



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Kim Klemets

En kartläggning av olika betalningssäkerheter vid internationell handel

Wärtsilä Finland Oy

Företagsekonomi
2016

ABSTRAKT

Författare	Kim Klemets
Lärdomsprovets titel	En kartläggning av olika betalningssäkerheter vid Internationell handel
År	2016
Språk	svenska
Sidantal	66 + 1 bilagor
Handledare	Helena Blomquist

Idén till detta arbete uppstod under min inriktade praktik, som jag utförde vid Wärtsilä Finland Oy hösten 2014. Under praktikperioden kom jag i kontakt med betalningssäkerheter som jag valt att granska närmare i detta arbete. Ändamålet med arbetet är, att kartlägga vilka betalningssäkerheter som används vid Wärtsilä och varför.

I arbetes teoridel har jag valt att presentera faktabaserad information om varje enskild betalningssäkerhet. Som tillägg till varje betalningssäkerhet, har jag framställt modeller som förklarar hur tillvägagångssättet är utformat vid stiftandet av betalningssäkerheten i fråga.

Arbetets empiriska del innehåller intervjuer med fyra anställda från Wärtsilä. Syftet med intervjuerna är, att klargöra vilka betalningssäkerheter som används vid internationella kundrelationer vid Wärtsilä.

ABSTRACT

Author	Kim Klemets
Title	A mapping of various payment securities within International trade
Year	2016
Language	Swedish
Pages	66 + 1 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

The idea for this work arose during my practical training which I performed at Wartsila Finland in autumn 2014. During the training I came across different payment securities which I have chosen to examine in detail in this thesis. The purpose of this thesis is to identify which payment securities are in use at Wartsila and why.

In the thesis theory part I have chosen to present each payment security with factual information. As a supplement to each payment security I have chosen to produce models that explain how the procedure is designed at the founding of each payment security.

The thesis empirical part contains interviews with four employees from Wartsila. The main object within the interviews is to clarify which payment securities are in use in International trade at Wartsila.

INNEHÅLL

ABSTRAKT

ABSTRACT

1	INLEDNING	10
1.1	Problemformulering	11
1.2	Syfte	11
1.3	Avgränsning	11
1.4	Metoder	11
2	OLIKA TYPER AV BETALNINGSSÄKERHETER	12
2.1	Remburs (Letter of credit)	12
2.1.1	Rembursprocessen	13
2.1.2	För-/ nackdelar med rembursen	14
2.1.3	Rembursens giltighetstid.....	15
2.1.4	Bekräftad vs. obekräftad remburs	16
2.1.5	Hur rembursen fungerar i praktiken (obekräftad)	17
2.2	Back-to-back-remburs (Back-to-back letter of credit).....	18
2.2.1	För-/nackdelar med back-to-back-rembursen	19
2.2.2	Hur back-to-back-rembursen fungerar i praktiken.....	19
2.3	Standby-remburs (Standby letter of credit).....	20
2.3.1	För-/nackdelar med standby-rembursen.....	21
2.3.2	Hur standby-rembursen fungerar i praktiken	22
2.4	Dokumentinkasso (Documents against payment).....	23
2.4.1	För-/nackdelar med dokumentinkasso	24
2.4.2	Hur dokumentinkasso fungerar i praktiken.....	25
2.5	Bank garantier (Bank guarantees).....	26
2.5.1	Betalningsgaranti (Payment guarantee)	27
2.5.2	Anbudsgaranti (Bid bond/tender guarantee)	27
2.5.3	Förskottsgaranti (Advance payment)	27
2.5.4	Fullgörandegaranti (Performance bond/ guarantee).....	28
2.5.5	Bankgaranti vs. remburs.....	28
2.5.6	För-/nackdelar med bankgarantierna.....	29
2.5.7	Garantiernas utformning och giltighetstid	29

2.5.8	Hur bankgarantier fungerar i praktiken.....	30
2.6	Fakturabelåning (Factoring).....	31
2.6.1	För-/ nackdelar med fakturabelåning	32
2.6.2	Hur fakturabelåning fungerar i praktiken.....	33
2.6.3	Finansiell fakturabelåning hos Nordea Finans.....	34
2.7	Tratta (Drafts)	35
2.7.1	Avista-tratta/tids-tratta	36
2.7.2	Trattament hos Aktia.....	36
2.7.3	För-/nackdelar med tratta	37
2.7.4	Hur en tratta fungerar i praktiken.....	37
2.8	Fraktsedel/Konossement (Bill of lading).....	39
2.8.1	Rak fraktsedel (Straight Bill of lading).....	39
2.8.2	Order fraktsedel (Order Bill of lading)	40
2.8.3	Ombord-/mottagits för transport fraktsedel (On-board-/Received- for-shipment Bills of lading).....	40
2.8.4	Ren/ Oren fraktsedel (Clean/foul Bill of lading).....	40
3	EMPIRISK DEL.....	42
3.1	Företagspresentation	42
3.1.1	Marine Solutions	42
3.1.2	Energy Solutions	42
3.1.3	Services	43
3.2	Forskningsmetod.....	43
3.3	Urval	44
4	PRESENTATION AV INTERVJUER	45
4.1	Intervju med anställda hos Wärtsilä.....	45
4.1.1	Intervju 1 – Business Controller	46
4.1.2	Intervju 2 – Manager Trade Finance.....	49
4.1.3	Intervju 3 – Manager Trade Finance.....	51
5	RESULTATREDOVISNING	54
5.1	Sammanfattning av intervjuerna	54
5.2	Resultat	57
5.3	Förslag på fortsatt forskning	59

	6
5.4 Reliabilitet och validitet.....	60
6 AVSLUTNING	62
7 SLUTORD.....	63
KÄLLOR	64
BILAGOR	

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER

Figur 1.	Rebursen i sammandrag	s. 18
Figur 2.	Back-to-back-rebursen i sammandrag	s. 20
Figur 3.	Standby-rebursen i sammandrag	s. 23
Figur 4.	Dokumentinkasso i sammandrag	s. 26
Figur 5.	Bankgaranti i sammandrag	s. 31
Figur 6.	Fakturabelåning i sammandrag	s. 34
Figur 7.	Tratta i sammandrag	s. 38

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

BILAGA 1. Intervjufrågor – Frågor till anställda hos Wärtsilä Finland

ORDLISTA

Tredje part: Är en person eller ett företag som blir inblandad i ett handelstillfälle mellan två andra parter, vilka i detta arbete alltid är köpare och säljare.

Den öppnande banken: Är den bank som utställer betalningssäkerheten. I det här arbetet är den öppnande banken alltid köparen.

Den aviserade banken: Är den bank som aviserar betalningssäkerheten till förmanstagaren på begäran av den öppnande banken. I det här arbetet är den aviserade banken alltid säljaren.

Den nominerade banken: Är den bank hos vilken betalningssäkerheten är disponibel, med andra ord, var rembursen finns till hands.

Korrespondentbank: Är den bank som ska berätta för avsändande banken via vilken bank betalningen ska skickas för att komma till den slutliga mottagaren.

Förmanstagare: Förmanstagaren är den som mottar betalningssäkerheten. Förmanstagaren framställer krav under betalningssäkerheten om uppdragsgivaren att uppfylla sitt åtagande.

Uppdragsgivare: Vid ett handelstillfälle är det uppdragsgivaren som ber sin bank utfärda en betalningssäkerhet.

Öppen räkning: Vid de handelstillfällen där öppen räkning används levererar säljaren varan eller godset utan att vid den tidpunkten få betalning

Solvens: Med solvens menas den förmåga man har att lösa sina skulder eller stå för sina åtaganden till en annan part vid ett handelstillfälle.

Regress: Regressrätt betyder att till exempel ett finansbolag betalat en skuld för sin kunds räkning har finansbolaget rätt att av kunden kräva tillbaka det den betalat.

Remittera: Samma som att sända ut en remissa över en obetald skuld.

1 INLEDNING

Idén till detta arbete föddes i samband med min inriktade praktik, som jag utförde vid Wärtsilä hösten 2014. Till mina arbetsuppgifter hörde att gå igenom kontrakt och undersöka om betalningssäkerhet finns med i kontraktet och om betalningssäkerheten ännu var giltig. Under praktikperioden kom jag i kontakt med ett flertal olika typer av betalningssäkerheter, som jag nu i och med detta arbete har valt att reda ut närmare, för att lära mig mera om dem och förstå deras innebörd. Under arbetets gång har min förman *Peter Norrgård* funnits tillgänglig som en hjälpande hand. Peter Norrgård arbetar som *Business Controller* hos Wärtsilä Services på avdelningen Business Developments, Projects.

Wärtsilä finns på två olika ställen i Vasa, inne i centrum där provkörningen av maskiner och verkstaden finns, och ute i Runsor där största delen består av kontorsmiljöer, som även varit min arbetsplats under praktikperioden.

Den första delen av arbetet, arbetets teoridel, innehåller ren faktabaserad information om följande betalningssäkerheter; remburs, back-to-back-remburs, standby-remburs, dokumentinkasso, bank garantier, fakturabelåning och tratta. Som tillägg till dessa betalningssäkerheter, har jag valt att ta med fraktsedeln som kan räknas som en extra typ av säkerhet vid internationell handel.

I frågan om varje betalningssäkerhet har jag tagit fram för- och nackdelar, samt hur de är uppbyggda ur en praktisk synvinkel med hjälp av modeller. I fråga om vissa av betalningssäkerheterna har jag även valt att ta med information som funnits tillgängligt via olika bankers hemsidor. Vid både rembursen och bankgarantierna har jag utöver de tidigare nämnda underrubrikerna tagit med betalningssäkerhetens giltighetstid och utformning samt jämfört dem sinsemellan.

Den andra delen av arbetet, den empiriska delen, består av en kvalitativ undersökning i form av intervjuer som gjorts hos Wärtsilä med fyra anställda som alla dagligen är i kontakt med olika betalningssäkerheter.

1.1 Problemformulering

Företag söker kontinuerligt nya marknader för att hållas levande. Detta medför nya typer av kunder och marknader som i sin tur medför högre risker. För att kunna reducera dessa risker är användandet av en betalningssäkerhet utfärdad av en tredje part nödvändigt.

1.2 Syfte

Det här arbetet har gjorts som en kartläggning av vilka betalningssäkerheter som används inom Wärtsilä och varför de används. Vid Wärtsilä används betalningssäkerheter på belopp som överskrider förhandsbestämda kredit-limiter eller om lokal lag praxis kräver en betalningssäkerhet för att kunden ska kunna få valuta från centralbanken. Denna kartläggning har gjorts för att få en närmare inblick inom dessa betalningssäkerheter samt för att få fram vilka som är de mest använda inom företaget.

1.3 Avgränsning

Inom Wärtsilä används flera typer av betalningssäkerheter än de som jag presenterar i detta arbete. Jag har valt att koncentrera mig på de mest använda betalningssäkerheterna för att kunna avgränsa detta arbete.

1.4 Metoder

Arbetet kommer att bestå av kvalitativa intervjuer med personal från Wärtsilä. Frågorna är framtagna så att de ska täcka allt som är med i teoridelen i detta arbete, med andra ord alla betalningssäkerheter och fraktsedeln. I teoridelen har jag även valt att via modeller förklara betalningssäkerheternas uppbyggnad för att få dem beskrivna på bästa möjliga sätt. Källorna som använts i arbetet är både tryckta litteratur och elektroniska.

2 OLIKA TYPER AV BETALNINGSSÄKERHETER

”En utlandsaffär, oavsett hur liten eller okomplicerad den än tycks vara, är aldrig helt avslutad förrän varan levererats och säljarens eventuella övriga åtaganden har uppfyllts, samt att betalningen både har skett från köparens sida men även mottagits av säljaren” (Grath, A 2008, 1).

I det här arbetet kommer jag att gå in närmare på sju olika typer av betalningssäkerheter som används vid internationell handel, samt på den icke direkta betalningssäkerheten, fraktsedeln. Dessa betalningssäkerheter samt fraktsedeln är alla mer eller mindre i användning vid Wårtsilå i samband med utlandsaffärer. Vid en närmare inblick vill jag få fram, vilken av betalningssäkerheterna som är mestadels i användning samt orsakerna till det.

Den gemensamma nämnaren med dessa betalningssäkerheter är att de alla är handlagda enligt Internationella Handelskammarens (ICC:s) regler, vilket betyder att de är styrda av ett gemensamt internationellt regelverk, som bidrar till en säkrare handel och reducerar riskerna för tvister handelspartnerna emellan. Jag har valt att ta med ett par exempel från det här internationella regelverket under några av betalningssäkerheterna för att visa hur regelverket är utformat.

2.1 Remburs (Letter of credit)

Den första typen av betalningssäkerhet i detta arbete är rembursen. När man talar om rembursen på engelska använder man sig av ”Letter of credit”. ”Rembursen är en kombination av en betalning till säljaren mot i förväg föreskrivna dokument och villkor, säkerställd av en bankgaranti, utfärdad av en bank på köparens uppdrag (den öppnande banken) till förmån för säljaren (genom en aviserande bank)” (Grath 2008, 68).

Detta framkommer mera detaljerat i den nya upplagan från *Internationella Handelskammaren* (ICC) från 2007 med reviderade rembursregler, *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP 600), där i stort sett varje remburs är utfärdad. (Grath 2008, 69). Under artikel 2 i denna upplaga, under ”credit” står följande skrivet:

”Credit means arrangement, however named or described, that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of the issuing bank to honour a complying presentation” (UCP 600, Artikel 2)

Vad som behöver förklaras med denna definition, är i synnerhet två uttryck. Uttrycket *Complying presentation* innebär i detta sammanhang enligt Grath (2008) att de presenterade dokumenten ska vara utfärdade i enlighet med rembursens villkor och även i enlighet med internationell bankpraxis. Det andra uttrycket som ska klargöras mera för att förstå sammanhanget i definitionen är *Honour*. Honour i det här sammanhanget medger tre olika alternativ till betalning enligt Grath (2008). Det första är när de korrekta dokumenten presenterats under en dokumentpresentation, det andra är genom en fördröjd betalning och det sista genom en bankgaranterad växel (Grath 2008, 69).

2.1.1 Rembursprocessen

När en *remburs* blir utfärdad av köparen sker det genom dennes bank (den öppnade banken). Den öppnade banken är den som kommer att ha betalningsansvaret i denna process. Kontakterna med säljaren blir vanligtvis omhändertagna via säljarens bank (den aviserade banken). Den aviserade banken har inte (om det inte anges) något formellt ansvar för rembursens betalning utan den aviserade banken fungerar istället enbart som en typ av mellanhand mellan säljaren och den öppnade banken. Förutom det fungerar även den aviserade banken som en verifikation att den öppnade rembursen är äkta. Den här verifikationen är oerhört viktig för att kunna säkerställa att inget bedrägeri kan ha förekommit i samband vid rembursen (Grath 2008, 70). Mer utförligt beskrivet rembursprocessen finns under figur 1.

En remburs är en tillförlitlig betalningssäkerhet om den är rätt utförd. Köparen öppnar rembursen för att kunna säkerställa betalningen. Med andra ord betyder det att den öppnande banken betalar till säljaren när säljaren fullföljt sina åtaganden. Det krävs dock att rembursen är oåterkallelig, vilket jag kommer att förklara mera under rubriken ”Rembursens giltighetstid”, för att den ska kunna kvalificeras som en säker typ av betalningssäkerhet. Rembursen ska även vara bekräftad av

säljarens bank (Confirmed Letter of Credit), vilket jag även kommer och gå in närmare på under rubriken ”Bekräftad vs. obekräftad remburs”. Detta beror på att utländska banker inte vanligtvis följer samma regler som banker exempelvis här i Finland följer, och därför ska man se till att den är bekräftad av säljarens bank (Holmvall, E & Åkesson, A 2010, 191)

Enligt *Hinkelman* (2001–2003) är rembursen en av de mest använda typerna av betalningssäkerhet när de kommer till internationell handel. Detta beror på att den medför få risker och båda parterna (köparen/säljaren) kan handla tryggt. I begynnelsekedet av en remburs ska köparen specificera vilka dokument som behövs fås från säljaren före banken kan göra sin part i affären. Säljaren får i detta skede en s.k. försäkran att betalningen kommer att ske förutsatt att dokumenten är i sin ordning (Hinkelman, E. G 2001–2003, 13).

Viktigt att tillägga i detta skede är det som finns skrivet i UCP 600 under artikel 5:

”Banks deal with documents and not with the goods, services or performance to which the documents may relate”.

Med detta menas med andra ord att banken i rembursprocessen inte är det minsta intresserad av något annat än själva dokumenten (UCP 600, Artikel 5). Ett av de viktigare dokumenten som ska finnas med i rembursen är fraktsedel, som jag tar upp till sist i arbetets teoridel (Hinkelman 2001–2003, 13).

2.1.2 För-/ nackdelar med rembursen

Fördelarna med att använda rembursen hos säljaren av varorna eller tjänsterna är att säljaren hellre vill samarbeta med banken än till exempel kommersiella företag. Det här har sin grund i att det hos banker finns lägre kreditrisker än i de flesta företag samt att säljaren har en näst intill säker betalning vid användningen av remburs förutsatt att alla särskilda villkor på dokumentationen är uppfyllda. En annan fördel är, att säljaren får motta värdet av försäljningen som skett när de har uppfyllt de nödvändiga dokumenten som rembursen kräver.

För köparen finns det även fördelar med användningen av rembursen. Det försäkrar köparen att betalningen bara kommer att överlåtas till säljaren om säljaren på rätt sätt har framlagt alla dokument, som i sin tur ska gås igenom och godkännas hos säljarens bank (den aviserade banken). Om säljaren inte levererar varorna av okänd anledning, har köparen det lättare att få återvinning av depositionen den gjort för affären av banken, i jämförelse med att kräva tillbaka depositionen (förskottsbetalning) av en exportör (Buckley, A 2012, 507).

Nackdelar med rembursen är att den är betydligt mycket dyrare att använda som betalningssäkerhet, gentemot andra valmöjligheter av betalningssäkerheter. Detta beror på att den först och främst innehåller ett garantiåtagande från en eller ibland två olika banker som är inblandade i processen. Med dessa parter medräknade kan uppläggningskostnader och dokumenthanteringsprovisioner skjuta i höjden. En annan nackdel är bedrägeri, som kan förekomma i samband med remburs, det jag nämnde tidigare om att den aviserade banken ska fungera som en typ av verifikation att rembursen är äkta (Grath 2008, 71).

2.1.3 Rembursens giltighetstid

Om man har och göra med en återkallelig remburs betyder det enligt *Söderman* (1982) att den kan annulleras eller ändras av köparen utan säljarens medgivande (Söderman, S 1982, 217). Dock är det sedan den nya upplagan av UCP 600 som kom ut i juli 2007 bestämt att rembursen alltid är oåterkalleliga (Grath 2008, 72).

I denna upplaga finns det numera skrivet under artikel 3 följande:

"A credit is irrevocable even if there is no indication to that effect" (UCP 600, Artikel 3)

Med användningen av den oåterkalleliga rembursen innebär det enligt Grath (2008) att den "utan undantag utgör ett bindande åtagande från den öppnande banken att betala rembursenliga dokument som presenteras under rembursens giltighetstid, antingen denna presentation har skett hos den öppnande banken eller hos någon annan av denna "nominerad" bank". Det krävs inte längre att man

anger att rembursen är oåterkallelig när det är det enda alternativet, men det förekommer ännu att det anges att rembursen är oåterkallelig.

Den ”nominerade” banken anges av den öppnande banken och kan i egentligen vara vilken bank som helst. Dock blir det oftast den aviserade banken, som blir den nominerade banken. Som jag nämnde tidigare är det den aviserade banken som har direkt kontakt med säljaren. Trots detta är det viktigt att framhäva, att den aviserade banken inte har någon förpliktelse att betala säljaren eller för den delen acceptera en växel när dokumenten presenteras. Det är istället enbart den öppnande banken som har detta oåterkalleliga betalningsansvar, om inte rembursen även bekräftas av någon annan bank som jag här till näst ska gå in på (Grath 2008, 72).

2.1.4 Bekräftad vs. obekräftad remburs

I de fall där säljaren känner tveksamhet gentemot den öppnande banken eller landet där köparen har hemort, kan säljaren redan i begynnelseskedet av rembursprocessen, d.v.s. vid förhandlingarna med köparen begära att rembursen ska vara bekräftad. Med en bekräftad remburs menas det enligt Grath (2008) att den är garanterad av en annan bank, vanligtvis den aviserade banken i säljarens hemland. Med en obekräftad remburs menas det istället enligt Buckley (2012) att den enbart är garanterad av den öppnande banken (Grath 2008, 78; Buckley 2012, 507).

Om köparen accepterar begäran från säljaren, om att rembursen ska vara bekräftad kommer rembursen innehålla en begäran till den aviserade banken att banken även ska bekräfta rembursen gentemot säljaren.

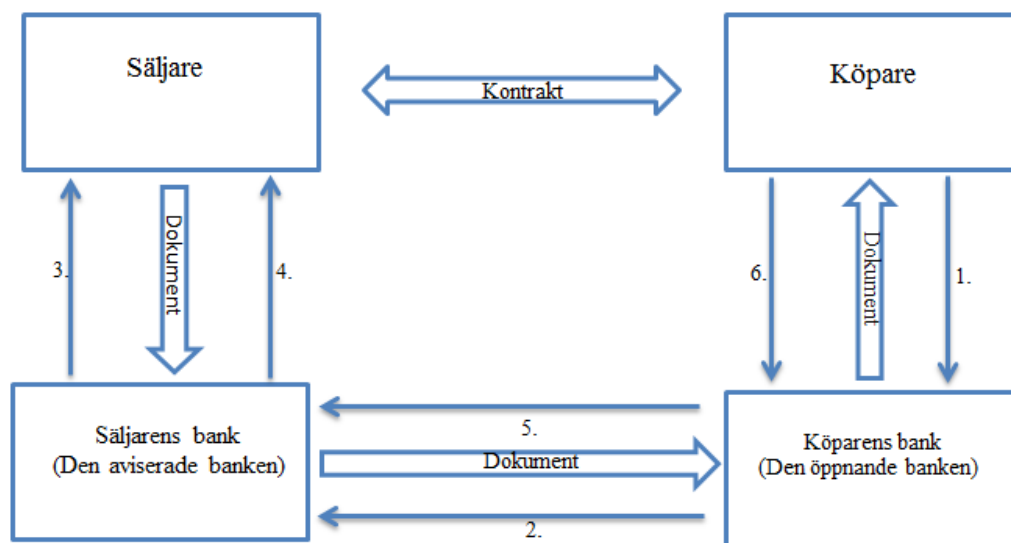
Gällande bekräftandet av en remburs medföljer för den aviserade banken automatiskt kreditrisker som banken själv måste fatta ett beslut om. Således när det kommer till handel med mer icke-stabila länder rekommenderas det att säljaren redan vid ett tidigt stadie gör denna förfrågan. Villigheten att göra detta varierar mellan bankerna. Faktorer som spelar in enligt Grath (2008) är inte enbart bankernas enskilda riskbedömningar utan bankerna kan även ha olika riskexponering på landet eller banken i detta land (Grath 2008, 78).

2.1.5 Hur rembursen fungerar i praktiken (obekräftad)

För att klargöra hur rembursprocessen är uppbyggd har jag valt att via en modell visa det genom sex olika steg. Exemplet nedan gäller en obekräftad remburs.

1. Det första steget i processen då ett avtal gjorts upp mellan köpare och säljaren skett är det köparen som ansöker om att öppna rembursen i sin bank (den öppnande banken).
2. Den öppnande banken mottar ansökan samt kreditfördrar den samt kontrollerar eventuella tillstånd och importlicenser som kan behövas. Därefter kan rembursen öppnas och sändas vidare till den aviserade banken.
3. Efter att rembursen kommit till den aviserade banken är det den aviserade bankens tur att granska innehållet i rembursen för att sedan informera säljaren om rembursens ankomst och även var rembursen kan göras tillgänglig (betalbar) samt om den har blivit bekräftad av den aviserade banken.
4. Efter leverans får säljaren de presenterade dokumenten, såsom transporthandlingar. Efter granskning, sänds sedan dokumenten vidare till den bank som anges i rembursen (vanligtvis den aviserade banken). Den aviserade banken i sin tur granskar dokumenten mot rembursvillkoren.
5. Den öppnande banken granskar såväl dokumenten, fast det egentliga granskningsansvaret ligger på den bank där rembursen är betalbar. Eventuella avvikelser vid detta skede är köparen tvungen att betala vid köparens godkännande. Sådana avvikelser kan vara försenad transport eller presentation av dokument.
6. Sista steget i processen är att dokumenten friställs till köparen mot att köparen betalar till den öppnande banken.

(Grath 2008, 76–77)



Figur 1. Rembursen i sammandrag enligt Grath 2008, 76.

2.2 Back-to-back-remburs (Back-to-back letter of credit)

En *back-to-back-remburs* eller en s.k. ”hjälpremburs” är en ny remburs riktad åt en annan förmånstagare på basis av den existerande, oåterkalleliga samt icke överförbara rembursen. Enligt Hinkelman (2001–2003) är back-to-back-rembursen i själva fallet två olika distinkta rembursen. Med det menar han att den första rembursen är öppnad av köparen och enbart riktad åt säljaren (förmånstagaren). Den andra rembursen öppnas istället av säljaren och i den ska det vara leverantören av varorna som står som förmånstagare. Detta framkommer mera i detalj under figur 2.

Man använder sig av back-to-back-rembursen främst i de fall, där den ursprungliga krediten icke är överförbar, och likaså i de fall där banken via förfrågning av säljaren är villig att öppna en andra kredit, där den första krediten fungerar som en typ av säkerhet eller stöd till den andra krediten. I praktiken är dock inte banken tvungen att utfärda den andra krediten. Vanligtvis öppnar banken bara en andra kredit om de har ett starkt förtroende för säljarens kreditvärdighet.

Med tanke på komplexiteten som existerar i denna transaktion accepterar säljarens bank normalt inte den första krediten som säkerhet för öppnande av back-to-back-rembursen utan säljaren måste vanligtvis utställa en skild säkerhet för back-to-back-rembursen. Den första krediten kan ha en positiv inverkan på bankens riskbedömning. Även med tanke på att säljaren fungerar som gjort förfrågan om den andra krediten är det säljaren som står till svars hos banken att betalning kommer att ske fast säljaren i sin tur inte får betalt för den första krediten. I den andra krediten ska det tydligt formuleras att före den kan öppnas ska alla behöriga dokument finnas tillgängliga och dessa ska vara, de samma som fanns i öppnandet av den första krediten (förutom fakturan). Även fast det är en tid emellan öppnandet av krediterna, ska det formuleras i den andra krediten att alla dokument ska presenteras vid öppnandet av den första krediten för att få processen att gå smidigare (Hinkelman 2001–2003, 98).

2.2.1 För-/nackdelar med back-to-back-rembursen

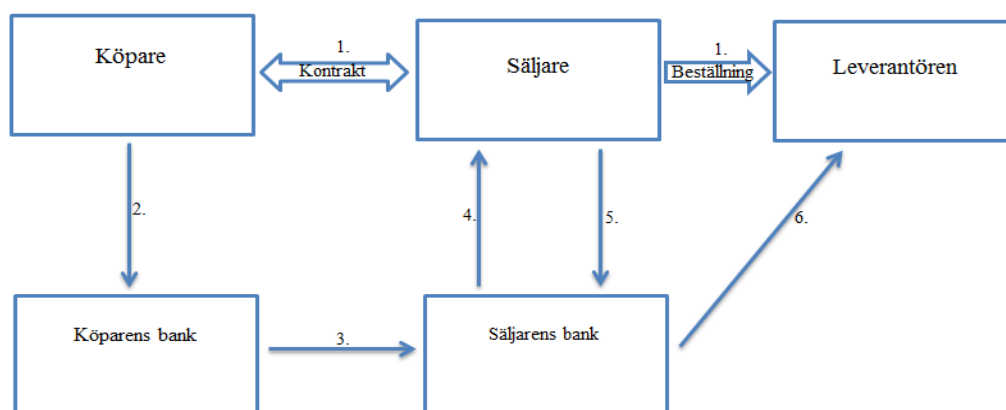
När det vid öppnandet av den första krediten är säljaren som står som förmånstagaren vet köparen inte om att det är en annan part än säljaren som står som leverantör. Det här kan säljaren ha som fördel när köparen inte vet varifrån varorna eller tjänsterna ursprungligen kommer ifrån med tanke på prissättningen. Den här typen av remburs är vanligtvis bara i användning hos mer avancerade aktörer på marknaden eftersom den i praktiken är ganska svår att förstå sig på. Med tanke på detta kan dessa aktörer använda sig av back-to-back-rembursen till sin egen fördel när de behärskar användningen av den. En nackdel är dock att ju fler aktörer som är inblandade i rembursen betyder desto mer pappersarbete vilket i sin tur betyder större risk för problem (Hinkelman 2001–2003, 97).

2.2.2 Hur back-to-back-rembursen fungerar i praktiken

1. Första steget i proceduren att teckna en back-to-back-remburs är att köparen och säljaren sinsemellan förhandlar om ett kontrakt. Efter förhandlingarna skickar säljaren en beställning åt leverantören på varorna som köparen vill ha.
2. Som nästa steg ansöker köparen vid sin bank om öppnandet av remburs.

3. Banken behandlar förfrågan och vidarebefordrar den till säljarens bank.
4. Säljarens bank meddelar säljaren att de mottagit rembursen.
5. Säljaren ansöker om back-to-back-rembursen vid sin bank.
6. Vid godkännande hos banken av back-to-back-rembursen skickas den vidare till leverantören från bankens sida.

(Hinkelman 2001–2003, 99)



Figur 2. Back-to-back-rembursen i sammandrag enligt Hinkelman 2001–2003, 99.

2.3 Standby-remburs (Standby letter of credit)

En annan typ av remburs som jag valt att ta upp i mitt arbete är *standby-rembursen*. Enligt Grath (2014) kommer standby-rembursen ursprungligen från USA. Användningen av standby-rembursen skyddar dig som part i ett handelstillfälle mot risken att din motpart, inte fullföljer överenskomna åtaganden som exempelvis betalning eller leverans av varorna. Standby-rembursen fungerar som en garanti för både köparen och säljaren om detta skulle hända i ett handelstillfälle mellan dessa två aktörer. Enligt Nordea kan standby-rembursen förekomma i tre olika format, antingen som en typ av förskottsgaranti, en betalningsgaranti eller

fullgörandegaranti. Mer om hur standby-rembursen fungerar i praktiken finns under figur 3 (eBook Grath, A 2014, 93–94; Nordea 2014 Standby Letter of Credit).

Som namnet indikerar är standby-rembursen framtagen som en remburs, medan dess funktion och innehåll påminner mera om en garanti. Med dessa anknytningar till standby-rembursen tolkas den som ett flexibelt instrument. Vid handel där säljaren använder sig av en s.k. öppen räkning, vill säljaren kunna lita på att köparen kommer att betala enligt vad som är överenskommet. Användningen av standby-rembursen ger dig som säljare en säkerhet, ifall det visar sig att köparen inte betalar det som var överenskommet, i detta fall kompenseras du som säljare ifall betalning uteblivit från köparens sida. För att ännu reducera risken hos dig som säljare kan det vid ett enigt beslut mellan säljare och köpare samt via förfrågning av köparens bank utfärdas en bekräftad standby-remburs från Nordea åt dig som säljare. Det här betyder i praktiken att ansvaret förflyttas från köparens bank till Nordea istället (Nordea 2014 Standby Letter of Credit).

2.3.1 För-/nackdelar med standby-rembursen

En standby-remburs kan vara komplicerad med tanke på att den ska följa de utfärdade reglerna gällande standby-garantierna (ISP98) och även vara uppbyggd i takt med de regler som redan finns för kommersiella rembursar (UCP600). Både säljaren och köparen kan via dessa strikta regelverk som standby-rembursen innehåller dra nytta av den som parter i ett handelstillfälle. De finns färdigt utformat tillvägagångssätt för att en standby-remburs ska kunna godkännas under ICC:s regelverk. Detta gäller bl.a. hur dokumenten ska presenteras hos den öppnande banken (köparens bank), hur den kan annulleras och att den antingen måste ha fast utgångsdatum eller att den öppnande banken har beviljats tillåtelse att avsluta standby-rembursen efter rimlig förvarning eller efter betalning (eBook, Grath 2014, 94–95).

För att en standby-remburs ska anses som giltig, bör den innehålla ett visst antal dokument. Till denna dokumentation hör: ett intyg över att betalning kommer att ske under de förutsättningar som står skrivet i standby-rembursen, ett datum som ska indikera när utfärdandet av standby-rembursen ägt rum och underskrift från

förmånstagaren. Vid upprätthållandet av den rätta dokumentationen som standby-rembursen kräver kan den vara ett flexibelt instrument och hos säljaren är den ett säkert sätt att erhålla betalning även om köparen inte förmår att betala själv, precis som jag nämnde ovan, vilket är en fördel i detta sammanhang för dig som säljare. Likaså som köpare har du via en godkänd standby-remburs en säkerhet att bli kompenserad för eventuella betalda förskott eller uteblivna kontraktsfullgöranden ifall leveransen bli utlämnad eller försenad från säljarens sida (eBook, Grath 2014, 95; Nordea 2014 Standby Letter of Credit).

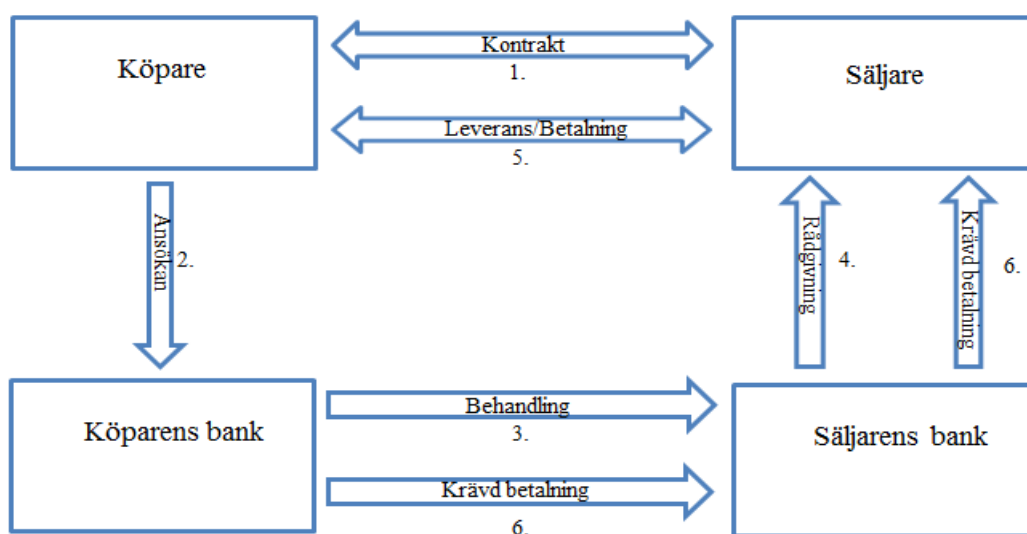
En nackdel gällande standby-rembursen kan dock vara om landet i fråga som säljaren gör affärer med är instabilt av diverse orsaker och säljaren inte lyckas få standby-remburs bekräftad från säljarens bank, så sätter säljaren sig själv i riskzonen. Som jag nämnde tidigare gällande bekräftade vs. obekräftade remburser, påtar sig banken betalningsansvaret vid en bekräftad remburs. En annan nackdel kan vara om en tvist uppstår parterna emellan och om man i kontraktsförhandlingarna inte fört fram vilket lands lag som ska tillämpas vid eventuell tvist. Det gör hela saken desto mer invecklad och medför förseningar i hela handelsprocessen (Importhandboken 2013, 37–38).

2.3.2 Hur standby-rembursen fungerar i praktiken

1. För att en standby-remburs ska kunna börja gälla krävs det först och främst att köparen och säljaren ska vara överens om vad som är avtalat i kontraktet. I figuren nedan finns de fyra olika parterna, säljaren, köparen samt deras banker med för att få händelseförloppet förklarat
2. Nästa steg i processen är att köparen ska ansöka om standby-rembursen från sin egen bank
3. Banken i sin tur behandlar förfrågan om standby-rembursen, enligt vad som framkommer i kontraktet mellan säljaren och köparen, för att sedan vidarebefordra rembursen till säljarens bank
4. Nästa steg i processen är att säljarens bank är i kontakt med säljaren där banken presenterar standby-rembursen

5. Om allt är i sin ordning vid den här tidpunkten och säljaren har accepterat rembursen förbereder säljaren leveransen av varorna samt skickar ut fakturan åt köparen
6. Om inte köparen klarar av att betala fakturan som blivit avtalat är säljaren berättigad att kräva betalning av banken.

(Nordea 2014 Standby Letter of Credit)



Figur 3. Standby-rembursen i sammandrag enligt Nordea 2014.

2.4 Dokumentinkasso (Documents against payment)

Dokumentinkasso, - eller dokument mot betalning även förkortat D/P (Documents against Payment) innebär att säljaren ger i uppdrag åt sin bankförbindelse att mot betalning överlämna vissa dokument som i sin tur ger köparen rätten att förfoga över varorna eller tjänsterna. Till den här dokumentationen hör bl.a. frakthandlingar, fakturor, ursprungscertifikat och tullhandlingar (Söderman, S 1994, 219).

Dokumentinkasso handläggs enligt Internationella Handelskammarens regler URC 522. Under artikel 4 "Collection Instruction" står följande:

“All documents sent for collection must be accompanied by a collection instruction indicating that the collection is subjected to URC 522 and giving complete and precise instruction. Banks are only permitted to act upon the instructions given in such collection instruction” (URC 522, Artikel 4).

Med andra ord ska alla dokument som ska överlämnas vid dokumentinkasso följa de redan utfärdade instruktionerna under URC 522. Bankerna måste följa dessa instruktioner.

Processen gällande dokumentinkasso utförs så, att säljarens bank sänder dessa handlingar till en korrespondentbank i köparens land. Det här ger en indikation åt köparen att dokumenten finns tillgängliga hos banken mot betalning. Vid det tillfälle när köparen har betalat sin bank, ska köparens bank redovisa denna transaktion till säljarens bank som i sin tur redovisar att betalningen skett åt uppdragsgivaren. Om köparen motförmodan inte kan betala skickas dokumenten tillbaka till säljarens bank (Söderman 1994, 219). Processen gällande dokumentinkasso finns mer utförligt beskrivet under figur 4.

2.4.1 För-/nackdelar med dokumentinkasso

Fördelar för köparen gällande dokumentinkasso är framförallt att köparen har vetskap om att varorna har blivit fraktade. Utöver det kan även köparen i lugn och ro gå igenom de presenterade dokumenten hos banken innan köparen betalar. I samma väva har säljaren fördelen att veta att köparen inte har tillgång till dokumenten förrän betalningen skett.

Nackdelar som kan förekomma med användningen av dokumentinkasso är att det kan hända att parterna inte redan från början är överens gällande vilka dokument som ska ingå i inkassot. För att undvika dessa potentiella meningsskiljaktigheter bör man ha en utfärdad specifikation i betalningsvillkoren över vilka dokument som ska finnas med. Ifall det mot förmodan saknas dokument när köparen ska lösa in dokumenten kommer hela processen gällande hanteringen av dem fördröjas radikalt, vilket de även är en nackdel med dokumentinkasso. För köparen är det även en nackdel att köparen vid granskningen av dokumenten inte kan inspek-

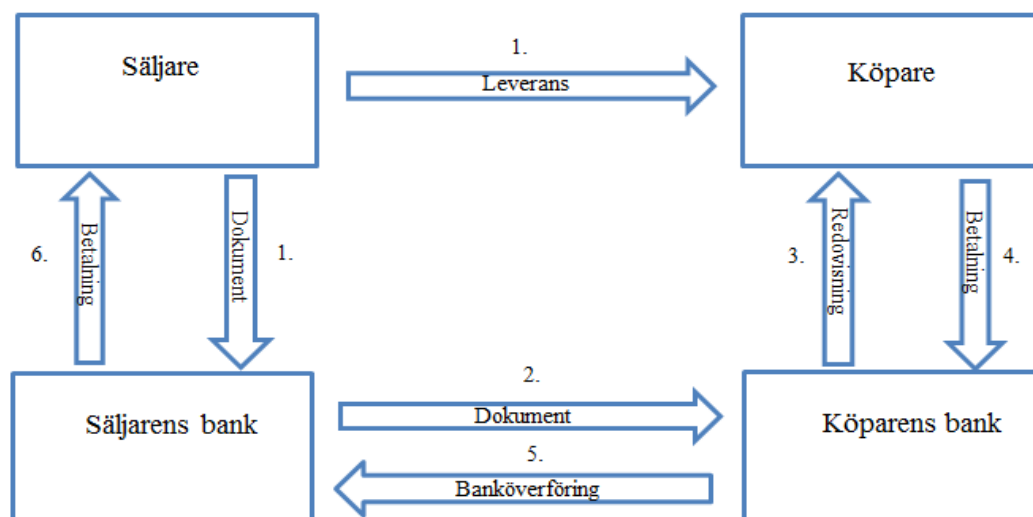
tera den bakomliggande varan eller tjänsten förrän betalning skett (Grath 2008, 62–63 & 66–67)

2.4.2 Hur dokumentinkasso fungerar i praktiken

Låt oss säga ett företag (säljaren) har slutit avtal med ett utländskt företag (köparen) om leverans av en vara eller tjänst. För att överlämning av dokument ska kunna ske krävs det att det utländska företaget fullföljt betalningen. Företaget informerar sin bank att i uppdrag mot betalning överlämna de avtalade dokumenten till köparen (Söderman 1982, 217).

1. Det första steget i processen efter leveransen är att företaget (säljaren) överlämnar åt sin bank de avtalade dokumenten som det utländska företaget (köparen) ska erhålla mot betalning.
2. Nästa steg i processen är att företagets bank (säljarens bank) sänder dokumenten till den utländska korrespondentbanken (köparens bank).
3. Det utländska företagens bank (köparens bank) meddelar sedan de utländska företaget (köparen) att dokumenten anlant till dem och att köparen har rätt att granska att de är i enlighet med avtalet. Ifall det är avtalat parterna emellan om kontant betalning ska köparen utföra betalningen omedelbart.
4. De utländska företaget (köparen) betalar till sin egen bank för att få dokumenten.
5. Det utländska företagens bank (köparens bank) överför betalningen till företagets bank (säljarens bank).
6. Säljarens bank vidarebefordrar i sin tur beloppet till företaget (säljaren) efter avdrag för provisioner samt övriga kostnader.

(Söderman 1982, 217–218; Grath 2008, 64)



Figur 4. Dokumentinkasso i sammandrag enligt Söderman 1982, 218; Grath 2008, 64.

2.5 Bankgarantier (Bank guarantees)

Som jag nämnt tidigare gällande affärer med utlandet, är det viktigt för dig som köpare, att du har avtalsvillkoren gällande betalning och övriga villkor under kontroll. De olika typer av *bankgarantier* jag kommer att presentera här till följande kan användas som en typ av betalningssäkerhet vid internationell handel och kan grupperas med den gemensamma benämningen ”kontraktsgarantier”. Den här benämningen beror på att alla har en direkt koppling till händelseförloppet i ett kommersiellt kontrakt utformat av en offert, där förloppet ser ut som följande; offert – kontrakt – leverans – accepterande av leverans – betalning – eventuell garantitid (Grath 2008, 106). Mer om hur en bankgaranti fungerar i praktiken finns under figur 5.

När man i praktiken ser på dessa olika garantiformer, är inte alla utformade som separata garantier, utan vanligtvis ingår de i samma garantidokument. Det här framkommer i ICCs regler URDG 758 för kontraktsgarantier. ”Oavsett garantityp bör framförallt uppdragsgivaren sträva efter att alltid försöka få med i betalnings-

villkoren att den garanti som utfärdas också ska lyda under någon av garantireglerna, men också att detta klart ska framgå i garantitexten” (Grath 2008, 103).

Det är bara *anbudsgarantin*, *förskottsgarantin* och *fullgörandegarantin* som kan identifieras separat. Betalningsgarantin räknas istället som en s.k. grundgaranti, där det oftast är en mer omfattande fullgörandegaranti som även täcker garantitiden (Grath 2008, 106).

2.5.1 Betalningsgaranti (Payment guarantee)

Som säljare har man rätt att fråga efter en *betalningsgaranti* från sin köpares bank. Vid användningen av en betalningsgaranti ger det dig som säljare en ökad trygghet om du vill erbjuda en leverantörskredit. Betalningsgarantin används ofta i de fall när den ska täcka återkommande leveranser under ett längre fortlöpande avtal. Vartefter godset levereras skrivs garantin ner (förminskas) ifall garantitexten ger rättighet till detta. Garantin täcker både köparens solvens och köparens möjlighet att betala (Handelsbankens bankgaranti 2014; Grath 2008, 108).

2.5.2 Anbudsgaranti (Bid bond/tender guarantee)

Anbudsgarantin gynnar köparen främst. Detta beror på att köparen begär anbudsgarantin i samband med offerten där garantin inte bara garanterar säljarens skyldighet att stå fast vid sitt anbud utan även vid antagande av offerten kräver det av säljaren att säljaren signerar kontraktet. Vanliga garantibelopp kan ligga runt 5-10% av hela kontraktsbeloppet (Handelsbankens bankgaranti 2014; Grath 2008, 106).

2.5.3 Förskottsgaranti (Advance payment)

Den här typen av garanti ger köparen rätt att få förskottet returnerat (eller till viss del), om säljaren i fråga inte uppfyller sin del av avtalet, t.ex. om leveransen inte sker i enlighet med avtalet. Vanligtvis uppgår förskottsbetalningen till 10-25 % av hela kontraktsbeloppet. Summan beror dock på affärens storlek, komplexitet eller tidshorisont. Ifall garantin avlämnas i förväg ska den ändå ha blivit utformad så att

den inte börjar gälla förrän beloppet har blivit insatt på det konto som säljaren angivit (Handelsbankens bankgaranti 2014; Grath 2008, 107).

2.5.4 Fullgörandegaranti (Performance bond/ guarantee)

Med användningen av *fullgörandegarantin* kan köparen säkerställa ersättning ifall säljaren inte levererar rätt varor eller uppfyller avtalet till punkt och pricka. Tillämpningen av den här typen av garanti medför automatiskt ett större förtroende från köparens sida gentemot säljaren. Fullgörandegarantin kan räknas som en av de vanligaste garantierna vid internationella affärer enligt Grath (2008). Garantin utfärdas och avlämnas på uppdrag av säljaren redan vid kontraktöppningen eller innan leveransen skett. Man brukar tala om att vid traditionella affärer uppgår garantin normalt sätt till 10-20 % av kontraktsvärdet. Liksom användningen av betalningsgarantin, skrivs också fullgörandegarantin ner i etapper ifall garantitexten ger möjlighet till det. Det här sker sedan i takt med säljarens fullgörande av kontraktet (Handelsbankens bankgaranti 2014; Grath 2008, 107).

2.5.5 Bankgaranti vs. remburs

Att vid en utlandsaffär bestämma sig för om man borde använda sig av en bankgaranti eller en remburs beror på landet man har planerat att göra affärer med. Man bör se över landets ekonomiska och politiska läge. Gör man affärer med länder som är ostabila när det berör det som jag nämnde ovan, ger rembursen mera möjligheter att reducera affärsriskerna än vad bankgarantierna gör. Vid affärer med länder som är icke stabila ska valet mellan bankgaranti och remburs styras mera enligt de nedan nämnda faktorerna enligt Grath (2008);

- köparen/säljarens inbördes förhållande
- typen av varuslag
- leveransernas frekvens
- affärens slutgiltiga summa
- leveransflexibilitet

När man ser över långtidskontrakt med större leveransflexibilitet kan bankgarantierna som är kopplade till betalning i en s.k. öppen räkning vara ett klart mycket

bättre alternativ i jämförelse till rembursen samt även dokumentinkassot som jag presenterade tidigare (Grath 2008, 104).

2.5.6 För-/nackdelar med bankgarantierna

För dig som säljare reduceras riskerna i din verksamhet med hjälp av användning av dessa typer av bankgarantier. De ska även användas i större affärer i förhållande till vad ditt företag omsätter. Den andra garantin jag nämnde ovan, anbudsgarantin, kan vid upphandlingar vara ett krav från din köpars sida. Det här beror så som jag nämnde tidigare på att den gynnar köparen så till vis att köparen är berättigad till ersättning ifall säljaren inte fullföljer vad som står i kontraktet.

Fördelarna med att ha bankgarantier är först och främst att de skapar trygghet i dina affärstransaktioner. Utöver det ger de även möjligheter att säkerställa betalningar och kan erbjuda dina köpare leverantörskrediter. Slutligen möjliggör bankgarantierna för dig som säljare, att få förskottsbetalning på dina sålda varor eller tjänster, vilket många företag ser som ett stort plus (Handelsbankens bankgaranti 2014).

Nackdelarna med bankgarantierna är att de ur ett kostnadsperspektiv anses som dyra. De verkliga kostnaderna för bankgarantierna styrs av faktorer såsom; garantityp, kommersiell risk, belopp och tidsperioden över hur länge garantin ska vara i kraft. Lyckas inte även säljaren påverka garantins utformning medför det större risker för säljaren. I dessa fall kan garantin utfärdas utan förfallodag eller så att garantin automatiskt blivit utsatt enligt lokal praxis. Dessa aspekter är nackdelar med bankgarantierna men går att undvika med exempelvis en bilaga till betalningsvillkoren. I dem kan man som säljare se till att dessa ovanstående punkter är bestämda på förhand, vilket jag även tar upp under nästa underrubrik (Grath 2008: 102, 104).

2.5.7 Garantiernas utformning och giltighetstid

I utformningsfasen av garantier ser man över det bakomliggande kontraktet och hur detta ser ut angående varuslag och belopp, kontraktets olika parter samt betalningsvillkorens allmänna utformning. Förutom det ska man även beakta motpar-

tens krav angående utformningen av garantin, såväl som de legala krav som kan gälla i de olika parternas länder. De minimikrav som dock existerar gällande vad det bör framkomma av en garanti är de följande punkterna enligt Grath (2008);

- Alla kontraktsparter samt en referens till den bakomliggande affären
- Vad garantin kommer att omfatta.
- Valuta och det maximala garantibeloppet och möjlig nedskrivning under giltighetstiden.
- Förfallodag, giltighetstid och när kraven under garantin senast ska ha framförts.
- Tillämplig lag och jurisdiktion.
- Dokumentation som ska presenteras för att styrka eventuella krav.

Gällande den näst sista punkten ”tillämplig lag och jurisdiktion” ska parterna själva välja ändamålsenlig lag på det kommersiella kontraktet. Till samma lag hör vanligtvis de garantier som är knutna till kontraktet, i de fall där detta är möjligt det vill säga.

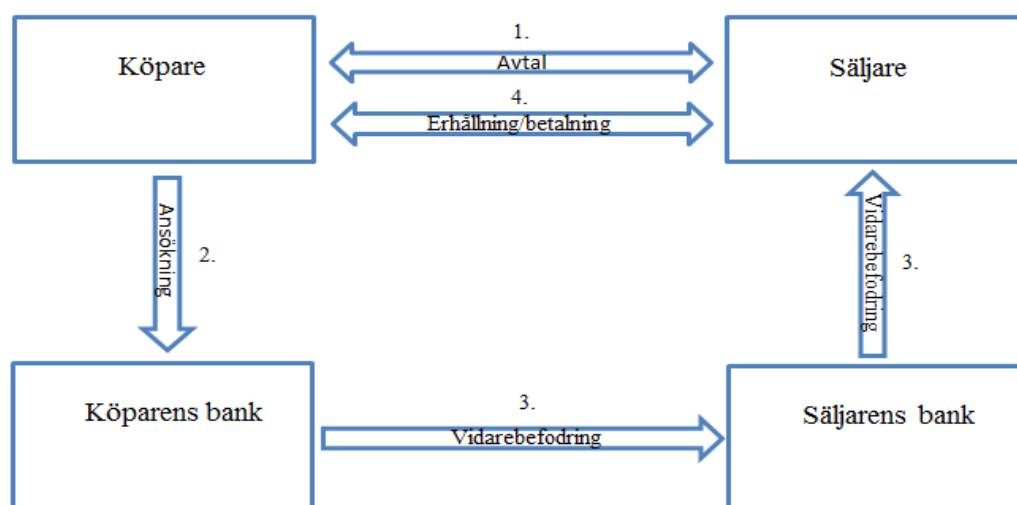
Det samma som utformningsfasen av garantin beror ikraftträdandet även på kontraktet. Vanligtvis innebär detta att garantin utfärdas en viss tid efter kontraktet blivit underskrivet. Detsamma gäller garantins giltighetstid, en säljare ska alltid eftersträva att få en fastställd giltighetstid i garantin. I vissa fall kan dock landets lokala lag eller praxis sätta käppar i hjulet att lyckas med det eller få den att kännas helt enkelt osäker (Grath 2008, 117–118).

2.5.8 Hur bankgarantier fungerar i praktiken

1. Första steget i skapandet av en bankgaranti mellan dig som köpare och din motpart, den som du säljer till, är att ni sinsemellan ska ingå ett avtal. Som exempelvis i den här figuren nedan kan vi säga att du som köpare får en leverantörskredit mot att du själv lämnar en betalningsgaranti
2. Andra steget i processen är att du som köpare ansöker hos din bank om just denna betalningsgaranti. Den här ansökningen förutsätter ett kreditbeslut hos banken

3. Ifall din bank godkänner betalningsgarantin vidarebefordrar dem garantin vidare, vanligtvis via säljarens bank, som i sin tur vidarebeordrar att de mottagit en garanti åt säljaren
4. Sista steget i processen att du som köpare erhåller varan eller tjänsten och betalar.

(Handelsbankens bankgaranti 2014)



Figur 5. Bankgaranti i sammandrag enligt Handelsbanken 2014.

2.6 Fakturabelåning (Factoring)

Fakturabelåning kan förekomma i flera olika varianter och benämningarna på fakturabelåning kan skilja sig åt emellan banker och finansbolag. Fakturabelåning kan även ingå tillsammans med andra tjänster, vilket gör fakturabelåningen mer kostsam. Alla dessa faktorer gör att fakturabelåningen kan vara svårförklarad. Vid handelstillfällen med öppen räkning, är det vanligt att belåning av exportfakturer används, åtminstone i de fall där leveransen av varorna redan skett (Grath 2008, 186).

Fakturabelåning i sin grundform enligt Grath (2008) kan beskrivas som ”tillhandahållande av finansiering mot säkerhet bestående av en mängd kundfordringar”, även i de fall där belåningen skett styckevis för enskilda större kundfordringar. Fakturabelåningen sett ur en praktisk synvinkel är att den fungerar som en lånefacilitet gentemot säljaren. Köparens roll är att köparen ska meddelas när fakturan blivit överlämnad samt till vilket finansbolag (factoringbolag) betalningen ska ske. Denna betalning måste fullbordas direkt till det nämnda bolaget. Utförandeprocessen gällande fakturabelåning är förklarad mer under figur 6.

Genom att säljaren överlåter sina kundfordringar (och meddelar köparen) blir factoringbolaget de som tagit över rättigheterna till betalningen. Factoringbolaget ska även sköta den vidare handläggning och i värsta fall indrivningen, ifall betalningen inte sker. Detta betyder att vid fakturabelåning blir betalningsdisciplinen hos köparen högre i och med att fakturan är överlåten till en tredje part som köparen vet kommer att agera vid utebliven betalning (Grath 2008, 187).

2.6.1 För-/ nackdelar med fakturabelåning

Som säljare vid ett handelstillfälle där fakturabelåning används finns ett par fördelar. Säljaren förbättrar först och främst likviditeten i företaget med tanke på att man erhåller omedelbar betalning vid fakturabelåning direkt när fakturorna blivit överlämnade. Fakturabelåning är även ett bra alternativ när säljaren har vetskap om att det kommer vara kontinuerliga leveranser till ett relativt konstant antal köpare en tid framöver. Själva kostnadsbiten samt villkoren för fakturabelåning grundar sig enligt *Söderman* (1994) på följande förhållanden; den totala årliga volymen och antal kunder och länder. Det förekommer vanligtvis samarbeten mellan finansbolagen och de internationella indrivningsföretagen för att underlätta indrivningen av fordringar ifall betalningen inte har skett före förfallodagen. Som säljare kan du se över kommande tids leveranser och som jag just nämnde ifall de kommer kontinuerligt, kan säljaren dra det till sin fördel vid användning av fakturabelåning.

Överenskommelserna mellan finansbolagen och indrivningsföretagen innebär i sin tur att finansbolagen kan tvinga säljaren att återbetala erhållna likvider för de fak-

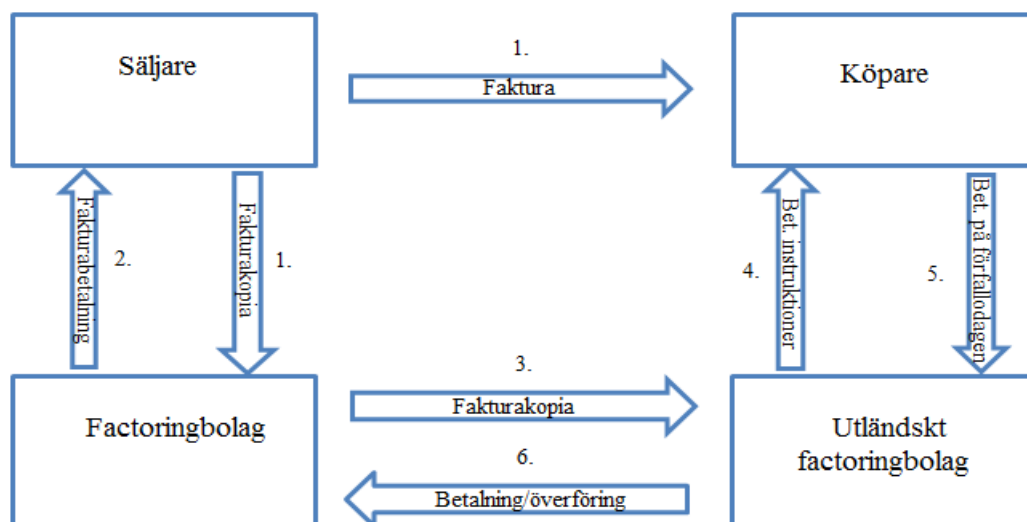
tutor som trots indrivningsföretagens påtryckningar förblivit obetalda. Detta beror på att finansbolagen övertar fakturorna med regress, vilket är en nackdel vid användningen av fakturabelåning hos säljaren. Undantag finns dock där säljaren via förhandling med finansbolaget kan slippa regresskravet (Söderman 1994, 232–233).

2.6.2 Hur fakturabelåning fungerar i praktiken

I exemplet nedan är det en säljare och en köpare som sinsemellan handlar med varandra via bägge parter anlitade factoringbolag.

1. Första steget i händelseförloppet är att säljaren skickar ut fakturan till köparen och en kopia på den till säljarens anlitade factoringbolag.
2. Efter att fakturan överlåtits till factoringbolaget betalar factoringbolaget i sin tur ut fakturabetalningen (förskott) till säljaren.
3. Efter denna överföring skickar säljarens factoringbolag vidare faktura kopian till det avtalade utländska factoringbolaget.
4. Vid mottagande av kopian instruerar sedan det utländska factoringbolaget köparen om de betalnings instruktioner som köparen ska följa.
5. Som nästa steg ska köparen betala den avtalade summan åt det utländska factoringbolaget.
6. Sista steget i händelseförloppet sker vid mottagandet av betalningen som ägde rum i föregående steg: nu, är det utländska factoringbolagets tur att vidarebefordra denna betalning åt säljarens factoringbolag.

(Grath 2008, 189)



Figur 6. Fakturabelåning i sammandrag enligt Grath 2008, 189.

2.6.3 Finansiell fakturabelåning hos Nordea Finans

Nordea Finans har finansiell fakturabelåning som en av de finansieringstjänster som erbjuds. Som kund hos Nordea finans sköter man administrationen av kundreskontran själv men med jämna mellanrum ska man skicka rapporter till Nordea Finans. Liksom traditionell fakturabelåning som jag tog upp här innan kännetecknas även den finansiella fakturabelåningen av att fakturorna först ska överlåtas till Nordea Finans före Nordea kan begära betalningen av dina kunder. Denna tjänst kallas även *block-factoring* eller *bulk-factoring*.

Händelseförloppet ser relativt likadant ut som det jag listade ovan gällande den traditionella fakturabelåningen. Första steget i händelseförloppet i den finansiella fakturabelåningen är även här att säljaren skickar ut fakturan till kunden. Fakturan ska vara försedd med en överlåtelsestext. I överlåtelsestexten ska det framkomma de angivna betalningsinstruktionerna. Som nästa steg i händelseförloppet överläts fakturafodringarna till Nordea Finans. När detta blivit gjort betalar Nordea Finans ut ett förskott till säljaren. Därefter betalar kunden till det konto som är angivet på

fakturan. När betalningen nått Nordea Finans amorteras krediten ner och sedan meddelas det till säljaren att likviden kommit. Månadsvis gör säljaren en avstämning mellan sin reskontra och Nordea Finans, för att se att allt gått rätt till. Till denna avstämning bifogas reskontran och åldersanalysen.

Nordea Finans har även listat ett par fördelar med användningen av deras tjänst:

- Finansieringstjänsten är en flexibel kredit.
- Användningen av tjänsten ger kunden ett effektivt utnyttjande av kundfordringar som säkerhet för kredit
- Användarnas kunder betalar snabbare vilket medför att dina kundfordringar minskar samt att likviditeten ökar
- Bidrar till en lägre kapitalkostnad hos användarna

(Nordea Finans 2008 finansiell fakturabelåning)

2.7 Tratta (Drafts)

Tratta är en typ av order som är skriven av säljaren åt köparen. I ordern har säljaren specificerat vissa detaljer så som pris och betalningsdag, vilka köparen är skyldig att följa. Med användningen av tratta har köparen möjlighet att välja att samarbeta med sin bank. Bankens roll blir en typ av indrivnings agent för de konton som säljaren sedan tidigare finansierar. Banken vidarebefordrar säljarens tratta till köparen, antingen direkt eller indirekt via en filial eller en korrespondentbank, för att sedan remittera intäkterna tillbaka till säljaren (Buckley 2012, 504). Mer om denna process under figur 7.

En tratta innehåller tre olika parter, den som framställt trattan eller *trassent*, den som trattan är framställt för, med andra ord *trassat*, samt *betalaren*. Den första parten, är vanligtvis den parten som säljer och levererar varor vidare till sina köpare. Den andra parten, den som trattan är riktad mot, kan i sin tur vara en enskild köpare eller ett företag. Den här parten är vanligtvis den part som ska betala trattan på förfallodagen. Den tredje och sista parten kan liksom den andra parten vara

både en enskild person eller ett företag. Den tredje parten är den part som tar emot betalningen av den andra parten. Om trattan inte är en typ av verkställande betalning ska det utses en person eller en bank vart betalningen ska ske. Den här tredje parten, betalningsmottagaren, kan vara trassenten själv eller dennes bank. I stora drag är trattament en typ av verkställande betalningar och de blir verkställande om de uppfyller dessa krav enligt Buckley (2012);

- skrivna samt undertecknade av trassenten (säljaren)
- innehåller ett ovillkorligt löfte eller en förordnad om betalningsbeloppet
- ska bli betald inom utsatt tid eller ett specificerat datum
- det framkommer till vem betalningen ska tas emot av

(Buckley 2012, 505)

2.7.1 Avista-tratta/tids-tratta

Trattor kan antingen vara en *avista-tratta* eller en *tids-tratta*. En avista-tratta betalas på begäran, vanligtvis vid det tillfälle när varorna blivit levererade. Vid användningen av en avista-tratta gäller det för *trassat* (den som trattan blivit utställd för) att genom förhandlingar komma överens vid vilket tillfälle trattan ska bli betald. En tids-tratta däremot betalas enligt den betalningstid som på förhand är överenskommet mellan parterna. Den här typen av trattament godkänns när trattan har blivit presenterad hos *trassat* och via dennes bank blivit accepterad, antingen skriftligen eller via bankens egen stämpel på dokumentet (Buckley 2012, 505).

2.7.2 Trattament hos Aktia

Aktia har listat vad som vid uppgörande av rembursdokument bör beaktas. Gällande tratta har det listats dessa direkt kopierade punkter;

- ”referens till rembursen (öppnande bankens namn, rembursens nummer och datering) om rembursen så kräver
- utställaren bör vara rembursens förmånstagare och trattan bör undertecknas samt endosseras
- bör utställas på i rembursen namngiven part

- valutaslag och belopp måste överensstämma med fakturan
- rembursens belopp får inte överskridas
- belopp i siffror och bokstäver bör överensstämma
- datum och ort för utställandet ska finnas med
- förfallodag samt betalort ska stå med”

Tratta-dokumenterna måste även vara enligt de Enhetliga rembursreglerna (UCP600) samt uppfylla rembursvillkoren (Aktia, tratta).

2.7.3 För-/nackdelar med tratta

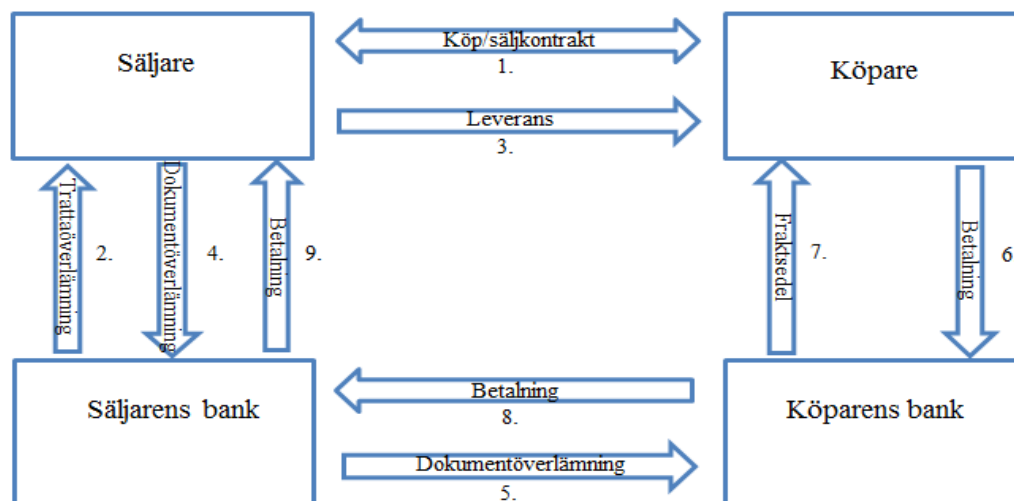
Fördelen med användningen av en tratta är att den reducerar risken hos köparen för utebliven-/eller felaktig leverans p.g.a. packningslistan som detaljerar innehållet i leveransen och fraktsedeln som ett bevis på att varorna har blivit ivägskickade. Däremot reduceras inte risken för utebliven betalning hos säljaren vid användandet av en tratta vilket i sin tur kan tolkas som en nackdel. Detta beror på att säljaren står som ägare till varorna enda tills det skede då köparen har fullföljt betalningen och varorna levererats. Köparen kommer inte att fullfölja detta åtagande, förrän alla de presenterade dokumenten blivit mottagna och godkända av köparen. Hos köparen finns även en möjlighet att avfärda trattan och därmed leveransen av varorna, dock är det ovanligt att detta sker. Att avfärda en tratta från köparens sida resulterar förmodligen i att köparens bank inte kommer att vara villiga att göra affärer med köparen igen (Wild, J & Wild, K 2016, 358).

2.7.4 Hur en tratta fungerar i praktiken

1. Som första steg i händelseförloppet ska en säljare och köpare ingå ett köp/säljkontakt.
2. Före leveransen av varorna ska säljaren med hjälp av sin bank utforma en tratta. I trattan ska det framkomma vart betalningen ska ske och när. Vid en avista-tratta ska köparen betala när varorna är levererade och vid en tids-tratta enligt den överenskomna betalningstiden. Vid godkännande av trattan överlämnas den till säljaren.

3. Som nästa steg i händelseförloppet är leveransen av varorna, från säljarens utsedda transport företag till köparen.
4. Efter det ska säljaren överlämna dessa dokument till sin bank; trattan, packningslistan över leveransen, fraktsedeln och kontraktet mellan säljaren och transport företaget som bevisar vart varorna ska levereras och kostnaderna för detta.
5. Efter mottagandet av dessa dokument hos säljarens bank är det säljarens banks tur att vidarebefordra dokumenten till köparens bank.
6. Härefter ska köparen uppfylla de bestämda tratta-kraven genom att betala till sin bank.
7. Efter att köparens bank mottagit betalningen utfärdar de fraktsedeln till köparen.
8. Vid det här tillfället är det köparens banks tur att betala åt säljarens bank.
9. För att få händelseförloppet avslutat ska säljarens bank efter mottagandet av betalningen från det föregående steget i sin tur betala åt säljaren för varorna.

(Wild & Wild 2016, 357).



Figur 7. Tratta i sammandrag enligt Wild & Wild 2016, 357.

2.8 Fraktsedel/Konossement (Bill of lading)

Före jag går in på *fraktsedeln* närmare bör nämnas att den i sig självt inte kan tolkas som en betalningssäkerhet, utan är istället en typ av dokument som ska fungera som en extra säkerhet till den redan utfärdade betalningssäkerheten vid handelstillfället i fråga. Jag har valt att ta upp de mest vanliga typerna av fraktsedlar som finns gällande sjötransport.

Fraktsedeln är ett sjötransport dokument, även kallat konossement. Godkända och undertecknade fraktsedlar är ett måste vid all sjötransport. En fraktsedel är en typ av dokument som är utfärdad till säljaren, eller dennes bank, av den som är berättigad av transporten av varorna, med andra ord köparen. Fraktsedeln kan fungera som ett kvitto, ett kontrakt samt som äganderättsdokument. I egenskap av ett kvitto fungerar fraktsedeln som en indikation att varorna har blivit erhållna av den som sköter om transporten. Som ett kontrakt fungerar fraktsedeln som ett bevis på att den som sköter om transporten av varorna måste leverera till den som har originalet av fraktsedeln. Gällande äganderättsdokumentet bevisar fraktsedeln helt enkelt vem som har äganderätten över varorna. Fraktsedeln är som ett tillvägagångssätt för att försäkra sig om betalning när varorna blivit levererade. Detta beror på att köparen inte kan erhålla äganderätten till varorna före köparen har utlöst fraktsedeln från den som sköter transporten. En fraktsedel kan vara av två olika slag, rak fraktsedel och order fraktsedel. De här två typerna har jag förklarat här till näst (Buckley 2012, 505–506).

2.8.1 Rak fraktsedel (Straight Bill of lading)

En *rak fraktsedel* ska fungera som en indikation att leverantören av varorna (speditören) kommer att leverera varorna till mottagaren. Det raka fraktsedel dokumentet räcker inte som bevis för äganderätten över varorna (icke-förhandlingsbart). För att äganderätten ska överlåtas måste mottagaren identifiera sig själv. Den här typen av fraktsedel är ofta användbar när betalningen av varorna har skett som en förskottsbetalning eller i det fall då varorna levereras på ett öppet konto. Med anledning av detta kan inte en rak fraktsedel överföras bara genom en påskrift (Hinkelman 2001–2003, 118).

2.8.2 Order fraktsedel (Order Bill of lading)

Order fraktsedel är ett äganderättsdokument över godset utfärdad till den part som sköter beställningen, vanligtvis leverantören. Leverantörens medtycke krävs för godkännanden av förhandlingar mellan de inblandade parterna eftersom denna typ av fraktsedel är förhandlingsbar. Det här beror på att avsändarens fraktsedel kan bli köpt/såld eller handlas med även vid den tidpunkt när varorna redan är på väg. Användningen av denna fraktsedel gynnar i de fall då dokumentärtransaktioner är inblandade. För att ägaren ska kunna överräckas varorna krävs det att ägaren har ett dokument över äganderätten till varorna eller annan typ av bevis (Hinkelman 2001–2003, 118).

2.8.3 Ombord-/mottagits för transport fraktsedel (On-board-/Received-for-shipment Bills of lading)

En fraktsedel kan även vara avsedda som ombord/- och mottagits för betalningstyper. En *ombord fraktsedel* ska indikera att varorna har blivit placerat ombord fartyget, precis som namnet säger. Den andra varianten, *mottagits för transport fraktsedel*, indikerar endast att leverantören av varorna (speditören) har mottagit varorna som ska skeppas vidare. Denna fraktsedel garanterar dock inte att varorna blivit lastade ombord på fartyget, som i den första varianten av fraktsedel. Med tillräcklig information i form av stämplade dokument som bevisar namnet på fartyget, datum och som även är undertecknat från någon i besättningen, kan den andra varianten av fraktsedeln relativt enkelt bli omkonverterad till en ombord fraktsedel istället (Buckley 2012, 506).

2.8.4 Ren/ Oren fraktsedel (Clean/foul Bill of lading)

Slutligen kan en fraktsedel antingen tolkas som ren- eller oren. Den *rena fraktsedeln* ska indikera att transportören har fått se att varorna blivit mottaget i gott skick, utan några anmärkningsvärda fel eller brister. Ifall det före lastningen av varorna observeras skador på dem görs en anmärkning på fraktsedeln och i detta skede är inte längre fraktsedeln ren utan blir istället klassificerad som *oren*. Även att antalet på varorna är rätt och att leverantören inte har missberäknat är en indi-

kation på att fraktsedeln är ren. De fall där det krävs en ren fraktsedel är exempelvis då säljaren ska erhålla betalning under en remburs. Det är alltså inte acceptabelt med en oren fraktsedel vid handel under en remburs (Hinkelman 2001–2003, 118; Buckley 2012, 506).

3 EMPIRISK DEL

För att kunna avgöra vilka betalningssäkerheter som används vid Wärtsilä och orsakerna till det har jag i min forskningsdel i detta arbete valt att intervjua fyra anställda inom företaget för att få en djupare uppfattning.

3.1 Företagspresentation

Wärtsilä är en världsledande leverantör både inom marin- och energimarknaden med deras kompletta kraftlösningar. Inom Wärtsilä stöds dessa lösningar under hela produktens livscykel. Wärtsilä kan indelas i tre olika företags segment; Marine Solutions, Energy Solutions och Services, förklarar segment för segment här nedanför. Deras tekniska innovation och totala verkningsgrad bidrar att Wärtsilä maximerar både den ekonomiska och miljömässiga prestandan för deras kunders kraftverk och fartyg. Den totala omsättningen för Wärtsilä uppgick 2015 till 5 miljarder euro med ca 18900 anställda. Deras verksamhet finns utspritt i över 200 enheter i närmare 70 länder runt om i världen.

3.1.1 Marine Solutions

Inom *Marine Solutions* underlättar Wärtsilä sina kunders affärsverksamhet genom att erbjuda dem integrerade system och lösningar inom marinindustrin. Produkterna inom detta segment är utöver effektiva även ekonomiskt sunda och ekologiskt hållbara. Vid Marine Solutions erbjuder dem skräddarsydda innovativa livscykel-lösningar åt sina kunder runt om i världen. Marine Solutions har ett teknologiskt ledarskap jämt mot sina konkurrenter inom sitt marknadssegment, vilket bidrar till en ledande position på marknaden för Marine Solutions.

3.1.2 Energy Solutions

Wärtsilä är även en ledande leverantör av flexibla kraftverk. Inom *Energy Solutions* erbjuds konkurrenskraftiga och tillförlitliga lösningar. Dessa lösningar berör både basbelastning, stabilisering av elnät och toppbelastning, industriell självgenerering för olje- och gasindustrin. Via lösningarna som Energy Solutions erbjuder kan deras kunder förväntas få decentraliserade, effektiva, flexibla och miljö-

mässigt avancerade kraftverkslösningar. Detta ska i sin tur möjliggöra deras kunder till en mer hållbar och modern energiinfrastruktur.

3.1.3 Services

Inom *Services* stöds Wärtsiläs kunder under hela installationens livscykel genom att kontinuerligt optimera installationens prestanda och verkningsgrad. Via deras kompletta serviceportfölj och deras omfattande servicenätverk för både sjöfart- och kraftverksmarknaden kan de inom *Services* kontinuerligt ge understöd åt sina kunder. Inom *Services* har de alltid som mål att leverera hög kvalitet, expertstöd samt tillgång till tjänster var än kunden befinner sig runt om i världen. (Wärtsilä 2016 Detta är Wärtsilä).

3.2 Forskningsmetod

I den empiriska delen av slutarbetet kan man välja mellan olika forskningsmetoder. Valbarheten hos författaren är antingen att välja en kvalitativ eller kvantitativ forskningsmetod. Tillämpningen av den kvantitativa forskningsmetoden är användbar ifall man vill testa olika hypoteser, d.v.s. redan utformade påståenden som fåtts från existerande litteratur. Syftet med denna forskningsmetod är att se ifall dessa påståenden stämmer. För att genomföra det, kan man använda sig av en enkätundersökning med förhands bestämda svarsalternativ. Via en enkätundersökning kan man enklast mäta och förklara den insamlade informationen via statistiska analyser, med andra ord får man fram kvantifierbar data i form av siffror. I den kvalitativa undersökningsmetoden vill man istället få fram ord som fåtts från den insamlade data. Via denna undersökningsmetod har man som avsikt att uttyda och förstå fenomen (Nyberg, R & Tidström, A 2012, 122–125).

Jag har valt att använda mig av *kvalitativ undersökningsmetod* i form av intervjuer. Min första intervju utfördes personligen med min handledare *Peter Norrgård*. Intervjun bandades även in för att transkriberas på bästa möjliga vis. De resterande intervjuerna har utförts elektroniskt, där jag skickat ut frågeformuläret som jag presenterar i nästa kapitel åt respondenterna via e-mail. Respondenterna har sedan besvarat frågorna och skickat dem tillbaka till mig.

Alla respondenter är anställda hos Wärtsilä och jobbar dagligen med internationella kundrelationer.

Kvalitativa intervjuer enligt *Patel & Davidson* (2002) innehåller näst intill alltid en låg grad av standardisering, vilket betyder i det här fallet att de frågor som intervjuaren ställer ger utrymme åt intervjupersonen att med egna ord svara på frågorna. Med användningen av en kvalitativ intervju har intervjuaren som fördel att ha förkunskaper om inom det område som ska studeras, vilket stämmer bra in i det här fallet med den tidigare teoridel jag presenterat i detta arbete. Jag kommer även att ha mina intervjufrågor i en förbestämd ordning, de kännetecknas enligt *Patel & Davidson* (2002) att ha en hög grad av strukturering i sin kvalitativa intervju. Intervjufrågorna har jag utformat i den ordning som det tas upp i teoridelen för att behålla struktureringen (*Patel, R & Davidson, B 2002, 78–79*).

3.3 Urval

Via diskussioner med min handledare Peter Norrgård föreslog han utöver sig själv, tre resonabla personer inom Wärtsilä som intervjun kunde hållas åt. Alla de intervjuade jobbar inom koncernen på ett eller annat vis med internationella kundrelationer vilket resulterar i detta fall att de är i kontakt med betalningssäkerheter och kapabla att besvara intervjun. Via förfrågning av intervjupersonerna gick bara min handledare med på att hålla intervjun personligen, de resterande respondenterna var inte villiga att ställa upp på en personlig intervju. Istället utfördes de resterande intervjuerna elektroniskt där jag via e-mail skickat ut intervjufrågorna som respondenterna själva fått besvara.

4 PRESENTATION AV INTERVJUER

4.1 Intervju med anställda hos Wärtsilä

Jag har använt mig av samma intervjufrågor vid alla intervjuer. Den första av mina intervjuer utfördes personligen med respondenten. Den här intervjun valde jag även att banda in för att kunna höra på svaren i efterhand för att uppnå bästa resultat gällande analyseringen av svaren. De andra intervjuerna har skett elektronisk där frågorna har blivit utskickade åt respondenterna via e-mail. Under den sista intervjun i denna empiriska del har jag även valt att ringa upp respondenten personligen för att fråga följdfrågor. Alla respondenter jobbar vid Wärtsilä och är alla bekanta med betalningssäkerheter vid Internationell handel.

Under den här delen kommer jag först att presentera intervjufrågorna och svaren därefter.

1. Används rembursen inom Ert företag bara när de kommer till handelspartners från andra delar av världen, alltså utanför Europa?
2. Enligt din mening, hur svårt är det att få kunden och gå med på val av betalningssäkerhet som gjorts från Er sida?
3. Vid stiftande av nya kundrelationer, hur pass viktigt är det att en betalningssäkerhet finns med i avtalet Er emellan?
4. Vid vilka fall används den s.k. hjälprembursen (back-to-back)? Hur pass säker anser Ni att den är?
5. När anser Ni att Standby-rembursen ska användas? Alltså vid vilka typer av handel?
6. Hur pass användbar är dokumentinkasso hos Er? Vad beror dess användning/icke-användning på?
7. Val av bankgaranti, vad baseras de på? Kostnadsmässiga eller säkerhetsmässiga orsaker?
8. Anser ni att fakturabelåning är ett bra alternativ till typ av betalningssäkerhet? Vad grundas Er åsikt sig på?
9. Är Ni ofta i kontakt med trattament inom Ert jobb?
10. Vilken typ av fraktsedel anser ni är mest säker?

11. Rent kostnadsmissigt, vilken betalningssäkerhet är mest lönsam enligt Er mening?
12. Vilka fallgropar finns de när det kommer till dokumentationen som ska presenteras under de olika betalningssäkerheterna?

4.1.1 Intervju 1 – Business Controller

Min första intervju gjordes med min förman Peter Norrgård som även varit min handledare under detta arbete. Peter Norrgård arbetar som Business Controller vid Wärtsilä Finland, Services. Den här intervjun gjordes personligen och bandades även in för att återges på bästa möjliga vis.

Norrgård menar att inom Wärtsilä används rembursen oberoende världsdel men marginellt mindre inom Europa jämfört med de andra världsdelarna. Norrgård fortsatte att förklara gällande rembursen att den kan användas som en typ av försäljningsargument. Norrgård tillade att de krävs ett erbjudande om längre betalningstid exempelvis åt kunden för att få kunden mer positiv till öppnandet av rembursen. Själva kostnaderna för diskonteringen kan antingen sättas in i försäljningspriset eller att kunden betalar de själva. Överlag understrykte Norrgård dock att användningen av rembursen som en betalningssäkerhet är ett relativt billigt alternativ för alla involverade parter.

Gällande överenskommandet av betalningssäkerhet svarade Norrgård att valet av betalningssäkerheten beror mycket på omständigheterna. Kunden vill alltid minimera kostnaderna. Har man inga andra argument gällande betalningssäkerheten i fråga kan det vara svårt och få kunden att gå med på valet av betalningssäkerheten. Norrgård fortsatte att förklara att vissa länders centralbanker kan kräva en remburs för importen av gods, exempelvis Pakistan. I andra fall kan kunden inte alls bry sig om en betalningssäkerhet överhuvudtaget. Dock antydde Norrgård att vid nya kundrelationer är stiftandet av en betalningssäkerhet ett krav från Wärtsiläs sida.

Som svar angående back-to-back-rembursen svarade Norrgård att han aldrig använt sig av den personligen, Norrgård tillade att den enda erfarenhet han har av

den är om deras kund öppnar en back-to-back-remburs åt Wärtsilä. I de fall menade Norrgård, att kunden redan från en tidigare kundrelation öppnat en remburs som sedan ska användas som säkerhet vid öppnandet av back-to-back-rembursen riktad åt Wärtsilä. Problem som Norrgård anser kan förekomma vid dessa handels-tillfällen är att få dokumentationskraven samt presentationen för båda remburserna att fungera ihop.

Norrgårds tankar angående standby-rembursen och i vilka fall den ska tillämpas är när kunden inte har behov av alternativ finansiering och att kassaflödet från affären inte är i ett kritiskt läge. Orsaker till detta är att det tar längre att få pengar in på konto vid en standby-remburs eftersom den i allmänhet inte ska användas som ett primärt betalningsinstrument. Utöver det menade Norrgård att standby-rembursen är lika säker som en remburs.

Gällande dokumentinkasso vid Wärtsilä menade Norrgård, att det mycket sällan används. Detta beror på att den inte innehåller en tredje part som garanterar betalning fast korrekt dokumentation blivit presenterat under dokumentinkassot. Norrgård fortsatte med att tillägga att som kund betalar man vid dokumentinkasso när man vill komma åt de presenterade dokument som behövs vid erhållandet av varorna, exempelvis fraktsedel. I extremfall kan dokumentinkasso slutligen användas vid Wärtsilä om någon av de andra betalningssäkerheterna inte är acceptabla av okänd anledning menade Norrgård.

De kostnadsmissiga eller säkerhetsmissiga orsakerna vid val av bankgaranti förklarade Norrgård att en s.k. direkt garanti, som är direkt riktad från köparens eller säljarens bank till mottagaren är det billigaste alternativet. Säkerhetsmässigt är en indirekt garanti bäst för mottagaren, alltså i de fall där den öppnande banken bekräftar garantin till mottagarens bank som öppnar den slutgiltiga garantin vidare till dennes mottagare.

Norrgårds åsikter gällande fakturabelåning som typ av betalningssäkerhet, är användbart i de fall där fakturabelåningskontraktet har en klausul som innebär att beloppet måste betalas tillbaka ifall kunden inte betalar åt långivaren. Finns inte denna klausul medskrivet ansåg Norrgård att fakturabelåning inte ska användas

som en typ av betalningssäkerhet. Norrgård fortsatte förklara att om det inte finns medskrivet denna återbetalningsskyldighet är fakturabelåningen vanligtvis ett dyrt finansieringsinstrument i jämförelse med andra alternativ.

Angående trattor inom Wärtsilä ansåg Norrgård att han aldrig hanterat trattor personligen men är relativt standard inom remburs dokumentationen vilket gör att man kommer i indirekt kontakt med dem.

Som den säkraste typen av fraktsedel ansåg Norrgård ombord fraktsedel. De resterande typerna av fraktsedlar har sina fördelar men ombord fraktsedeln ansåg Norrgård som den mest tillförlitligast, ifall man ser från köparens synvinkel. Motiveringen till detta val grundar sig på att vid en ombord fraktsedel kan man som köpare försäkra sig om att godset eller varorna blivit lastat ombord.

Norrgårds synpunkt över vilken betalningssäkerhet som är mest lönsam sett till kostnader som betalningssäkerheten medför menade Norrgård att koncern garanti hör till den mest förmånligaste typen av betalningssäkerhet. Norrgård förklarade denna garanti som utfärdats inom koncernen ska garantera dotterbolagets prestationer och att alla kostnader förblir densamma inom koncernen. Koncern garanti efterliknar de bankgaranti som tagits upp i arbetets teoridel påpekade Norrgård. Skillnaderna mellan bankgarantierna och koncerngarantin är att koncerngarantin inte är en tredje parts garanti, vilket medför att kunden alltid ska ifrågasätta om koncernen kommer vara villiga att betala ut garantin eller inte.

Slutligen angående fallgropar som kan förekomma vid dokumentpresentationen menade Norrgård framförallt vid rembursen finns ett par fallgropar att nämna. Vid en korrekt utförd remburs krävs dokumentation som inte mottagaren av rembursen har kontroll över. En annan fallgrop är att den granskande banken kan tolka rembursens dokument krav på ett annat sätt än säljaren och även tolka Internationella handelskammarens regler (UCP 600) annorlunda. Detta kan leda till att banken kan anse att dokumentationen inte är enligt kraven avslutade Norrgård med.

4.1.2 Intervju 2 – Manager Trade Finance

Den andra intervjun sköttes via e-mail, där jag skickade frågorna till respondenterna elektroniskt. De intervjuade arbetar båda inom samma avdelning vid *Energy Solutions* som *Manager Trade Finance*. Respondenterna valde att besvara frågorna tillsammans vilket presenteras till följande.

Gällande rembursens användning svarade respondenterna att den inte bara används utanför Europa. De fortsatte att förklara att de i vissa fall ger Europeiska kunder en bankgaranti istället för reburs. Rembursen används inte som ett finansieringsinstrument från Wärtsiläs sida på avdelningen de jobbar på utan istället är det en del av deras kunder som använder rebursen som ett finansieringsinstrument.

Vid valet av vilken betalningssäkerhet som önskats från Wärtsiläs sida menade respondenterna att de beror helt på kunden, vissa kunder går direkt med på garanti- och reburstexter medan andra kunder kräver mer övertygelse. Respondenterna fortsatte med att förklara, att det även beror på projektets storlek och vilket land kunden kommer ifrån samt om kunden är ett privat eller statligt bolag. Vissa kontrakt är helt enkelt mer krävande än andra tillade respondenterna.

Respondenternas synpunkter gällande stiftandet av betalningssäkerhet i samband med nya kundrelationer svarade dem bägge att det är mycket viktigt. I kontraktet ska de alltid vara överenskommet en betalningssäkerhet. I kontraktet ska det även framkomma själva garanti- och reburstexterna, som enligt respondenterna är en viktig del av kontraktet.

Gällande användningen av back-to-back-rebursen vid avdelningen respondenterna jobbar svarade dem bägge att den vanligtvis inte förekommer, i alla fall har de inte varit i kontakt med back-to-back-rebursen.

Användningen av standby-rebursen kommer respondenterna i kontakt med när det berör handel med amerikanska kunder. Det här beror på att de är bekanta med standby-rebursen i USA menade respondenterna.

Dokumentinkassot på avdelningen där respondenterna jobbar använts inte. Orsakerna är att de flesta betalningar sker under remburs eller annan betalningssäkerhet vilket gör att dokumentinkasso inte behövs.

Vid valet av bankgaranti menade respondenterna att det beror på till vilket ändamål bankgarantin är till för. Anbudsgarantin är till anbud samt offerter, medan förskottsbetalningar är till för projekt eller kontrakt som kräver en förskottsbetalning menade respondenterna. Utöver det ska fullgörandegarantin ges i de fall som projektet kräver garanti som ska täcka Wärtsiläs fullgörande av projektet tillade respondenterna.

Gällande både användningen av fakturabelåning och trattor svarade respondenterna att de inte använder sig av varken eller inom sitt jobb. De menade dock att de kan vara bra inom fakturabelåning att försäkra en fordran men allt har en kostnad. De tillade även att användningen av trattor överlag har minskat inom Wärtsilä.

Typ av fraktsedel som respondenterna ansåg vara mest säker svarade dem bägge order fraktsedeln, p.g.a. att den som har äganderätten över detta dokument erhåller även äganderätten över varorna. De tillade att detta dokument oftast presenteras under en remburs.

Den betalningssäkerhet som är kostsamt mest lönsam enligt respondenterna är bankgarantier som ges direkt av en bank i Europa. På deras avdelning undviker de helst att ge ut indirekta garantier som getts av banken i kundens hemland.

Enligt respondenterna synpunkter över vanliga fallgroparna som förekommer under dokumentpresentationen av en betalningssäkerhet finns ett par exempel att nämna. Till exempel under själva granskningen av betalningssäkerheten ska man alltid fundera på om Wärtsilä kan presentera dokumentationen som krävs under betalningssäkerheten i fråga menade respondenterna. Utöver det kan även uppdragsgivaren försöka få med egna önskemål beviljade som inte förmånstagaren går med på som oftast leder till långa utdragna diskussioner dem emellan tillade respondenterna. För att undvika uppkomsten av dessa situationer har de på respondenternas avdelning redan färdigt utformade garanti- och reburstexter som

bilagor till själva kontraktet vilket medför en stor underlättning vid skiljaktigheter parterna emellan under ett godkänt samt underskrivet kontrakt menade respondenterna.

4.1.3 Intervju 3 – Manager Trade Finance

Min tredje och sista intervju sköttes även den via e-mail där jag på förhand skickat ut mina frågor till respondenten. Den intervjuade arbetar som *Manager Trade Finance* inom *Marine Solutions* vid Wärtsilä. Vid den här intervjun valde jag även att ringa upp respondenten personligen för att få några följdfrågor besvarade.

Gällande rembursens användning utanför Europa menade respondenten att via deras avdelning används rembursen som betalningssäkerhet både vid handelspartners från Europa samt andra delar av världen. Man borde alltid dock ta i beaktande vilken typ av kund man gör affärer med samt kontraktets storlek eftersom en reburs kan bli dyr i längden understrykte respondenten.

Vid valet av betalningssäkerhet som gjorts från Wärtsiläs sida, svarade respondenten att via hans team kan de inte välja betalningssäkerhet eftersom de inte sitter med vid kontraktsförhandlingarna utan det sköts av Sales-sidan vid *Marine Solutions*.

Vid nya kundrelationer påpekade respondenten vikten av att en betalningssäkerhet finns medskrivet i kontraktet mellan Wärtsilä och kunden. Respondenten förklarade att de är Sales-sidan vid Wärtsilä som förhandlar om nya kontrakt och vid förhandlingarna ser Sales även till att få en betalningssäkerhet medskrivet i kontraktet. Efter förhandlingarna avslutats är det sedan de inom Trade Finance som ska dubbelkolla att betalningssäkerheten är korrekt utförd före Trade Finance kan skicka det vidare till projektsidan menade respondenten. Utan betalningssäkerhet kan man inte kräva betalning av kunden om något går snett i affären avslutade respondenten med.

Både användningen av back-to-back-rembursen samt standby-rembursen svarade respondenten att han personligen inte kommer i kontakt med varken eller inom sitt jobb. Standby-rembursen förekommer mestadels om kunden är från Amerika.

Gällande dokumentinkassot menade respondenten att även den typen av betalningssäkerhet förekommer mycket sällan.

Orsakerna vid valet av bankgaranti svarade respondenten att de beror på Wärtsiläs roll i kontraktet. Om Wärtsilä är förmånstagaren väger valet av bank mest. Detta beror på att Wärtsilä har ett par samarbetsbanker de helst arbetar tillsammans med. Med andra ord spelar de kostnadsmässiga orsakerna mestadels in när det kommer till valet av bankgaranti.

Fakturabelåning som typ av betalningssäkerhet svarade respondenten att under respondentens tid vid Wärtsilä har han åtminstone inte stött på den typen av betalningssäkerhet.

Likaså trattor är inget respondenten kunde uttala sig desto mera om eftersom han inte varit i kontakt med den typen av betalningssäkerhet, åtminstone inte inom hans jobb.

Vilken av fraktsedeln som skulle vara mest säker hade respondenten inget att uttala sig om eftersom respondenten inte kunde säga utifrån sin egen vetskap vilken av fraktsedlarna som skulle vara mest säker.

De kostnadsmässigt mest lönsamma betalningssäkerheten beror på omständigheterna förklarade respondenten. Först och främst beror det på inom vilken världsdel landet man gör affärer med befinner sig i eftersom bankerna har enskilda kostnader beroende på världsdel menade respondenten. Ifall affärer görs med ett högrisk land kommer affären direkt bli dyrare för Wärtsilä eftersom bankkostnaderna ökar markant tillade respondenten. Utöver det beror det på kontraktets längd, ifall det är ett långt kontrakt kan exempelvis en reburs bli väldigt dyr om man jämför med en bankgaranti. Enligt respondenten är det svårt att avgöra vilken betalningssäkerhet som är mest lönsam rent kostnadsmässigt eftersom dessa faktorer spelar en roll.

Slutligen respondentens synpunkter på vanliga fallgropar som förekommer vid dokumentpresentation som ska presenteras under en betalningssäkerhet menade han exempelvis vid allt för många olika typer av dokument som ska presenteras

kan resultera i förvirring hos alla inblandade parter. Vikten av att ha remburstexterna under kontroll var något som respondenten betonade, eftersom bankerna inte ser på något annat än vad som står i remburstexterna. Utöver det menade respondenten att fraktsedeln är det viktigaste dokumentet som ska finnas med i remburserna.

5 RESULTATREDOVISNING

Till följande kommer jag presentera respondenternas svar i den empiriska delen och jämföra den med teorin i detta arbete. På basen av resultaten jag fått i intervjuerna bör jag se över hur intervjun utfördes, eftersom avvikelser mellan dem har påträffats beroende på om intervjun gjorts personligen eller elektroniskt. Som tillägg till den sista intervjun i den empiriska delen valde jag att ringa upp respondenten eftersom jag ansåg respondentens svar inte var tillräckliga. Uppringningen av respondenten visade sig vara ett bra beslut eftersom jag fick mer utförliga svar från respondenten på de frågor där svaren inte var tillräckligt detaljerade. Den andra intervjun som utfördes elektroniskt behövde inte kompletteras med att ringa upp respondenterna eftersom svaren var utförligt skrivna.

Överlag har svaren på frågorna varit rätt lika förutom vissa av frågorna där man märkte att inte alla respondenter har samma kunskap om de olika betalningssäkerheterna. Vad som dock belystes av respondenternas svar var vilka betalningssäkerheter som används och varför vid Wärtsilä, vilket jag till näst ska förklara närmare.

5.1 Sammanfattning av intervjuerna

På basen av intervjuerna som gjorts i detta arbete, är rembursen samt bankgarantierna mestadels i användning inom Wärtsilä. Framförallt användningen av rembursen inom företaget sticker ut, där var alla respondenter överens om att rembursen inte bara används utanför Europa utan även för europeiska kunder. Rembursen kan även inom Wärtsilä användas som ett försäljningsargument åt kunden med att exempelvis erbjuda dem längre betalningstid förklarade en av respondenterna.

Vad alla respondenter var överens om och ansåg var mycket viktigt eller t.o.m. ett krav från Wärtsiläs sida är att ha med en betalningssäkerhet i kontraktet vid stiftandet av nya kundrelationer. Likaså hade respondenterna rätt likadana åsikter om hur svårt de är att få kunden att gå med på en betalningssäkerhet som föreslagits från Wärtsilä sida. Enda påträffade avvikelserna var att en av mina respondenter inte

sitter med vid kontraktshandlingarna över huvud taget och inte kunde uttala sig närmare om frågan.

Utöver det understrykte de resterande respondenterna att de beror på omständigheterna gällande kunden och kontraktet eller projektet överlag. Vissa kunder är svårare att övertala än andra.

De övriga remburstyperna (back-to-back, -och standby-rembursen) visade sig inte vara alls lika bekanta för respondenterna. Angående back-to-back-rembursen påpekade de alla att den sällan används inom Wärtsilä, var av en ansåg den är komplicerad att utfärda. Standby-rembursen kunde dock påträffas ansåg respondenterna om kunden är från Amerika eftersom amerikanerna är bekanta med standby-rembursen. Denna remburstyp kan vara ett alternativ om kassaflödet från affären inte är lika kritiskt eftersom vid en standby-remburs tar det längre att få betalning påpekade en av respondenterna.

Förekomsten av dokumentinkasso och trattor visade sig att inte vara en användbar betalningssäkerhet vid Wärtsilä. Orsaker varför dokumentinkasso inte används svarade en av respondenterna att den inte innehåller en tredje part som garanterar betalning, utan betalning från kunden ska ske när han eller hon vill komma åt de presenterade dokumenten (vanligtvis fraktsedeln) som sedan ger rätten till erhållandet av varorna. Andra orsaker till att man inte använde dokumentinkasso vid Wärtsilä enligt respondenterna var att vanligtvis sker betalningarna under remburs eller annan betalningssäkerhet. Orsaker varför trattor inte används inom Wärtsilä enligt respondenterna, visade sig bero på att de sällan är i kontakt med trattor, åtminstone utöver deras egen vetskap eftersom tratta-dokument kan förekomma inom remburs dokumentationen, vilket kan tolkas att man är i indirekt kontakt med trattor förklarade en av respondenterna.

Likaså åsikterna om fakturabelåning var något de alla var överens förutom en av respondenterna som inte hade haft någon som helst kontakt med fakturabelåning vilket gjorde att respondenten inte kunde uttala sig desto mer. De andra hade dock åsikter om fakturabelåning, vilket indikerar det är en bekant betalningssäkerhet. De antydde dock att den är ett dyrt alternativ och en av respondenterna förklarade

för att kunna klassa fakturabelåning som en typ av betalningssäkerhet kräver det att den innehåller en klausul som säger att beloppet måste betalas tillbaka ifall kunden inte förmår betala åt långgivaren.

Val av både bankgaranti samt fraktsedel berodde på säkerhetsmässiga samt kostnadsmässiga orsaker. Vid valet av bankgaranti spelade de kostnadsmässiga orsakerna den största rollen, förutom där en av respondenterna valde att nämna den säkraste samt den billigaste bankgarantin. Enligt den samma respondent var en direkt bankgaranti kostnadsmässigt mest lönsam som är riktad direkt från köparens eller säljarens bank till mottagaren medan den indirekta är säkerhetsmässigt bästa alternativet, där bankgarantin är bekräftad från den öppnande banken före den vidarebefordras till mottagarens bank som i sin tur slutligen öppnar bankgarantin åt mottagaren. De andra respondenternas betonade val av bank som den största orsaken eller bankgarantins ändamål, eftersom bankgarantins ändamålsenliga orsak spelar in. Valet av bank kan tolkas som en kostnadsmässig orsak eftersom respondenten förklarade att de vid Wärtsilä har samarbetsbanker som de helst jobbar tillsammans med eftersom de är det billigaste alternativet för dem.

Den fraktsedel som respondenterna ansåg var det mest säkerhetsmässiga alternativet hade de olika åsikter om, en av respondenterna kunde inte heller avgöra vilken som skulle vara mest säker. Valen stod mellan order fraktsedeln och ombord fraktsedeln, där ena respondenten betonade säkerheten vid användningen av ombord fraktsedeln som existerar när man som köpare kan försäkra sig om att varorna blivit lastade ombord på skeppet, och de andra om den som erhållit fraktsedeln samtidigt erhållit äganderätten över varorna.

Respondenternas svar på vilken betalningssäkerhet som de anser själva är bästa alternativet sett ur kostnadsmässig synvinkel var de alla förutom en inne på bankgarantier. Den sista respondenten kunde inte avgöra vilken betalningssäkerhet eftersom faktorer som storleken på projektet eller kontraktet, kunden samt kundens hemland spelar en avgörande roll. En av respondenterna förklarade en koncerngaranti som det bästa alternativet, denna koncerngaranti efterliknar en bankgaranti, skillnader som finns är att den blir utfärdad inom koncernen och ska i och

med det garantera dotterbolagets prestationer. De sista respondenterna ansåg att en direkt bankgaranti som getts från en bank i Europa är vad de helst föredrar.

Slutligen de vanliga fallgroparna vid dokumentpresentationen som kan förekomma vid en betalningssäkerhet hade alla respondenter olika synpunkter. Exempelvis tolkningen av dokumentkraven kan skilja sig åt mellan granskande banken och säljaren vilket oftast medför problem. Andra fallgropar som respondenterna påpekade är vid dokumentpresentationen bör man se till att man är kapabel att presentera de dokument som ska finnas med vid betalningssäkerheten. Man ska även se till att på förhand ha välformulerade remburs och garantitexter bifogat med i kontraktet som underlättar vid skiljaktigheter parterna emellan. Det är viktigt att ha alla dokument tillgängliga (såsom fraktsedeln) samt att komma ihåg att bankerna inte ser på något annat än remburs och garantitexterna påpekade en av respondenterna.

5.2 Resultat

Efter sammanfattningen av intervjuerna ska jag här till näst presentera resultatet. Efter att jag har analyserat respondenternas svar i den empiriska delen samt jämfört svaren med teoridelen, är resultatet relativt väntat.

Det som resultatet visade var att Wärtsilä använder remburs och bankgarantier främst vid handel med utländska kunder. De andra betalningssäkerheterna jag tagit upp i teoridelen visade sig inte vara lika populära efter analysen av intervjuerna gjorts. Det var dock bra att jag i intervjufrågorna frågade enskilt om varje betalningssäkerhet för att kunna avskilja vilka som används och inte används samt orsaker till det.

Wärtsilä är ett globalt företag där en betalningssäkerhet är ett krav vid internationell handel, som Business Controller Peter Norrgård påpekade. Utan betalningssäkerhet medskrivet i kontraktet finns inget att falla tillbaka på om något går snett i affären. Sammankopplingen till teoridelen kan hittas under varje betalningssäker-

het över vem som står till svars samt vad som beaktas ifall något oförutsett sker i affären.

Enligt Hinkelman (2001-2003) är rembursen den mest använda betalningssäkerheten inom internationell handel. Detta sammanförde respondenternas svar i den empiriska delen. Utöver rembursens användning vid Wärtsilä användes även bankgarantier flitigt. Det som finns beskrivet i teoridelen gällande bankgarantiernas användningssyften vid långtidskontrakt enligt Grath (2008) stämmer bra överens med Wärtsilä, där längre kontrakt med kunder oftast görs. Vid förfrågningen av vilken betalningssäkerhet som är kostnadsjämförbart mest lönsam i den empiriska delen nämndes även bankgarantierna som främsta alternativ av respondenterna, vilket indikerar bankgarantiernas popularitet.

De resterande betalningssäkerheterna som tagits upp i teoridelen användes egentligen bara standby-rembursen vid Wärtsilä. Resultatet från intervjuerna visade att standby-rembursen användes ifall kunden kommer från Amerika. Enligt Grath (2014) har standby-rembursen sitt ursprung från USA vilket avspeglade användningen av standby-rembursen vid amerikanska kundrelationer vid Wärtsilä.

De andra betalningssäkerheterna icke-användning berodde dels på samma orsaker som tagits upp i teoridelen. Exempelvis back-to-back-rembursen förklarades som en komplicerad betalningssäkerhet i teoridelen enligt Hinkelman (2001-2003) och det förekom liknande åsikter i den empiriska delen. Likaså fakturabelåningen förklarades som en kostsam typ av betalningssäkerhet i teoridelen enligt Grath (2008), vilket även påpekades i den empiriska delen av respondenterna.

Dokumentinkasso vid Wärtsilä förekom inte heller enligt vad resultatet visade från den empiriska delen, orsakerna kunde sammankopplas med teoridelen gällande dokumentinkasso. I teoridelen beskrevs dokumentinkasso enligt Söderman (1994) som en process där säljarens bank skickar dokument till köparens korrespondentbank i köparens hemland som köparen kan erhålla mot betalning. Vad som saknas är i dokumentinkasso är en tredje part som garanterar betalning, vilket påpekades i den empiriska delen av en av respondenterna som en orsak varför dokumentinkasso används vid Wärtsilä. Likaså användningen av trattor förekom

inte direkt vid Wärtsilä enligt respondenterna, utan bara indirekt som Business Controller Peter Norrgård påpekade, att vid rembursdokumentationen kan tratta dokument förekomma. Detta kan sammankopplas till det jag skrev om i teoridelen att Aktia listar tratta dokumenten som ett av rembursdokumenten.

Slutligen gällande den indirekta betalningssäkerhet fraktsedeln som togs upp till sist i teoridelen stämde resultaten från den empiriska delen överens med teorin. De typer av fraktsedlar som respondenterna pekade ut som säkraste alternativen var ombord fraktsedeln och order fraktsedeln. Orsakerna över valen kan sammankopplas över vad som beskrivits i teoridelen. I teoridelen beskrevs ombord fraktsedeln enligt Buckley (2012) som ett säkert alternativ eftersom den indikerar att varorna blivit lastade och order fraktsedeln enligt Hinkelman (2001-2003) eftersom den som erhållit order fraktsedeln erhåller samtidigt äganderätten över varorna. Likaså de vanliga fallgroparna vid dokumentpresentationen av en betalningssäkerhet nämnde respondenterna fallgropar som kan sammankopplas till teoridelen, exempelvis vikten av att ha välformulerade remburs och garantitexter bifogat med i kontraktet. Det här beror på att bankerna inte ser på något annat än det som står i dessa dokument som förklarades i teoridelen under Internationella Handelskammarens reviderade rembursregler UCP 600, artikel 5.

5.3 Förslag på fortsatt forskning

Vad som skulle kunna ges som förslag på fortsatt forskning gällande betalningssäkerheterna är eventuellt flera bidragande orsaker över rembursens och bankgarantiernas popularitet. I min forskningsdel har jag nu bara skrapat lite på ytan över bidragande orsaker till varför de används i den utsträckningen de gör vid Wärtsilä.

Genom exempelvis riktat frågorna till Sales sidan inom de olika marknadssegmenten vid Wärtsilä och inte bara involverat anställda inom Trade Finance kunde en bredare uppfattning fås. Även vid mer djupare frågor över flera orsaker som spelar in vid kontraktsförhandlingar för att kunna avgöra vad valen av betalningssäkerheter beror på vid Wärtsilä.

5.4 Reliabilitet och validitet

Vid kvalitativa forskningsmetoder är hög reliabilitet och validitet något man borde eftersträva. Termen *reliabilitet* kan förklaras enligt *Trost* (2007) hur pass tillförlitlig forskningen är, att den inte utsatts för s.k. slumpflytelser som kan vara något som har med intervjuaren att göra, exempelvis hur frågorna ställts. Intervjusituationen bör vara uppbyggd på samma sätt för alla som ska intervjuas för att få det mest tillförlitliga resultatet. *Trost* (2007) har även särskilt fyra olika komponenter för det sammansatta begreppet reliabilitet, dessa fyra komponenter är: kongruens, precision, objektivitet och konstans (*Trost, J 2007, 64*).

Den första komponenten, *kongruens*, avser likheten mellan frågorna som är framställda att mäta samma sak. Komponentens precision hänvisar till intervjuarens sätt att registrera sina svar, ifall det blivit utfört med tillräcklig efterliknelse och precision från de tidigare intervjutillfällena. *Objektiviteten* inom forskning är något som alltid ska eftersträvas, som intervjuare ska man hålla sig till saken och inte sväva ut från ämnet man forskar. Vid intervjutillfällen som inte enbart sköts av en intervjuare kan man avgöra om objektiviteten är hög om de registrerade svaren hos intervjuarna efterliknar varandra. Den sista komponenten, *konstans*, framhäver tidsaspekten i intervjun och förutsätter att fenomenet eller attityden inte ändras. Vid kvalitativa intervjuer är dock inte konstansen lika aktuell som vid kvantitativa studier, vid exempelvis en enkätundersökning ska det inte spela någon roll vid vilken tidpunkt respondenten i undersökningen svarar på frågorna (*Trost 2005, 111*).

Termen *validitet* inom forskning ska framlysa om forskningsmetoden i arbetet är den rätta, d.v.s. har frågorna blivit framtagna att de kan ge svar på det man undersöker. Vid kvalitativa intervjuer ska man sträva efter att förstå hur de intervjuade resonerar och tänker, därför ska intervjun framhäva en hög validitet genom välformulerade frågor som gör forskningen mera trovärdig. Missuppfattar respondenten frågan bidrar det inte bara till att reliabiliteten blir låg utan även validiteten inom undersökningen (*Trost 2007, 65–66*).

Vid min undersökning är reliabiliteten relativt hög. Jag använde mig av standardiserade frågor i min kvalitativa undersökning vilket gjorde jag kunde förvänta mig relativt likartade svar från mina respondenter. Det som drog ner reliabiliteten var då jag inte kunde hålla alla intervjuer personliga. Vad som även inverkade på reliabilitetsnivån var när jag vid den sista intervjun valde att kontakta respondenten personligen. Vid följdfrågorna jag ställde kan man inte mäta reliabiliteten eftersom uppbyggnaden av intervjusituationen ändrades.

Validiteten i min undersökning var även den på en bra nivå. Under begynnelse-skedet av min empiriska del satt jag ner mycket tid på att få frågorna framställda så pass att de täcker alla betalningssäkerheter som beskrivits i teoridelen. Utöver det ansåg jag även att min undersökning gav svar på det jag ville få fram, vilket även det indikerar hög validitet. Det som drog ner lite på validiteten var dock de intervjuer som utfördes elektroniskt. I dem fick jag i viss mån för korta och inte tillräckligt utförliga svar. I den personliga intervjun fick jag desto bättre svar eftersom respondenten kunde berätta mer fritt om ämnet vilket bidrog med mera utförliga svar.

6 AVSLUTNING

Avslutningsvis kan jag konstatera att skrivandet av detta lärdomsprov har bidragit med mycket ny information. Förutom att jag under min inriktade praktik sett de olika betalningssäkerheterna skrivna i kontrakten hade jag sist och slutligen inte desto mera kunskap om dem.

Produceringen av arbetes teoridel var det jag personligen ansåg som tuffaste uppgiften eftersom det i mitt fall var svårt att hitta relevanta, uppdaterade källor. Det här bidrog till att teoridelen tog längre än beräknat. På basis av det är jag mer än nöjd över vad jag presterat i min teoridel och kan även tacka min förman Peter Norrgård som sett till att förklara varje enskild betalningssäkerhet på ett förståeligt vis.

Den andra delen av arbetet, den empiriska delen, har även den varit utmanande. Slutresultatet blev jag ändå nöjd med, förbättringar som skulle kunnat göras i denna del var att utföra alla intervjuer personliga. Olyckligtvis lyckades jag bara få en av mina intervjuer att vara personlig när de resterande respondenterna bara gick med på att besvara frågorna elektroniskt p.g.a. tidsbrist. Speciellt den sista besvarade intervjun var jag inte nöjd med så jag valde att ringa upp respondenten för att få utförligare svar, vilket jag lyckades med eftersom respondenten ställde upp och besvarade mina följdfrågor. Andra förbättringar i den empiriska delen kunde möjligtvis vara att få fler än de tre intervjuer jag fick. Att hitta villiga respondenter var dock inte det lättaste.

Avslutningsvis tycker jag slutresultatet blev bättre än det jag kunde hoppats på i begynnelseskedet av arbetet. Tycker personligen jag lyckades kartlägga vilka betalningssäkerheter som används inom internationell handel vid Wärtsilä och de mest centrala orsakerna varför man just använder dessa betalningssäkerheter. Till sist vill jag även rikta ett stort tack till min förman Peter Norrgård som tagit sig tid att hjälpa och handleda mig under arbetes gång. Även vill jag rikta ett speciellt tack till mina respondenter som hjälpt mig besvara intervjufrågorna och likaså min handledare Helena Blomquist som funnits tillgänglig under hela arbetets gång.

7 SLUTORD

Skrivandet av mitt lärdomsprov har berikat mig med ny kunskap och hjälpt mig utvecklas som skribent. Dessutom har jag utvecklat min förmåga att analysera fakta, uppföljt med ett kritiskt tänkande vilket även det berikat mig personligen.

Studierna har nu nått sitt slut i och med ett avslutat lärdomsprov och nya utmaningar väntar. Ännu en gång vill jag rikta ett stort tack till alla de inblandade parter som sett till att mitt lärdomsprov kunde slutföras. Utan er hjälp hade det inte varit möjligt. Tack till er alla.

KÄLLOR

Böcker

Grath, A. 2008. Internationell handel, betalning & finansiering: originalboken om riskhantering, valuta & betalning, rembursar & garantier, exportstöd, kreditförsäkring & finansiering. Kristianstad

Holmvall, L & Åkesson, A. 2010. Export & Import- Att göra internationella affärer fakta och övningar, Upplaga 2:1. Malmö

Hinkelman, E. G. 2001–2003. A short course in International payments, 2nd edition. California

Buckley, A. 2012. International finance, a practical perspective, Pearson education. Edinburgh

Söderman, S. 1994. Exporthandboken- Strategier, affärsutveckling för små och stora företag. Förlags AB Industrilitteratur. Stockholm

Wild, J & Wild, K. 2016. International Business- The challenges of globalization, 8th edition. Pearson education. Edinburgh

Nyberg, R & Tidström, A. 2012. Skriva vetenskapliga uppsatser, examensarbeten och avhandlingar. Studentlitteratur Ab. Lund

Patel, R & Davidson, B. 2002. Forskningsmetodikens grunder – att planera, genomföra och rapportera en undersökning. Tredje upplagan. Studentlitteratur. Linköping

Trost, J. 2007. Enkätboken. Upplaga 3:2. Studentlitteratur Ab. Lund

Trost, J. 2005. Kvalitativa intervjuer. Tredje upplaga. Studentlitteratur Ab. Lund

Elektroniska publikationer

UCP 600. 2007. Uniform Customs and Practice. Hänvisat 2.12.2015

http://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/JFRR_MA_26005.pdf

URC 522. 1996. Uniform Rules for Collections. Hänvisat 15.2.2016

<https://www.law.kuleuven.be/personal/mstorme/URC522.pdf>

Diva: Digitala Vetenskapliga Arkivet. Exporthandboken: Internationell affärsutveckling för små och stora företag. Söderman Sten, Stockholm University, Faculty of Social Sciences, Stockholm Business School, Marketing. 1982. Hänvisat 15.1.2016

http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?dswid=-2052&aq=%5B%5B%5D%5D&aq2=%5B%5B%5D%5D&sf=all&aqe=%5B%5D&af=%5B%5D&searchType=SIMPLE&sortOrder=author_sort_asc&onlyFullText=false&noOfRows=50&language=en&pid=diva2%3A849755&dspwid=-2052

Nordea. 2014. Standby Letter of Credit- Improving your international trade. Hänvisat 7.1.2016

http://www.nordea.com/Images/33-26361/2014_TP_TF_FACTSHEET_For_Exporters_2010_SBLC.pdf

eBook. Grath, A. 2014. The handbook of International Trade and Finance: the complete book guide for International Sales, Finance, Shipping and Administration. Third Edition. Kogan Page, London. Hänvisat 7.1.2016

<http://search.ebscohost.com.ezproxy.puv.fi/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&db=nlabk&AN=666809>

Importhanboken. 2013. Chamber Trade Sweden. Hänvisat 13.1.2016

http://chambertradesweden.se/wp-content/uploads/2013/05/CTS_ImportHandboken.pdf

Handelsbanken. 2014. Handelsbankens bankgarantier. Hänvisat 11.2.2016

[https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/a_betalningar_bankgaranti_-_produktblad/\\$file/bankgaranti_utland.pdf](https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/a_betalningar_bankgaranti_-_produktblad/$file/bankgaranti_utland.pdf)

Nordea Finans. 2008. Finansiell fakturabelåning med Nordea Finans. Hänvisat 7.3.2016

https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCgQFjABahU-KEwjxtobRtY3JAhUCZ3IKHdMmA6I&url=https%3A%2F%2Fwww.nordea.se%2FImages%2F39-7114%2Ffinansiell_fakturabelaning.pdf&usq=AFQjCNG0_pkZQLyhUKYhD3iEc4lsQBnKPQ&sig2=uli2Zq3x1OnQ-eu42jwY1Q&bvm=bv.107467506,d.bGQ&cad=rja

Aktia. Vid uppgörande av rembursdokument bör beaktas (Tratta). Hänvisat 29.3.2016

<http://www.aktia.fi/documents/10552/83737/remburssiakirjojen-laadinnassa-huomioitavaa-sv.pdf/9799934b-313e-41f3-9635-f7d687add56d>

Wärtsilä Oy. 2015. Detta är Wärtsilä. Hänvisat 6.4.2016

<http://www.wartsila.com/sv/om-oss>

Intervjuer

Intervju med Peter Norrgård, Business Controller, Wärtsilä Finland Oy Services, 18.02.2016.

Intervju med Manager Trade Finance och Manager Trade Finance, Wärtsilä Finland Oy Energy Solutions, 01.03.2016.

Intervju med Manager Trade Finance, Wärtsilä Finland Oy, Marine Solutions, 11.04.2016. Uppringning av respondenten 20.04.2016

INTERVJUFRÅGOR

Frågor till Wärtsilä Finlands anställda

1. Används rembursen inom Ert företag bara när de kommer till handelspartners från andra delar av världen, alltså utanför Europa?
2. Enligt din mening, hur svårt är det att få kunden och gå med på val av betalningssäkerhet som gjorts från Er sida?
3. Vid stiftande av nya kundrelationer, hur pass viktigt är det att en betalningssäkerhet finns med i avtalet Er emellan?
4. Vid vilka fall används den s.k. hjälprembursen (back-to-back)? Hur pass säker anser Ni att den är?
5. När anser Ni att Standby-rembursen ska användas? Alltså vid vilka typer av handel?
6. Hur pass användbar är dokumentinkasso hos Er? Vad beror dess användning/icke-användning på?
7. Val av bankgaranti, vad baseras de på? Kostnadsmässiga eller säkerhetsmässiga orsaker?
8. Anser ni att fakturabelåning är ett bra alternativ till typ av betalningssäkerhet? Vad grundas Er åsikt sig på?
9. Är Ni ofta i kontakt med trattament inom Ert jobb?
10. Vilken typ av fraktsedel anser ni är mest säker?
11. Rent kostnadsmässigt, vilken betalningssäkerhet är mest lönsam enligt Er mening?
12. Vilka fallgropar finns de när det kommer till dokumentationen som ska presenteras under de olika betalningssäkerheterna?