työsopimus on purettu. Tällaisissa tapauksissa, missä haitta on itse aiheutettu, ei sosiaalista suoritusestettä synny. Sosiaalisin suoritusesteisiin luokitellaan myös äkillinen asuntotilanteen muutos. Tämänlaiset muutokset ovat kaikkein voimakkaimpia vuokra-asunnoissa asuvilla kuluttajilla, sillä heille esimerkiksi äkillinen vuokrasopimuksen purku voi aiheuttaa suuria kuluja. Tällöin kuluttaja voi olla pakotettu vuokraamaan täysin uusi asunto, jonka vuokra on huomattavasti edellistä asuntoa suurempi. Uuden vuokra-asunnon hankintaan kuuluu myös muita mahdollisia kuluja kuten takuuvuokra ja itse muuttamiseen menevät kulut. Joissain tapauksissa talouspoliittisia muutoksia voidaan pitää myös estettä edeltävänä asiana. Näitä voivat olla esimerkiksi korkotason tai veroäyrin eli nykyisen kunnallisveroprosentin äkillinen nousu, jotka yhdessä jonkin muun yllättävän tilanteen kanssa voi aiheuttaa sosiaalisen suoritussteen. (Kojo 2007, 82)

#### 2.6.4 Suoritusesteiden tulkinta osamaksukauppa- ja kuluttajansuojalaissa

Sosiaaliset esteet vaikuttavat osamaksukauppa- ja kuluttajansuojalain mukaan seuraavanlaisesti. Osamaksukauppalain mukaan myyjällä ei ole oikeutta ottaa esinettä takaisin, jos maksun viivästyminen on johtunut edellä mainituista yllättävistä esteistä. Tällaisissa tapauksissa tarkastellaan myös osamaksukauppalain muita säännöksiä ja katsotaan, etteivät ne vaikuta päätökseen. Laissa on vaadittu myös, että ostajan on suoritettava maksamatta jääneet erät korkoineen ja hänen on lisäksi korvattava myöhästymisestä aiheutuneet kulut myyjälle, ennen kuin tämä ottaa esineen takaisin. Myyjällä on myös mahdollisuus pyytää virka-apua ulosottoviranomaiselta, mutta ulosottoviranomaisella on mahdollisuus viivästyttää esineen takaisinottoa enintään neljällä kuukaudella, jos maksuviivästykset ovat johtuneet ostajan tilapäisestä suoritusesteestä. Tällöin on kuitenkin myös huomioitava myyjän oikeuksia kuten, ettei myyjän oikeutta esineeseen vaaranneta tai viivästyttäminen ei loukkaa myyjän oikeutta kohtuuttomasti. Oikeus esineen takaisinottamiseen raukeaa ja virka-avun käyttö

perutaan, jos ostaja suorittaa viivästyneet erät korkoineen ja korvaa myöhästymisestä aiheutuneet kulut myyjälle. Yleensä ostajat pyytävät lisää maksuaikaa, jonka ansiosta ulosottomies lykkää virka-avun antamista. Tämän takia myyjän on aina tärkeää ilmoittaa ulosottomiehelle ostajasta, joka usein pyytää vain lisää maksuaikaa pitkittääkseen tilityksen suorittamista ja näin ollen ulosottomiehellä on oikeus peruuttaa lykkääminen. (Uitto 2003, 49-50)

Kuluttajansuojalaissa myyjällä on hieman rajoitetumpi takaisinotto-oikeus, koska siinä myyjällä ei ole oikeutta käyttää takaisinotto-oikeutta, jos ostajan maksuviivästys johtuu sosiaalisesta suoritusesteestä. Takaisinotto-oikeus syntyy vasta siinä kohtaa, kun viivästyksen kesto ja muut olosuhteet muodostuvat myyjälle kohtuuttomiksi. Eli yleensä lyhyen ajan maksuviivästys ei anna myyjälle oikeutta esineen takaisinottamiseen, kun taas pitkän ajan myöhästys katsotaan usein myyjän kannalta kohtuuttomaksi. (Uitto 2003, 49–50)

#### 2.6.5 Perintälaki osamaksukaupassa

Perintälakia sovelletaan osamaksukaupassa hieman eri lailla kuin erääntyneiden laskujen perinnässä. Osamaksukaupassa perinnäksi ei esimerkiksi vielä lueta sitä, että myyjäyritys ottaa ostajan esineen takaisin käyttämällä takaisinotto-oikeuttaan. Tämä johtuu siitä, ettei myyjäyritys vaadi ostajalta minkäänlaisia erääntyneitä maksuja takaisinoton yhteydessä. Monet myyjäyritykset eivät lähde itse perimään saataviaan takaisin, vaan he hakevat siihen ulkopuolista apua esimerkiksi perintätoimistoilta. (Niemi 2014, 106)

Esineen takaisin ottaminen käyttäen perintätoimiston apua, tapahtuu yleensä seuraavalla kahdella eri tavalla. Pelkästään esineen takaisin ottamisen ilman minkäänlaisia maksuerien perimistä perintätoimisto voi hoitaa niin, että se tekee tilitys- ja takaisinottohakemuksen, jonka se sitten lähettää eteenpäin ulosottoviranomaiselle. Tämä tapa on siitä hyvä, ettei se vaadi perintätoimistolta minkäänlaista ilmoitusvelvollisuutta ostajaa kohtaan. Jos kuitenkin perintätoimisto saa tehtäväkseen esineen takaisin ottamisen lisäksi periä myöhästyneitä maksueriä, on tilanne hieman erilainen. Tällöin ostajalla on mahdollisuus maksaa erääntyneet erät perintätoimiston antamaan eräpäivään mennessä ja näin ollen ostajalla on mahdollisuus päivittää osamaksusopimus ajan tasalle. Ostaja pystyy näin pidättämään myyjän takaisinotto-oikeuden maksamalla avoinna olevat velat. Myyjäyrityksen pitää tässä tapauksessa aina



muistaa, että perintätoimiston tekemä maksusuunnitelma tai maksuaika sitoo myös myyjäyritystä. (Uitto 2003 45–46)

#### 2.6.6 Luottopolitiikka

Loppuun tutkitaan vielä hieman osamaksukaupan luottopolitiikkaa, sillä osamaksukauppa on myyjälle luottokauppaa. Yleisesti ottaen tavaroidenesinevakuus on tehty turvaamaan myyjän saatava, mutta sen lisäksi on myyjän otettava huomioon se, ettei se voi olettaa vakuuden turvaavan saatavia kaikissa olosuhteissa. Myyjän kannalta on tärkeää, että hän pyrkii tarkastamaan ostajan maksukyvyyn. Myyjä ei voi myydä esinettä osamaksulla kaikille sitä haluaville, vaan maksukyky on aina tarkistettava. Tämä tapahtuu selvittämällä ostajan tulot, menot, varallisuus, ammatti ja työsuhteen kesto. Myös aiempi maksukäyttäytyminen selvittää myyjälle ostajan maksuvalmiutta, sillä luonnollisesti kaikennäköiset maksuhäiriöt on otettava erityisesti huomioon osamaksusopimuksia tehdessä. Suomessa on joitain yrityksiä, jotka välittävät luottotietoja. Nämä yritykset auttavat myyjää ostajan maksukyvyyn kartoittamiseen muun muassa tilinpäätösanalyysillä, riskimittareilla ja credit scoring- järjestelmillä. Credit scoring- järjestelmä pisteyttää nimensä mukaan ostajan luottosuosituksen, jonka avulla saadaan tieto ostajan luottokelpoisuudesta. Myyjän osamaksuesine toimii siis yleensä velan vakuutena, joka helpottaa myyjää myöntämään luottoa. Tilanne on päinvastainen niiden myyjien kannalta, jotka eivät pidätä omistuksenpidätysehto. (Uitto 2003, 93–95)

### 3 INNOVOICE KORJAAMOIDEN KÄYTÖSSÄ

#### 3.1 Normaalit laskut ja vakuutusyhtiölaskut

Innovoicen laskupalvelu tarjoaa yrityksille mahdollisuutta siirtää omia yritys- tai kuluttajalaskujaan Innovoicelle perittäväksi tiettyä korvausta vastaan. Laskupalvelun avulla pystytään asiakkaalle luomaan nopeasti lasku syöttämällä henkilö- tai yritystunnus Innovoicen käyttöliittymään, joka tekee nopeasti luottotietojen tarkistuksen. Tämän jälkeen Innovoice hoitaa yrityksen puolesta sen koko laskutusprosessin eli laskujen luonnin, reskontran ja asiakaspalvelun sekä maksuvalvonnan ja tarvittavissa tilanteissa perinnän. Palvelu toimii suoraan Innovoice Online -palvelussa tai AutoFuturissa ja sitä on kehitetty nimenomaan alan yrittäjien kanssa, jotta siitä saataisiin mahdollisimman sujuva sekä helppokäyttöinen. Kuluttajille lasku on varsin joustava vaihtoehto, sillä palvelu lupaa heille aina 30 päivää korotonta maksuaikaa. Yritys pystyy myös luomaan rahoitettuja laskuja kuluttaja-asiakkaalle 2 500 euroon saakka, mikä tarkoittaa sitä, että laskun summa tilitetään viipymättä yrityksen tilille Innovoicelta. Palvelusta kertyy yritykselle 3,50 prosentin rahoituskomissio, jos se haluaa, että suoritus rahoitetaan. Pelkkä laskutuspalvelu pitää sisällään 2,50 euron tapahtumamaksun. Toisin kuin kulutuslaskuissa, Innovoice ei rahoita tällä hetkellä yritys-laskuja, mutta se pystyy hoitamaan kokonaan laskutuksen ja mahdollisen perinnän. Yrityksen kustannukset palvelusta syntyisivät seuraavanlaisesti:

$$2,50 + 3,50 * x = y. \text{ (Innovoice, Innokorjaamo-esite, 2018)}$$

Innovoicen avulla pystytään laskuttamaan ja rahoittamaan myös vakuutusyhtiölaskut. Korjaamoiden ei siis tässä tapauksessa tarvitse odottaa vakuutusyhtiön päätöstä vahingosta, vaan se saa saatavat heti käyttöönsä. Näin ollen korjaamo pystyy välttämään korjauspäätökseen kytkeytyvät monet erilaiset oikeusvaikutukset, jotka voivat hidastaa päätöksen käsittelyä ja näin ollen saatavien saantia. On olemassa erilaisia oikeusvaikutuksia, jotka vaikuttavat päätökseen ja näitä ovat muun muassa päätöksen sitovuus oikeustoimena, sivullisen vahingonkäräjän muutoksenhakuoikeuden syntyminen tai kanneajan alkamishetken määräytyminen. (Norros 2016, 57).

Vakuutettavissa liikennevahingoissa on yleinen käsittelylinja, mikä muodostuu siten, että ensimmäisenä asteena ovat liikennevakuutusyhtiöt, valtiokonttori ja

liikennevakuutuskeskus sekä muutoksenhakuvaiheiden osalta käräjä-, hovioikeus ja korkein oikeus. Jos vakuutustapaukset etenevät ennen korvauksia muutoksenhakuvaiheeseen, on siitä korjaamolle haittaa saatavien myöhästymisten takia. On myös mahdollista, että liikennevahingon sattuessa on voinut käydä lieviä henkilövahinkoja. Tällöin vahinko kuuluu lakisääteiseen tapaturmavakuutukseen ja vahingoittunut saa korvaukset ensisijaisesti tapaturmajärjestelmästä, minkä jälkeen erotusta täyteen vahingonkorvaukseen haetaan liikennevakuutuksesta. Tämä tuo vahingonkorvausprosessiin lisää toimenpiteitä, jolloin korjaamon saamiset saattavat myöhästyä enemmän lisääntyvien prosessien takia. Henkilövahingoita tapahtunut vahinko kuuluu ensisijaisesti liikennevakuutuslinjalle ja sen jälkeen yleiselle vahingonkorvausoikeudelle sovellettavin perustein ja viimeisenä päätökset haetaan yleisestä tuomioistuimesta. (Havu 2008, 599)

Vakuutusyhtiölaskun kustannukset ovat korjaamolle melkein samat kuin normaalin laskun kustannukset. Laskusta veloitetaan korjaamolta 2,50 euron tapahtumamaksu ja 2,50 prosentin rahoituskomissio. Kustannukset syntyisivät tällöin korjaamolle seuraavanlaisesti:

$$2,50 + 2,50 \% * x = y. \text{ (Innovoice, Innokorjaamo-esite, 2018)}$$

Vakuutusyhtiölaskun luonnin yhteydessä on korjaamolla mahdollisuus määrittää, että haluaako se laskuttaa tapahtuman omavastuu- tai arvonalisävero-osuuden auton omistajalta. Näin ollen rahoituskomission määrää pystytään laskemaan hieman korjaamon toimesta, koska omavastuun laskuttaminen pienentää korjaamon rahoitettavaa kokonaissummaa. (Innovoice, Innokorjaamo-esite 2018)

### 3.1.1 Laskujen perintä

Maksamatta jäänyt saatava voi koitua hyvinkin kalliiksi korjaamolle. Korjaamoiden kannattaa aina yrittää periä saataviansa vapaaehtoisesti niin pitkään kuin mahdollista, sillä se on melkein aina nopeampaa ja taloudellisempaa kuin oikeudellinen perintä. Myös asiakas hyötyy vapaaehtoisesta perinnästä eniten, koska se välttyy mahdolliselta maksuhäiriömerkinnältä sekä perintä jää vain asiakkaan ja korjaamon väliseksi. (Lindström 2014, 220)

Vapaaehtoisen perinnän täytyy kuitenkin olla myös korjaamolle kannattava ja lisäarvoa tuottava toimenpide, jolloin on tärkeää suhteuttaa perinnän kustannukset perittävään

määrään. Kustannusten täytyy olla kohtuulliset riippumatta siitä, perikö korjaamo itse velkoja vai onko se ulkoistanut perinnän. Näitä kustannuksia laatiessa korjaamon on otettava huomioon saatavaan suuruus, suoritettu työmäärä, perinnän suoritustapa sekä muut perintään vaikuttavat asiat. Nykyään perintäkustannusten laskeminen ja niiden liittäminen perintäkirjeisiin on helpottunut huomattavasti, kun prosesseja on pystytty muuttamaan automaattisemmiksi. Tämän ansioista järjestelmästä pystytään tulostamaan lasku, jossa on laskettuna jo valmiiksi suhteutetut kustannukset. (Lindström 2014, s. 220; 243–245; 294)

Vapaaehtoista perintää säännöstelee yrityksille laki saatavien perinnästä, eikä tästä voi milloinkaan poiketa niin, että se koituu velallisen vahingoksi. Ohjeistusta tähän asiaan yritykset voivat löytää kuluttaja-asiamiehen laatimasta hyvä perintätapa-linjauksesta. Vapaaehtoisen perinnän yritykset aloittavat yleensä lähettämällä asiakkaalleen maksumuistutuksen, jonka sisältö on vapaa ja muistutus lähetetään usein kirjallisena. Muistutukseen voidaan liittää kulu, jonka suuruutta ei ole sinänsä säädelty laissa. Muistutukset voidaan lähettää kuluttajalle, kun myöhästyneen laskun eräpäivästä on kulunut vähintään 14 vuorokautta. Yritykset pystyvät myös hyödyntämään muistutuksissa perintätoimistoiden palveluita. Suoraan perintätoimistoista lähetettyjen maksumuistutusten sisältö on taas ovat säädelty tarkasti laissa saatavien perinnästä. Muistutukset ovat myös usein kirjallisia ja muistutus voidaan lähettää asiakkaalle, kun maksun eräpäivästä tai viimeisestä maksuvaatimuksesta on kulunut 14 vuorokautta. (Lindström 2014, 240)

Kustannuksia laatiessa on huomioitava myös se, kun korjaamo itse perii saatavia, se ei tällöin ole perintälain maksuvaatimuksen alaista. Tämä tarkoittaa sitä, ettei korjaamo voi vaatia maksuvaatimusta koskevia perintäkulujen enimmäismääriä. Näin voi tehdä ainoastaan perimistöimisto tai muu ammattimaista perintää harjoittava taho, jonka laatima asiakirja täyttää laissa säädetyt muoto- ja sisältövaatimukset. Vaikka nämä tahot saavat periä asiakkailta kulujen enimmäismääriä, on niiden käyttäminen korjaamolle kuitenkin maksullista, sillä toimistot keräävät omasta toiminnastaan aina tietysti tuottoa palkkion muodossa. (Lindström 2014, 243)

Oikeudellinen perintä korjaamon pitää aloittaa silloin, kun mikään vapaaehtoisen perinnän keino ei ole tuottanut tulosta. Yleensä oikeudellisessa perimisessä turvaudutaan ulosottomiehen apuun, jotta velallisen omaisuutta voidaan ulosmitata saatavan edestä. Kun oikeudellinen perintä aloitetaan korjaamon toimesta, on sen hyvä tarkastaa asiakkaan aiempaa maksukäyttäytymistä, jotta saadaan etukäteen tietoa

asiakkaan perintähistoriasta. Näin ollen pystytään hieman ennustamaan perinnän mahdollista onnistuneisuutta. Kaikkia tietoja ei aina kuitenkaan onnistuta luottotiedoista löytämään, koska käräjäoikeudessa vahvistetuista sovinnosta ei tehdä merkintöjä luottotietoja välittävien yritysten rekistereihin. Tällöin korjaamo voi saada asiakkaan maksukyvyistä varmat tiedot ainoastaan asiakkaan asioita hoitavalta ulosottomieheltä. (Lindström 2014, 292)

Jos perintävaiheessa korjaamolle ilmenee, että asiakkaalla on vakavia maksuhäiriöitä, perintä vaikeutuu huomattavasti. Saatavien perintään vaikuttavat yleensä aina eniten juuri asiakkaan maksuhäiriöiden vakavuus ja saatavan suuruus. Perintätapauksissa korjaamon on otettava huomioon maksuhäiriöiden laatu, kun se harkitsee oikeudellista perintää. Näin ollen se pystyy valitsemaan oikean perintätavan asiakkaalleen ja yleensä on suositeltavaa valita tapa, joka ei ole asiakkaalle entuudestaan tuttu, jotta perinnän onnistumismahdollisuus paranisi. Kuitenkin korjaamon kannattaa valita se tapa, jolla velkoja on entuudestaan saanut perittyä saatavia asiakkaalta. Juuri tämän takia on aina tärkeää konsultoida asiakkaan ulosottoasioita hoitavaa toimijaa. (Lindström 2014, 293)

Kun oikeudellinen perintä käynnistetään korjaamon toimesta, on siis aina erittäin tärkeää arvioida perinnän kustannuksia suhteessa saatavan määrään. Perintää ei kannata koskaan suorittaa tai jos asiakkaalta perittävä saatava on pienempi kuin perintäprosessin kustannukset, eikä korjaamo tiedä asiakkaan varallisuutta. Tämä johtaa yleensä aina saatavien menetyksen lisäksi ylimääräisiin kustannuksiin. Asiakkaan ollessa maksukykyinen siirtyä perinnästä koituvat kustannukset hänen vastuulleen, ja asiakkaan ollessa varaton käy päinvastoin. Siksi oikeudellisen perinnän kuluriski on aina velkojalla. (Lindström 2014, 294)

### 3.1.2 Luottotappioiden kirjaus

Luottotappioiksi myyntisaatavat saadaan kirjata kirjanpitoon silloin, kun saatavasta ei todennäköisesti saada enää suoritusta. Eli voidaan olettaa, ettei velallinen tule omaa velkaansa enää suorittamaan, minkä takia yritys ei tule sitä koskaan saamaan. Tämä kuuluu Kirjanpitolauslaman antamaan yleisohjeeseen arvonalisarvosta. Esimerkkeinä sille, ettei saatavaa pystytä suorittamaan voi olla asiakkaan joutuminen konkurssiin, hakeutuminen saneerausmenettelyyn, perinnän epäonnistuminen ja siihen liitetty tieto velallisen maksukyvyttömyydestä tai velallisen osoitteen muuttuminen tuntemattomaksi. (Hyttinen & Lamppu & Nyrhinen & Äärilä, 2017, 281; 317)

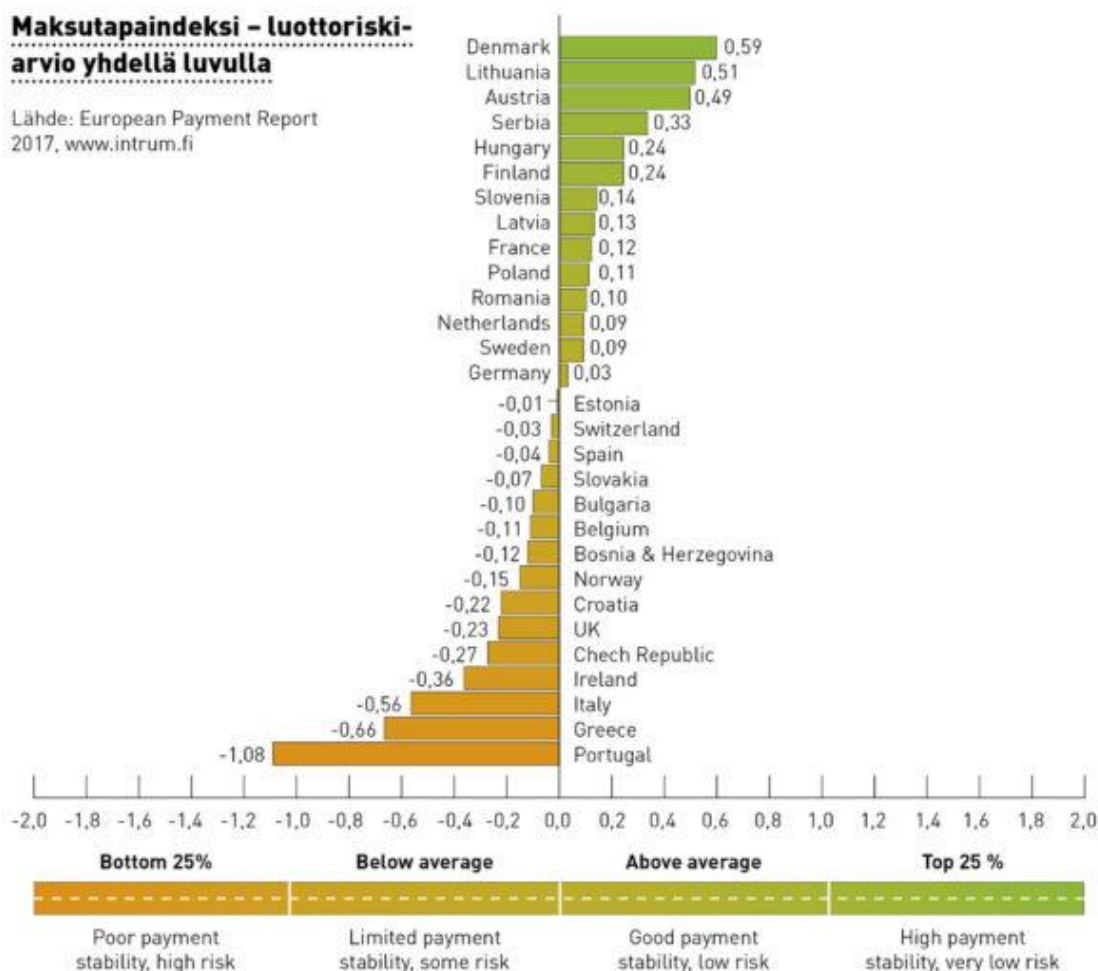
Kirjattaessa korjaamon on myös osattava arvioida työn saamisesta kertyvä määrä. Myös mahdolliset vakuudet tai korjaamon kuittauskelpoinen velka on otettava huomioon, kun luottotappion määrää arvioidaan kirjatessa. Kun korjaamo kirjaa verollista saamista koskevan tappion ylös, se vähennetään silloin yrityksen veron perusteesta. Kuitenkin, jos asiakas joskus maksaa saatavan takaisin korjaamolle, on korjaamon lisättävä kyseinen saatava veron perusteeseen. Veron perusteesta vähennettävä summa on aina veroton, eikä sisällä arvonlisäveron osuutta. (Hyttinen & Lamppu & Nyrhinen & Äärilä 2017, 281; 316 - 319)

Veron peruste koostuu arvonlisäverolain mukaan yksittäisen tavaran tai palvelun saatavan vastikkeen verottomasta osuudesta, eli tätä voitaisiin kutsua niin sanotuksi nettohinnaksi. Korjaamoiden on myös huomioitava omissa laskuissaan merkitä arvonlisäveron osuus laskuun, sillä jos sitä ei ole merkitty, tulkitaan sen jo sisältyvän sovittuun hintaan. Jos arvonlisäveroa ei ole merkitty, ei korjaamo voi periä sitä enää asiakkaalta erikseen ja näin ollen se menettää osan oman tuotteensa tai palvelunsa katteesta. (Hyttinen & Lamppu & Nyrhinen & Äärilä 2017, 281; 317)

Korjaamolle nämä luottotappiot vähennetään sinä kalenterikuukautena veron perusteesta, kun luottotappiokirjaus on jouduttu tekemään. Kirjanpidossa ne on kirjattava kirjanpitolautakunnan ohjeen mukaan korjaamon liiketoiminnan muihin kuluihin, vaikkakin ne käsitellään veron perusteen vähennyksenä. Saatavien menettämistä korjaamon ei tarvitse osoittaa lopulliseksi, vaan riittää ainoastaan, että perimysyritysten perusteella pystytään osoittamaan saatavien todennäköinen menettäminen. (Hyttinen & Lamppu & Nyrhinen & Äärilä 2017, 281; 316 - 319)

### Maksutapaindeksi – luottoriski-arvio yhdellä luvulla

Lähde: European Payment Report 2017, www.intrum.fi



Kuva 4 Esimerkki Euroopan luottoriskijakaumasta. Lähde Kohonen 2016.

### 3.2 Innovoicen osamaksupalvelun hyödyntäminen

Osamaksupalvelu tarjoaa asiakkaalle joustavampaa maksutapaa ja asiakkaan maksuajaksi voidaan valita luoton määrästä riippuen 3–24 kuukautta. Sopimuksia voidaan luoda 5 000 euroon saakka, mikä takaa luoton isompaankin korjaukseen. Kuitenkin aina yli 2 500 euron osamaksusopimukseen Innovoice vaatii aina asiakkaalta käsirahan, jolla varmistetaan ostajan sitoutuvuus. Tämän lisäksi asiakkaalta vaaditaan tiettyjä työsuhdetietoja, joilla saadaan selvyttä asiakkaan taloustilanteesta ja maksukyvyistä. Asiakkaan kustannuksiksi osamaksusopimuksesta tulee tilinavausmaksu 9,50 euroa, tilinhoitomaksu 2,90 euroa per kuukausi ja luoton vuosikorko 19,50 prosenttia sekä mahdollinen käsiraha. Asiakkaan kustannukset rakentuisivat siis seuraavanlaisesti kuuden kuukauden osamaksusopimuksessa ilman

käsirahaa. Laskun loppusummaan lisätään tilinavausmaksu 2,90 euroa ja tilinhoitomaksu kuudelta kuukaudelta 17,40 euroa ( $2,90 \cdot 6$ ). Lisäksi luoton korkomaksut sisällytetään maksuun seuraavalla kaavalla:

$$\left(x * \frac{19,50}{12}\right) + \left(x * \frac{19,50}{12}\right) + \left(x * \frac{19,50}{12}\right) \dots + 9,50 + 17,40 =. \quad (\text{Innovoice, Innokorjaamo-esite, 2018})$$

Asiakkaan kokonaiskustannukset koostuvat siis kuuden kuukauden koroista, tilinavausmaksusta ja kuuden kuukauden tilinhoitomaksuista. Osamaksupalvelu on korjaamolle kustannusvapaa, sillä Innovoice kerää vaadittavat kulut suoraan asiakkaalta. Näin ollen korjaamolle jää vain asiakkaan tietojen ilmoittaminen Innovoicelle, joka hoitaa loput.

Osamaksusopimukset perustuvat nykyään hyvin pitkälti kolmikantasuhteelle, missä ovat osana omistuksenpidätysmyyjä, asiakas ja rahoituspalveluita tarjoava toimija. Sopimukset syntyvät silloin, kun omistuksenpidätysmyyjä luovuttaa rahoittajalleen osamaksusopimuksen, missä mukana ovat kaikki sopimuksen oikeudet ja liitteet vakuutena luotosta, jonka se saa rahoittajalta.



## 4 ESIMERKKI-CASE JA PALVELUN TARKASTELO

Esitän kuvitteellisen esimerkki-casen siitä, miten Innovoicen palvelua pystytään hyödyntämään ja käyttämään korjaamoissa. Edellä kävin läpi, mitä eri toimintoja Innovoice tarjoaa avuksi korjaamoille sekä myös kyseisiin toimintoihin liittyvää teoriaa. Nyt on tarkoitus katsoa, miten nämä toiminnot toimivat käytännössä. Luodaan case, jossa korjaamon asiakas tarvitsee autoonsa 1400 euron kytkinhuollon ja tarkastellaan, miten Innovoicen palvelut toimivat tällaisessa tapauksessa.

### 4.1 Laskutuspalvelu

Innovoicen laskutuspalvelua käyttäessä korjaamo pystyy eliminoimaan omat luottotappioriskit tällaisissa isoissa korjauksissa, koska maksamattomat laskut siirtyvät Innovoicen vastuulle. Laskutuspalvelua käyttäessä korjaamolle koituu kustannuksia tapahtumien ja laskun suuruuden perusteella. 1400 euron lasku maksaisi korjaamolle 2,50 euron tapahtumamaksun ja 3,50 prosentin rahoituskomission kanssa 51,50 euroa. Verrattuna normaaliin yrityksen paperilaskutukseen 2,50 euron tapahtumamaksu ei tuo suurta kustannuseroa. Sillä normaalisti Postin priority-vakiokirjeen hinta on 1,1417 euroa per lähetetty kirje ja tähän päälle korjaamon oma työ laskutuksessa (Posti 2018). Korjaamoilla on kuitenkin mahdollisuus omassa laskutuksessaan vaatia asiakkaalta laskutuslisää, jos yrityksen pääsääntöinen laskutustapa on käteinen. Jos yrityksen pääsääntöisiin laskutustapoihin kuuluu kuitenkin lasku, ei korjaamo voi asiakkaalta laskutuslisää vaatia. Tällaisissa tapauksissa on korjaamon otettava nämä kustannukset huomioon jo työn hinnassa. (Suomen Perintätoimisto Oy 2018) Innovoicen palvelu antaa myös mahdollisuuden yritykselle lisätä laskutuslisän omaan laskuunsa, minkä avulla se voi pienentää omia kustannuksiaan laskusta (Innovoice 2018). Laskutuspalvelussa rahoitus myös saapuu tilille välittömästi, jolloin rahat voidaan vapauttaa omaan toimintaan. Laskupalvelun avulla pystytään myös luomaan toivottua joustoa asiakkaan maksutapahtumaan.

Saajan tilinumero Mottagarens kontonummer	IBAN <b>FI35 1820 3000 0299 91</b>	BIC <b>NDEAFIHH</b>								
Saaja Mottagare	arvato Finance PL 414 00101 Helsinki	<div style="border: 2px dashed red; padding: 5px;"> <p>Voit halutessasi maksaa laskun osissa ottamalla käyttöön <b>PayByBill</b> tilin</p> <p><b>Toimi näin:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kirjaudu alla olevilla tunnuksilla osoitteeseen <a href="http://customer.gothiagroup.fi">http://customer.gothiagroup.fi</a> ja hyväksy tilin ehdot</li> <li>Maksa vähintään laskun minimisumma</li> </ol> <table> <tr> <td>Käyttäjätunnus</td> <td>33103</td> <td><b>Maksa koko lasku</b></td> <td><b>302,00</b></td> </tr> <tr> <td>Salasana</td> <td>ABCD1234</td> <td><b>tai vähintään</b></td> <td><b>35,00</b></td> </tr> </table> <p>Osamaksuun liittyvissä kysymyksissä teitä palvelee arvato Finance: 020 7229 462</p> </div>	Käyttäjätunnus	33103	<b>Maksa koko lasku</b>	<b>302,00</b>	Salasana	ABCD1234	<b>tai vähintään</b>	<b>35,00</b>
Käyttäjätunnus	33103		<b>Maksa koko lasku</b>	<b>302,00</b>						
Salasana	ABCD1234	<b>tai vähintään</b>	<b>35,00</b>							
<b>TILISIIRTO GIRERING</b> Maksajan nimi ja osoite Betalarens namn och address	Miettinen Mikko Mannerheimintie 21 A 34 00250 HELSINKI									
Alle- kirjoitus Underskrift		Viitenro Ref.nr 213 51533 31038								
Tilityt nro Från konto nr		Eräpäivä Förf.dag 02.07.2014								
		EUR *** 1								

Kuva 5 Esimerkki kuluttajalaskusta. Lähde: Invoice 2018.

#### 4.1.1 Vakuutusyhtiölaskut

Laskutuspalvelua on mahdollista hyödyntää myös vakuutuslaskuissa. Tällöin asiakas on hakenut siis korvausta omalta vakuutusyhtiöltään, joka hoitaa korvauksen korjaamolle. Vakuutusyhtiölaskun toimintaperiaate on täysin sama kuin normaalin laskun laskutuksessa. 1 400 euron lasku maksasi korjaamolle kuitenkin hieman vähemmän, sillä vakuutuslaskusta peritään 2,50 prosentin rahoituskomissio. Näin ollen lasku maksaisi 37,5 euroa. Jos korjaamo käyttäisi mahdollisuuttaan laskuttaa omavastuun suoraan asiakkaalta, pystyy se siis vähentämään vielä rahoituskomission määrää. Esimerkiksi 250 euron omavastuun laskuttaminen suoraan asiakkaalta vähentäisi rahoituskomission määrää noin 16,6 prosenttia. (Invoice, Innokorjaamo-esitys 2018)

#### 4.2 Osamaksuvaihtoehto

1 400 euron remontti omaan autoon on yleensä jo niin suuri menoerä normaalille kuluttajalle, että se vaatii hieman tarkempaa harkintaa ja kulujen laskemista kuluttajalta. Näissä tapauksissa asiakkaan avuksi tulee Invoiceen tarjoama osamaksupalvelu. Osamaksupalvelu oli siis korjaamolle kuluton 0 prosentin tapahtumamaksulla sekä rahoituskomissiolla, joten korjaamolle ei koidu kuluja eikä ylimääräistä työtä. Invoice

hoitaa myös kaikki osamaksupalvelun paperityöt. Tämä helpottaa palvelun tarjoamista asiakkaalle korjaamon puolesta ja se helpottaa myös asiakkaan ostopäätöstä tuomalla joustavuutta maksamiseen. Osamaksupalvelun tarjoaminen on korjaamon kannalta kannattavin vaihtoehto, sillä siitä ei koidu korjaamolle minkäänlaisia kustannuksia ja sen lisäksi se saa rahoitettavan laskusumman nopeasti käyttöönsä. Tällöin korjaamo eliminoi omat luottotappioriskinsä.

Asiakkaalla on mahdollisuus myös oman tilanteen muuttuessa maksaa koko jäljellä oleva summa ennenaikaisesti ilman minkäänlaisia lisäkuluja, jolloin joustoa löytyy myös eriä suorittaessa. Joustoa osamaksupalvelu tuo myös yritykselle, sillä sopimusten rahoitettava osuus voi olla jopa 5 000 euroa. Korjaamo saa laskun summan heti käyttöönsä, jolloin se voi vapauttaa varat omaan toimintaansa välittömästi. Autokorjaamopalveluita tarjoava ala on hyvin kilpailullinen ja sen vuoksi myös työtahti korjaamoilla on erittäin kova. Tämän nopean työtahdin takia korjaamoiden kassan täytyy olla kunnossa ja pääomaa pitää löytyä uusiin hankintoihin jatkuvasti.

## 5 JOHTOPÄÄTÖS

Uskon, että Innovoicen laskutus- ja rahoituspalvelu sopii erittäin hyvin edellä kuvailtuun alaan, jossa työtahti on kova ja rahavirta liikkuu jatkuvasti ulos ja sisään. Tätä kautta korjaamot pystyvät varmistamaan omat suuremmat saatavaerät, eikä aikaa kuluttavaa perintää tarvitse suorittaa. Jos yritys joutuu perimään suuria saatavia asiakkaalta, voi perintä pitkittyä ja siitä voi kertyä ylimääräisiä kustannuksia. Esimerkiksi saatavien oikeudelliseen perintään sisältyy myyntisaatavien vaatiminen käräjillä sekä tuomion hankkimisen jälkeen saatavien vaatiminen ulosotossa. (Minna Kohonen 2018) Tähän oikeusprosessiin kuuluu tuomion hakeminen kyseiselle maksamattomalle velalle, ja tuomion saamisen jälkeen asia annetaan ulosottoviranomaisten hoidettavaksi, joka käynnistää niin sanotut pakottavat perintätoimet (Suomen Perintätoimisto Oy 2016). Yritykselle oikeudellinen perintä on taakka, varsinkin jos kyseessä on Pk-yritys. Tällöin oikeustoimenpide syö suuren määrän aikaa ja rahaa, eikä kaikilla pk-yrityksillä välttämättä ole resursseja lähteä tällaiseen mukaan. Innovoicen palvelu tukee tällöin korjaamon työn jatkuvuutta turvaamalla korjaamon saatavat, jotta se pystyisi ylläpitämään kovaa työtahtia ja varmistamaan paikkansa markkinoilla. Palvelu on myös erittäin hyvä yrityksille, jotka tarjoavat pitkiä maksuaikoja omiin laskuihinsa. Tällöin yritysten ei tarvitse odottaa saataviaan turhan kauaa, jos saatavien tarve on normaalia suurempi.

Pienemmät saatavat korjaamon kannattaa kuitenkin vielä laskuttaa itse, tai ainakin jättää rahoittamatta kustannusten ja oman toiminnan kannattavuuden takia. Tähän tuo joustavuutta Innovoicen kustannusrakenne, jonka mukaan korjaamo laskutetaan käytön mukaan, eikä kuukausimaksulla. Näin ollen korjaamo voi itse päättää, mitkä laskut se haluaa Innovoicen hoitavan, eikä palvelua tarvitse käyttää koko ajan maksujen takia. 139 euron kertamaksu palvelun avaamiseksi ei myöskään ole kovin iso kustannus verrattuna joidenkin palveluiden jatkuviin kuukausimaksuihin. Avausmaksun päälle tuleva 49 euron AutoFutur-integraatiomaksukaan ei ole kohtuuton, sillä se helpottaa osamaksu- ja laskusopimusten tekemistä paljon, kun kaikki tarvittava löytyy samasta paikasta. Kaiken kaikkiaan Innovoicen palvelu on erittäin hyvä vaihtoehto tilapäiseen rahantarpeeseen ja rahavirtojen paikkaamiseen, ja se pystyy myös palvelemaan yrityksiä hyvin oman alakohtaisen erikoistumisensa vuoksi.

## LÄHTEET

Anonyymi. 2015. UK SMES OWED £67 BILLION IN UNPAID INVOICES. Credit Management. Viitattu 17.10.2018

<https://search-proquest-com.ezproxy.turkuamk.fi/docview/1735313750/?pq-origsite=primo>

AutoFutur- esite. Innovoice. Viitattu 5.10.2018

<https://www.innovoice.fi/>

Close Brothers Invoice Finance 2018. SMEs are negatively impacted by late payments.

<https://www.closeinvoice.co.uk/news-and-insights/smes-are-negatively-impacted-late-payments>

Ensiaskleet verkkolaskutukseen. 2005. TIEKE. Viitattu 16.10.2018

<https://www.tieke.fi/display/Verkottaja/Verkkolasku>

Finlex. Laki osamaksukaupasta. 2018. Viitattu 28.11.2018

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1966/19660091>

Finvoice. Finanssiala. Viitattu 13.10.2018.

<https://www.finanssiala.fi/finvoice/Sivut/default.aspx>

Havu, T. 2008. Toimivalta tapaturma- ja liikennevahinkoasioissa. Lakimies. 2008

Hyttinen, L. & Lamppu, K & Nyrhinen, R. & Äärilä, L. 2017. Arvonlisäverotus käytännössä. Helsinki: Alma Talent.

Innkorjaamo – esite. 2018. Innovoice. Viitattu 3.10.2018

<https://www.innovoice.fi/>

Kaarinan Varaosa Oy. 2018. Viitattu 1.10.2018

<https://www.kaarinanvaraosa.fi/>

Kohonen, M. 2018. Myyntisaatavat kirjanpidossa. Tilisanomat. Viitattu 2.11.2018.

<https://tilisanomat.fi/>, Kirjanpito.

Kojo, V. 2007. Sosiaalista suoritusestettä koskevan oikeusperiaatteen aseman kehitys erityisesti kuluttajaoikeudessa 1990- ja 2000-luvuilla. Helsinki Law Review, 1(1), 75–96. Viitattu 21.28.2018

<https://journal.fi/helsinkilawreview/article/view/74198>

Lahti, S. & Salminen, K. 2014. Digitaalinen taloushallinto. Helsinki: Sanoma Pro

Lindström, J. 2014. Luotonvalvonta ja saatavien perintä. Helsinki: Talentum

M2 Communications. 2016. Siemens Financial Services Launches Invoice Finance Service. Viitattu 13.10.2018.

<https://search-proquest-com.ezproxy.turkuamk.fi/business/docview/1766900228>

Minilex. 2018. Osamaksukaupan purku. Viitattu 28.11.2018

<https://www.minilex.fi/a/osamaksukaupan-purku>

Niemi, M-J. 2014. Luotto-oikeus: luottotyypit, perintäprosessit ja takaisinsaanti. Helsinki: Talentum Media

Niskavaara, E. 2107. Yritystaloutta esimiehille. Helsinki: Alma

Norros, O. 2016. Vakuutuksenantajan korvauspäätös. Helsinki: Talentum Pro

Parthasarthy, S. 2007. Enterprise Resource Planning: A Managerial & Technical Perspective. New Delhi: New Age International (P) Ltd., Publishers cop.

Perintä. Suomen Perintätoimisto Oy. Viitattu 10.11.2018.  
<https://www.suomenpt.fi/perinta/>

Platt, H. 2010 Lead With Cash: Cash Flow For Corporate Renewal. London: Imperial College Press

Rahoitussanastoa. 2018. Finance Link. Viitattu 15.10.2018  
<https://www.financelink.fi/palvelut/rahoitussanastoa>

Richardson, J. 2016. How does invoice financing work? Telegraph. Viitattu 15.10.2018.  
<https://www.telegraph.co.uk/connect/small-business/finance-and-funding/invoice-financing/>

Rusi, A. 2011. Sähköinen lasku Suomessa ja maailmalla. Suomen pankki. Viitattu 15.10.2018.  
[https://www.suomenpankki.fi/globalassets/fi/raha-ja-maksaminen/maksujarjestelmat/maksufoorumi/mf11\\_01\\_rusi\\_anssi\\_sahkoinen\\_lasku\\_suomessa\\_ja\\_maailmalla\\_print.pdf](https://www.suomenpankki.fi/globalassets/fi/raha-ja-maksaminen/maksujarjestelmat/maksufoorumi/mf11_01_rusi_anssi_sahkoinen_lasku_suomessa_ja_maailmalla_print.pdf)

Samara, T. 2015. ERP and Information Systems. London, England; Hoboken, New Jersey: ISTE

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus

Uitto, T. 2003. Osamaksukauppa käytännössä. Helsinki: WSOY lakitieto

Valtananen, T. 2018 Sähköiset laskut maksetaan paperilaskuja paremmin ajallaan – Jopa 25 % paperilaskuista myöhässä. Yle. Viitattu 10.10.2018.  
<https://yle.fi/uutiset/3-10058385>

Verkkolaskutus. FuturSoft. Viitattu 10.10.2018.  
[http://www.futursoft.fi/page.php?page\\_id=98](http://www.futursoft.fi/page.php?page_id=98)

Wilhelmsson, T & Sevón, L & Koskelo, P. 2006. Kauppalaian pääkohdat. Helsinki: Talentum

Yritystulkki. 2018. Saatavien perintä. Viitattu 21.11.2018  
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/taloushallinto/perinta/>

Yritysassiakkaat 2018. Posti. Viitattu 16.11.2018  
<https://www.posti.fi/yritysassiakkaat/>

5.4 Toimintatutkimus. KvaliMOTV. Viitattu 1.10.2018  
[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L5\\_4.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L5_4.html)