



DB Market and you'll find your target.

*Nyt käytössäsi Suomen tuorein
ja kattavin yritysmarkkinoinnin
tietokanta!*

Ainoana Suomessa tarjoamme markkinointitiedot
analysoituina luottotietojen perusteella. Saat meiltä
seuraavat tiedot, valitse vaikka heti.

- **Suoramarkkinointiosoitteistot**
haluamillasi kriteereillä: sijainti, talous, luottoluo-
kitus, toimiala, liikevaihto...
- **Oikeat yhteyshenkilöt**
Yli viiden työntekijän yrityksistä saat vastuualueittain
oikeat kontaktihenkilöt, pienemmistä toimitusjohtajat.
- **Asiakasrekisterin analysointi**
Kerromme riskiasiakkaat ja luomme hyvistä asiak-
kaista prototyypin. Heti kun haluat, poimimme
sinulle vastaavantyyppisiä uusia asiakkaita!
- **Asiakasrekisterin päivitys**
Päivitämme ajantasalle asiakasrekisterisi.
- **Lisäksi avustamme**
kampanjasuunnittelussa, kun haluat löytää oikeita
kohdeyrityksiä. Saat kauttamme myös ulkomaiset
osoitteet.



**Dun & Bradstreet
Finland**

Oikea tieto – oikeat päätökset.

Dun & Bradstreet Finland Oy
PL 70
02631 ESPOO
Puh. (09) 527 2361
Fax (09) 502 2940

Maksuton palvelunumeromme 9800 – 44 566.

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
EU-komissio kuuli yrityksiä	
maksutavoista	4
Hallituksen palsta	6
Jäsenhakulomake	8
Hallituksen uusien jäsenien	
esittely	10
Syyskokous	12
Tilinpäätösanalyysi...?	14
FECMA -kokous Tel Avivissa	18
Mediatiedot	21
Miljöö Ruotsin luottotyössä	22
Nimityksiä	23
Summaarisen perinnän	
kehittäminen Suomessa	
ajankohtaista	24
Tapahtumakalenteri	27
Talousarvio vuodelle 1998	27
LK -hallitus 1998	28
Uudet jäsenet	30
Matka Pietariin	30
Sulkutilit	31
Luottotiedot Venäjällä ja	
Baltian maissa	34
Vauvauinti kastelee	
myös äidin ja isän	36
Onko laatuajattelu sovellettavissa	
luotonohjaukseen?	37
Horoskooppi	38

Luottolinkki

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n jäsenlehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Margit Ansamaa Puh. 03-682 2642
Fax. 03-682 2642

TOIMITUSNEUVOSTO

Helena Lajunen Eija Majuri
Puh. 09-527 2361 09-502 941
Kai Palmén Ari Rajala
Puh. 010 520 3555 Puh.09-685 0310
Mikko Kallankari Jorma Tähtinen
Puh. 09-148861 Puh. 09-669 848
Jukka Marttila
Puh. 02046 21212

ULKOASU

Jorma Tähtinen Fax. 09-669 848

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
Tilitoimisto Treasso Oy
Sinikalliontie 1, 02630 Espoo
Puh. 09- 420 8010 Fax 09- 420 8030

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Merita Pankki
Hki-Rautatienkatu, 208918-73866

PAINOPAikka

Suomen Painotuote Oy, Helsinki

Kirjoittajien lehdessä esittämät mielipiteet ovat heidän omiaan eikä lehtien välttämättä edusta yhdistyksen kantaa.

Pääkirjoitus

Unelmat-Haasteet Yrittäjyys



Vuoden 1998 alkaessa mietin kaikkea sitä, jonka olen jättänyt menneisyyteen. Lapsena ollessa kyselin vanhemmiltani kaiken tarkoitusta. Minulle kerrottiin, että maailmassa on paljon ihmisiä ja heillä erilaisia mielipiteitä sekä odotuksia ja toiveita elämänsä suhteen. Sain myös evästyksiä hyväksyä erilaisuuden.

Aloittaessani jo nuorena tyttönä työnteon, päätin elää elämäni omalla tavallani, haasteita voittaen ja uutta oppien. Perheen perustaminen sekä toisen yrittäjän palveluksessa työskenteleminen olivat aikaa, jotka antoivat tarvittavia rakennustarpeita tulevaa yrittäjätöimintää varten. Ajatus yrityksen perustamisesta syntyikin olemassaolevista mahdollisuuksista, halusta täyttää unelmat ja toiveet sekä asettamani haasteet. Olen nyt toiminut itsenäisenä yrittäjänä kolme vuotta ja viimeisen vuoden aikana myös kouluttajana erilaisilla yrittäjyyskursseilla. Mielestäni henkilökohtainen kokemukseni yrittäjyydestä ja palkkatyöstä on antanut koulutuksessa oleville mahdollisuuden saada erilaista tietoa ja näkökulmaa yrittäjyyteen.

Pienyrityksiä jotka työllistävät alle 10 henkilöä on Suomessa n. 180 000. Tämä on hyvin mittava osuus kaikista yrityksistä. Jokaisen pienyrityksen kantavana voimana onkin omistajan yrittäjähenkisyys, uskallus ja luottamus omiin voimavaroihinsa. Yrittäjyys on elämäntapa, joka antaa mahdollisuuden omalta osaltaan vaikuttaa olemassaoleviin asioihin ja asenteisiin. Menneinä vuosina useat yrittäjät perustivat yrityksen ammattitaitoonsa perustuen, ilman varsinaista koulutusta. Toki heillä oli tietopohjaista- tai ammatillista koulutusta, mutta varsinainen yrittäjäkoulutus jäi vähemmälle.

Yrittäjäkoulutus kuitenkin merkitsee tänä päivänä aloittavalle yritykselle paljon. Ilman koulutusta yritystoiminnan kokonaisuuden hahmottaminen voi olla vaikeaa, koska on ensin ymmärrettävä mistä kaikki saa alkunsa ja sen jälkeen voi ryhtyä suunnittelemaan omaa yrittäjänä toimimistaan. Koska yritysmaailma on kehittynyt ajan kuluessa ja menetelmät muuttuneet, vaaditaan yrittäjältä kokonaisvaltaista tietotaitoa. Jopa yrityksen rahoituksen saanti on sidottu pohdittuihin ja kirjallisissa muodossa olevien liiketoimintasuunnitelmien esittämiseen. Yrittäjäkoulutus kehittyi muun maailman mukana ja näin luodaan edellytykset terveelle yritystoiminnalle.

Menestystä kaikille lukijoille toivoen,

Margit Ansamaa
Päätoimittaja

EU-KOMISSIO

KUULI YRITYKSIÄ MAKSUTAVOISTA

Teksti: Pekka Sívén

Brysselissä pidettiin lokakuun 7. päivänä EU-komission järjestämänä kuulemistilaisuus, jonka aiheena oli kaupallisten maksujen viivästymisestä syntyvät ongelmat Euroopan Yhteisön alueella. Tilaisuudessa, jonka puheenjohtajana toimi Director General **Michel Vandenberghe**, oli alustajina yritysten ja ministeriöiden edustajia EU:n eri maista. Suomesta oli kuultavana L-Fashion Group Oy:stä (Luhta) **Pekka Sívén**. Yleisönä ja kysymysten esittäjinä oli yhteensä yli 200 asiasta kiinnostunutta viranomaisten, etujärjestöjen ja yritysten edustajaa.

Puheenvuoroissa haluttiin erottaa maa ja toimialakohdattaiset erot sovituista, pitkistä maksuajoista todellisista, maksuajan ylityksistä syntyneistä viivästymistä. Näihin todellisiin maksuviivästykseen haluttiin yleisesti parannusta ja tehokkaampaa perintää maasta ja toimialasta riippumatta. Todettiin myös, että Suomessa ja Ruotsissa on Euroopan parhaimpiin kuuluva lainsäädäntö sekä käytäntö perinnän ja viivästyskoron suhteen. Yleinen mielipide oli, että perimiskäytäntöä ja lain-

säädäntöä on syytä yhtenäistää sekä tiukentaa nykyisestään, varsinkin Etelä-Euroopan maiden kohdalla. Puheenvuoroissa esitettiin vaatimuksia direktiivin luomiseksi maksuviivästysten estämiseksi. Maksuviivästykset todettiin ongelmaksi myös julkisella sektorilla. Italian edustaja totesi esimerkkinä, että terveydenhuoltosektorilla keskimääräinen maksuaika viimeisen kymmenen vuoden aikana ei kertaakaan ole ollut alle 280 päivää, vaikka laki määrittelee pisimmäksi maksuajaksi 90 päivää.

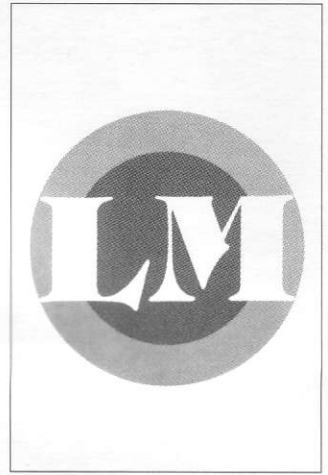
Suomen puheenvuorossa korostettiin maksukäyttäytymisen suuria eroja eri Euroopan maiden välillä sekä Skandinaavisen lainsäädännön antamia etuja mm. korkojen perinnässä. Lainsäädännön yhtenäisyyttä korostettiin koko EU:n alueella ja velkojalle toivottiin mahdollisuus periä saatavansa myös muuta kautta, kuin pelkästään asianajan välityksellä koko Euroopan Yhteisössä. Puheenvuorossa korostettiin myös viivästyskoron merkitystä sanktiona luottoajan pidentyessä ja luottoriskin kasvaessa. Mer-

kittävänä ongelmana nähtiin perintätoimien hitaus ja perinnän etenemisestä kertovan informaation vähyys joissain Keski- ja Etelä-Euroopan maissa.

Eri hallitusten puheenvuoroissa ilmeni, että lainsäädäntöä on jo nyt olemassa tällä alueella ja sitä ollaan kehittämässä koko ajan. Viivästyneiden maksujen synnyttämä ongelma tunnistettiin kaikilla tahoilla ja sen kielteistä vaikutusta erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten kohdalla pidettiin suurena. Kansallisen lainsäädännön kehittämisellä ja direktiivin laadinnalla voidaan saada parannusta viivästyneiden maksujen aiheuttamaan rahoitus- ja kannattavuusongelmaan, kun se yhdistetään yrityksen itsensä harjoittamaan johdonmukaiseen ja tiukkaan luotto- ja perintäpolitiikkaan.

Tilaisuuteen liittyvää lisäinformaatiota löytyy Internetin sivulta:

<http://europa.eu.int/en/comm/dg23/guide/en/payments.htm>



KOULUTUS- TOIMIKUNNASTA

Luottomiehet - Kreditmännens r.y:n sääntöjen toisessa pykälässä todetaan, että "Yhdistyksen tarkoituksena on edistää luottoalan tuntemusta ja kehitystä järjestämällä jäsenilleen esitelmä-, keskustelu- ja tiedotustilaisuuksia yhdistyksen toimialaan kuuluvista kysymyksistä, seuraamalla luottoalan kehitystä myös ulkomailla, harjoittamalla kustannus-, julkaisu-, kurssi- ja koulutus toimintaa sekä antamalla lausuntoja ja tekemällä alaa koskevia aloitteita". Yhdistyksemme tavoitteita määriteltäessä koulutukselliset näkökohdat ovat olleet varsin keskeisellä sijalla ja niiden toteuttamista varten toimii yhdistyksessä koulutustoimikunta.

Viimeksi kuluneina vuosina koulutustoimikunnassa tehtävä työ on kohdistunut erityisesti jo perinteeksi muodostuneen laivaseminaarin järjestämiseen, yhteistyöhön Markkinointi-instituutin kanssa luottotutkimuksen osalta, kerhomestarin avustamiseen yhdistyksen kokousesitelmien järjestämisessä sekä muiden mahdollisten koulutus tapahtumien suunnitteluun mm ulkomaan toimikunnan kanssa.

Erityisesti toimikunta on panostanut joka syksyisen laivaseminaarin järjestelyihin, jotta tästä yhdistyksen koulutustoiminnan ykköstahtumasta muodostuisi laajasti jäsenistöä kiinnostava, ajankohtaisiin ja monipuolisiin aiheisiin, huolella valittuihin esitelmänpitäjiin sekä osallistujien vapaamuotoiseen kanssakäymiseen rakentuva tilaisuus. Lokakuisen laivaseminaarin palautteesta päätellen onnistuttiin tavoitteessa aika mukavasti: 36 palautelomakkeen palauttaneesta katsoi seminaarin vastanneen odotuksiaan, kolme ei kommentoinut ja vain kaksi päätyi

kielteiselle kannalle! Luennoitsijat saivat esityksistään skaalalla 1 (=erittäin huono) - 5 (=erittäin hyvä) keskiarvon 3,8 ja hajonta oli välillä 4,3 ja 2,9! Muut kommentit luennoista olivat pääosin kiittäviä ("upea päätös", "inspiroiva", "erittäin mielenkiintoinen"), mutta sisällöstä tuli myös joiltain osin risuja ("itsestään selvyys", "lattea"), samoin esitelmätekniikasta: "kalvohelveti"! Muilta osin seminaarin järjestelyihin oltiin yleisesti ottaen tyytyväisiä - palautelomakkeissa ei ollut ainoatakaan negatiivista kommenttia!

Alkavana vuonna on jälleen syys/lokuun vaihteessa luvassa laivaseminaari, johon pyrimme löytämään uusia ja kiinnostavia luentoaiheita sekä asiantuntevia luennoitsijoita - unohtamatta myöskään vapaamuotoista seurustelua hyvän ruoan ja muiden harrasteiden merkeissä! Koulutustoimikunnan suunnitelmissa on myös kaksi tietoisuustyypistä koulutustilaisuutta kevään kuluessa. Tulemme edelleen myös panostamaan yhteistyöhömmä Markkinointi-instituutin kanssa Luottotutkimuksen tiimoilta sekä tutkailemme uusien yhteyksien luomista myös muihin alan oppilaitoksiin.

Toivotamme yhdistyksen jäsenistölle antoisaa koulutusvuotta 1998!

Kari Mälikärki

Koulutustoimikunnan puheenjohtaja

PS. Koulutustoimikunta ottaa mielellään vastaan ehdotuksia koulutustilaisuuksissa käsiteltäväksi toivottavista aiheista, mahdollista esitelmänpitäjistä sekä muistakin koulutustoimintaan liittyvistä jäsenistön toivomuksista.

HALLITUKSEN UUSIEN JÄSENIEN ESITTELY

1. Missä yrityksessä työskentelet, tehtäväsi ja taustasi?

2. Toimintasi yhdistyksessä; koska olet tullut jäseneksi jne?

3. Mitä asioita yhdistyksen tulisi kehittää toiminnassaan ja mitkä ovat alan yleiset kehitystarpeet?

4. Onko luottoalan arvostus riittävä? Ellei, mitkä olisivat keinot sen kohentamiseen?

5. Mitä ongelmia näet luottoalalla olevan tällä hetkellä?



Margit Ansamaa

1. Olen työssä omassa yrityksessäni Yrityspalvelu Ansamaa Tmi, joka on perintä-, luotto- ja talousalan yritys ja jonka osaamiseen kuuluvat myös koulutus- ja konsultointipalvelut ao. toimialoilta. Hankin kaikki toimeksiannot ja teen työt itse sekä hoidan oman kirjanpidon.

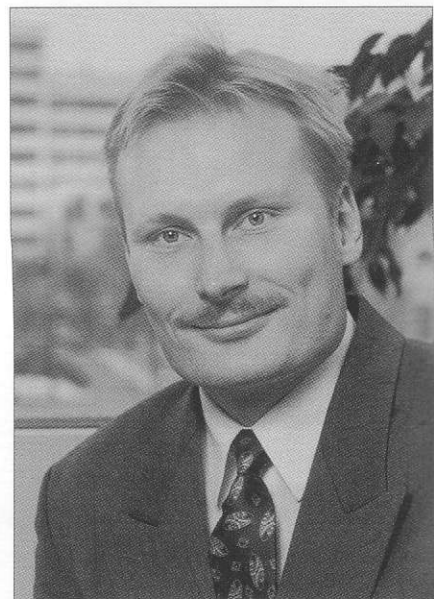
Koulutukseltani olen LTS ja Kauppateknikko. Olen vuoteen 1994 saakka ollut vieraan palveluksessa mm. Hel-var Oy, Helectron Oy ja "keikkatyöläisenä" Toimialapalvelu EilaKaisla Oy:ssä, jälkimmäisessä kolme vuotta. Olen toiminut luotto- ja taloushallinnossa sekä myyntitehtävissä yhteensä n. 20 vuotta pienien ja suurien yritysten palveluksessa. Tätä ennen osan aktiivisesta työajastani olin kunnallisena perhepäivähoitajana hoitaen samalla omat lapseni.

2. Jäseneksi olen liittynyt vasta v.1995. Olen ollut aktiivinen rivijäsen ja seurannut sekä ottanut osaa erilaisiin tapahtumiin.

3. Kehittää yhdistyksen tunnettuisuutta edelleen ja pyrkiä asemansa mukaisesti edelläkävijäksi luottoalalla. Tiedottamaan jäsenilleen luotto- sekä talousalaa yleisesti koskevista asioista. Jäsenmäärän lisääminen ja uusien jäsenten toimintaan mukaan tuleminen sekä uusien toimintamuotojen etsiminen.

4. On, jossain määrin. Eri sidosryhmien välistä "asenteiden" muuttamista tarvitaan kuitenkin lisää.

5. Lainsäädäntö (EU) ja tekniikka kehittyvät niin nopeassa tahdissa, ettei yrityksillä ole mahdollisuutta vastata riittävän nopeasti muuttuviin tarpeisiin. Riittävän yhtenäinen käytäntö pienten ja suurien yritysten välillä puuttuu, joka osaltaan vaikeuttaa alan seuranta- ja vertailumenetelmiä.



Lassi Karppinen

1. Toimin Perimistöimisto Contant Oy:n toimitusjohtajana.



na. Olen ollut nykyisessä tehtävässäni vuoden 1993 lopusta alkaen. Tätä ennen toimin aluejohtajana, asiakaspalvelupäällikkönä ja lakimiehenä. Contantiin ja samalla luottoalalle tulini opintojen ohessa vuonna 1986, jolloin aloitin puhelinperijänä. Koulutukseltani olen varatuomari ja kauppatieteiden maisteri.

2. Liityin yhdistyksen jäseneksi vuonna 1987. Olen osallistunut rivijäsenenä yhdistyksen järjestämiin tilaisuuksiin mahdollisuuksien mukaan ja kokenut yhdistyksen tilaisuudet tärkeänä tiedonsaanti- ja ajatustenvaihtokanavana.

3. Yhdistyksen toiminnan keskeisimmät tehtävät ovat käsitykseni mukaan luottoalan etujärjestönä toimiminen siihen liittyvine edunvalvontatehtävineen, jäsenistön ammatillisen kehittymisen edistäminen sekä mielenkiintoisen ja miellyttävän keskustelu- ja tiedotusympäristön luominen. Näissä tehtävissä yhdistys on onnistunut pääsääntöisesti hyvin. Luonnollisesti on aina parantamisen varaa. Mieleepi tule ensimmäiseksi jäsenkuntaan kohdistuvan tiedottamisen sekä ajankohtaisten koulutustilaisuuksien lisääminen.

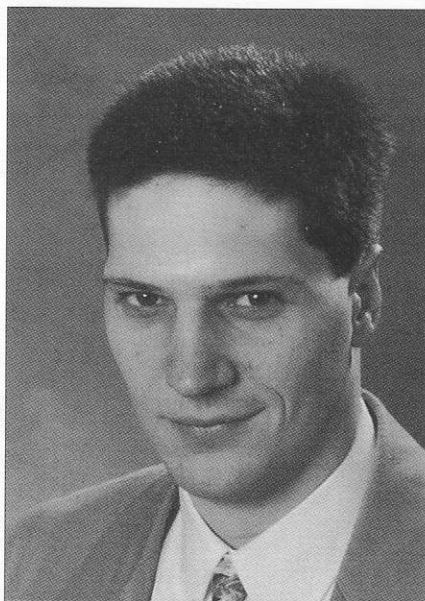
4. Käsitykseni mukaan luottoalan arvostus on lisääntynyt sitä mukaa, kun luotonhallinta on ymmärretty tärkeäksi osaksi yhtiön toimintaa: myyntiä, asiakaspalvelua ja tietysti taloushallintoa. Arvostus vaihtelee kuitenkin melkoisesti eri yhtiöissä ja siksi yksiselitteinen vastaus on mahdoton.

Arvostukseen vaikuttaa mm. yhtiöiden toimintapolitiikat ja luotolla tapahtuvan kaupan laajuus. Yleisesti ottaen luottoala on kuitenkin päässyt aikaisempaa vaikutusvaltaisempaan rooliin.

Luottoalan edustaja on usein mukana jo päätöksentekovaiheessa aikaisemman peräpään valvojan roolin sijasta.

Arvostuksen osalta on kuitenkin muistettava, että oman työn arvostaminen on usein lähtökohtana muiden osoittamalle arvostukselle. Itsensä kehittäminen, osaamisalueen laajentaminen ja sitä kautta tapahtuva ammatillinen pätevytyminen on avainasemassa. Tämä tulisi myös ottaa huomioon yhdistyksen koulutus-toiminnassa.

5. Luottoalan ongelmat ovat yleisesti ottaen samat kuin muillakin liike-elämän osa-alueilla. Yritysmailman nopeat muutokset edellyttävät joustavuutta, tilanneherkkyyttä, jatkuvaa itsensä kehittämistä sekä aktiivista toimintaympäristön seuraamista. Myös luottoalan kokonaisuudessaan on jatkuvasti haettava paikkaansa muuttavassa maailmassa ja samalla mukauduttava sopeuttamaan toimintansa suhdanteiden mukaiseksi.



Jussi Kattelus

1. Olen vuodesta 1994 työskennellyt luottovakuutus-

päällikkönä Sampo -ryhmään kuuluvassa Suomen Vakuutus Osakeyhtiössä. Työtehtäväni sisältävät oikeastaan kaikkea, mitä myyntisäämisten vakuuttamiseen liittyy. Suurin osa työajastani kuitenkin kuluu yrityskohtaisen taloudellisen riskin arvioimiseen ja luottorajojen määrittämiseen. Koulutukseltani olen ekonomi.

2. Jäseneksi olen tullut vasta vuonna 1996. Lyhyessä jäsenhistoriassani olen ehtinyt olla toiminnassa mukana ainoastaan uteliaana rivijäsenenä.

3. Yhdistyksen asioita on viime aikoina mielestäni hoidettu mallikkaasti. Yhdistys sinänsä saisi olla tunnetumpi etenkin luottoalalla toimivien henkilöiden keskuudessa. Itse olen kokenut Luottomiehet erittäin hyväksi alan ihmisten keskustelufoorumiksi. Näkisin jatkossa tärkeänä, että yhdistyksen tilaisuuksissa keskitytään alaa koskeviin lainsäädännössä ym. tapahtuviin muutoksiin ja niiden vaikutuksiin alalla.

4. Omien kokemusteni mukaan luottoalan arvostus on riittävä. Ongelmaksi olen kokenut ehkä enemmänkin alan tunnettuuden. Tämä tietysti saattaa olla enemmänkin oman työkenttäni kuin koko alan ongelma.

5. Yleisen taloudellisen tilanteen parantuessa on havaittavissa selvää vauhtisokeutta. Lamavuosien opetukset ovat unohtumassa ja luottoalan ihmisten on välillä vaikea saada ääntänsä kuuluviin. Uhkana näen myös tietosuojoissa mahdollisesti tapahtuvat muutokset ja niiden vaikutukset luottoalalle.

LUOTTOMIEHET- KREDITMÄNNEN RY:N

Varsinainen syyskokous 20.11.1997

Teksti: Arja Sirén Kuvat: Timo Suoninen

Kuulaana alkutalven iltana kokoontui jäsenistö Ravintola Tekniskaan päättämään tulevasta toiminnasta. Iloisten jälleennäkemisten siivittämänä olimmekin valmiita aloittamaan. Yhdistyksen puheenjohtaja **Jyrki Pekkala** avasi kokouksen toivottaen kaikki lämpimästi tervetulleiksi. Kokousta johtamaan valittiin **Tom-G. Ahlroos** ja asioita kirjaamaan **Veijo Laakso**.

Uunituore Tietosuoja-
valtuutettu **Reijo Aarnio** kävi tervehti-
mässä luottomiehiä.



Kokouksen
puheenjohtajana
toimi **Tom-G
Ahlroos** ja
sihteerinä **Veijo
Laakso**.



Sääntöasiaa.

Yksimielisesti hyväksyttiin sääntömuutokset: 3 § 5 momentiksi

- Luottotutkinnon suorittaneella ei ole liittymisvuoteen jäsenmaksuvelvollisuutta
- Eläkkeelle siirtyneellä jäsenellä ei ole jäsenmaksuvelvollisuutta
- Kunnia- ja kirjeenvaihtajajäsenet eivät suorita jäsenmaksuja
- Saavutetut jäsenoikeudet säilyvät.

Sääntöjen 14 § :ksi

- Yhdistyksen tilit laaditaan ja päätetään kalenterivuositaitin.
- Yhdistyksen tilit ja muut hallintoa koskevat asiakirjat on ennen huhtikuun 15 päivää luovutettava tilintarkastajille, joiden tulee antaa tarkastuskertomuksensa hallitukselle ennen huhtikuun 30 päivää.

Hallitus voi päättää rahastojen perustamisesta koulutus-, julkaisu- ja jäsenoimintaa varten. Rahaston enimmäismäärä on 100.000 markkaa. Rahaston varojen keräämistavasta ja käyttämisestä päättää hallitus.

Uusia kasvoja

Budjettikatselmuksen jälkeen olikin vuorossa uusien hallituksen jäsenien valinta erovuoroisten tilalle. Uudelle kolmivuotistaipaleelle valittiin: **Margit Ansamaa**, Yrityspalvelu Ansamaasta, **Lassi Karppinen**, Contant Oy:stä sekä **Jussi Kattelus**, Suomen Vakuutus Oy:stä. Yhdistyksen puheenjohtajaksi vuodelle 1998 valittiin **Marja-Leena Virtanen**, Intrum Justitia Oy:stä. Varapuheenjohtajaksi valittiin **Mats Nybondas**, Dun & Bradstreet Finland Oy:stä. Tilintarkastajiksi valittiin **Ritva Kahila**, Tamro Oy:stä sekä **Mauno Lehtonen**, LPT Lakimiesten Perintätoimisto Oy:stä. Varatilintarkastajaksi

valittiin **Taavi Kallankari** ja **Paula Nysten**.

Luottoalan neuvottelukuntaan valittiin: **Tom-G. Ahlroos**, **Lassi Kantola**, **Timo Korkalainen**, **Pertti Larva**, **Kari Mälikärki**, **Mats Nybondas**, **Mikko Parjanne**, **Jyrki Pekkala**, **Risto Suviala** sekä **Marja-Leena Virtanen**.

Tietosuoja- valtuutettu.

Yhdistyksemme pitkäaikainen jäsen **Reijo Aarnio** Suomen Asiakastieto Oy:stä on valittu uudeksi Tietosuojavaltuutetuksi 1.-11.1997 alkaen. Hän kävi kertomassa tunnelmistaan ja samalla ilmoitti eroavansa yhdistyksestämme sekä yhdistykseemme liittyvistä luottamustoimistaan. Toivotamme Reijolle onnea uudessa vaativassa tehtävässä.

EMU-Euro

Illan esitelmän meille piti markkina-analyytikko **Mikko**

Auyb, Merita Investointipan-
kista. Aiheenaan "Siirtyminen
yhteisvaluuttaan." Saimme
selkeän tiivistelmän EMU:n
(Economic and Monetary Uni-
on) kolmesta eri vaiheesta.

I vaihe oli 7/90-12/93 ja
päätyi valuuttakriisiin.

Elämme nyt II :s vaihetta
ajalla 1/1994-12/1998, joka
pitää sisällöltään seuraavaa:

- Euroopan rahapoliittisen
instituutin (EMI) perusta-
misen
- Talous- ja rahapoliittisen
yhteistyön tiivistämisen
- EU-neuvoston talouspoliti-
ikan yleislinjat
- Keskuspankkien julkisen
sektorin rahoitukiellon
- Viimeistään 1.7.1998 pää-
tetään ensimmäisistä euro-
maista
- EMIn lakkauttaminen ja
Euroopan Keskuspankin
perustamisen.

III vaihe alkaa 1/1999.

..ja soitto soi...

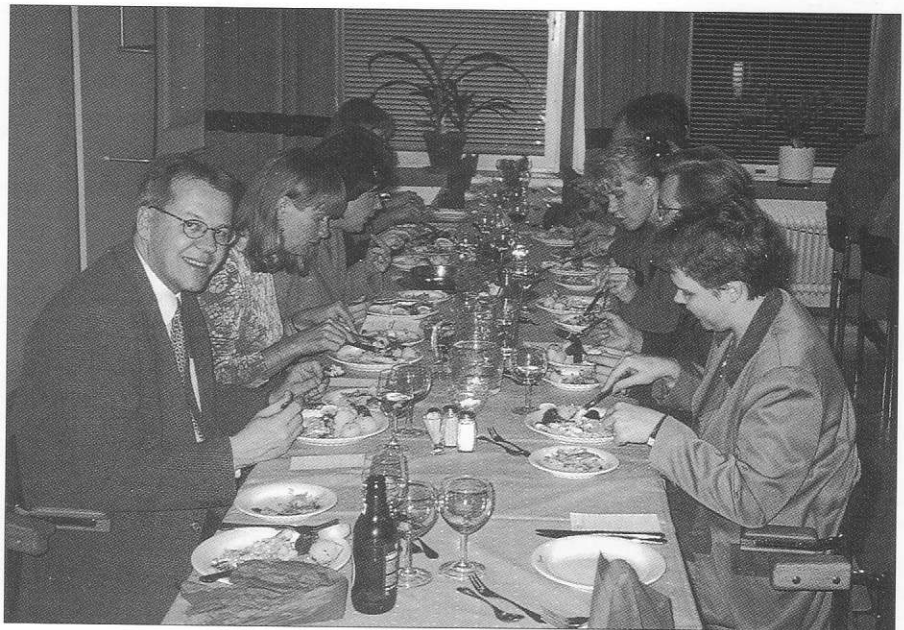
Tämän rautaisannoksen jäl-
keen olimmekin jo valmiit siir-
tymään hyvin ansaitulle ilta-
palalle. Sinne meidät siivitti
Finnairin Pilots Big Band.
Bändi koostuu Finnairin len-
täjistä, vastaavaa lentäjistä
koostuvaa kokoonpanoa ei
tietävästi löydy muualta maa-
ilmasta. Kapellimestarina toi-
mi Porvoon kaupungin mu-
siikkijohtaja **Olli Pitkänen**.

Korvia hivelevät ikivihreät sä-
velet saivat liikettä myös tiu-
kasti asialinjalla pysyviin
luottomiehiin. Ja kuten aina
ilta päättyi liian varhain...

Rentouttavan illan jälkeen
oli eronhetki ja yhdymme
erääseen tunnelmoijaan **Mik-
ko Alatalon** laulun sanoin:
"Viivy vielä hetki, yksi laulu on
laulamatta, pari sanaa sano-
matta..."



Kokousesitelmä oli mielenkiintoinen.



Keskustelua alan asioista riitti samalla kun nautittiin kalaillallista.



Lopuksi Finnair Pilots Big Band piti verenkiertoa yllä.

TILINPÄÄTÖSANALYYSI TERVEYSTARKASTUS VAI SAIRASKERTOMUS ?



Tilinpäätösanalyysi ei ole saavuttanut arvoistaan asemaa luottoriskien arvioinnissa, vaikka useat konkurssitutkimukset ovat todistaneet, että sairauden oireet ovat olleet luettavissa tilinpäätöksistä jo muutamaa vuotta ennen poismenoa. Tilinpäätösanalyysien käyttöä ovat varjostaneet voimakkaat asenteet, joiden mukaan tilinpäätöstiedot ovat aina vanhoja, ne eivät kerro mitään yrityksestä tai antavat jopa erheellisen kuvan sen taloudesta. Kielteisiä asenteita ovat ruokkineet tilinpäätöstietojen heikko saatavuus sekä tilinpäätösten lukuisat joustomahdollisuudet, joilla yritykset ovat pystyneet naamioimaan sairauttaan. Uskallan kuitenkin väittää, että suurin syy tilinpäätösanalyysien käyttämättömyyteen on ollut se, että vain harva meistä pystyy diagnosti-soimaan sen tuloksia. Se on kuitenkin luonnollista, sillä harva meistä pystyy tulkitsemaan lääketieteellisiäkään tutkimustuloksia.

Tilinpäätösanalyysia on onnistuneesti verrattu terveystarkastukseen. Analyysi on yrityksen vuotuinen kunto-testi, jonka avulla diagnosti-soidaan yrityksen nykytila, sen kehitys sekä arvioidaan tulevaisuuden edellytykset. Testi tehdään suorittamalla erilaisia kokeita, joiden tulokset paljastavat yrityksen toimintojen kunnon. Testimittareina toimivat tunnuslukujen arvot, aivan kuten "oikeissa-kin" terveystarkistuksissa.

Kuolemansyyt löytyvät reaaliprosessista

Yrityskuoleman varsinaiset syyt löytyvät yleensä fyysisestä toiminnasta eli reaali-prosessista ja talous- eli raha-prosessi ainoastaan heijastaa syiden vaikutukset oireina tilinpäätöksiin. Esim. puutteet henkilöstöhallinnossa saattavat johtaa henkilökunnan tehotomaan ohjaukseen ja motivaation romahtamiseen, jonka oireena tilinpäätösanalyysin tuloksiin heijastuu tuotavuuden lasku, heikko kannattavuus sekä velkaantuneisuuden kasvu. Tunnusluvut oirehtivat usein kuin kuumemittari kertoen yrityksen vaikeuksista.

Hyvä ja aikainen hälytysjärjestelmä edellyttäisi yrityksen reaali-prosessin ja siellä ilmenevien riskitekijöiden tutkimista ja seurantaa. Käytännössä se olisi kuitenkin aikaa-vievää ja kallista puuhaa, joten tavallisesti luottoriskien ollessa hiukan pienemmät, on tyydyttävä oireiden seurantaan vuotuisen tilinpäätös-analyysin perusteella.

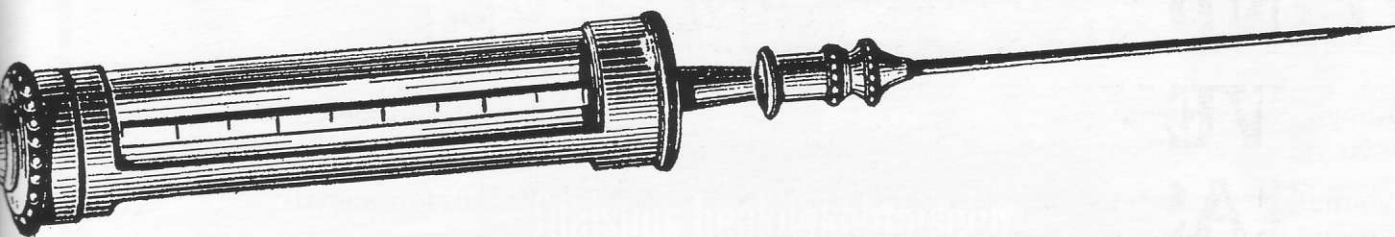
Kannattavuus yritystoiminnan sydämenä

Terveystarkastus kohdistetaan tavallisesti yrityksen ns. terveyskolmioon, jonka muodostavat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Keskeisin toiminnan edellytyksistä on kannattavuus, jon-

ka varassa yrityksen toiminta lepää. Jos kannattavuus on pidemmällä aikavälillä heikko ei yrityksellä ole elämisen edellytyksiä. Hyvä kannattavuus ei kuitenkaan aina yksin riitä jos vakavaraisuus ja maksuvalmius eivät ole kunnossa.

Yritystoiminnan sydän on kannattavuus. Se pumpppaa yritykseen rahoitusta, jolla hoidetaan mm. aineostot, palikat, vuokrat ja muut toimintaan liittyvät kulut. Yleisin yritysten kuolinsyy onkin sydämen vajaatoiminta, jolloin sydän ei kykene hoitamaan tehtäviään ja puutteellisen rahoituksen seurauksena yritystoiminta alkaa yskähdellä. Vajaatoiminnan oireet ilmenevät analyyseissä mm. tuloksen painumisena negatiiviseksi, pääoman tuoton jatkuva heikkous sekä velanhoitokyvyn ehtyminen.

Sydämen vajaatoimintaa lääkitään tavallisesti alkuvaiheessa velkaruiskuilla, joka antaa kyllä lyhytaikaista apua, mutta pitkään käytettynä aiheuttaa lähes aina sydäninfarktin. Velkaan liittyvän koron kasvaessa aiheutuu tukos, joka pysäyttää tehokkaasti sydämen toiminnan. Velkaruiskua parempi lääke onkin sydänlihasta vahvistava oman pääoman rokote, johon ei liity tukosta aikaansaavaa korkoa. Viime aikoina on yrityksiä myös pelastettu antamalla sydänhieronta yrityssaneerauksen muodossa, jolloin ylimääräistä velkaa on imetty yrityksestä ja korkorappeumaa on poistettu. Se-



kään ei ole aina auttanut mikäli saneeraus on kohdistunut pelkkään velkaan.

Tase yrityksen keho

Tase on kuin ruumis, jossa yritys elää. Omaisuus muodostaa luurangon, oma pää-oma lihakset ja velat läskin. Mitä sopusuhtaisempi on olemus, sitä helpompi on myös markkinoilla liikkua. Suuresta koosta on toki etua, kun kilpailijoiden tuuppimiset ja markkinoiden suhdannekuopat eivät kulkua haittaa. Reipas kulku edellyttää kuitenkin riittävästi lihaksia, sillä mikäli tase on pelkkää läskiä, niin taivallus käy ennemmin tai myöhemmin raskaaksi. Erityisen vaarallista on vaikeasti sulava korollinen läski, joka lisää korkokolestrolia. Ylimääräinen läski lisää tutkimusten mukaan myös sydäninfarktin vaaraa kolesterolon tukkiessa sydämen rahasuonia.

Taseen rasvaprosenttia voi mitata esim. omavaraisuusasteella. Mikäli omavaraisuusaste jää alle 35 %:in, niin lihaksia tulisi vahvistaa tai rasvaa polttaa. Terveimmin rasva palaa kannattavan toiminnan kautta, mutta palaminen vaatii tavallisesti aikaa useita vuosia. Yhtenä keinona on tietenkin rasvaimu, jolloin ylimääräistä läskiä poistetaan omaisuutta realisoimalla.

Kun rasvaprosentti on noussut riittävän korkeaksi, niin velkaruiskeen saanti al-

kaa käydä hankalaksi. Riski potilaan kuolemasta nouseekin selvästi. Mikäli sydäntä ei saada tällöin nopeasti vahvistettua, niin seurauksena on yleiskunnon heikkeneminen ja hengitysvaikeudet.

Maksuvalmius mittaa yrityksen keuhkojen toimintaa. Kun maksuvalmius on kunnossa on helppo hengittää, mutta sydämen vajaatoiminta ja rankka ylipaino pistää yrityksen kuin yrityksen puuskuttamaan. Joskus maksuvalmiuden arvot saattavat olla heikkoja, vaikka kannattavuus ja vakavaraisuus ovatkin kunnossa. Tällöin kasvuvauhti on ollut tavallisesti kova, joka aiheuttaa tilapäisiä hengitysvaikeuksia. Mitä heikompi kunto ja isommat läskit sitä todennäköisempiä ovat myös hengitysvaikeudet.

Oireiden peittely tavallista

Välttääkseen heikon terveydentilansa havaitsemista yritys voi pakoilla vuotuista terveystarkastustaan. Se voi myös pidentää tilikautta, lykätä tietojen julkaisemista tai jättää ne jopa kokonaan julkaisematta. Mikäli näin on tapahtunut, tulee sitä pitää aina vakavana oireena sairaudesta. Suurimmassa osassa yrityskuolemia ei vuotuista terveystarkastusta ole voitu suorittaa tietojen puutteesta johtuen.

Yritys voi yrittää myös peittää sairautensa oireita manipuloimalla tilinpäätöstietojaan tai julkaisemalla niitä vain

osittain. Tarkan mittauksen ja luotettavien diagnoosien aikaansaamiseksi onkin tilinpäätöstiedot aina oikaistava ennen mittauksen suorittamista. Tilinpäätöksistä poistetaan kaikki harkinnanvaraisuudet, jotka ovat omiaan vääristämään mittaustuloksia.

Kuolinsyytutkimuksia ja ruumiinavauksia

Tutkittaessa suomalaisia yrityskuolemia on havaittu, että yritysten kuolinsyyt ovat olleet hyvin moninaisia, mutta oireet testeissä ja niiden ajallinen järjestys ovat olleet usein samankaltaisia. Tämän perusteella onkin johdettu prosessia, jonka mukaan yritykset tavallisesti ajautuvat vaikeuksiin. Lähes kaikkien kuolleiden testitulokset heikkenevät systemaattisesti vuosittain, kunnes kaikki mittarit ovat niin heikkoja, että tulee aika siirtyä tuonpuoleiseen. Sairausten oireet esiintyvät yrityksissä eri vahvaisina ja pituisina, joka hankaloittaa osaltaan diagnoosia. Vain harvoissa poikkeustapauksissa yritys kuitenkin kuoli niin nopeasti, ettei oireita esiintynyt lainkaan tilinpäätöksissä. Myös elossa olevilla yrityksillä havaittiin sairauden oireita, mutta ne eivät tavallisesti olleet yhtä vakavia tai ne olivat vain väliaikaisia.



Yleisimmät sairauden oireet tilinpäätösanalyysissa:

Oire

- 1 a. Kasvu liian nopeaa
-> kasvu ylittää yrityksen resurssit (rahoitukselliset ja henkiset)
- 1 b. Voimakas supistuminen
-> kuluja ei pystytä sopeuttamaan volyymin laskuun
- 1 c. Heikko kannattavuus
2. Tulorahoitus heikkenee
3. Rahoitusaliäämää katetaan kassavarastoista ja likviditeetti heikkenee
4. Velkarahoitustarve kasvaa, lyhyt- ja pitkäaikaiset velat kasvavat ja yritys velkaantuu
5. Tappiot kuluttavat oma pääomaa ja tappiopuskurit supistuvat
6. Vakavaraisuus heikkenee edelleen
7. Lisärahoitusmahdollisuudet loppuvat
8. Velanhoitokyky ehtyy
9. Maksuvelvoitteista ei enää selvitä

Testimittari

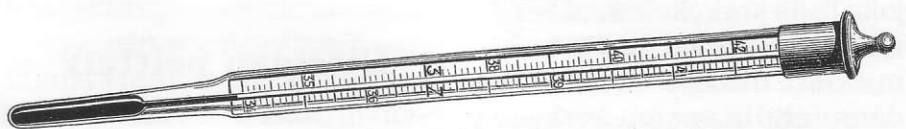
Liikevaihdon kasvu-%
Liikevaihdon kasvu-%
Nettotulos, Sipo-%
Rahoitustulos,
Vpo tak.maksuaika
Likvidit rahavarat, quick ratio
Omavaraisuusaste-% Gearing-%
Suhteellinen velkaantuneisuus %
Oma varat
Omavaraisuusaste-%
Gearing %
Vieraan pääoman takaisinmaksuaika

Kuten listasta voidaan havaita, niin maksuhäiriöt/hengitysvaikeudet ilmenevät usein yrityksen kuolinkamppailun viimeisimpinä oireina. Mikäli seuraamme pelkästään potilaan hengitystä, niin signaali mahdollisesta hengenvaarasta saattaa jäädä viime tippaan. Tällöin ei useinkaan ole enää mitään tehtävissä.

Mikäli haluamme havaita aikaisessa vaiheessa orastavat sairauden oireet ja kohdistaa velkaruiskumme terveisiin kankkuihin oikeassa mittasuhteessa, tulee meidän seurata yrityksen terveydentilaa vuotuisten terveystarkastusten avulla. Tilinpäätösanalyysin mittaustulokset muodostavat vankan pohjan tälle diagnoosille, joten kaikki joukolla perehtymään analyysin merkitykseen tulee joka tapauksessa jatkossa kasvamaan sekä tietojen saatavuuden parantumisen että joustomahdollisuuksien vähenemisen seurauksena.

Tässä muutama vinkki tohtorintutkintoa varten:

- Älä käytä yksittäisiä mittareita vaan tutki yleiskuntoa.
- Käytä tunnuslukupareja varmistamaan oikea diagnoosi
- Tarkastele erityisesti kehityksen suuntaa
- Selvitä huomattavat muutokset ja syyt niihin
- Vertaa mittareiden arvoja myös muihin samalla toimialalla
- Käytä tuloksin apuna myös muuta tietoa kuin tilinpäätöstietoa



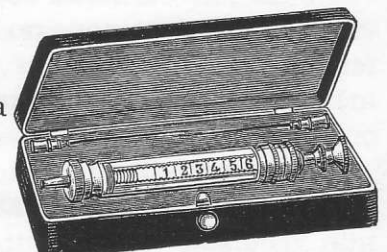
Kuumemittareita:

- Rahoitustulos < 0 = tulorahoitus heikko
- Sijoitetun pääoman tuotto-% < 0 = kannattavuus heikko
- Vieraan pääoman takaisinmaksuaika > 15 vuotta = velanhoitokyky heikko
- Omavaraisuusaste-% < 10 = tappiopuskurit vähäiset
- Gearing-% > 500 = lisärahoitusmahdollisuudet heikot
- Quick ratio < 0.3 = maksuvalmius heikko

Yrityslääketieteen ikuinen opiskelija

Ari Rajala

Pääanalytikko
Balance Consulting Oy

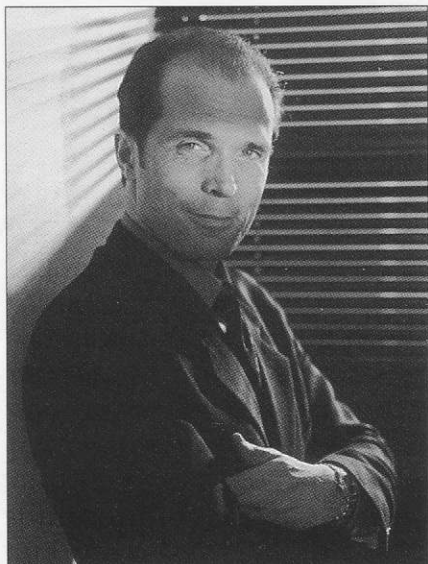


FECMA

-kokous Tel Avivissa

7.11.1997

*Tällä kertaa Euroopan
luottomiesyhdistysten
edustajat kokoontuivat
Tel Avivissa, Israelissa.*



Mats Nybondas

Joku teistä varmaan ihmettelee, miksi eurooppalaisten luottomiesten pitäisi lähteä ns. merta edemmäs kalaan. Selitys on kuitenkin se, että Israel on täysmittaisena jäsenenä mukana FECMA:ssa ja on tapana järjestää näitä Council (neuvosto) kokouksia vaihtelevasti jonkun jäsenen kotikentällä. Syy siihen taas, miksi Israel on mukana ylipäätään on se, että Israel tekee hyvin paljon kauppaa Euroopan kanssa ja haluaa laajentaa sitä edelleen sekä muutenkin haluaa seurata eurooppalaisia luottokäytäntöä.

Useammassa kokouksessa käyneenä minun täytyy todeta tämän kokouksen olleen harvinaisen antoisan. Selvänä piristysruiskeena on toiminut Ruotsin luottomiesyhdistysten uudelleenliittyminen FECMA:an. Tämä korostuu myös siten, että ruotsalainen **Björn Beckman** on valittu FECMA:n varapuheenjohtajaksi.

Kuten on aina ollut tapana ohjelmaan kuului lyhyt tilannekatsaus kustakin maasta. Seuraavat kommentit sain mukaani:

Tanska, joka ei osallistunut kokoukseen, ilmoitti jäsenmääränsä laskeneen sadasta seitsemääkymmeneen, mikä merkitsee tulojen pieneenemistä. Vahva mies **Preben Ho** ei enää ole hallituksen jäsenenä, joten tilanne näyttää huolestuttavalta.

Ruotsi ilmoitti jäsenmääränsä olevan nyt 133 plus 95 yritystä, jotka saavat lähettää kolme osanottajaa edustamaan työnantajaansa. Ruotsalaiset luottomiehet ovat pystyttäneet hyvin kunnianhimoisen tutkinnon yhdessä Tukholman Kauppakorkeakoulun kanssa. Tutkinto, joka käsittää kaksi lukukautta, on tarkoitettu ekonomeille, jotka ovat neljän vuoden opiskelun jälkeen valmistuneet ja näin voivat jatkaa erikoistuen luotohallintaan.

hon on myös aiottu kutsua muita maita mukaan.

Espanjassa on vuoden aikana järjestetty kymmenkunta seminaaria Madridissa ja Barcelonassa, missä on omat luottomiesyhdistykset. Uutta sieltä on negatiivisen tietokannan perustaminen, jonka pyörittää ulkopuolinen taho. Kanta toimii yritysten mustana listana yritysten yhteismääräyksellä, eikä sillä ole virallista statusta.

Irlanti pyörittää myös omaa neljän vuoden luottotutkintoa ja tuloksena tänä vuonna on 33 opiskelijaa.

Belgia toimii luottopiireissä aktiivisesti ja heillä on 186 jäsentä, lähinnä yrityksiä. He julkaisevat jäsenlehden kerran kuukaudessa sekä järjestävät lukuisia lounaita, joilla käytävät (hyväksi) ilmaisia puhujia.

Ranska järjestää oman Salon de Credit Manager, johon saavat yleensä kokoon noin tuhat ihmistä. Lisäksi heilläkin on aiheilounaita joka kuukausi, joilla yleensä käy n. 120 henkeä. Ranskassa on ollut ongelmia saada kokoon tarvittava määrä opiskelijoita luottotutkintoa varten. Kursiosallistuminen on pudonnut 40 prosenttia, johtuen kovasta kilpailusta muiden kurssijärjestäjien kanssa. Tämä aiheuttaa taloudellisia ongelmia, koska heillä puolet tuotoista tulee koulutuksesta.

Ranskassa 70 % jäsenistä on luottopäälliköitä ja on osoittautunut vaikeaksi saada pienempiä yrityksiä mukaan toimintaan.

Iso-Britannia on hyvin hallitsevasti esillä FECMA:ssa. Tästä asiasta Ranskan edustaja olikin esittänyt yhdistyksensä puolesta kirjelmän, jossa pyydettiin jokaisen edustajan ottamaan kantaa miten mm. FECMA:n jäsenmaksu pitäisi määritellä. Nythän se

määräytyy kunkin jäsenyhdistyksen jäsenmäärän mukaan, mikä kylläkin merkitsee sitä, että Iso-Britannia maksaa huomattavasti enemmän kuin muut, heillä ollessa 8.633 jäsentä. Näistä noin 3.000 on opiskelijoita.

Maassa on 26 paikallisyhdistystä joilla on omat sosiaaliset tapahtumansa, joissa myös yritetään pääasiassa käyttää puhujia kulukorvausta vastaan.

Suomellakin on suhteessa paljon jäseniä ja siten verrattain korkea jäsenmaksu, mutta kävi kuitenkin ilmi, että ongelman ydin ranskalaisten mielestä on englantilaisten suurempi osanotto mm. sihteeristön kautta FECMA:n kokouksissa, mikä tietenkin maksaa yhdistykselle. Päätös tähän oli että seuraavassa kokouksessa kaikkien on oltava valmiina äänestämään sihteeristön olemassaolosta ja jäsenmaksun perusteista. Meidän puolesta eri maiden kerättyjen jäsenmaksujen summa olisi järkevämpi peruste kuin jäsenten määrä, koska jäseniä voi olla sekä henkilöitä että yrityksiä ja maksun koko vaihtelee suuresti maiden välillä.

Vaihtoehtoisesti voisi maat jakaa muutamaan eri kokoluokkaan vaikkapa kerättyjen jäsenmaksujen perusteella, jotta vältyttäisiin Iso-Britannian "ylisubventoinnilta". Hyvin helppo ratkaisu olisi myös päättää samansuuruisesta jäsenmaksusta, riippumatta maan yhdistyksen koosta tai sen tuloista, mutta tämä asettaisi uusien yhdistysten liittymisille korkean kynnyksen.

Hanke ei olisi ollut mahdollinen ilman 30 yrityksen sponsoroimista, niiden joukossa kourallinen pankkeja, Ahlsell, Intrum, Dun & Bradstreet ym., jotka ovat n. 50.000 kruunun panoksellaan tehneet koulutuksen mahdolliseksi. Kiinnostavaa on myös se, että on saatu aikaan yhteistyö kolmen eri tiedekunnan välillä. Talous-, laki- sekä psykologian tiedekunnat vastaavat koulutusohjelmasta. Uskotaan opiskelijoiden nopeammin saavan työpaikan tämän lisäkoulutuksen ansiosita. Eräs FECMA:n jäsenistä kuitenkin ilmaisi huolensa siitä, että on riski pankkien intressien saavan liikaa painoarvoa tässä koulutuksessa niiden luotottamisen ollessa hyvin erilainen verrattuna muiden liikeyrityksien vastavaan.

Ruotsissa on lisäksi kaaavailtu kevääksi 1999 mittava riskiseminaari yhdessä Tukholman Yliopiston kanssa, jo-

Englantilaisten presentatation yhteydessä puhuttiin myös viivästyskorkolainsäädännöstä, joka kuluneena vuonna on ollut kuuma peruna, siten että sekä britit että hollantilaiset uskovat maksukäyttäytymisen olevan kiinni koulutuksesta ja luottopääliköiden taitavuudesta. Tällaista olivat EU:lle esittäneet. Mutta näyttää kuitenkin siltä, että korkolainsäädäntö olisi tulossa, sillä sekä EU että Britannian hallitus ovat sellaista esittäneet. Sitten, missä muodossa tällainen toteutuu on eri asia, sillä ainakin brittien hallituksen esitys on täynnä ihmeellisiä siirtymäsääntöjä, mitkä sellaisinaan tulevat vesittämään lain tehokkuuden.

Viimeiseksi Englannista voi mainita sen, että monien tuttu ja tällä hetkellä FECMA:n

puheenjohtajana toimiva **Ted Brown** on luopumassa ICM:n (Institute for Credit Management) puheenjohtajuudesta ja hänen tilalleen tulee **John Brown**. (En tiedä mahdollisesta sukulaisuudesta.)

Isäntämaa **Israel** on nopeasti kasvattanut jäsenmääränsä, joka nyt on 200. Useimmat heistä ovat, kuten Suomessa, muissa asemissa kuin luottopäälikön, tarkoittaen esim. luotonvalvojia yms.

Israelin yhdistys tekee yhteistyötä Tel Avivin yliopiston kanssa ja ovat saaneet aikaiseksi kolme vakituista sponsoria, tukemaan luottotutkinnon koulutusta.

Yhdistys pitää 4-5 kokousta vuodessa sekä julkaisee omaa lehteä, joka ilmestyy neljännesvuosittain. He myös tutkivat maksukäyttäytymistä, joka osoittaa mm. noin 7 %

yrittäjistä olevan joutumassa ongelmiin.

Lopuksi puhuttiin mahdollisuuksista värvätä uusia jäseniä ja todettiin, että jotta FECMS:lla olisi todellista arvovaltaa esim. lobbauksessa EU:hun päin, olisi suotavaa, että Saksa olisi mukana. Tämä vain edellyttäisi ensin että Saksaan perustettaisiin luottomiesyhdistys, mikä siis ei vielä edes ole olemassa. Tämä taas johtuu siitä, ettei Saksassa varsinaisessa mielessä ole luottopääliköitä ylipäätään, vaan heidän tehtävänsä on delegoitu tai jaettu eri tavoin yritysten talousosastoilla.

Seuraavat kokoukset ovat 15.5. 1998 Brysselissä ja syksyllä 23.10.1997 Dublinissa.

enter

• Suom. Tulla johonkin tai astua sisään, liittyy, osallistua

Luottolinkki -lehden MEDIATIEDOT 1998

Julkaisija Luottomiehet-
Kreditmännens ry
Osoite: PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus
Päätoimittaja: Margit Ansamaa
Puhelin: (03) 682 2642
Telefax: (03) 682 2642

Ilmoitustilan myyjät
Helena Lajunen, (09) 527 2361
Mikko Kallankari, (09) 148 861

Jäsenrekisterin ylläpito
Puhelin: Treasso Oy, Satu Sunikka
(09) 420 8010

Ilmoitukset
Yhteyshenkilö: Jorma Tähtinen
Osoite: Mainosateljée Tähtinen ky
Vuorimiehenkatu 14 A 13
00140 Helsinki
(09) 669 848
(09) 669 848
Puhelin:
Telefax:

Ilmoitushinnat
Ilmoituskoko Mustavalkoinen
1/1 etusivu 5.000 mk
1/2 aukeama 5.000 mk
1/1 takasivu 3.100 mk
1/1 muu sivu 2.200 mk
1/2 sivu 1.100 mk
1/4 sivu 900 mk
värillisä 400 mk

Tekniset tiedot

Lehden koko: A4
Painopinta-ala: 210 x 297 mm
Palstojen määrä: 3 kpl
Palstan leveys: 1 p 55 mm, 3 p 180 mm
Rasteritiheys: 54 linjaa/cm
Aineistovalmius: Paste-up tai negatiivifilmi

Painopaikka

Painopaikka: Suomen Painotuote Oy
Osoite: Mäkituvantie 3 G, 01510 Vantaa
Puhelin: (09) 827 5055
Telefax: (09) 870 2066
Yhteyshenkilö: Terttu Lindgren

Maksuosoite

Maksun saaja: Luottomiehet ry
Pankkiyhteys: Merita Pankki 208918-73866

Reklamaatiot

Reklamaatiot: Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatiot 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.

Peruutukset

Ilmoitusten peruuttaminen: Viimeistään 14 vrk ennen aineiston toimituspäivää.

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
2/98	27.03.1998	30.04.1998
3/98	24.07.1998	28.08.1998
4/98	16.10.1998	20.11.1998

Painos

Painos: 800 kpl

[entä*]

Reaaliajassa 24 h/vrk

Astu sisään ja liity Kreditstyrning Oy:n tietojärjestelmään. Edut ovat kaikkien asiakkaidemme käytössä 24 h/vrk:ssa. Voit valita jomman kumman tai molemmat – autamme sinua valitsemaan yrityksesi perintäkantaan parhaiten soveltuvan palvelun.

On-line-järjestelmästä yrityksesi taloushallinto saa helpon ja tehokkaan työkalun saatavien jatkuvaan seurantaan.

E-mail-yhteyden etu on nopeus. Järjestelmäämme toimitetut toimeksiannot siirtyvät käsittelyyn reaaliajassa ja nopeuttavat tuloksellista perintää.

Kysy lisää asiakaspalvelustamme
Puh. (09) 770 151
E-mail: inkasso.online@kreditstyrning.fi

kreditstyrning oy

Vilhonvuorenkatu 12 B
PL 53 00501 Helsinki
Puh. (09) 770 151, **Fax** (09) 739 863

Ruotsissa on neljä paikallista Luottomiesten yhdistystä. Tukholmassa, Göteborgissa, Malmössä ja Keski-Ruotsissa toimivat omat yhdistyksensä. Ne kaikki ovat nuorempia kuin Suomen Luottomiehet ry. Ruotsin yhteinen jäsenmäärä on samaa luokkaa kuin meillä Suomessa.

MILJÖÖ RUOTSIN LUOTTO- TYÖSSÄ



Risto Suviala
Eräpäivä Oy

Selma Lagerlöf
HOTEL & SPA

Göteborgin yhdistys järjesti 12.-13.11.1997 Värmlannin Sunnessa vuosittaisen luottokongressin. Kokouspaikkana oli Selma Lagerlöf Hotel & Spa, johon meitä osanottajia oli saapunut vähän yli sata. Itse olin ainoa edustaja Suomesta. Kuten omissa meriseminaareissamme, oli täälläkin noin kolmasosa osanottajista luottotieto- ja perimistoimistoista.

MILJÖÖN MERKITYS KASVUSSA

Miljöön eli ympäristön merkitys myös luottotyössä on saamassa Ruotsissa jalansijaa. Asianajaja **Hans L. Bergqvistin** mukaan sekä asiakkaat, sijoittajat ja viranomaiset asettavat kasvavia vaatimuksia yrityksen ympäristövaikutusten hoitamiseksi. Vastuiden laiminlyönti tai rikkominen voi johtaa yrityksen osakkeiden ja vakuuksien arvon alenemiseen.

Vielä puuttuvat mittarit, joilla yritysten ympäristöasioita voidaan arvioida. Samoin luottotietotoimistoista puuttuu ympäristökysymysten asiantuntemus. Kaikilla alueilla mennään kuitenkin

eteenpäin hitaasti, mutta varmasti.

Ruotsissa on hallitus toukokuussa 1997 antanut eduskunnalle esityksen yritysten ympäristövaikutuksista "Miljöredovisning och miljöinformation i näringslivet". Ruotsissa ehdotetaan yritysten luottotietoihin seuraavia ympäristöfaktoja:

- ☛ myönnettyt luvat
- ☛ peruutetut luvat
- ☛ saadut poikkeusluvat
- ☛ määräykset
- ☛ syytteet
- ☛ annetut ilmoitukset
- ☛ uhkasakot

Tarkoitus on määritellä yrityksen ympäristöprofiili, jotta voidaan nähdä missä suhteessa se on toimialan muihin yrityksiin. Ympäristöprofiili on myös yksi peruste kun arvioidaan mahdollisen luotonantajien toimintakykyä ja -halua. Ruotsin Luottomiesyhdistykset ovat kannattaneet ehdotusta.

Ympäristötilintarkastaja **Lars-Olle Larsson** esitti vaikuttavan kuvauksen maailman väestöräjähdyksestä. Maailman väkiluku kaksinkertaistuu eli nousee 10 miljardiin 40 vuodessa. Samassa

ajassa päästöt kasvavat kuusinkertaisiksi. Jos päästöjen halutaan pysyvän ennallaan, täytyy tuotannon pudota 80-90 %.

Hinnan, laadun ja palvelun lisäksi ympäristönäkökohdasta tulee yritysten kilpailutekijä. Jos kahdella kilpailevalla tuotteella on sama hinta, ratkaisevaksi tulee kummassa on huomioitu paremmin ympäristötekijät.

AJANKOHTAISTA

Ruotsissa arvioidaan suuren määrän osakeyhtiöitä poistettavan osakeyhtiörekisteristä. Poistaminen koskee niitä osakeyhtiöitä, jotka eivät ole rekisteröineet minimiosakepääoman korotusta 100.000 kruunuun (aikaisemmin 50.000 kruunua) 31.12.1997 mennessä.

Liiketoimintakieltoa ollaan kiristämässä. Jos vastuhenkilö on mukana kolmannessa konkurssissa 10 vuoden aikana, liiketoimintakielto määrätään automaattisesti.

Ruotsissa ammattimainen perimistoiminta on luvanvaraista. Toimisto, jolla on alle 12 toimeksiantoa vuodessa, ei tarvitse lupaa. Nyt ollaan aset-

tamassa lupavaatimusta jo yhden jutun hoitamiseksi. Tällä halutaan ehkäistä moottoripyräjäjengien osallistumista perintään.

Kuten Suomessakin ollaan Ruotsissa sisällyttämässä kirjanpitolakiin Euroopan yhteisöjen tilinpäätöstä koskevien direktiivien pakottavia säännöksiä.

APLODIT MENNEN TULLEN

Arvosanaksi Ruotsin Luottomiesten kokousjärjestelyistä voi antaa kiitettävän. Erikoista huomiota kiinnitti tapa ta-

uttaa luennoitsijalle musiikkimaailman tyyliin hänen saapuessaan lavalle. Kapellimestari **Okko Kamun** sanoi "on pidettävä huoli, että sisään-tuloaplodit ovat pienemmät kuin loppuaplodit".

Luentojen lisäksi oli ryhmätöitä, joissa keskusteltiin vilkkaasti. Ensimmäisen päivän päätteeksi mentiin kylpylän uima-altaalle, jossa ryhmät kisailivat viestiuinnissa. Sen jälkeen oli vielä ohjattua vesijumppaa. Päätteeksi siirryttiin illalliselle ja siitä päästyä pantiin jalalla koreasti tanssin merkeissä pitkälle yöhön.

N I M I T Y K S I Ä

LPT LAKIMIESTEN PERINTÄTOIMISTO OY



Markkinointipäälliköksi on kutsuttu MBA **Arto Karhu**. Hän on aikaisemmin toiminut Tietoperintä Oy:n markkinointipäällikkönä.

Markkinointipäälliköksi on kutsuttu Yo-merkonomi **Kaj Randen**. Hän on aikaisemmin toiminut perintäkonsulttina Intrum Justitia Oy:ssä.

Perintäneuvottelijaksi on nimitetty **Sari Wahlroos**. Hän on aikaisemmin työskennellyt Kreditstyrning Oy:ssä ja Intrum Justitia Oy:ssä.

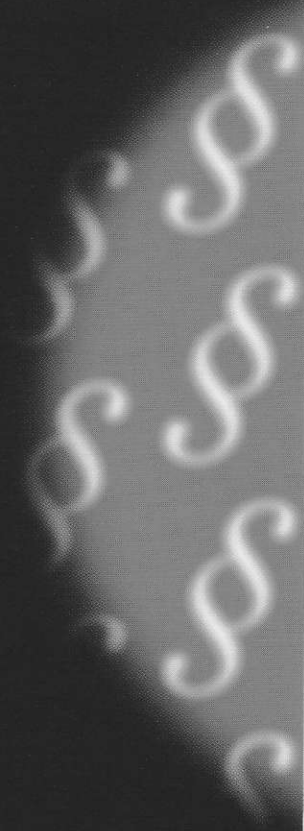
Perintäkäsittelijöiksi on nimitetty **Ilkka Lahti** ja **Anne Laukkanen**.

Dun & Bradstreet Finland Oy

Maritta Koskinen
aloitti tele sales
-osastolla
17.11.1997



Perintä sujuu,



Summaarisen perinnän kehittäminen Suomessa ajankohtaista

Varatoimitusjohtaja
Timo Mäki
Perimistoimisto Contant Oy

Velkaongelmat olivat yksi vuoden 1997 pintapuheenaiheista. Hallitus pyrki rajoittamaan harmaata taloutta ja kitkemään talousrikollisuutta. Maaliskuussa lisättiin ulosottomiesten valtuuksia ja tiedonsaantioikeutta. Sitä ennen oli jo useilla tavoin tiukennettu velkajärjestelymenettelyä, ja käräjäoikeuksiin saapuneet velkajärjestelyasiat jäivätkin alle puoleen verrattuna edellisen vuoden lukemiin.

Ulf Sundqvistin saama velkajärjestely aiheutti monenlaista aaltoilua ja mainingit käyvät vieläkin korkeina. Velallisen asemaa on kohennettu muun muassa selkeyttämällä erottamisetua ulosmittauksessa koskevia säännöksiä ja luomalla ns. vapaakuukausimalli Suomeen Ruotsin tapaan.

Velallisen asema on ollut keskeisenä pohdinnan aiheena eduskunnassakin, joka on koko viime vuoden puinen hallituksen esitystä saatavien perintää koskevaksi laiksi. Eri-tyisesti oikeudellisen perinnän kustannusten pelätään karanneen käsistä. Oikeusmi-

nisteri asetti syksyllä toimikunnan laamanni **Kauko Hut-tusen** puheenjohtajaksi valmistelevaan oikeudenkäyntikuluja koskevien säännösten muutosta.

Myös Ulosotto 2000-toimikunnassa käsiteltiin laajasti erilaisia vaihtoehtoja velan perinnän kehittämiseksi. Toimikunta on tehnyt tutustumismatkoja Euroopan maihin ja hankkinut muutoinkin varsin runsaasti selvityksiä eri puolilla maailmaa käytettävistä perinnän, oikeudenkäynnin ja täytäntöönpanon keinoista.

Oikeuspoliittinen tutkimuslaitos on kerännyt ja seulonut aineistoa alioikeusuu-distuksen sisäänajovaiheesta. Runsaasta 100.000 vuosittaisesta riita-asiasta on pääkäsittelyssä ratkaistu noin 4.000 juttua, joista erillisessä kolmen tuomarin kokoonpanossa 100 - 200. Näiden asioiden kohdalla oikeudenkäyntikulut ovat nousseet vanhaan järjestelmään verrattuna olennaisesti. Suurin osa asioista ja käytännössä velkajutut kokonaan ratkaistiin valmistelussa, melkein aina yksipuolisella tuomiolla. Useimmiten ky-

seessä on ns. massavelkomus, sähkö- tai puhelinlaskutaikka postimyynnin ostos. Kolmanneksessa tapauksista jopa valmistelun oikeudenkäyntikulut 1.200 - 1.500 markkaa ylittivät vaaditun pääoman.

Aiheellisesti on kysytty, **eikö meille voida löytää menettelytapaa, jossa selvä ja riidaton erääntynyt laskusaatava voitaisiin vahvistaa maksettavaksi ja toimittaa ulosottoon lisäämättä olenaisesti velallisen maksettavaksi tulevia kokonaiskustannuksia.**

Kokonaan toiset mittasuhteet ongelma saa lähitulevaisuudessa, kun Suomessa joudutaan rajoittamaan kovalla kädellä **suoraan ulosotto-kelpoisten maksujen** piiriä EU-yhteensopivuuden ja myös Brysselin sopimuksen vuoksi. Vuosittain ulosottoon saapuvista 2,5 miljoonasta perittävistä vajaa 200.000 on tavanomaisia laskusaatavia, joissa on maksuun velvoittava oikeuden päätös. Muut yli 2 miljoonaa asiaa jakautuvat 120 eri nimikkeeseen. Suurimpia ryhmiä ovat verot, vakuutusmaksut, televisioluvat, pysäköintivirhe- ja tarkastusmaksut, terveyskeskusmaksut ja hoitopäivämaksut. Joukossa on hyvinkin eksoottisia nimikkeitä kuten Mikkelin Maakunta-arkiston virkatodistuksen lunastus, eräät tie- ja jätemaksut sekä satamien ja lentokenttien liikennöintimaksut tai jonkin erikoisoppilaitoksen ruokailumaksut. Näitten ns. veronulosottoasioiden kokonaisuutta ei hallitse eikä kontrolloi kukaan. On siis välttämätöntä rajoittaa oikeus lähettää saatavansa ulosottoon ilman tuomiota hyvin pieneen piiriin, jossa selvästi on kysymys julkisen vallan määräämästä lakiin perustuvasta maksusta. Kyseessä ovat mas-

saperittävät, eikä voida kuvitella käräjäoikeuksien kykenevän selviytymään näin suuresta juttumäärästä, vaikka atk:ta kehitettäisiin ja linjatyhteyksiä myös ulosoton suuntaan lisättäisiin.

Onko riidattomien saatavien vahvistamisen tapahduttava käräjäoikeudessa vai voitaisiinko tällainen lainkäyttötehtävä siirtää ulosottoviranomaiselle? Onko saatavien vahvistaminen viranomaisessa ylipäättään tarpeen vai voitaisiinko saatava täytántöönpanna yksityisesti syntyneen ulosottoperusteen nojalla?

Nykyinen summaarinen menettely käräjäoikeudessa on kansainvälisessä vertailussa sangen ajanmukainen ja toimiva. Menettelyä voidaan kehittää luomalla lisää atk-yhteyksiä ja siirtymällä paperittomaan asiointiin. Kulut perintämenettelyssä voidaan vakiodia ja myös summaariseen oikeuskäsittelyyn voidaan säätää kulutaulukot. On selvää, että velkomus tuomioistuimessa tulee säilymään yhtenä vaihtoehtona.

Ruotsissa on käytössä **kruununvoutien maksamismääräys**, joka muistuttaa meidän vanhaa lainhakumennettelyämme. Erityisesti ulosottomiesten järjestöt kannattavat tämän mallin mukaista summaarista menettelyä. Velkojan tulisi tässä vaihtoehtossa tehdä hakemus saatavan vahvistamisesta ulosottoviranomaiselle, joka antaisi sen velalliselle tiedoksi. Vastaaaja voisi vastustaa maksamismääräyksen antamista määrääjässä, eikä hänellä olisi velvollisuutta ilmoittaa vastustamisensa perusteita. Hakija voisi hakemuksessaan tai vastustamisesta tiedon saatuaan pyytää asian siirtämistä käräjäoikeuden käsiteltäväksi. Ellei vastaaaja vastustaisi, päättäisi ulosottoviranomai-

nen asian hakemuksen mukaisesti ja vahvistaisi hakijan saatavan. Ulosottomies voisi laittaa päätöksen täytántöön välittömästi, jos hakija olisi sitä hakemuksessaan pyytänyt. Hakijan kulut ja niiden määrät olisi säännelty. Velallisella olisi takaisinsaantimahdollisuus ulosottoviranomaisen saatavan vahvistamista koskevasta päätöksestä.

Itse näen monia myönteisiä piirteitä kolmannessa vaihtoehtossa, joka muistuttaa **Norjassa** käytössä olevaa menettelyä ja erityisesti sen kehittämistä helmikuussa 1997 laadittua ehdotusta: **saatavan perintä ulosotossa yksityisessä perinnässä syntyneen ulosottoperusteen nojalla**. Velkojan tulisi erääntymisen jälkeen lähettää velalliselle **maksukehotus**, jossa olisi mainittava vaatimuksen peruste ja laajuus ja lisäksi annettava velalliselle määrätty vähimmäisaika suorittaa saatava tai esittää sitä vastaan väitteitä. Tämä maksukehotus voisi olla myös määrämuotoinen. Jos velallinen ei maksaisi saatavaa määrääjässä eikä tunnustaisi sitä, velkojan tulisi seuraavaksi antaa velalliselle erityinen **varoitus**, jossa muistutetaan maksamattomasta saatavasta ja kerrotaan velkojan tulevan hakemaan ulosottoa, ellei saatavaa makseta säädetyn ajan kuluessa. Jos velallinen ei reagoi tähänkään, velkoja voisi tehdä ulosottoviranomaiselle **ulosottohakemuksen**.

Edellytyksenä sille, että velkoja voisi kääntyä suoraan ulosottoviranomaisen puoleen, olisi näin ollen saatavan periminen erikseen säädetyllä tavalla yksityisessä perinnässä joko velkojan tai hänen asiamiehensä toimenpitein.

→ → →

Määrätyllä tavalla yksityisesti peritty lasku- tai muu saatava olisi itsessään ulosottoperuste myös koroille ja yksityisen perinnän perintäkuluille.

Ulosottomies antaisi velalliselle tiedoksi hakijan ulosmittauspyynnön. Velallinen voisi riitauttaa velkojan vaatimuksen vielä ulosottomenettelyssä ja saada asian käsiteltäväksi käräjäoikeudessa. Tiedoksiannossa kerrottaisiin velallisen mahdollisuudesta esittää väitteensä vaatimusta vastaan määräajassa. Ellei velallinen reagoi, jatkuisi asian käsittely ulosotossa ilman viranomaisen erityistä vahvistointia.

Jos velallinen annetussa määräajassa vastustaisi vaatimusta, asian käsittely lakaisi ulosottoviranomaisessa. Vaikkei velallinen olisi vastus-

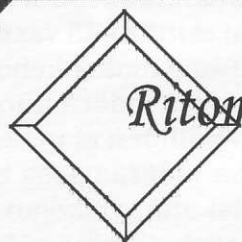
tanut vaatimusta määräajassa ja ulosottomenettelyä siksi jatkettaisiin, olisi velallisella mahdollisuus riitauttaa velkojan vaatimus tämän jälkeenkkin, kuitenkin ennen ulosmittauksen toimittamista.

Velallisen riitauttaessa vaatimuksen ulosottoviranomainen voisi keskeyttää ulosoton ja siirtää asian käräjäoikeuteen, jos velkoja sitä pyytää. Velkoja voi myös nostaa käräjäoikeudessa erikseen kanneen.

Maksukehotuksen ja maksuvaatimuksen tekeminen taksoitettaisiin. Ulosottohakemuksen vireille panemisesta perittäisiin säädetty ulosottomaksu, joita perittäisiin enemmän ulosottoasian etene-
misen mukaan. Estetapauksessa velkoja voisi pyytää myöhemmin uutta ulosottoa entisen hakemuksen perus-

teella, joka ulosoton kestäessä muuttuisi vahvaksi ulosottoperusteeksi.

Mielestäni tämä ns. Norjan malli vaikuttaa yksityisen perinnän, tuomioistuinten ja ulosottoviranomaisten tehtävienjaon kannalta järkevältä ja selkeältä. Perintäalalle riittäisi työsarkaa, koska yksityinen perintä olisi ulosoton edellytys. Menettelyssä ei myöskään yksityisen- ja ulosottoperinnän raja hämärtyisi, koska ulosottoviranomainen toimisi vain täytäntöönpanoperusteen nojalla. Suhteessa tuomioistuimeen ulosottoviranomaisen asema ja tehtävät täytäntöönpanijana säilyisivät ennallaan. Tuomioistuimet puolestaan voisivat keskittyä riitaisten asioiden käsittelyyn.



Ritoni Ky NÄKÖKULMIA JA OSAAMISTA

*Tarjoamme yrityksellenne
kehittäjää ja tekijää*

*Toimintatapamme:
Konsulttipalveluna
Projektivastuullisena
Kouluttajina
Luennoitsijoina
Vuokra- ja osa-aikapääällikkyytenä*

Vahvuutemme on:

- ❖ Luotto- ja riskienhallinta
- ❖ Perintäjärjestelmät
- ❖ Asiakaspalvelun laatu
- ❖ Laatujärjestelmät osana yrityssuunnittelua
- ❖ Toimintolaskenta

Ota yhteys -
yrityksesi parhaaksi

Puhelin 050 - 527 3046
Faksi/puhelin 09 - 272 14 29

TAPAHTUMAKALENTERI 1998

- Iltamat 19.03.1998
- Kevätkokous/-retki 14.05.1998
- Laivaseminaari 30.09 - 02.10.1998
- Syyskokous 03.12.1998

Luottolinkki ilmestyy ensi vuonna seuraavasti:

No	Ilmestyy	Dead line
1/98	10.01.1998	05.12.1998
2/98	30.04.1998	27.03.1998
3/98	28.08.1998	24.07.1998
4/98	20.11.1998	16.10.1998



koska...

Luottomiehet - Kreditmännens ry TALOUSARVIO VUODELLE 1998 Laadittu 200 mk:n jäsenmaksulle.

- Oletus: jäsenmaksu säilyy ennallaan 200,-/vuosi, kannatusjäsen 1200,-/vuosi
- Jäsenten lukumäärä n. 700, kannatusjäsenet 13
- Suurin osa kuluista katetaan ilmoitustuotoilla, osallistumismaksuilla jne.

TUOTOT

Ilmoitustuotot/Luottolinkki Budj.1998 Toteutunut 10/97

120 000,00 98 550

KULUT

Luottolinkki	160 000,00	146 033
Jäsentilaisuudet	15 000,00	- 5 585
Luottotutkinto	4 000,00	3 801
Fecma	20 000,00	10 656
Kokouskulut	25 000,00	14 947
Toimistopalvelut	28 000,00	20 403
Hallinto	12 000,00	10 546
Vakuutukset	2 000,00	2 000
Lahjat	5 000,00	0
Kulut yhteensä	271 000,00	202 800

Tuotto/Kulujäämä -151 000,00 -104 250

Varainhankinta 150 000,00 152 600

Rahoitustuotot 2 000,00 880

Tilikauden tulos 1 000,00 49 230

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN ry

HALLITUS v.1998

Puheenjohtaja

Marja-Leena Virtanen
osastopäällikkö
Intrum International Oy
PL 49
00241 Helsinki
Puh. (09) 229 111
Fax (09) 229 11913

Varapuheenjohtaja

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 C
02630 Espoo
Puh. (09) 527 2361
Fax (09) 502 2940

Sihteeri

Elina Vihinen
perintäpäällikkö
Yrittäjien Fennnia
00017 Helsinki
Puh. (09) 503 5385
Fax (09) 503 5529

Rahastonhoitaja

Minna Ruotsalainen
projektipäällikkö
SOK/Rahoitus
PL 171
00511 Helsinki
Puh. (09) 188 2633
Fax (09) 188 2395

Kerhomesteri

Kari Räsänen
myyntipäällikkö
Suomen Asiakastieto Oy
Työpajakatu 10
00580 Helsinki
Puh. (09) 148 861
Fax (09) 735 338

Varsinaiset jäsenet:

Margit Ansamaa
toimitusjohtaja
Yrityspalvelu Ansamaa
PL 816
13501 Hämeenlinna
Puh. (03) 682 2642
Fax (03) 682 2642

Kari Mälikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy
Kutojantie 4
02630 Espoo
Puh. (09) 5211
Fax (09) 521 6354

Lassi Karppinen
toimitusjohtaja
Perimistoimisto Contant Oy
Aurakatu 8
20100 Turku
Puh. (02) 270 0101
Fax (02) 270 0100

Jussi Kattelus
MSC (ekon)
Suomen Vakuutus Oy
PL 12
00211 Helsinki
Puh. (09) 1051 45585
Fax (09) 1051 45833

TILINTARKASTAJAT

Ritva Kahila
Tamro Oy

Mauno Lehtonen
LPT Oy

VARATILINTARKASTAJAT

Taavi Kallankari
aluepäällikkö
Elektroskandia Oy

Paula Nysten
luottopäällikkö
Onninen Oy

LUOTTOALAN NEUVOTTELUKUNTA

Puheenjohtaja

Marja-Leena Virtanen
osastopäällikkö
Intrum International Oy
PL 49
00241 Helsinki
Puh. (09) 229 111
Fax (09) 229 11913

Jäsenet:

Tom-G Ahlroos
osastopäällikkö
SLO Oy

Lassi Kantola
pankinjohtaja
Merita Pankki Oy

Timo Korkalainen
luottopäällikkö
Kesko Oy

Pertti Larva
luottopäällikkö
Sanoma Osakeyhtiö

Kari Mälikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Finland

Jyrki Pekkala
asianajaja
Asianajotoimisto
Jyrki Pekkala

Mikko Parjanne
toimitusjohtaja
Suomen Asiakastieto Oy

Risto Suviala
toimitusjohtaja
Eräpäivä Oy

TOIMIKUNNAT

Lakitoimikunta:

Puheenjohtaja

Timo Mäki
varatoimitusjohtaja
Perimistoimisto Contant Oy
Aurakatu 8
20100 Turku
Puh. (02) 270 000
Fax (02) 270 0100

Jäsenet:

Pirjo Aalto
lakimies
Telecom Finland Oy

Sari Aspia
lakimies
Merita Rahoitus Oy

Ari Iskanius
Varatoimitusjohtaja
Suomen Asiakastieto Oy

Elina Koponen
luottopäällikkö
TNT Suomi Oy

Minna Kurunsaari
toimistopäällikkö
Vähittäiskaupan Takaos Oy

Juha Perälä
pankkilakimies
Postipankki Oy

Koulutustoimikunta:

Puheenjohtaja

Kari Mälikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy
Kutojantie 4
02630 Espoo
Puh. (09) 5211
Fax (09) 521 6354

Jäsenet:

Eero Ahlajoki
luottopäällikkö
Tekmanni Oy

Tom Fagerström
vastaava lakimies
Kesko Oy/Luotto-osasto

Veijo Laakso
apulaisluottopäällikkö
Luottokunta

Gun Stjernberg
perintäsihteeri
Vakuutusosakeyhtiö
Garantia

Risto Suviala
toimitusjohtaja
Eräpäivä Oy

Ulkomaantoimikunta:

Puheenjohtaja

Thomas Feodoroff
toimitusjohtaja
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki
Puh. (09) 229 111
Fax (09) 229 11913

Jäsenet:

Petri Carpén
luottopäällikkö
Luottokunta

Tiina Naamanka
perintäkonsultti
Intrum Justitia Oy

Mika Linna
lakimies
Perimistoimista Contant Oy

Mats Nybondas
toimitusjohtaja
Dun & Bradstreet
Finland Oy

**Luottolinkin
toimitusneuvosto:**

Päätoimittaja

Margit Ansamaa
toimitusjohtaja
Yrityspalvelu Ansamaa
PL 816
13501 Hämeenlinna
Puh. (03) 682 2642
Fax (03) 682 2642

Jäsenet:

Mikko Kallankari
luottotietotutkija
Suomen Asiakastieto Oy

Helena Lajunen
luottotietokonsultti
D & B Finland Oy

Eija Majuri
luotonvalvoja
United Parcel Service
Finland Oy

Jukka Marttila
luottopäällikkö
Enso Oy j

Kai Palmén
luottopäällikkö
Scansped Oy

Ari Rajala
toimitusjohtaja
Balance Consulting Oy

Jorma Tähtinen
lehden taittaja
AD, toimitusjohtaja
Mainosateltsee Tähtinen ky

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
20.11.1997 hyväksytyt
uudet jäsenet.

Etelämäki Marjatta

luotonvalvoja
Lohja Rudus Oy Ab
Ohikulkutie 577
20660 Littoinen

Halonen Mari

perintäneuvottelija
Kreditstyrning Oy
Vilhonvuorenkatu 12 B
00500 Helsinki

Karhu Arto

markkinointipäällikkö
LPT Lakimiesten
Perintätoimisto Oy
PL 65
02601 Espoo

Kauppi Mika

luotonvalvoja
Oy Kontino Ab

PL 27
01301 Vantaa

Korhonen Juha

aluemyyntipäällikkö
Perimistoimisto Contant Oy
Kauppurienkatu 11 B 32
90100 Oulu

Laaksonen Tuula

luotonvalvoja
Starckjohann Oy
Suomen LVI-Tukku
PL 100
00701 Helsinki

Koskinen Maritta

telesales myyjä
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 B
02630 Espoo

Palojoki Paula

palveluneuvoja
Perimistoimisto Contant Oy
Kuninkaankatu 21
33210 Tampere

Pircklén Leena

luotonvalvoja
Scansped Oy
PL 498
00101 Helsinki

Ranta Pasi

aluemyyntipäällikkö
Perimistoimisto Contant Oy
Kuninkaankatu 21
33210 Tampere

Raudanpää Jari

aluemyyntipäällikkö
Perimistoimisto Contant Oy
Kuninkaankatu 21
33210 Tampere

Siukola Birgitta

DE/luotonvalvoja
Oy Lindell Ab
Melkonkatu 26
00210 Helsinki

Willman Petri

VT/aluepäällikkö
Intrum Justitia Oy
PL 118
40101 Jyväskylä

Ulkomaantoimikunta järjestää matkan Pietariin

to 23.- la 25.04.98 klo 15.34 - 22.50 (meno)
Hki - Pietari - Hki klo 16.15 - 21.34 (paluu)

* **Hotelli Astoria** ★★★★★ sis. 2 yötä.

Matkan kokonaishinta tulee olemaan noin 3.300 mk,
sisältäen yöpymiset (1 hlö huoneissa/2 hlöä). Bussikulje-
tukset, ruokailut (Arviohinta). Ohjelmassa mm. yritys-
käynti + paikallisia puhujia. HUOM ! Matka toteutuu
vain sillä ehdolla, että ilmoittautuneita on riittävästi.

Tiedustelut ja sitovat ilmoittautumiset:

Tiina Naamanka/Intrum Justitia Oy

Puh. (09) 2291 1605, Fax (09) 2291 1911.

27.02.98 mennessä.

UUTTA (TAI VANHAA) PANKKITEKNIKKAA:

SULKUTILIT

Mikä ihmeen sulkutili, ja mistä se on pankkitekniikkaan tullut?

Sana sulkutili tulee englanninkielisestä sanaparista ESCROW ACCOUNT.

Sana to escrow suomennetaan synonyymisanakirjassa vapaasti käännettynä seuraavasti. "Uskoa jotakin jonkun haltuun luovutettavaksi jollekin tietyillä ehdoilla".

Lyhyesti sanottuna tähän tiettysti tämän artikkelin voisi jo päättääkin, sillä tuossahan oli vastaus koko kysymykseen. Kuitenkin lienee paikallaan käsitellä aihetta vähän laajemmin ja erityisesti siitä näkökulmasta, mihin kaikkeen pankkitoimintaan ns. sulkutilejä käytännössä sovelletaan.

Mikä sulkutili on?

Sulkutili on lyhyesti sanottuna tiettyä tai tiettyjä kauppaa varten räätylöity, erityisehdon pankkitili. Sen sopimusehdot laaditaan kauppasopimuksen tai kauppasopimuksen luonnoksen pohjalta. Mikäli kauppasopimuksen osapuolet ovat puhtaasti kotimaisia yrityksiä, tilin ehdot laaditaan suomeksi. Mikäli taas jompikumpi tai jokin kaupan osapuoli on ulkomaa-lainen yritys, tilin sopimusehdot laaditaan pankin toimesta suoraan englanniksi,

koska kansainvälinen pankki-kieli on englanti. Sulkutillisopimukseen vaaditaan aina tai lähes aina kaikkien osapuolten, siis ostajan, myyjän, mahdollisen välittäjän ja pankin alkuperäiset allekirjoitukset. Näinollen tilisopimuksia kirjoitetaan yhtä monta alkupe- räistä kappaletta, kuin osapuoltakin on. Aina ei ulkomail- la olevan osapuolen kuiten- kaan tarvitse matkustaa Hel- sinkiin sitä tekemään, vaan al- lekirjoitus voidaan hoitaa joko pankin omassa edustustossa tai sivukonttorissa ulkomail- la. Vaihtoehtoisesti nimikirjoi- tukset voi todistut- taa oikeak- si suomalaisen pankin ulko- maisen kirjeenvaihtajapankin tiloissa tai julkisen notaarin luona.

Mitä papereita lisäksi vaaditaan?

Kun kysymyksessä on pankki-tili, jossa on yrityksiä muka- na, vaaditaan jokaiselta yri- tykseltä täsmälleen samat pa- perit, mitä yksittäisen yrityk- senkin pankkitilin avaamiseen tarvitaan, eli seuraavat:

- voimassaoleva ja oikeaksi todistettu kaupparekiste- rinote,
- voimassaoleva yhtiöjärjes- tys,
- yrityksen hallituksen koko- uksen pöytäkirjanote, mikä osoittaa, että sulkutilin avaamisesta kysymyksessä olevaa kauppaa varten on tehty päätös. Päätöksestä

tulee selvitä myös, ketkä yhtiön puolesta allekirjoit- tavat sulkutillisopimuksen. Yhtiön edustajien nimikir- joitusnäytteet oikeiksi to- distettuina on oltava pää- töksen liitteinä.

Edellämainittuja asiapape- reita ei aina välttämättä tarvit- se käännättää suomeksi tai englanniksi. Esimerkiksi Ve- näjältä riittää se, että paperit ovat venäjäksi, mutta silloin- kin ne täytyy olla julkisen no- taarin oikeiksi todistamia. Asia selvinnee parhaiten tie- dustelemalla sitä etukäteen pankilta. Luonnollisesti pank- ki tarvitsee lisäksi kopion kauppasopimuksesta tai sen luonnoksesta, koska sen poh- jaltahan koko sulkutillisoi- mus laaditaan.

Paperisota saattaa kuul- lostaa hurjalta, mutta ei se sitä välttämättä ole. Rekiste- röintipaperithan ovat yhtiöllä ennestään olemassa, samoin yhtiöjärjestys. Täten oikeas- taan ainoaksi hankittavaksi paperiksi jää hallituksen tilin- avauspäätös. Mainittakoon vielä että ns. veroparatiiseihin rekisteröityihin yhtiöihin pankki suhtautuu yleensä aina tietyllä ennakkoluulolla, eikä aina suostu sulkutili- sopimusta laatimaan, mikäli sellainen yhtiö on sulkutilissa osapuolena. Tätäkin asiaa on siis syytä pankilta etukäteen tiedustella.



Paljonko aikaa tarvitaan ennenkuin sopimusta voidaan ryhtyä soveltamaan?

Kun kysymyksessä on räätilintyönä tehtävä työ, ei sopimusta käytännössä oteta kuin kaupan hyllystä, vaan asiointien valmisteluun on varattava aikaa riittävästi. Tämä pitää paikkansa varsinkin nyt, kun kaikkien pankkien resurssit ovat aika rajalliset. Paperisotaan hukkuu helposti vähintään pari viikkoa, joskus enemmänkin. Toisaalta rekisteröinti- ym. papereitten toimittamisen pankille voi hoitaa sopimuksenteon jälkeenkin, mutta se ei ole oikein suositeltavaa, sillä pankki ei voi tilille maksettua varoja luovuttaa kenellekään, ennenkuin paperit ovat kaikinpuolin kunnossa. Kaikenkaikkiaan tarvittava aika on etukäteen neuvoteltava pankin kanssa.

Paljonko tilin hoito ja sopimuksen laatiminen maksaa, ja kuka maksaa?

Valitettavasti mikään työ tässä maailmassa ei ole ilmaista paitsi ehkä talkootyö. Tämän johdosta pankki veloittaa myös sulkutilin sopimuksen laatimisesta ja hoitamisesta palkkion. Palkkion suuruus vaihtelee jonkin verran arvioitavan työmäärän mukaan. Tietysti eri pankit myös soveltavat omia käytäntöjään palkkiotten perimisen suhteen. Nyrkkisääntönä voidaan pitää sitä, että ainakin Merita Pankissa, jota tämän artikkelin kirjoittaja edustaa, palkkio on yleensä 1 % tilillepanolta minimi mk 1 000,- tilillepanolta. Lisäksi tulevat normaalit pankin hinnaston mukaiset pankkikulut.

Palkkion ja kulujen maksajasta voidaan sopia ja tuleekin sopia etukäteen. Tavarankin myyjä voi sisällyttää pankin palkkion jo hinnoitteluunsa, jolloin myyjä niinsanotusti hoitaa palkkion maksamisen.

Toisaalta on otettava huomioon, että jos tilille maksettava summa on huomattavan suuri, pankki saattaa maksaa varoille korkoa, jonka tuotto toisesta päästä vähentää maksettua hoitopalkkiota. Onpa joskus käynyt niinkin, että saatu korkotuotto on ollut n. kolminkertainen maksettuun palkkioon nähden. Tilille siis maksetaan toisinaan korkoa.

Kuinka suuri on varoille maksettava korko ja miten se määräytyy?

Sulkutilille talletetuille varoille maksettavan koron suuruus riippuu seuraavista seikoista:

- talletettujen varojen määrä,
- arvioitu talletusaika,
- tilin valuuttalajista, mikä voi olla mikä tahansa ns. vapaasti vaihdettava valuutta,
- koron saajan asiakkuussuhde pankkiin

Koron suuruus ja maksuprusteet kirjoitetaan sulkutilisopimukseen, jolloin siitä ei jää kenellekään osapuolelle epäselvyyttä. Tietysti korko voi olla myös sen saajan ja pankin välinen keskeinen asia, jolloin siitäkin on silloin toteamus sulkutilisopimuksessa. Tällöin pankki tekee koronsaajan kanssa asiasta erillisen kahdenkeskisen sopimuksen.

Voiko sulkutilisopimusta soveltaa osapuolten välillä tehtäviin mahdollisiin uusiin kauppoihin ?

Sulkutilisopimukseen voidaan kirjoittaa pykälä, joka antaa mahdollisuuden soveltaa samaa tiliä entisin ehdoin myös mahdollisiin uusiin kauppoihin. Näin on myös joskus menetelty hyvällä menestyksellä. Tällöin alussa mainittu paperisota on huomattavasti yksinkertaisempi, koska paperit ovat pääosin jo pankilla.

Kuinka tili lopetetaan?

Tili lopetetaan sopimuksella sovittavalla tavalla. Yleensä suositellaan, että tilisopimukseen määritellään takaraja, mihin mennessä sopimuksen ehdot tulee olla täytetty. Ellei näin ole tehty, tilillä olevat varat palautetaan niitten maksajalle ja tili lopetetaan. Tämä pykälä sopimuksessa on tärkeä senvuoksi, etteivät varat jäisi tilille roikkumaan epämääräiseksi ajaksi, vaikkei sopimuksen ehtoja olekaan täytetty, tai kauppa on mahdollisesti jopa purkautunut.

MIHIN SULKUTILIÄ ON SOVELLETTU JA MITEN SITÄ NYT KÄYTETÄÄN?

Sulkutili kehitettiin aikanaan Keski-Euroopassa isoja tehtaisten rakennusprojekteja varten. Näissä projekteissa vientiin tarkoitettu tehdas rakennettiin ns. "avaimet käteen"-periaatteella. Ennen-

kuin vientituotteita valmista-
maan rakennettava tehdas oli
valmis, sen rakentamiseen
tarvittiin lainapääomia. Koska
projektit olivat yleensä kool-
taan melko suuria, lainajär-
jestelyihin saattoi osallistua
useita rahalaitoksia yhdessä.
Ongelmiksi muodostuivat tar-
vittavat riittävät vakuudet.

Koska tuotanto lähtisi
käyntiin vasta tehtaan val-
mistuttua, mutta rahaa tar-
vittin jo ennen sitä, otettiin
lainojen lisävakuudeksi koko
rakennettavan tehtaan venti-
kassavirta, mikä pantiin kul-
kemaan ns. sulkutilin kautta
Tililtä otettiin sitten ensi sijas-
sa nostettujen lainojen korot
ja lyhennykset. Vasta loppu-
osa annettiin tehtaan muu-
hun omaan käyttöön. Tästä
todennäköisesti syntyivät ns.
sulkutilit.

Vientikaupassa Venäjälle

Merita Pankissa Suomessa ti-
liä ryhdyttiin käyttämään en-
simmäiseksi vientikaupassa
Venäjälle clearingin loputtua.
Luonnollisesti alussa suurien
riskien takia tileistä oli luotto-
aspekti pudotettu pois. Sensi-
jaan venäläisen ostajan tuli
tallettaa kauppaan tarvittavat
rahat etukäteen Helsingissä
avattavalle räätälöidylle pank-
kitilille. Viejän esittäessä pank-
kille alkuperäiset vientiasia-
paperit ja ostajalle osoitetun
laskun, pankki maksoi sopi-
musehtojen mukaan rahat
viejälle heti kun vienti oli ta-
pahtunut. Ensimmäisen täl-
laisen sopimuksen tämän ar-
tikkelin kirjoittaja teki loka-
kuussa 1992, jolloin vietiin
suomalaisen yrityksen toimes-
ta naisten asusteita Pietariin.
Järjestelmä toimi loistavasti,
ja siitä kaikki alkoi.

Mihin muuhun sopimusta käytetään?

Alkuvaiheen jälkeen sulkutili-
sopimuksia on sovellettu mitä
moninaisimpiin tarkoituksiin.

Esimerkkeinä mainittakoon
mm.:

- välityskaupat, joissa on mukana agentti
- laivakaupat
- kiinteistökaupat sekä koti-
maassa, että ulkomailla
- yrityskaupat sekä koti-
maassa, että ulkomailla
- rahdinkuljetussopimuk-
set, mukana huolintaliike
- takuujen vakuus
- ns. päivittäistavarakaupan
vakuus, jossa sovittu mak-
suaika esim 7 päivää, jol-
loin sulkutililla olevat varat
ovat mahdollisen maksa-
mattoman vientilaskun
vakuutena
- agentin ns. delcredere-vas-
tuun kattaminen
- agenttiprovisioitten saami-
sen turvaaminen
- vuokratakuu

Näitä sovelletaan tälläkin het-
kellä normaalien vientikaup-
pojen lisäksi.

Koska silloin, kun kaupan
jokin osapuoli on ulkomailla,
sopimukset laaditaan englan-
niksi, niin niitä voidaan tehdä
mihin päin maailmaa tahan-
sa. Sopimuksia on tehty Venä-
jän lisäksi Viroon, Ruotsiin,
Norjaan, Saksaan, Puolaan,
Unkariin, Belgiaan, USA:han,
Argentiinaan jne. Uskon, että
luettelo tulee jatkumaan vielä
moneen muuhunkin maahan.

Mitä hyötyä sopimuksesta on Suomen ulkomaankaupalle?

Sopimuksella saavutetaan ai-
nakin yksi varteenotettava
hyöty. Se on tietysti varmuus
rahojen saannista. Jopa tava-
roitten valmistusaikainen ris-
ki voidaan järjestelmällä jok-
seenkin tyystin poistaa jne.
Positiivisia tekijöitä on paljon,
eikä niistä vähäisin suinkaan
ole edes järjestelmän hinta.
Vientikauppaa käyvät voisivat
esim. joskus tiedustella venä-
läisestä pankista, kuinka suu-
ri on heidän tuontiremburssin
avauspalkkionsa. Siihen näh-
den sulkutillisopimuksen hin-
ta on vähintään kohtuullinen,
ellei suorastaan halpa.

Mistä järjestelyistä saa lisätietoja?

Merita Pankki on viime vuoden
puolella julkaissut kirjasen
"Venäjän kaupan maksuliike-
opas", jossa järjestelmästä on
tämänkin selvityksen mukai-
nen artikkeli. Kirjasta voi tie-
dustella Merita Pankin kont-
toreista. Se on painettu myös
englannin- ja venäjänkielillä.
Lisäksi tietoja saa tämän ar-
tikkelin kirjoittajalta, puh. 09-
1655 2230, fax 09-1655 4303.

LUOTTOTIEDOT VENÄJÄLLÄ JA BALTIAN MAISSA

Jatkuvasti kasvavassa ja kehittyvässä Venäjän ja Baltian kaupassa törmätään yhä useammin siihen, että asiakas haluaa maksaa kauppasumman tai ainakin osan siitä laskua vastaan. Vaikka kauppasuhte olisikin kestänyt jo jonkin aikaa ja kaikki näyttäisi olevan päällisin puolin kunnossa, on silti syytä tarkistaa asiakkaan luottotiedot. Mutta saako Venäjältä ja Baltian maista luotettavia luottotietoja? Tätä kysymystä pohditiin Dun & Bradstreet Finland Oy:n Venäjän ja Baltian luottoseminaarissa 21.10.-1997.

LUOTTOTIEDOT VENÄJÄLLÄ

Dun & Bradstreetin Moskovan toimiston operationaalinen johtaja **Andrei Krasnopoyas** kertoi suurimpien ongelmien Venäjän ja IVY-maiden luottotietotilanteesta aiheutuvan korkealaatuisten yritysinformaation puutteesta sekä tietorakenteen alikehittyneisyydestä. Kirjanpito ja tilastollinen rekisteröinti on epätarkkaa ja kerätty tieto vanhenee nopeasti. Lisäksi virallisista

Kirjoittanut **Eija Majuri**
Hanne Järvelän
referaatin pohjalta

tietolähteistä saatava tieto on epäluotettavaa.

Toimivia tietolähteitä ovat Valtion tilastokeskus ja veroviranomaiset, joista jälkimmäinen kerää tietoa lähinnä omiin tarpeisiinsa.

Tarkkaa tietoa yrityksistä voi saada ainoastaan kysymällä niiltä itseltään – mikäli ne haluavat antaa sitä.

Merkittävän ongelman luottotietojen keräämiselle Venäjällä muodostaa yritysten luottamuspuola tietoyrityksiä kohtaan. Tietoa on totuttu salaamaan, ettei se joudu väärin käsiin. Myöskään sekavat lakipykälät eivät tue luottamuksellisen tiedon luovuttamista.

Yrityksistä kuitenkin tarvitaan tänä päivänä tietoa Venäjälläkin. Pankit tarvitsevat tietoa asiakaskuntansa laajentamiseksi ja luottopäätösten tueksi, kauppayritykset taas laajentaessaan jakeluvarkostaan. Myös ulkomaiset yritykset haluavat tutkittua

tietoa hankkiessaan Venäjällä paikallisia yhteistyökumppaneita. Varsinaisten yritys-tietojen lisäksi halutaan tietää yritysjohton mahdollisista liitoksista esim. järjestäytyneeseen rikollisuuteen.

Luottotietojen keräämistä vaikeuttaa ammattitaitoisen henkilökunnan puute. Jotta tietoa saadaan kerättyä eri lähteistä, tarvitaan vahva alueellinen verkosto. Henkilöstön pitää olla tiedon keräämisen ja analysoinnin ammattilaisia, jotka ymmärtävät paikallista yrityskulttuuria.

YRITYSILMAPIIRI JA LUOTTOTIEDOT BALTIAN MAISSA

Luottotietojen kerääminen Baltian maissa on helpompaa kuin Venäjällä, kertoi Connectus Ltd:n toimitusjohtaja **Ally Renter**. Osakeyhtiöiden tulee lain mukaan toimittaa tilinpäätöksensä viranomaisille, joskaan näiden tietojen luettavuus ja ymmärrettävyys ei aina ole paras mahdollinen. Viranomaisilla ei myöskään ole mahdollisuutta valvoa, toimittavatko kaikki yritykset tilinpäätöksensä. Virossa ja

Latviassa yritysten rekisteröintitiedot ovat julkisia, Liettuassa ne eivät ole sitä.

Baltian maissa rekisteröitiin uudelleen kaikki yritykset vuonna 1995. Näin pyrittiin poistamaan rekisteristä passiiviset yritykset sekä nostamaan osakeyhtiöiden vähimmäispääomaa. Monet yrittäjät aloittivat tuolloin uuden yrityksen sen sijaan, että olisivat rekisteröineet vanhan yrityksensä. Useissa tapauksissa tämä on johtunut siitä, että aiemmalla yrityksellä on ollut ongelmia menneisyydessä.

Baltian maissa yritykset suhtautuvat tietojen luovuttamiseen Venäjää suopeammin, minkä vuoksi tietojen määrä ja luotettavuus kasva-

vat koko ajan. Virossa on olemassa laki, jonka mukaan yritysjohdolla on vastuussa yritystietojen oikeellisuudesta.

Virallisten tietojen laatu ja määrä ei ole pelkästään riittävä luottotietojen pohjaksi. Maksuhäiriötietoja on saatavilla niukasti ja esim. konkurssia koskeva lainsäädäntö on puutteellinen. Sen vuoksi Connectus kerää tietoja useista eri tietolähteistä, esim. talousmedioista ja kysymällä yritysjohdolta itseltään.

Ally Renter kertoi, että ongelmia Virossa kauppaa käyville yrityksille saattaa aiheuttaa se, että pankkitalletuksille ei ole lainkaan valtion takauksia. Lainsäädäntö on monelta osin vaillinaista ja se muuttuu

jatkuvasti. Konkurssilainsäädäntö on lisäksi riittämätön ja kilpailulain puuttuessa yritys voi myös myydä tuotteitaan polkuhintaan. Tämän vuoksi luottotietojen tarkistaminen on ehdottoman tärkeää, kun asioidaan baltialaisten yritysten kanssa.

Connectus Ltd. on Viron ainoa riippumaton luottotietotoimisto. Yrityksen toiminta alkoi Baltian maiden itsenäistyttyä vuonna 1991.

ERÄPÄIVÄ

TULEVIA KURSSEJA

kevät 1998

★ **Tehokas puhelinperintä**
28.01.1998

Asema Congress, Helsinki

★ **Miljöörating**
25.02.1998

Asema Congress, Helsinki

★ **Luottoriskit**
- **suojausautuminen vai hallinta?**
25.03.1998

Asema Congress, Helsinki

★ **Viron kauppa**
23.-25.04.1998

Rannahotell, Pärnu, Viro

Kysy lisätietoja Eräpäivä Koulutus Oy:stä
puh. 02-2140400 sähköposti toimisto@erapaiva.sci.fi

Vauvauinti kastelee myös äidin ja isän

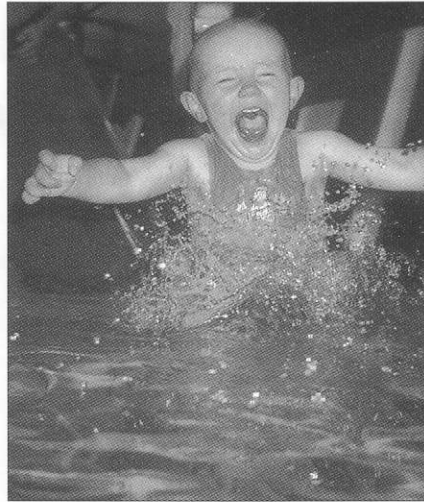
Helena Lajunen

Joka torstai meidän perhe pakkaa hurjalla tohinalla uikarit, pyyhkeet ja korvatulpat kassiin. Varmistetaan vielä, että mukaan on muistettu laittaa mehupullo, koska sille on kysyntää uintirupeaman jälkeen. Kengät jalkaan, nuttu niskaan ja menoksi.

Ihanteellisin vauvauinnin aloittamisikä on 3-4 kuukautta. Painoa tulee olla vähintään 5 kg, jotta vauva pysyisi lämpimänä 32 asteisessa vedessä. Synnynnäinen sukellusrefleksi on voimakkain alle 2 kuukauden iässä ja heikkenee puolen vuoden iässä. Sukellusrefleksin laukaisee kasvoille ja takanieluun tuleva neste.

Myöhemminkin toki voi aloittaa, mutta tuolloin saatetaan tulla ongelmaksi vierastaminen, esim. 6 - 8 kuukauden ikäinen kokee tutut henkilöt turvallisiksi ja muita pääasiassa vierastaa. Tuoreessa muistissa ovat ne kiusalliset uintikerrat, jolloin pelkästään ohjaajan katse riitti aiheuttamaan vauvalla surkean itkun ja nyyhkytyksen. Kun vierastamisikä sattui usealle uimarille vielä samoihin aikoihin, meteli oli välillä jopa korvia hivelevä.

Parhaimmillaan vauvauinti tarjoaa mahdollisuuden vauvan aktiiviseen liikkumiseen ja perheen yhteiseen toimintaan sekä samassa elämäntilanteessa olevien perheiden väliseen sosiaaliseen kanssakäymiseen. Uintia voi ja kannattaa jatkaa vielä leikki-ikäsenkin, sillä varsinaisen uima-aidon oppii vasta noin 3 vuotiaana.



Vesi on vauvalle luonnollinen ja tuttu elementti. Vanhempien suhtautuminen veden heijastuu lapsen käyttäytymiseen vedessä. Näin esimerkiksi vanhempien kautta välittyy lapseen myös jännitys- ja pelkotilat vettä kohtaan. Lapsi vaistoa hyvin paljon ihokosketuksen kautta ja tietenkin siitä, miten lasta käsitellään.

Vauvan perustarpeet on tyydytettävä ennen uintihetkeä. Nälkäinen ja väsynyt ei nauti uimisesta. Huolellisesta peseytymisestä ei saa tinkiä, sillä vanhempien epähuomioista johtuen uimarit saattavat hörppiä uintivettä. Vauvalla käytetään tiukkalahkeista uima-asua ja syykin siihen on hyvin luonnollinen. Nuhaise-

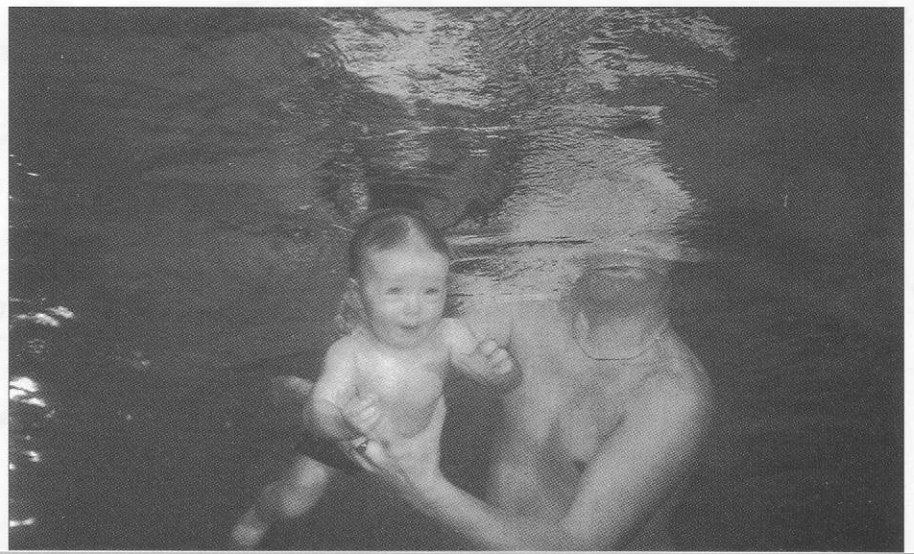
na, yskäisenä tai korvatulehduksessa tuskin kukaan täysijärkinen vauvaansa uittaa. Vaikka toisaalta korviin asennetut putket eivät estä uintiharrastuksesta nauttimisesta, onhan korvatulpat ja muut silikonimassat keksitty.

Vauvat eivät kroolaile vielä viidennenkään uintikerran jälkeen itsekseen vaan aluksi lasta totutetaan touhuun helästi sylissä pitäen. Vatsa-asennossa vauva saa liikkumavapautta, kun häntä tuetaan peukalonhankaimilla olkavarsista. Tässä asennossa tehdään ensimmäiset uintiretketkin, kun aikuinen liikkuu taaksepäin vetäen lasta mukanaan. Vauva tottuu eteenpäin menoon ja liikuttelee itsekkin raajojaan aktiivisemmin kuin paikalla ollessaan. Myöhemmin laajennetaan kokemuksia yhdellä kädellä tukemiseen sekä selkäuintiin.

Uinti on lapselle (ja etenkin äidille) kovaa työtä, joten välillä on pysähdyttävä lepäämään. Pystyasennossa vauva pystyy parhaiten hengittämään. Leikkihetket ja erilaisen vesilelujen jahtaamiset ovat myös tarpeellisia, sillä hauskuudesta kaikki lähtee.

Ja hyvän uintirupeaman jälkeen juoma maistuu sekä uimarille että assistenteille.

Jutussani olen haastatellut vauvauintiin koulutuksen saanutta asiantuntijaa, **Risto Nissilää**.



Kun allekirjoittanut 15 vuoden Luottokunnan luottopäällikkyyden jälkeen, joulun alla 1988 siirtyi Asea Skandia Oy:n luottopäälliköksi, suljettiin minut kahdeksi viikoksi ikkunattomaan neuvottelu-

37