

Saara Mätäsaho

**REMBURSSI JA BANK PAYMENT OBLIGATION KANSAINVÄLISTEN TOIMITUSTEN MAKSUKÄYTÄNTÖINÄ**

**REMBURSSI JA BANK PAYMENT OBLIGATION KANSAINVÄLISTEN TOIMITUSTEN MAKSUKÄYTÄNTÖINÄ**

Saara Mätäsaho  
Opinnäytetyö  
Kevät 2017  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Oulun ammattikorkeakoulu

## TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma, johtaminen ja organisaatiot

---

Tekijä: Saara Mätäsaho

Opinnäytetyön nimi: Remburssi ja Bank Payment Obligation kansainvälisten toimitusten maksukäytäntöinä

Työn ohjaaja: Matti Sippola

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2017

Sivumäärä: 50 + 8

---

Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on Cajo Technologies Oy. Yrityksen kasvu kansainvälisille markkinoille herätti tarpeen uusien maksutapojen tutkimiselle. Työn tarkoituksena on perehtyä kansainvälisten toimitusten maksukäytännöistä remburssiin ja Bank Payment Obligationiin. Tavoitteena on selvittää maksutapojen soveltumista toimeksiantajayrityksen käyttöön sekä selvittää, mitä asioita tulisi ottaa huomioon niiden käytössä. Opinnäytetyö on rajattu koskemaan vain vientiremburseja, koska toimeksiantaja yritys on viejäyritys.

Tässä työssä remburssiin ja Bank Payment Obligationiin tutustutaan teorian avulla, jota on saatu kirjoista, internetistä ja aiemmista tutkimuksista. Remburssi on pitkään käytössä ollut maksukäytäntö, joka tunnetaan eri puolilla maailmaa. Bank Payment Obligation sen sijaan on vielä nuori ja tuntematon, mitä käytetään lähinnä Kiinassa maan sisäisissä kaupoissa. Tässä työssä käydään läpi molempien maksutapojen ominaispiirteet, kuinka ne prosessina etenevät, mitkä ovat niiden edut, haitat, hyödyt sekä riskit ja millaisia asiakirjoja niihin liittyy. Teoriatieto käydään läpi myyjän, eli viejän kannalta.

Teoriatiedon lisäksi maksukäytäntöjä tarkastellaan laadullisella tutkimuksella. Tutkimus suoritetaan teemahaastattelulla henkilöille, jotka ovat käyttäneet tai käyttävät näitä maksutapoja työssään. Teemahaastattelujen lisäksi toteutetaan sähköpostihaastattelut kahdelle eri pankille. Laadulliseen tutkimustapaan päädyttiin, koska haluttiin käytännön kokemuksia ja vastauksia siihen, millaisiksi nämä maksukäytännöt on koettu, kuinka ne toimivat ja mitkä asiat maksutavoissa ovat hankalia tai helppoja. Tarkoituksena oli kerätä mahdollisimman konkreettista ja aitoa tietoa maksutavoista, ja sitä kautta ymmärtää niitä syvällisemmin. Haastattelut tukivat ja täydensivät teoriasta saatuja tietoja.

Tutkimuksessa selvisi, että Bank Payment Obligation ei ole käytössä haastateltavien yrityksissä, eikä oikeastaan koko Suomessa. Remburssi on yhä hankala maksutapa, jonka käyttö vie aikaa. Remburssia käytetään yhä jonkin verran, mutta sen käyttö pyritään yhä enemmän ja enemmän vaihtamaan muihin maksutapoihin. Maksutapana remburssi koetaan hyödyllisenä suurissa kaupoissa, jotka tehdään riskialttiisiin maihin.

---

Asiasanat: Remburssi, Bank Payment Obligation, maksutapa, ulkomaankauppa, ulkomaankaupan rahoitus

## ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Economics

---

Author(s): Saara Mätäsaho

Title of thesis: Letter of credit and Bank Payment Obligation as payment practices in international trade

Supervisor(s): Matti Sippola

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2017      Number of pages: 50 + 8

---

The case company of this thesis is Cajo Technologies Oy. Company's growth to the international markets raised a need to figure out new possible payment methods in foreign trade. The purpose of this work is to study two of these payment practices, letter of credit and Bank Payment Obligation. The aim of this work is to figure out how would they fit for the case company and what should be taken in consideration when using them. Because the case company is an exporter enterprise, this thesis is limited to concern only export letter of credits.

In the beginning of this work letter of credit and Bank Payment Obligation will be described based on the theory found from books, internet and previous studies. Letter of credit is an old payment practice that has been used for a long time and is know all over the world. Instead, Bank Payment Obligation is still young and unknown method that is used mostly in China in internal trade. In this work will be shown the characteristics of both payment methods, how the payment process proceeds, what are their advantages, disadvantages, benefits, and risks, and what kind of documents they present. Theory will be told from the exporters point of view.

In addition to the theoretical framework these payment methods are studied with qualitative research. Research is done with theme interviews for three people that has been using these payment methods at work. Email interviews are done for two different banks as well. The research method was chosen because the aim is to get practical experience and answers to questions: how these payment methods are experienced, how do they work for the companies interviewed and what things are easy or difficult when using them. The aim is to collect as tangible and genuine information as possible to understand these payment practices profoundly. Information collected from interviews supports and complements the theoretical framework.

The study revealed that Bank Payment Obligation is not used in the interviewed companies as it is not used in whole Finland either. Letter of credit is still cumbersome payment method that takes lot of time. Letter of credit is still used, but it is more and more often changed to other payment practices. Letter of credit is perceived to be useful in significant trade which are done to high-risk countries.

---

Keywords: Letter of Credit, Bank Payment Obligation, payment method, foreign trade finance

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	7
2	CAJO TECHNOLOGIES OY .....	9
3	REMBURSSI .....	11
3.1	Remburssin osapuolet ja kulku.....	11
3.2	Remburssin käyttö.....	14
3.2.1	Riskit .....	14
3.2.2	Hyödyt ja haitat .....	15
3.2.3	Kustannukset .....	16
3.3	Remburssin muodot ja tyypit .....	17
3.3.1	Avista- ja aikaremburssi.....	17
3.3.2	Standby-remburssi.....	18
3.4	Remburssiasiakirjat .....	18
3.4.1	Maksuasiakirjat .....	19
3.4.2	Kuljetusasiakirjat .....	20
3.4.3	Vakuutusasiakirjat.....	21
3.4.4	Muita asiakirjoja .....	21
3.5	Käytännön toimenpiteet myyjälle .....	22
4	BPO – BANK PAYMENT OBLIGATION .....	23
4.1	Osapuolet ja kulkukaavio.....	24
4.2	Hyödyt .....	27
4.3	Haitat ja kustannukset .....	28
4.4	Säännöt ja asiakirjat .....	29
5	TUTKIMUSMENETELMÄ .....	31
5.1	Laadullinen tutkimus.....	31
5.2	Haastattelututkimus.....	32
5.2.1	Teemahaastattelu .....	32
5.2.2	Haastattelun teko .....	33
6	TULOKSET .....	35
6.1	Maksutavan valinta ja hyödyt .....	35
6.2	Asiakirjat.....	37
6.3	Ehdot.....	39

6.4	Kulut.....	40
6.5	Tulevaisuus.....	41
7	JOHTOPÄTÖKSET .....	43
8	POHDINTA.....	46
	LÄHTEET.....	48
	LIITTEET .....	50
	Remburssihakemus	
	Prosessikaavio	
	Tarkistuslista	
	Haastattelupohja	
	Haastattelupohja pankeille	

# 1 JOHDANTO

Kautta historian ihmiset ovat käyneet kauppaa keskenään. Vuosisatojen aikana kaupankäynti on muuttunut aina vain kansainvälisemmäksi. Tämä on vaatinut erilaisten järjestelmien keksimistä, jotta molemmat kauppakumppanit ovat voineet turvata kauppatavaran ja rahojen saannin. Kaupankäyntiin liittyy aina riskejä, ja kansainvälisessä kaupassa siihen liittyy vielä omat erikoispiirteensä. Nämä erityispiirteet johtuvat kauppakumppaneiden eri kulttuureista, kielestä, uskonnosta, etäisyydestä, kehittyneisyyseroista, erilaisista oikeusjärjestelmistä ja valuutoista. Nämä erot luovat omia haasteitaan. Kun kauppakumppania ei vielä tunneta, ei voida olla varmoja myöskään kumppanin maksukyvyistä tai valmiudesta. Myyjä haluaa jollain lailla varmistaa, että tulee saamaan rahat sovittusta kaupasta. Tässä opinnäytetyössä tutkin kahta maksutapaa, joilla näitä riskejä pyritään välttämään. Näiden maksutapojen tutkiminen lähti liikkeelle siitä, kun opinnäytetyöni toimeksiantaja halusi tietää, kuinka ne soveltuisivat yrityksen käyttöön. Toimeksiantajayritys pyrkii laajentamaan toimintaansa yhä enemmän kansainvälisille markkinoille, minkä takia yrityksellä on tarvetta vaihtoehtoisille vientikaupan maksukäytännöille.

Remburssi on erittäin vanha maksukäytäntö, jonka historian sanotaan ulottuvan jopa antiikin Egyptin ja Babylonian aikoihin saakka. Vuosien saatossa remburssikauppa on kehittynyt nykyiseen muotoonsa, jossa sitä määrittää Kansainvälisen kauppakamarin laatimat remburssisäännöt. Ensimmäiset Yhdenmukaiset remburssisäännöt julkaistiin vuonna 1933, jonka jälkeen niitä on muokattu 1951, 1962, 1974, 1983 ja 1993 (International Chamber of Commerce 2007, 3). Nykyiset käytössä olevat remburssisäännöt tulivat käyttöön vuonna 2007.

Perinteisesti ulkomaankaupan maksutavat on jaettu avoimiin maksuihin ja asiakirjamaksuihin, joihin remburssikin kuuluu. Avoimia maksutapoja ovat avoin luotto, shekki ja maksumääräys. Asiakirjamaksuihin kuuluu remburssin lisäksi perittävä. (Kananen J. 2009,59.) Näiden perinteisten maksutapojen rinnalle on viime vuosina tullut uusi maksukäytäntö Bank Payment Obligation. Tämä uusi maksutapa sai Kansainvälisen kauppakamarin laatimat yhteiset säännöt vasta vuonna 2013.

Yleisesti ajateltuna molemmat kauppakumppanit pyrkivät saamaan kaupan aikaiseksi itselleen edullisilla ehdoilla. Remburssissa ja Bank Payment Obligationissa Kansainvälisen kauppakamarin laatimat yhteiset säännöt auttavat yhdenmukaistamaan kauppoja jonkin verran, mutta säännöissä

ei sanota, millä ehdoilla kauppa pitäisi käydä. Kaupan osapuolet sopivat yhdessä ehdoista, asiakirjoista ja aikatauluista. Yhteisesti sopimalla pyritään neuvottelemaan molempia osapuolia hyödyttävä kauppa.

Opinnäytetyössä perehdytään näihin kahteen maksutapaan aluksi teorian perusteella, ja lisäksi toteutetaan laadullinen tutkimus. Työssä käydään läpi millaisia maksutavat ovat, miten ne tapahtuvat ja keitä osapuolia niihin liittyy, maksutapoihin liittyviä ehtoja, asiakirjoja, sekä hyötyjä, haittoja ja riskejä. Työn tietoperusta on kerätty useista alan kirjoista, pankkien sekä kansainvälisen kaupakamarin internetsivuilta sekä maksutapojen kansainvälisistä säännöistä. Aiheisiin tutustuttiin myös aiempien tutkimusten avulla, joita tosin Bank Payment Obligationista löytyi erittäin vähän verrattuna remburssiin. Bank Payment Obligationia käsittelevä tieto oli yhtä lähdeä lukuun ottamatta vieraskielisiä. Tutkimus suoritetaan laadullisella tutkimuksella, jossa käytetään teemahaastatteluita ja sähköpostihaastatteluita.

Laadullisella tutkimuksella on tarkoitus saada teoriaa syventävää tietoa maksukäytännöistä, sekä haastateltavien omia kokemuksia niistä. Tehtävänä on selvittää mitä maksukäytäntöä toimeksiantajayritys voisi käyttää ja mitä maksutavan käytössä tulisi ottaa huomioon. Tutkimuksen tulokset käsittelevät ainoastaan remburssia, koska haastatteluita Bank Payment Obligationista ei saatu, sillä kukaan haastateltavista ei ole käyttänyt tätä maksutapaa. Lisäksi tavoitteena on luoda mahdollisesta maksutavasta prosessikaavio ja tarkistuslistat huomioon otettavista asioista yrityksen käyttöön. Päätös maksutavan käyttöönotosta tehdään opinnäytetyön avulla ja työn tuloksia käytetään yrityksen toiminnassa. Työn tekeminen myös kehittää kirjoittajan omaa ammattitaitoa.

## 2 CAJO TECHNOLOGIES OY

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Cajo Technologies Oy. Cajo Technologies on Kempeleessä sijaitseva lasermerkintäjärjestelmiä valmistava yritys. Yritys perustettiin vuonna 2010 nimellä Mobilemarking ja vuonna 2014 nimi muutettiin muotoon Cajo Technologies Oy. Yritys työllistää noin parikymmentä työntekijää.

Cajo Technologies lähti liikkeelle vuonna 2009 kahden veljeksensä kehittämästä ideasta tarjota lasermerkintöjä liikkuvasti. Ammattikorkeakoulujen välisen liikeideakilpailun kautta veljesten idea kehittyi nopeasti kasvavaksi yritystoiminnaksi. Alun kehitysvaiheen jälkeen Cajo Technologies alkoi tietoisesti kasvaa järjestelmätoimittajaksi. Vuosina 2013-2014 yritys on saanut pääomasijoittajia ja vuonna 2014 yritys alkoi kehittää ensimmäisiä myyntituotteitaan. Cajon tuotteet tulivat ensimmäistä kertaa kunnolla markkinoille vuonna 2015, jolloin yritys myös toimitti ensimmäiset laitteet suurille asiakkaille. (Talenom 2016, viitattu 1.12.2016.)

Cajo Technologiesin patentoitu teknologia mahdollistaa uudenlaisen tavan tehdä pysyviä merkintöjä ja värikuviointeja lähes mille tahansa materiaalille, kuten metalliin, muoviin, kiveen, puuhun ja lasiin. Perinteiseen laseriin pohjautuva merkintä on pysyvää ja ympäristöystävällistä, koska siinä ei käytetä lisä- tai väriaineita. Yrityksen tarjoaman teknologian tavoite onkin korvata perinteiset merkintätavat ja -teknologiat. Päätuote on laite, jolla tehdään merkintöjä, ja joka tarjoaa ratkaisuja muun muassa brändäykseen ja tuotekuviointiin, sekä teollisuuden tunnistamerkintöihin. Ratkaisu on erinomainen korvaamaan vanhentuneita merkintäteknikoita. Cajon järjestelmiä käytetään jo metalliteollisuudessa, lääketieteellisten välineiden merkinnöissä, kuluttajatuotteissa sekä kaapeliteollisuudessa. (Cajo Technologies Oy 2016a, viitattu 1.12.2016.)

Cajo Technologies tarjoaa asiakkailleen kilpailijoitaan ekologisemman ja kestävämmän merkintävaihtoehdon. Cajo Technologies Oy:n kilpailijoita ovat muut merkintäratkaisuja tarjoavat yritykset, kuten perinteistä lasermerkintää, tarroja, mustesuihkua, silkkipainoa, kaiverrusta, tampopainatusta, etsausta, stanssausta tai muottimerkintää käyttävät yritykset. (Cajo Technologies Oy 2016a, viitattu 1.12.2016.) Cajon tarjoama ratkaisu on nykyaikaisempi vaihtoehto kilpailijoihin verrattuna.

Cajo Technologies toimii tällä hetkellä Suomen markkinoiden lisäksi USA:ssa, Saksassa, Ruotsissa ja Japanissa. Pääkonttori sijaitsee Kempeleessä, mistä toimintaa ohjataan. USA:ssa sijaitsee

yrittäjien tytäryhtiö ja muissa maissa toimivat jälleenmyyjät. Yritys pyrkii tasaiseen ja jatkuvaan kansainväliseen kasvuun. Yrityksen liikevaihto on noussut muutamassa vuodessa miljooniin euroihin. Cajo onkin kasvuyritysten listalla Suomen kärkeä. (Cajo Technologies Oy 2016b, viitattu 1.12.2016.)

Cajo Technologiesin visio on olla asiantuntija ja edelläkävijä merkintäpalveluita ja merkintäteknologiaa tarjoavana yrityksenä. Toiminnassa panostetaan innovatiivisuuteen, laadukkaaseen toimintaan ja luotettavuuteen. Yritys pyrkii laajenemaan yhä enemmän kansainvälisille markkinoille ja tavoitteena on olla kansainvälisestikin tunnettu, luotettava ja laadukas toimittaja. Yritys etsii jatkuvasti yhteistyökumppaneita kaikkialta maailmasta. Tällä hetkellä Cajo on pohjoismaiden johtava lasermerkintälaitteiden valmistaja. Vuonna 2016 Suomen suurin talousalan lehti Kauppalehti myönsi Cajo Technologies Oy:lle arvostetun Kasvaja 2016 –sertifikaatin. Kyseinen sertifikaatti myönnetään yrityksille, jotka ovat viimeisen kolmen vuoden aikana kasvaneet merkittävästi. (Cajo Technologies Oy 2016c, viitattu 1.12.2016.) Yrityksen jatkuva kansainvälinen kasvu on herättänyt tarpeen myös toimitusten maksukäytäntöjen kehittämiseen. Kansainvälisten toimitusten maksukäytännöistä yrityksen mielenkiinto kohdistui remburssiin ja Bank Payment Obligationiin, joita käsittelem tässä opinnäytetyössäni myyjän, eli viejän näkökulmasta.

### 3 REMBURSSI

Remburssi on yksi ulkomaankaupassa käytettävä maksutapa. Remburssissa ostajan pankki sitoutuu peruuttamattomasti maksamaan myyjälle kauppasopimuksessa sovitun hinnan sen jälkeen, kun myyjä on esittänyt remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankille. Remburssi avataan aina ennen kuin tavaraa on toimitettu, ja maksutavaksi sitä ehdottaa yleensä myyjä. Ostaja saa siis tavaransa vasta maksettuaan kauppahinnan, ja toisaalta myyjä saa rahansa vasta toimitettuaan sovitut asiakirjat. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 27.11.2016.) Remburssissa maksu tapahtuu asiakirjoja, ei varsinaista tavaraa vastaan.

Maksutapana remburssi on turvallinen, eikä se ole kiinni ostajan maksukyvyistä maksuhetkellä, kun suorituksen hoitaa ostajan pankki. Remburssilla myyjäryitys voi siis pienentää riskejään, etenkin kun vastapuolena on ennestään tuntematon osapuoli, tai kun on kyse erikoistilauksena valmistetusta tavarasta. Remburssilla myyjä välttää myös riskit, jos ostajan maassa vallitsevat epävakaat taloudelliset tai poliittiset olosuhteet, tai poikkeavat valuutta ja lisenssimääräykset. (Pohjola Pankki Oyj. 2016, viitattu 4.12.2016.) Myyjälle remburssi on yksi varimmista keinoista saada rahat toteutuneesta kaupasta.

Remburssia käytetään kaikkialla maailmassa. Sen käsittely pohjautuu kaikille yhteisiin Kansainvälisen Kauppakamarin laatimiin remburssisääntöihin. Säännöt tekevät remburssista turvallisen maksutavan molemmille osapuolille. Molempien osapuolien pankit valvovat maksua ja asiakirjojen luovutusta. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.)

#### 3.1 Remburssin osapuolet ja kulku

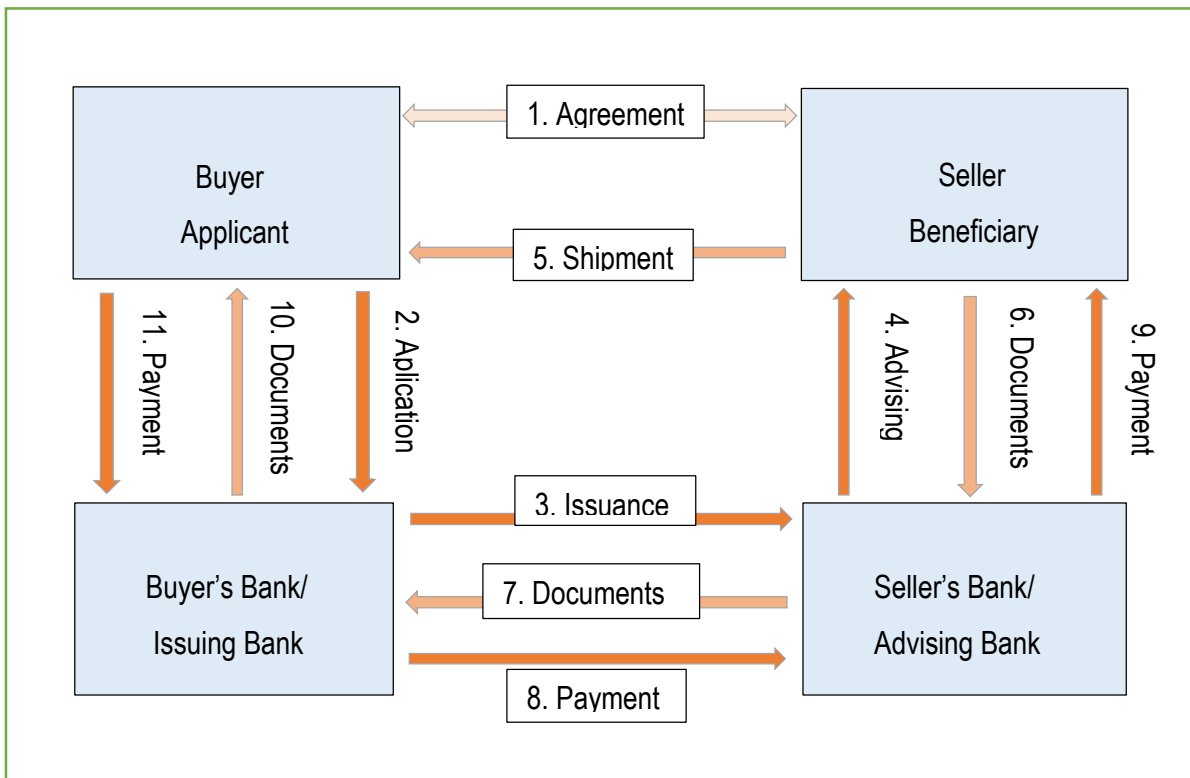
Remburssi lähtee liikkeelle myyjän ja ostajan solmimasta kauppasopimuksesta, jossa sovitaan maksutavaksi remburssi. Jotta säästetään aikaa ja ylimääräistä työtä, kannattaa remburssin asiamuodosta, sisällöstä, asiakirjoista sekä kuluista sopia jo kauppasopimusta tehdessä. Kauppasopimukseen kannattaakin liittää malli sovitusta remburssista. Sopimusehtoja voi muuttaa jälkikäteen vain molempien osapuolien suostumuksella. (Helppi & Paloheimo 2005, 115-116.)

Ostaja toimii remburssin toimeksiantajana (applicant). Kun myyjä ja ostaja ovat neuvotelleet kaupasta, ostaja avaa remburssin omaan pankkiinsa myyjän hyväksi. Käytännössä se tapahtuu niin, että ostaja antaa pankilleen kirjallisen toimeksiannon remburssihakemuksen muodossa. Ostaja on osoittanut oman maksukykyensä omalle pankilleen, ja esteettömyyden tavarantoimittajalle. (Fintra 2001, 88.) Remburssihakemus on yksityiskohtainen selvitys remburssin ehdoista. Hakemuksessa olisi hyvä näkyä kaikki ne tiedot, jotka ovat tarpeellisia, kun remburssi avataan, remburssiehdot täytetään ja kun suorite maksetaan. (Pasanen 2005, 222.)

Avaajapankki (issuing bank) on ostajan pankki, joka sitoutuu maksamaan remburssin myyjän pankille sovittuja asiakirjoja vastaan. Saatuaan remburssihakemuksen, ostajan pankki avaa remburssin myyjän pankkiin, joka on määritelty hakemuksessa. Varsinaisesti tämä tapahtuu niin, että ostajan pankki ilmoittaa määritellyt remburssiehdot myyjän pankille ja pyytää tätä ilmoittamaan ne myös myyjälle. Avaajapankki myös tarkastaa remburssin asiakirjat, jotka myyjä toimittaa pankkinsa kautta. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.)

Myyjän pankkia kutsutaan ilmoittavaksi pankiksi (advising bank), välittäväksi tai vahvistavaksi pankiksi (confirming bank) riippuen remburssisopimuksessa määritellystä pankin tehtävästä. Remburssi ja sen ehdot välitetään myyjälle pankin kautta. Myyjä taas on remburssin saaja (beneficiary), jonka hyväksi remburssi avataan. Saatuaan tiedon remburssin avauksesta myyjän tulee tarkistaa, että voi täyttää kaikki remburssiehdot. Myyjän tärkeimpiin tehtäviin kuuluu toimittaa ehtojen mukaiset asiakirjat remburssin voimassaolon aikana. Myyjä saa maksun, kun toimitus on tapahtunut, jos hän täyttää remburssin ehdot. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.) Remburssin avauksen jälkeen myyjä on velvollinen toimittamaan tavarantoimittajalle. Tavaraa toimittaessa myyjä saa kuljetusasiakirjan, jolla hän voi osoittaa ostajalle toimittaneensa tavarantoimittajalle määräraikkaan sovituin ehdoin. Myyjän kuuluu kerätä myös muut remburssissa sovitut asiakirjat, joiden avulla hän osoittaa täyttäneensä kauppasopimuksen vaatimukset, jotta saa maksun. (Helppi & Paloheimo 2005, 116, 122.)

Kun myyjä on saanut koottua kaikki remburssissa vaaditut asiakirjat, ne lähetetään myyjän pankille tarkastettavaksi. Myyjän pankki tarkastaa, että asiakirjat vastaavat remburssin avauksessa esitetyjä ehtoja. Mikäli asiakirjoissa on virheitä, pankki esittää niistä listan, jotta myyjä voi korjata ne ennen kuin asiakirjat lähetetään ostajan pankille. (Helppi & Paloheimo 2005, 122-123.) Seuraavalla sivulla olevasta kuvioista 1. näkyy remburssin peruskulkukaavio.



KUVIO 1. Remburssin kulkukaavio

1. Myyjä ja ostaja sopivat kaupoista ja maksutavaksi remburssin
2. Ostaja hakee remburssia omalta pankiltaan (avaajapankki) myyjän hyväksi
3. Avaajapankki tarkastaa hakemuksen ja avaa remburssin myyjän pankkiin
4. Myyjän pankki välittää remburssin myyjälle
5. Myyjä toimittaa tavarat
6. Myyjä esittää remburssin mukaiset asiakirjat pankilleen, joka tarkastaa ne
7. Tarkistettuaan asiakirjat ja todettuaan ne vaadituiksi, myyjän pankki lähettää ne avaaja-pankille
8. Avaajapankki tarkastaa asiakirjat ja siirtää maksun myyjän pankille
9. Myyjän pankki maksaa remburssin summan myyjälle
10. Ostaja saa tarvitsemansa asiakirjat avaajanpankilta kun
11. Ostaja maksaa omalle pankilleen

(Nordea 2014, viitattu 27.11.2016.)

## 3.2 Remburssin käyttö

Myyjä ja ostaja ovat kauppasopimuksessa sopineet maksutavaksi remburssin, mikä on erillinen sopimus myyjän ja ostajan sekä pankkien välillä. Kauppasopimus on vain myyjän ja ostajan välinen, eivätkä pankit puutu siihen, koska se ei sido pankkeja. Itse remburssisopimus tehdään pankkien kanssa erillisellä vakiosopimuslomakkeella. Remburssin liitännä kauppasopimukseen tulee siitä, että kauppasopimuksessa mainitaan maksutapana käytettävän remburssia ja että noudatetaan remburssin ehtoja. (Kananen 2009, 71.)

Yleensä myyjä toivoo remburssin käyttöä, koska sillä voidaan pienentää kaupankäynnin riskejä uusien ja vielä tuntemattomien kauppakumppaneiden kanssa, ja jos ostaja tulee maasta jossa taloudelliset ja poliittiset olosuhteet ovat epävakait (Kananen 2009, 69). Remburssi hyödyttää myös ostajaa, mutta tässä työssä keskityn käsittelemään asiaa lähinnä myyjän, eli viejän kannalta. Seuraavaksi käydään läpi remburssiin liittyviä hyötyjä ja haittoja, sekä kustannuksia.

### 3.2.1 Riskit

Kansainvälisessä kaupassa, kuten kaupankäynnissä yleensä, on aina riskejä. Kun ostajat ja myyjät tulevat erilaisista kauppataivoista ja -kulttuureista, ei aina voi olla varma sopimuskumppanin luotettavuudesta. Vaikka nykypäivänä informaatio kulkee nopeasti ja varmasti tekniikan avulla, ei se silti poista perusepävarmuutta. Remburssin käytöllä parannetaan toimivuutta, riskien hallintaa ja rahoituksen järjestämistä. Remburssi tuo turvaa ja luotettavuutta kansainväliseen kauppaan. (Lehtinen 2006, 18.)

Remburssi on suositeltava maksutapa, kun halutaan varmistua siitä, että ostaja saa tavaransa ja myyjä saa maksun. Ostaja haluaa varmistua siitä, ettei myyjä saa maksua ennen kuin on toimittanut tavaransa ja myyjä haluaa varmistua maksusta ennen kuin on valmis toimittamaan tavaransa. Remburssissa ostajan pankki on sitoutunut maksamaan kauppahinnan myyjälle, kun myyjä on esittänyt pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat sisällöllisesti, määrällisesti ja ajallisesti sovitun mukaisesti. Jo se, että ostaja on voinut avata remburssin, osoittaa myyjälle ostajan luottokelpoisuutta. (Helppi & Paloheimo 2005, 117.) Molemmat osapuolet voivat siirtää kaupan riskit pankeilleen, jotka veloittavat palveluistaan kantamiensa riskien mukaan. Toisaalta, pankki ei ole velvollinen maksamaan kaupan hintaa, jos myyjä ei saa toimitettua vaadittuja asiakirjoja.

Kun halutaan välttää ostajan pankkiin ja maahan liittyvät riskit, voidaan myyjän pankkia pyytää vahvistamaan remburssi. Tällöin remburssiin liittyvät riskit kuten ostajaan liittyvät kaupalliset sekä poliittiset riskit siirtyvät myyjän pankin kannettavaksi. Jos myyjän pankki suostuu vahvistamaan remburssin, se sitoutuu maksamaan ostajan pankin tavoin remburssin suoritteen myyjälle, kun myyjä on esittänyt vaaditut asiakirjat. Myyjän pankki voi myös kieltäytyä vahvistamasta remburssia, mikäli kokee riskit liian suuriksi. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.)

Remburssistakaan ei saada täysin riskitöntä. Remburssissa riski liittyy dokumentteihin ja menettelyn tekniseen toteutumiseen. Vaikka lähetys olisi asianmukainen, voi menettely kaatua asiakirjan tekniseen yksityiskohtaan tai liian tiukkoihin aikatauluihin. (Kananen 2009, 71.)

### **3.2.2 Hyödyt ja haitat**

Myyjän kannalta remburssin hyötyjä ovat maksun varmistaminen ennakkoon, maksun nopeus ja joustava muotoilu. Remburssi voidaan joustavasti yhdistää kaupan eri maksuporrastuksiin sekä muihin maksutapoihin ja pankkitakauksiin. Myyjä voi sopia pankkinsa kanssa, että pankki maksaa remburssissa sovitun kauppahinnan heti kun myyjä on toimittanut vaaditut asiakirjat, vaikka ostajalle olisi annettu maksuaikaa. Myyjän on myös helpompi suunnitella kassavirtaa, kun tietää maksun saapuvan ajallaan. (Fintra ja Multikustannus Oy 2008, luku 18, 7.) Myyjän hyödyksi voidaan laskea myös se, että remburssia ei voida muuttaa ostajan puolelta ilman myyjän hyväksyntää. Lisäksi Kansainvälisen kauppakamarin remburssisäännöt ovat samat kaikille, mikä helpottaa käsittelyä.

Remburssin haitaksi luetaan se, että se voi olla kallis, työläs, monimutkainen ja hidas. Erilaisten asiakirjojen käsittely vie aikaa ja vaatii tarkkuutta, koska niiden täytyy olla juuri niin kuin remburssin ehtoissa on määritetty. Pankit eivät puutu tavarankulkuun ja sisältöön muuten kuin asiakirjojen välityksellä, joten niiden täytyy olla todella pikkutarkasti täytetty. Asiakirjoja palautellaan pientenkin virheiden takia korjattavaksi, ja tähän kuluu aikaa ja rahaa. Joskus ostajan pankki tarkistaa ostajan luottokelpoisuuden, mikä voi viivästyttää remburssin avausta. Remburssin myöhästyminen voi hankaloittaa myyjää, mikäli tavarankulku on jo sovittu ja varattu. (Kananen 2009, 69.)

### 3.2.3 Kustannukset

Remburssin kustannuksista huolehtii kansainvälisen kauppakamarin säädösten mukaan toimeksiantaja eli ostaja. Yleensä sovitaan kuitenkin niin, että molemmat osapuolet maksavat oman pankkinsa kustannukset. Kustannusten jako kannattaa sopia valmiiksi jo kauppasopimuksessa erimielisyyksien välttämiseksi. (Pohjola Pankki Oyj. 2016, viitattu 4.12.2016.)

Remburssin kustannukset ovat yleensä korkeammat kuin muiden maksutapojen, koska se suojaa riskeiltä muita maksutapoja paremmin. Pankkien kannalta remburssi on työläämpi, ja koska pankit kantavat maksutavasta johtuvat riskit, he veloittavat siitä sen mukaan. Jos myyjä haluaa, että oma pankki vahvistaa remburssin, vaikuttaa se kustannuksiin. Vahvistuksen hinta määräytyy tapauskohtaisesti maa- ja pankkiriskin mukaan. Hintaan vaikuttaa myös remburssin määrä ja riskin pituus. Lisäksi kuluja voi tulla palkkioista, joita otetaan remburssin ilmoittamisesta, asiakirjojen käsittelystä, maksuajallisen remburssin maksuun sitoutumisesta, muutoksista, sanomakuluista ja asiakirjojen postituksesta. Kaikki kulut tulee selvittää ennakoon ja ilmoittaa selkeästi kauppasopimuksessa, mitä remburssin kuluja myyjä maksaa. (Fintra ja Multikustannus Oy 2008, luku 18, 12.)

Toimeksiantajayritykseni pankki veloittaa remburssin käytöstä seuraavasti (tammikuu 2017):

#### **Kaupalliseen remburssiin liittyviä Nordean kuluja**

Avisointipalkkio	EUR 105
Asiakirjapalkkio remburssin käytetystä määrästä 0,25%, min.	EUR 150
Sanomakulut	EUR 35 / kpl
Postikulut	EUR 15
Jos haluatte Nordean kattavan maa- ja pankkiriskin, lisäksi tulee vahvistuspalkkio, jonka hinta riippuu maan ja pankin riskiluokituksesta. Palkkio on prosentuaalinen per annum – palkkio, minimi	EUR 120 / 1 kk.

Muut mahdolliset kulut Palveluhinnastomme mukaisesti sekä mahdolliset avaaja-/välittäjäpankin veloittamat kulut.

Vahvistettu, maksuajallinen remburssi on mahdollista diskontata.

#### Diskonttauskulut:

Korko kansainvälisen korkotason mukaan diskonttausajankohtana lisättynä marginaalilla (vähintään 2,00% p.a.) ja lisäksi käsittelymaksu, vähintään EUR 110 / rahoituserä.

(Suolanen, sähköpostiviesti 13.1.2017.)

### 3.3 Remburssin muodot ja tyypit

Remburssi voi olla muodoltaan joko vahvistettu tai vahvistamaton. Mikäli myyjän pankki vahvistaa remburssin, on se velvollinen maksamaan myyjälle kauppasumman heti hyväksytyään esitetyt asiakirjat. Vahvistetussa remburssissa siis molemmat pankit ovat sitoutuneita maksuun hyväksytyin asiakirjaesityksen jälkeen. Vahvistettu remburssi suojaa yritystä riskeiltä, kuten maa- ja pankkiriskeiltä sekä vientiremburssiin liittyvältä dokumenttiriskiltä. Viejän pankki on varmistanut ennakkoon avaajan pankin ja maan luotettavuuden ja riskitason. (Kananen J. 2009, 73.) Pankkien mukaan nykyisin käytetään yhä enemmän vahvistettuja remburssseja, vaikkei varsinaisia lukuja tai prosenttiarvoja voitukkaan liikesalaisuuksien vuoksi antaa. Asian koetaan johtuvan epävakaaasta maailmanpoliittisesta tilanteesta sekä talouden näkymistä. (Karhunen 2017, sähköpostiviesti 30.1.2017.)

Vahvistamaton remburssi tarkoittaa sitä, että ostajan pankki on pyytänyt ilmoittamaan remburssin myyjälle ilman myyjän pankin sitoumusta. Vahvistamattomassa remburssissa vain ostajan pankki on sitoutunut maksamaan kauppasumman ja myyjän pankki vain välittämään sen vastaanotettuaan maksun ostajan pankilta. Yrityksen kannattaa tarkistaa vahvistusmahdollisuus etukäteen omalta pankiltaan, koska pankki ei ole velvollinen tekemään vahvistusta automaattisesti. (Pohjola Pankki Oyj. 2016, viitattu 4.12.2016.) Myyjä voi käyttää vahvistamatonta remburssia luotettavien kauppakumppanien ja riskittömien maiden kohdalla, kun haluaa säästää vahvistamismaksut.

#### 3.3.1 Avista- ja aikaremburssi

Remburssit jaetaan pääasiallisesti kahteen tyyppiin maksuaikansa mukaan: avista- eli käteisremburssiin tai aikaremburssiin. Avista- eli käteisremburssissa (documentary credit payable at sight) myyjä saa maksun heti, kun esittää remburssissa vaaditut asiakirjat ja pankit hyväksyvät ne. Ostajan pankki on siis velvollinen maksamaan myyjälle heti, kun asiakirjat on hyväksytty. Kuten aiemmin mainittiin, vahvistetulla remburssilla myyjä saa maksun heti myös omalta pankiltaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 118.)

Aikaremburssissa (time/usance credit) ostajalle on annettu maksuaikaa, eli maksu tapahtuu remburssiehdossa ilmoitetun määräajan kuluttua. Mikäli aikaremburssi on vahvistettu myyjän pankin puolelta, on remburssisaatava mahdollista diskontata. Diskonttaamalla saatavat myyjä voi välttää valuutta ja korkoriskit, kun ei tarvitse odottaa saatavia ostajalle annettuun eräpäivään saakka.

(Fintra ja Multikustannus Oy, luku 18, 8.) Diskonttaamisella tarkoitetaan sitä, että pankki maksaa myyjälle summan, joka normaalisti maksettaisiin vasta myöhemmin, mutta vähentää siitä korot ja kulut. Se on kuin käänteistä koronlaskentaa, jossa tulevaisuudessa saatava maksu lasketaan nykyarvoon. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.)

### **3.3.2 Standby-remburssi**

Standby-remburssi (Standby Letter of Credit) on takauksen kaltainen remburssi, jossa ostajan pankki sitoutuu peruuttamattomasti maksamaan kaupan hinnan myyjälle, kun myyjä on toimittanut sovitut asiakirjat, jos ostaja ei jostain syystä voi suorittaa itse maksua. Standby-remburssi on siis ostajan pankin itsenäinen sopimus ja irrallaan muista sopimuksista. Normaalisti remburssissa maksu siirtyy ostajalta myyjälle molempien pankkien kautta samalla, kun tavarantoimituksen osoittavat asiakirjatkin. Pankit valvovat sekä asiakirjojen luovutusta, että maksua. Standby-remburssissa myyjä toimittaa tavaran ja vientiasiakirjat normaalisti ostajalle, jonka kuuluu maksaa kauppasopimuksessa sovittujen maksuehtojen mukaisesti myyjälle. Mikäli ostaja ei kuitenkaan maksa laskua, myyjä saa rahansa ostajan pankilta esittämällä remburssin mukaiset asiakirjat pankille remburssin voimassaoloaikana. Standby-remburssi toimii taustalla vakuutena, joka otetaan käyttöön vasta sopimusrikon yhteydessä, eli kun ostaja ei täytä maksuvelvollisuuttaan. (Aktia Pankki Oyj, 2016, viitattu 6.12.2016.)

Standby-remburssia käytetään yleensä usein toistuvissa vienneissä. Kauppakumppanien kannattaa sopia etukäteen minkä ajan kuluessa maksun erääntymisestä se otetaan käyttöön, ja mitä asiakirjoja vastaan suoritusta voidaan vaatia. Standby remburssia säätelee sekä kansainväliset remburssisäännöt, että standby-remburssin säännöt. (Helppi & Paloheimo 2005, 63.)

### **3.4 Remburssiasiakirjat**

Kauppakumppanit sopivat keskenään mitä asiakirjoja vastaan myyjä saa maksun. Lisäksi sovitaan asiakirjojen muotoseikoista ja niiden lukumäärästä. Remburssikaupassa asiakirjojen tulee olla Kansainvälisen kauppakamarin laatimien sääntöjen mukaisia. Sääntöjen tarkoitus on yhdenmukaistaa remburssin käyttöä. Yhdenmukaisista remburssisäännöistä käytetään kulloinkin voimassa olevaa versiota lähes poikkeuksetta. Sääntöjen velvoittavuus korostuu pankkien toiminnassa. (Lehtinen 2006, 17-18.)

Koska myyjä saa maksun vain oikeanlaisia asiakirjoja vastaan, niihin tulee kiinnittää erityistä huomiota. Myyjä lähettää asiakirjat pankilleen, joka tarkistaa ne. Mikäli pankki hyväksyy asiakirjat, on se velvollinen maksamaan kauppasumman. Avaajapankki voi kieltäytyä maksamasta kauppasummaa asiakirjavirheeseen vedoten. Yleisimmin asiakirjoista vaaditaan kauppalasku, kuljetusasiakirjat ja vakuutusasiakirja tai –todistus. Ostaja saattaa lisäksi haluta alkuperäistodistuksen, mittatodistuksen, painotodistuksen tai laatutodistuksen. (Pasanen 2005, 218.) Jokainen remburssikauppa on erilainen ja asiakirjavaatimukset sovitaan aina kaupan mukaan.

Liitteestä 1 voi nähdä Nordean remburssilomakkeen. Lomakkeelle voi täyttää remburssissa vaadittavat ehdot ja lähettää sen ostajalle malliksi siitä, millaisen remburssin myyjä haluaa. Aikanaan ostajalta voi pyytää heidän pankkinsa tekemän draftin, eli luonnoksen avattavasta remburssista, jolla voidaan varmistaa, että remburssi on todellakin sovitun mukainen. Näin vältetään mahdollisilta muutoksilta ja muutokuluilta. Tarvittaessa pankki voi kommentoida luonnosta. (Suolanen, sähköpostiviesti 13.1.2017.)

### **3.4.1 Maksuasiakirjat**

Kauppalasku ilmoittaa kaupan pääkohdat ja sen sisällön tulee olla Kansainvälisen kauppakamarin remburssisääntöjen mukainen. Kauppalaskussa on käytävä ilmi remburssin edunsaaja, eli myyjä, sekä remburssin toimeksiantaja eli ostaja, ja se on osoitettu myyjältä ostajalle. Kauppalaskun tulee sisältää tarkka kuvaus kauppatavarasta. Kaikkien laskun tietojen, kuten tavaran määrä, paino (brutto/netto), tilavuus, laivausmerkinnät, yksikköhinta jne. tulee olla yhteneväisiä remburssin ja muiden esitettyjen asiapapereiden kanssa. Myös viittaukset muihin asiakirjoihin tulevat olla oikein. Hinta ilmoitetaan samassa valuutassa kuin se on kirjattu remburssiin. Kaikki kauppalaskussa olevat kulut ja palkkiot tulee ilmoittaa remburssissa, jotta ne ovat hyväksyttäviä. Laskun summa ei voi ylittää remburssin määrää, ellei toisin ole sallittu. Mikäli remburssissa vaaditaan, kauppalaskun tulee olla allekirjoitettu, varmennettu tai legalisoitu, eli laillistettu. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 6.12.2016.)

Tratta, eli asete on maksukehotus. Tratassa on oltava viite remburssiin, sen tulee olla edunsaajan antama ja asetettu pankille, joka mainitaan remburssissa. Asiakirjan tulee olla allekirjoitettu ja siirrettävissä oleva. Lisäksi valuuttalajin ja määrän tulee olla samanlaiset kuin laskussa, sekä kirjoitettuna että numeroin. Tratassa täytyy näkyä asettamispäivä ja –aika, ja eräpäivä ja maksupaikka.

Tratta voi olla maksettavissa asiakirjoja vastaan tai myöhempänä määriteltynä eräpäivänä. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 6.12.2016.)

### 3.4.2 Kuljetusasiakirjat

Yleensä reburssissa vaaditaan kuljetusasiakirja, koska sillä myyjä voi osoittaa lähettäneensä kauppatavaran sopimuksen mukaisesti. Kansainvälisellä kauppakamarilla on reburssisäännöissä tarkat tiedot siitä, mitä kuljetusasiakirjoissa tulisi näkyä, vaikka kuljetusasiakirjat vaihtelevat kuljetustavan mukaan. Yleisimmät kuljetusmuodot ovat merikuljetus ja pienempien kauppatavaroiden kohdalla lentokuljetus, jotka ovat kuvattu alempana. Kuljetusmuodosta huolimatta, sisältövaatimukset ovat kuljetusasiakirjoille hyvin samanlaiset. Kuljetusasiakirjassa tulee näkyä rahdinkuljettajan nimi sekä allekirjoitus, tai rahdinkuljettajan puolesta nimetty edustaja. Allekirjoitus pitää voida tunnistaa kuuluvan allekirjoittaneelle, ja kenen puolesta tai lukuun se on tehty. Asiakirjassa täytyy näkyä tavarán lähetyksen ja määrápaikka sekä erittely kuljetettavasta tavarasta. Lisäksi tulee olla kuljetuspáivámäärá sekä lähetyksen mahdolliset kuljetusehdot. Mikáli kuljetusta osoittava asiakirja on tehty sähköisesti, eikä siinä ole erikseen laivaus- tai lähetyspáivää, katsotaan asiakirjan antopáivá sellaiseksi. (International Chamber of Commerce 2007, 55-60.)

Merikonossementtia (Bill of Lading) käytetään kun tavara kuljetetaan meriteitse. Konossementissa tulee näkyä laivaus- ja purkusatama, ja niiden tulee olla samat kuin reburssissa. Jos ei tiedetä tarkkaan, mistä satamasta tavara lähtee, se kannattaa ottaa huomioon reburssiin kirjauksessa. Konossementti on esitettävä 21 päivän sisällä laivauspäivästä, jos reburssissa ei määrätä toisin. Konossementin antopäivä katsotaan laivauspäiväksi, ellei siinä ole erillistä On Board –merkintää. Laivauspäivä ei voi olla myöhemmin kuin mitä reburssissa on määritetty. Konossementin ja laskun tavarakuvaus on vastattava toisiaan ja merkintä rahdin maksusta tulee vastata toimituslauseketta. Konossementin tietojen tulee muutenkin olla yhteneväiset muiden asiakirjojen kanssa. Konossementista esitetään kaikki annetut alkuperäiskappaleet, jos reburssi vaatii sitä. Jos konossementti lähetetään elektronisena versiona, asiakirjoja katsotaan lähetetyn vaadittava määrä, kun esitetään yksi sähköinen tiedosto. (International Chamber of Commerce 2007, 59-61, 111; Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 6.12.2016.)

Lentorahtikirjaa käytetään, kun tavara toimitetaan ilmäteitse. Tämän asiakirjan tekee ja antaa lentoyhtiö tai lentoyhtiön agentti. Lentorahtikirjalla myyjä voi todistaa, että kuljettaja on ottanut vastaan

kuljetukseen tulevat tavarat, ja päivämäärän, koska tavara on tullut kuljetukseen. Samoin siinä käy ilmi tavarán lähtö- ja tulokentät. Rahtikirjan täytyy näyttää olevan tavarán lähettäjälle annettava alkuperäiskappale, ja niitä esitetään vaadittu määrä alkuperäiskappaleita. (International Chamber of Commerce 2007, 69-71.)

### **3.4.3 Vakuutusasiakirjat**

Kansainvälisen kauppakamarin remburssisääntöjen mukaan vakuutusasiakirjojen tulee olla vakuutusyhtiön tai tämän edustajan antamia ja allekirjoittamia. Tässäkin asiakirjassa allekirjoituksesta pitää käydä ilme kenen allekirjoittama se on tai kenen puolesta tai lukuun. Tällä halutaan välttää väärennettyjä papereita. Väliaikaisia todistuksia ei hyväksytä. (International Chamber of Commerce 2007, 79-81.)

Vakuutusasiakirjassa olevan tavarán kuvauksen ja kuljetusta ym. koskevien tietojen tulee olla yhdenmukaiset remburssin ja muiden asiakirjojen kanssa. Vakuutuksen tulee kattaa kauppatavara koko arvostaan ja kattaa kaikki remburssin riskit määrätystä paikasta purkaussatamaan tai lopulliseen määräpaikkaan. Ellei remburssissa ole mainittu vakuutuksen määrää, se on vähintään 110% laskun arvosta. Valuutan täytyy olla sama kuin remburssissa. Vakuutuksen tulee astua voimaan viimeistään tavarán lastaus-, toimitus- tai haltuunottopäivästä lähtien. Kaikki mahdolliset alkuperäiskappaleet tulee esittää, mikäli alkuperäisiä on useita. Vakuutusasiakirja tulee olla asianmukaisesti siirretty, mikäli se on asetettu remburssin saajan, eli myyjän nimelle. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 6.12.2016.)

### **3.4.4 Muita asiakirjoja**

Yllämainittujen lisäksi remburssiin voidaan lisätä mm. alkuperäistodistus ja pakkauslista. Alkuperäistodistus on erillinen asiakirja, joka annetaan, jos remburssissa vaaditaan. Siinä osoitetaan tavarán alkuperämaa, jonka tulee olla remburssiehtojen edellyttämä. Alkuperäistodistuksen tulee olla laillistettu, eli legalisoitu, allekirjoitettu ja vahvistettu remburssin edellyttämällä tavalla. Myös alkuperäistodistuksen tietojen tulee olla yhtenäiset muiden asiakirjojen kanssa. (Danske Bank 2016, viitattu 6.12.2016.)

Pakkauslistaa käytetään, kun haluaan osoittaa ja kuvata miten lähetysten tavarat on pakattu ja kuinka paljon pakkausten ja lähetysten yhteispaino on. Pakkauslistassa voidaan eritellä kappale-, kilo-, kollimäärät, tilavuudet ja pakkaustiedot. Pakkauslistankaan tiedot eivät voi poiketa muiden asiakirjojen tiedoista. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 6.12.2016.)

### **3.5 Käytännön toimenpiteet myyjälle**

Remburssin saavuttua myyjän tulee tarkistaa remburssiehdot, että ne vastaavat kauppasopimuksen ehtoja. Tämä vaatii pikkutarkkaa asiakirjan lukemista, sillä asiakirjoissa olevien tietojen tulee olla samoin kuin remburssissa. Mikäli ehdoissa on virheitä, tulee myyjän informoida asiasta ostajaa ja pyydettyä korjausta. Myös pankkien täytyy vahvistaa muutokset. Ehtojen läpikäynti kannattaa tehdä ajoissa, jotta tarvittaviin muutoksiin on aikaa. Myyjän tulisi myös selvittää pystyykö hankkimaan ja toimittamaan vaadittavat asiakirjat ajoissa, koska tällä on vaikutusta rahojen saantiin. Remburssi ei saa sisältää ehtoja, joita ei voida täyttää, ja vaadittavien asiakirjojen tulisi olla myyjän saatavilla. Tarvittaessa myyjä voi pyytää remburssiehtojen muutosta ostajalta. (Aktia Pankki Oyj. 2016, viitattu 3.12.2016.)

Mikäli ehdot ovat oikein, myyjä ryhtyy valmistelemaan toimitusta ja asiakirjoja. Myyjä tarkistaa, että vaaditut asiakirjat ovat sovitun mukaiset. Myös vaadittavien todistusten tulee olla sanatarkasti remburssiehtojen mukaiset. Lisäksi myyjän tulisi huolehtia, että muissa asiapapereissa on oikea antaja, viittaus laskutettuun tavarahan, oikea sanonta sekä allekirjoitus jos asiakirjassa vaaditaan allekirjoitus. (Fintra ja Multikustannus Oy 2008, luku 18, 11.) Myyjä varmistaa, että esitetyt asiapaperit ovat keskenään yhdenmukaisia ja että kaikkiin asiapapereihin jotka vaativat siirtoa, se on tehty. (Fintra ja Multikustannus Oy 2008, luku 18,12.)

Myyjän tulee huolehtia siitä, että kykenee esittämään sovitut asiakirjat remburssin voimassaoloaikana, ja että tavara on lähetetty remburssin määrittämänä ajankohtana. Laivauksen jälkeen myyjä esittää sovitut asiapaperit pankilleen. Kaikki remburssissa vaaditut asiakirjat esitetään 21 päivän sisällä lähetyksestä, mikäli muuta esitysaikaa ei ole mainittu, kuitenkin viimeistään remburssin voimassaoloaikana. (International Chamber of Commerce 2007, 31, 45.) Liitteessä 3 käydään läpi mitä asioita tulisi tarkistaa, kun kaupassa sovitaan maksutavaksi remburssi ja mitä asioita tulisi tarkistaa, kun remburssin avauskirja saapuu myyjälle. Liite 3 on tehty toimeksiantajayrityksen käyttöön.

## 4 BPO – BANK PAYMENT OBLIGATION

Bank Payment Obligation –myöhemmin BPO, on uudempi kansainvälisen kaupan maksutapa. Se on noussut muiden maksutapojen kuten avoimeen tiliin suorina maksuina suoritettavien maksujen, (maksumääräyksien ja shekkien), sekä dokumenttimaksujen (remburssi) rinnalle. Kansainvälistä kauppaa tekevät yritykset voivat nopeuttaa maksuliikennettään BPO:n avulla. Yritykset voivat tarjota BPO:n avulla rahoitusvaihtoehtoja, sekä vähentää remburssiasiakirjojen byrokraattisia muotovaatimuksia. BPO:ta verrataan paljon remburssiin, mikä toisaalta helpottaa sen ymmärtämistä. Vaikka BPO ei korvaa mitään aiemmista toimitusketjun rahoituksen tai maksuliikenteen tuotteista, se voi tarjota niille vaihtoehdon. BPO on käytössä etenkin Kiinassa. (Pohjola Pankki Oyj. 2013, viitattu 9.12.2016.)

Vielä vuonna 2013 BPO on ollut useimmille yrityksille vieraampi maksukäytäntö, koska siltä puuttui aluksi yhtenäinen kansainvälinen pankkikäytäntö ja yhdenmukaiset säännöt. Kansainvälinen kaupapakamari (ICC) on kuitenkin luonut vuonna 2013 yhteiset säännöt julkaisussa Uniform Rules for Bank Payment Obligations -URBPO. Uudet säännöt ovat luoneet perustan maksukäytännön laajemmalle käytölle. (International Chamber of Commerce 2013, viitattu 9.12.2016.)

BPO on pankkien välinen peruuttamaton sitoumus maksusta, joka suoritetaan, kun on todettu elektronisten asiakirjojen yhteneväisyys. Tarkemmin BPO on ostajan pankin sitoumus maksusta tai maksun siirrosta myyjän pankille sovittuna päivänä. BPO on siis pankkien välinen maksukäytäntö, joka tarjoaa riskienhallintaa, vakuutuksen maksusta ja mahdollisen vakuutuksen rahoitukseen. Se on vaihtoehtoinen ratkaisu kansainvälisen kaupan maksukäytäntöihin. (International Finance Corporation 2016, viitattu 1.12.2016.)

Se, kuinka BPO eroaa perinteisestä remburssista, on siinä, että pankkien välillä asiakirjojen tieto kulkee elektronisesti ja osa asiakirjoista kulkee vain ostajan ja myyjän välillä. Ostaja luovuttaa pankilleen ehdot, ja myyjä saa maksun, kun on täyttänyt ne. Ostajan pankki myöntää sitovan, peruuttamattoman ja täytäntöönpanokelpoisen maksusitoumuksen myyjän pankille. Myyjän tehtävä on toimittaa tavara kauppasopimuksen mukaisesti ja luovuttaa vaaditut asiakirjat sekä ostajalle että omalle pankilleen. (Pohjola Pankki Oyj. 2013, viitattu 9.12.2016.)

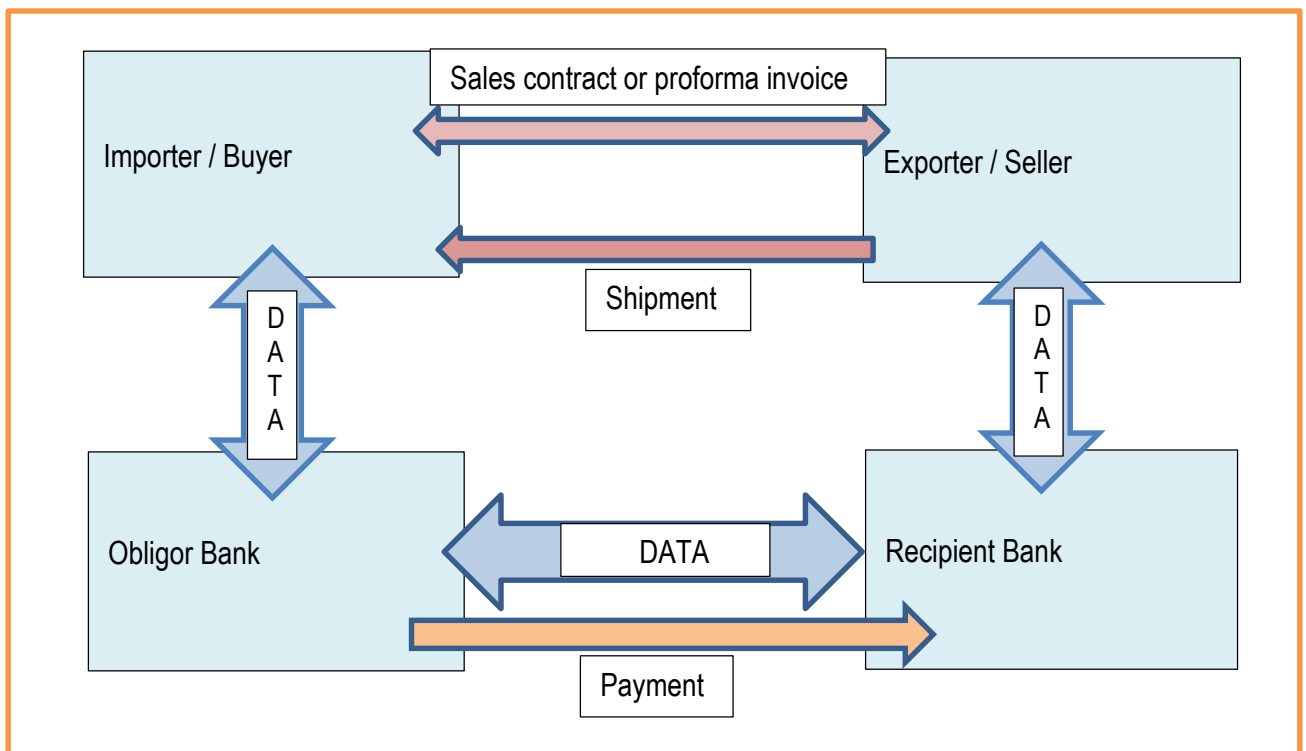
#### 4.1 Osapuolet ja kulkukaavio

BPO:n mukainen kauppa toteutuu sen kolmen peruselementin avulla. Ensinnäkin, tiedonvaihto tapahtuu järjestelmällisten viestien avulla, joiden standardit on sovittu etukäteen. Toinen osa on perusta tietojen yhteneväisyyden tutkimiseksi ja kolmas osa on joukko sääntöjä, joilla tuetaan yhdenmukaisuutta käytännössä. Pankit ovat avainroolissa sekä remburssissa, että BPO:ssa, koska pankit antavat peruuttamattoman sitoumuksen maksusta. BPO:ssa pankin rooli korostuu, koska BPO on oikeastaan vain pankkien välinen järjestely. BPO:ssa asiakirjat kulkevat pankkien välillä elektronisina tiedostoina yhteisessä viestintäjärjestelmässä. Koska BPO:ssa pankit käsittelevät vähemmän asiakirjoja ja asiakirjojen lähetys on nopeutunut sähköistymisen myötä remburssiin verrattuna, voivat yritykset odottaa vähemmän asiakirjavirheitä ja nopeampaa sovitteluprosessia. (International Chamber of Commerce 2013, 9, 23-24; Letter of Credit Consultancy Services 2010, viitattu 11.12.2016.)

BPO:n ja remburssin kulkukaaviot ovat hyvin yhteneväiset. BPO saa alkunsa samoin kuin remburssi, ostajan ja myyjän välisestä kauppasopimuksesta, jossa maksutavaksi on nyt sovittu BPO. Ostaja ja myyjä sopivat kaupasta ja sen ehdoista keskenään, kustannusten jaosta, sekä asiakirjoista joita vastaan ostaja saa kauppatavaran. Lisäksi sovitaan eräpäivästä, johon mennessä asiakirjojen täytyy olla perillä. Ostaja avaa BPO:n omaan pankkiinsa myyjän hyväksi.

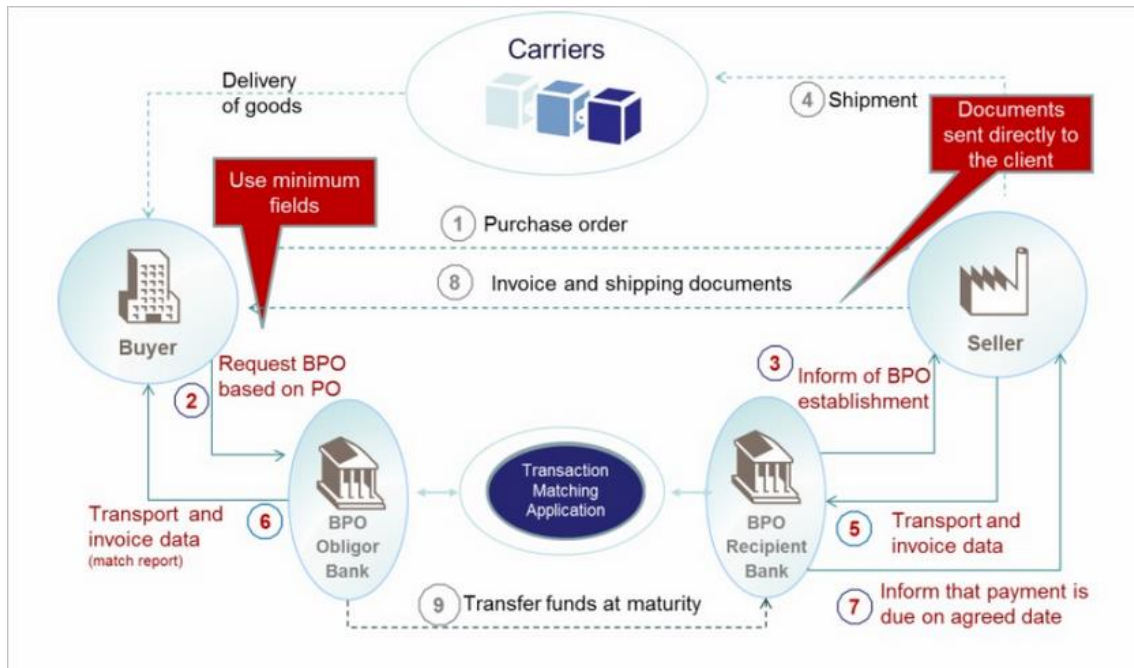
Ostajan pankki ehdottaa maksutapaa myyjän pankille. Myyjän pankki puolestaan hyväksyy maksutavan ja ilmoittaa siitä myyjälle. Myyjä ja ostaja pyytävät pankkejaan luomaan Baseline, niin sanotun perustan tai määrittelyn sille, millaista tietoa jaetuissa dokumenteissa tulisi olla, jotta ne olisivat yhteneväiset. Sovittu perusta määrittää sen, mitä tietoja myyjän tulee esittää, jotta BPO laitetaan täytäntöön. Tällä on merkitystä, koska BPO:n täytäntöönpanokelpoisuus riippuu tietojen yhteneväisyydestä. Yleensä tämä sisältää tietoja ostotilauksesta, yksityiskohtia BPO:sta, eli maksutavasta ja -ehdoista sekä muista käsittelyvaatimuksista. Ostaja ja myyjä sopivat yhdessä siitä, kuinka paljon yhteneväistä tietoa tarvitaan, jotta BPO on täytäntöönpanokelpoinen, ja ohjeistavat pankkejaan asiasta. Baseline voidaan luoda vain pankkien välillä, ja sitä varten pankkien täytyy olla yhteydessä samassa viestintäjärjestelmässä. Baselineissa pankit siis välittävät standardoituja viestejä järjestelmässä, jota kutsutaan nimellä Transaction Matching Application -TMA. Suomennettuna tämä voisi olla tietojen yhteneväisyyssovellus, koska tarkoituksena on nimenomaan testata elektronisina tiedostoina tulevien asiakirjojen tietojen yhteneväisyys. Tiedot kulkevat standardeina ISO20022 viesteinä. (International Chamber of Commerce 2013, viitattu 27.12.2016.)

Myyjän hyväksytyä kauppasopimuksen ja BPO ehdot, hän lähettää kauppatavaran sovittuun määrään päähän. Myyjä lähettää pankin tarvitsemat dokumentit pankilleen. Kun pankki on todennut asiakirjojen olevan kunnossa, ilmoittaa se asiasta ostajalle. Myyjä lähettää asiakirjat, kuten konossementin, alkuperäistodistuksen tai laatutodistuksen suoraan ostajalle, joilla ostaja voi noutaa kauppatavaran. Sovittuna eräpäivänä ostajan pankki siirtää ostajan tililtä kauppahinnan myyjän pankkiin. (SWIFT's Corporate and Supply Chain Market Management team 2016, viitattu 19.12.2016.) Kuviossa 2. on yksinkertaistettu Bank Payment Obligation kulkukaavio.



KUVIO 2. Yksinkertaistettu Bank Payment Obligation kulkukaavio.

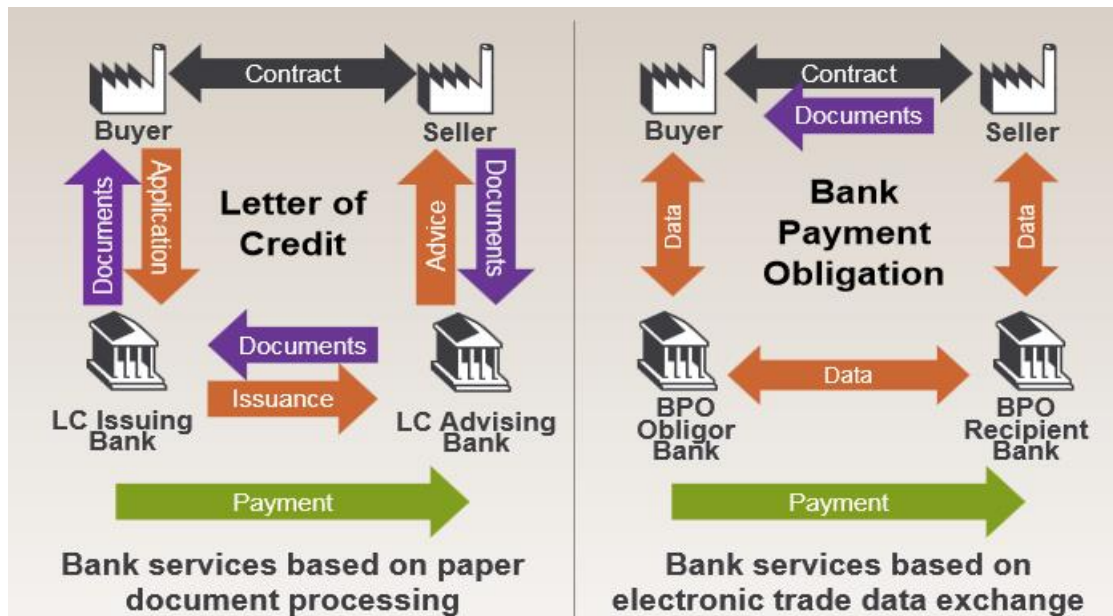
Seuraavassa kuviossa 3. BPO –kulkukaavio, näkyy tarkemmin maksutavan kulku ja osapuolten tehtävät. Suurimpana erona remburssiin on ostajan tarvitsemien asiakirjojen liikkuminen. Remburssissa kaikki asiakirjat kulkevat myyjältä ostajalle pankkien kautta, kun BPO:ssa osa asiakirjoista kulkee suoraan myyjän ja ostajan välillä.



KUVIO 3. BPO –kulkukaavio (Letter of Credit Consultancy Services 2010a, viitattu 15.12.2016.)

1. Ostaja ja myyjä sopivat kaupasta ja maksutavaksi Bank Payment Obligationin. Ostaja lähettää ostotilauksen myyjälle
  2. Ostaja lähettää vähimmäistiedot tilauksesta ja BPO –ehdoista pankilleen
  3. Myyjä vahvistaa tilauksen ja hyväksyy BPO –ehdot. Jos sekä ostajan että myyjän asiakirjojen tiedot on todettu samanlaisiksi, on perusta maksutavalle valmis
  4. Myyjä lähettää kauppatavaran kuten on sovittu
  5. Myyjä lähettää tiedot tavarantoimituksesta ja laskusta pankilleen. Pankki tarkastaa asiakirjojen yhteneväisyyden TMA:n välityksellä
  6. Ostaja saa omalta pankiltaan raportin asiakirjojen yhteneväisyydestä, ja jos niissä ilmenee epäsuhteita, pyydetään ostajalta mahdollista hyväksyntää niille
  7. Myyjän pankki informoi myyjää onnistuneesta aineiston yhteneväisyydestä
  8. Myyjä lähettää asiakirjat suoraan ostajalle. Ostaja saa kauppatavaran tullista näitä asiakirjoja vastaan
  9. Myyjän pankki saa suorituksen ostajan pankilta sovittuna eräpäivänä
- (Letter of Credit Consultancy Services 2010a, viitattu 15.12.2016.)

Seuraavasta kuviosta 4. voi nähdä erot remburssin ja BPO:n kulkukaavioiden välillä. Kuten kulku-kaavioista voi nähdä, BPO yksinkertaistaa asiakirjojen lähetystä myyjän ja ostajan välillä remburssiin verrattuna. BPO tarjoaa remburssin kaltaisen varmuuden maksusta ja samalla avoimen tilin suoran maksutavan nopeuden.



KUVIO 4. Remburssi ja BPO –kulkukaaviot. (International Chamber of Commerce 2016, viitattu 11.12.2016.)

## 4.2 Hyödyt

Myyjälle BPO tarjoaa samat hyödyt kuin remburssi, ja lisäksi vältetään manuaalisen paperin lähetksen ja tarkastuksen riskit. Pankit voivat pienentää perinteisen kansainvälisen kaupan maksutapojen riskejä BPO:n avulla sekä myyjille, että ostajille. Myyjälle BPO on yhtä varma maksutapa kuin vahvistettu remburssi. Kansainvälisessä kaupassa BPO:n hyötyihin luetaan riskien lievennys niin myyjille kuin ostajillekin, nopeus, luotettavuus, kulujen pienentyminen ja tarkkuuden parantuminen, riskienhallinnan tehostuminen, maksun saamisen varmuus sekä joustavammat rahoitusvaihtoehdot ja toimitusketjun turvaaminen. (International Chamber of Commerce 2016, viitattu 11.12.2016.) Lisäksi asiakirjojen säilytys ja löytäminen ovat helpompaa, eivätkä ne vie niin paljon tilaa, koska asiakirjat ovat tallennettuna sähköisinä.

BPO tukee ostajan ja myyjän pankkien välistä yhteistyötä. Osapuolten välillä kulkevat viestit noudattavat ISO20022 standardeja ja kaikille yhteisiä BPO sääntöjä. Näiden standardien ja yhteisen

viestintäalustan avulla viestintä on samanlaista eri pankkien välillä. Tällä tavalla vältetään turhilta riskeiltä ja maksuilta. BPO ja siihen liittyvä ISO20022 mukainen viestintä takaa myös sen, että pankit pystyvät seuraamaan toimitusketjua alusta loppuun saakka ja tarjoamaan palveluita ketjun eri vaiheissa. Yhteistyö eri pankkien välillä helpottuu ja ulkomaankaupankäyntiä voidaan laajentaa entisestään. (International Chamber of Commerce 2016, viitattu 11.12.2016.)

Myyjä saa rahat kaupasta nopeammin BPO:n välityksellä kuin remburssissa, koska dokumentit tarkastetaan automatisoidusti. Elektronisessa asiakirjossa esiintyy myös vähemmän virheitä mikä nopeuttaa prosessia ja mahdollistaa edullisemman hinnan maksutavalle. Myyjä voi odottaa, että BPO prosessi pankkien välillä on käynnissä, ennen kuin hän lähettää ostajalle asiakirjat joita vastaan ostaja voi noutaa tavarana. Näin myyjä varmistaa, että rahat ovat varmasti tulossa. Kun BPO on avattu, ei ostaja voi peruuttaa kauppaa ilman myyjän suostumusta. (Letter of Credit Consultancy Services 2010b, viitattu 15.12.2016.)

#### **4.3 Haitat ja kustannukset**

BPO:n haittana on enimmäkseen se, että se on vielä melko tuntematon. Maksutapa on saanut viralliset säännöt vasta vuonna 2013, eikä se ole levinnyt vielä laajaan käyttöön. Vuoden 2016 lopussa suurin osa kaikesta aiheeseen liittyvästä tiedosta löytyy englanniksi. Suurin osa maksutavasta löytyvästä tiedosta on Kansainvälisen Kauppakamarin tai sen jäsenistön julkaisemia. Esimerkiksi case-yritykseni pankki ei ole ottanut tätä maksutapaa käyttöönsä, eikä heidän sivuiltaan löydy maksutavasta informaatiota.

Verrattuna remburssiin, BPO ei ole saanut vielä samanlaista tunnettua, eikä omaa paikkaa yritysten keskuudessa, kun mietitään vaihtoehtoja maksutavoille. Remburssi on vanha ja tuttu maksutapa, joka koetaan toimivaksi ja josta löytyy tietoa, kun taas BPO:n käytöstä ei ole vielä kovinkaan paljon kokemustietoa. Sähköistymisen myötä remburssikin on saanut asiakirjojaan ja niiden esitystä elektroniseen muotoon, jolloin BPO:n käyttö voi tuntua turhalta. Lisäksi BPO on vain pankkien välinen järjestely, kun taas remburssissa myös ostaja ja myyjä ovat aktiivisia osapuolia. BPO:ssa tieto kulkee elektronisesti, mikä voi myös vaatia uudenlaisia IT hankintoja niin pankeilta kuin yrityksiltäkin. (International Finance Corporation 2016, viitattu 1.12.2016.)

BPO:n hyväksyminen uutena maksutapana on tapahtunut todella hitaasti, ja riskinä on se, että sen ohi menevät jo muut innovaatiot jättäen BPO:n vanhentuneeksi maksutavaksi ennen kuin sitä on edes kunnolla otettu käyttöön. Jotta BPO ei jäisi muiden maksutapojen ja rahoitusinstrumenttien jalkoihin, ja jotta sen koko potentiaali huomattaisi, tulee sen vielä kehittyä. (John Bugeja 2016, viitattu 6.1.2017.)

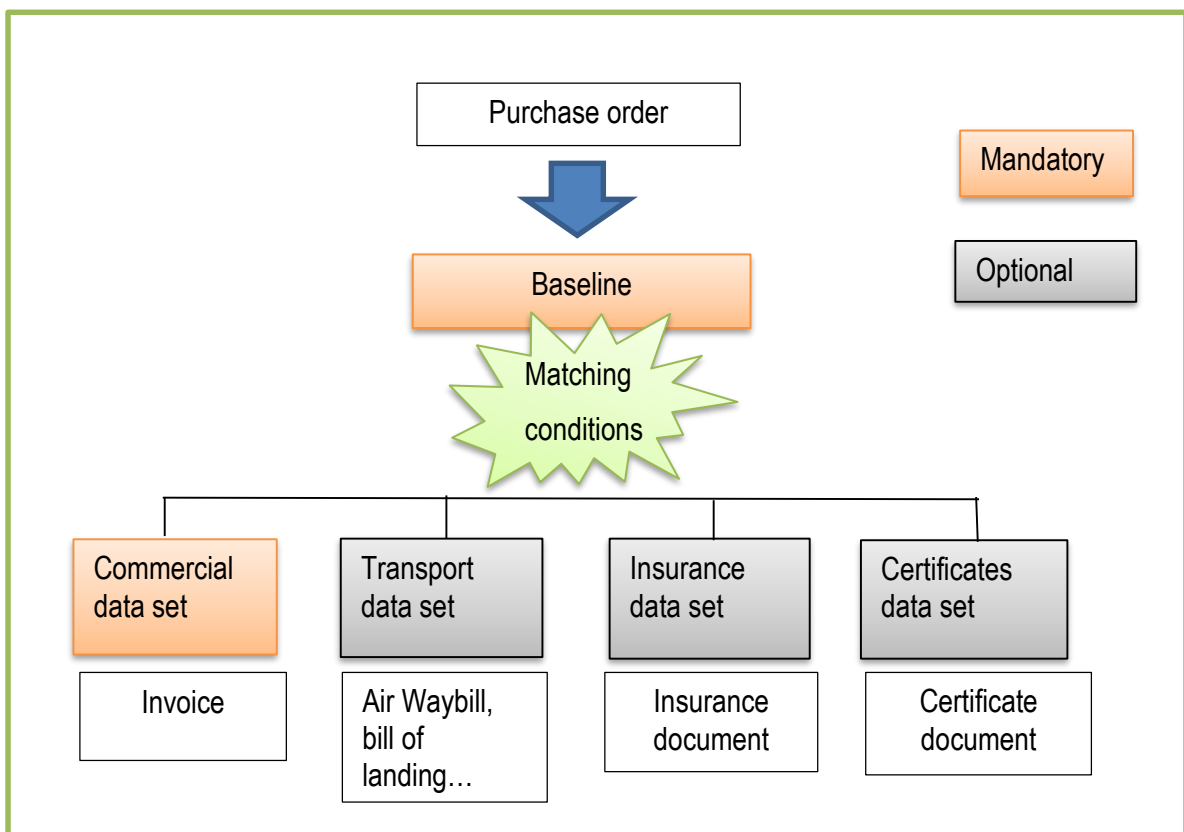
Kustannuksiltaan BPO on edullisempi kuin remburssi. Asiakirjojen tarkistukseen ei kulu niin paljon aikaa eikä työtä, koska ne kulkevat elektronisesti eikä enää ihmisten kautta. Pankit hinnoittelevat maksutavan kantamansa riskin mukaan. Pankit analysoivat kauppaan liittyvät riskit ja hinnoittelevat maksutavasta koituvat työt sen mukaan. Hintaan vaikuttavat lisäksi maksutavasta koituvat työt. BPO:ssa pankille tulee yleensä vuosikuluja viestintäjärjestelmän käyttämisestä, mistä se voi laskea myös asiakastaan. Pankit voivat kilpailla sillä, minkälaista palvelua ja mitä elementtejä he tarjoavat yritysasiakkailleen, kun maksutavaksi valitaan BPO, ja millä hinnalla he näitä palveluita tarjoavat. (Letter of Credit Consultancy Services 2010b, viitattu 15.12.2016.)

#### **4.4 Säännöt ja asiakirjat**

Käytettäessä maksutapana BPO:ta, pankkien tulee noudattaa yhteisiä URBPO-sääntöjä ja standardeja ISO20022 viestejä. Verrattuna remburssin UCP-sääntöihin, URBPO-sääntöistä on hyvin lyhyt ja yksinkertainen, ja liittyy pankkien välillä kulkevan elektronisen datan tarkasteluun. Mukana olevat pankit käsittelevät elektronista dataa, eivät asiakirjoja tai tavaroita. BPO säännötkin koskevat siis tätä dataa eikä asiakirjoja, vaikka elektroniset tiedot tulevatkin näistä asiakirjoista. (International Chamber of Commerce 2013, 72-73, 88.)

Koska BPO on pankkien välinen järjestely, URBPO säännöt koskevat vain pankkien välistä sopimusta, eikä siinä ole pakollisia sääntöjä siitä, mitä asiakirjoja myyjän ja ostajan välillä pitää jakaa. Myyjä ja ostaja voivat päättää yhdessä, mitä asiakirjoja kauppaan liittyy ja mitä myyjän tulee toimittaa ostajalle. Myöskään yritysten ja pankkien välisistä dokumenteista ei ole pakottavaa listausta BPO:ssa, vaan näissä noudatetaan yleisiä kansainvälisen kaupan säädöksiä ja ohjeita. (International Chamber of Commerce 2013, 55.) Luonnollisesti sovittaessa kaupasta, tehdään ainakin jonkinlainen kauppakirja tai ostotilaus.

Pankkien ja asiakkaiden välillä tieto voi kulkea myös paperisena versiona, vaikkakin BPO:ssa se ei ole suositeltavaa. Tarkoitus olisi saada tieto kulkemaan sähköisenä, koska se nopeuttaa toimintaa. Tarkkoja säädöksiä tästä ei kuitenkaan ole. Jotta pankit voivat alkaa vaihtamaan elektronista tietoa, tulee heidän luoda välilleen toimiva Baseline. Tätä varten pankkien tarvitsee olla yhteisessä viestintäjärjestelmässä ja sekä myyjän, että ostajan täytyy toimittaa pankeilleen ostotilauksen tiedot, jotta Baseline saataisiin perustetuksi. Näin ollen ainoa niin sanotusti pakottava asiakirja, mikä tulee olla, jotta voidaan käyttää BPO:ta, on ostotilaus, koska se laittaa koko maksutavan liikkeelle. Pankit tarkastavat yhteneväisyyden elektronisesti niistä dokumenteista, jotka myyjää ja ostaja ovat sopineet sisältyvän kauppaan. (International Chamber of Commerce 2013, 128, 140-141.) Seuraavassa kuviossa 5. näkyy mitä asiakirjoja BPO maksutavassa voi olla mukana, ja mitkä niistä ovat pakollisia. Kuten kuviosta näkyy, tarvitaan jokin asiakirja siitä, että kauppa on sovittu, jotta myös Baseline saadaan luoduksi maksutapaa varten.



KUVIO 5. BPO:ssa käytettäviä asiakirjoja (SWIFT's Corporate and Supply Chain Market Management team 2016, viitattu 19.12.2016.)

## 5 TUTKIMUSMENETELMÄ

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia kansainvälisen kaupan maksutavoista remburssia ja Bank Payment Obligationia, ja selvittää niiden soveltuvuutta toimeksiantajayrityksen ulkomaankaupan maksutavoiksi. Työssä perehdyttiin maksutapoihin teorian tiedon perusteella, sekä tutkimuksella. Tutkimuksessa käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää, joka toteutettiin haastatteluilla. Haastattelut tehtiin puolistrukturoidulla menetelmällä työntekijöille, jotka käsittelevät tai ovat käsitelleet näitä maksutapoja työssään. Lisäksi tehtiin sähköpostihaastattelut kahdelle eri pankille.

### 5.1 Laadullinen tutkimus

Laadullinen, eli kvalitatiivinen tutkimus on tutkimuksen menetelmäsuuntaus, jonka tavoitteena on luonnehtia tai kuvailla tutkittavaa ilmiötä, ja lisäksi kuvailla tutkittavaan ilmiöön liittyviä ominaisuuksia yksityiskohtaisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen lähtökohtana on todellinen elämä ja sen kuvaaminen, ottaen huomioon, että todellisuus on moninainen. Tutkimuksessa tutkittava asia halutaan ymmärrettäväksi, jolloin sitä tutkitaan kokonaisvaltaisesti. Laadullisen tutkimuksen pyrkimyksenä on pikemminkin löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väitteitä. (Hirsijärvi, Remes, Sajavaara 2009, 160.)

Laadullista tutkimusta käytetään silloin, kun tutkittavasta ilmiöstä halutaan saada syvällisempi näkemys. Tutkimuksen tulosten tarkoitus ei ole yleistää, koska se kohdistuu muutamaan havaintoyksikköön. Tutkimuksen tulokset ovat päteviä vain kohdetapauksissa. Sen sijaan laadullinen tutkimus tarjoaa hyvän kuvan ilmiöstä, mikä tarkoittaa ymmärrettävää, kokonaisvaltaista ja myös tarkkaa kuvausta siitä. Laadulliselle tutkimukselle tyypillisiin piirteisiin kuuluu, että tutkimus tapahtuu luonnollisessa ympäristössään, aineisto kerätään vuorovaikutussuhteessa tutkittavien kanssa ja huomio on tutkittavien näkökulmissa, merkityksissä ja näkemyksissä. Tutkimusaineisto on monilähteistä, eli sitä voidaan hankkia esimerkiksi haastatteluista, kuvista tai teksteistä. Tavoitteena on kuvata, ymmärtää ja tulkita tutkittavaa ilmiötä. (Kananen 2014, 17-19.) Työni tutkimustavaksi on valittu laadullinen tutkimus, koska tarkoituksena on ymmärtää aihetta, eli molempia maksutapoja monipuolisemmin ja syvällisemmin, jotta voidaan päättää miten ne soveltuvat toimeksiantajayrityksen käyttöön. Teorian lisäksi on tehty haastatteluja henkilöille, jotka ovat käyttäneet näitä maksukäytäntöjä, jotta niistä saataisiin mahdollisimman konkreettista ja käytännönläheistä tietoa.

## 5.2 Haastattelututkimus

Kun halutaan tietää mitä joku ajattelee jostain asiasta, on kaikkein yksinkertaisinta kysyä sitä häneltä. Tästä periaatteesta lähtee ajatus haastattelututkimuksen tekemiselle. Tutkimuksena haastattelu tapahtuu tutkijan aloitteesta ja yleensä tutkijan ehdoilla, vaikka pyrkimys on vuorovaikutteiseen keskusteluun. Keskustelussa tutkija pyrkii saamaan vastauksia häntä kiinnostaviin, tutkimuksen piirissä oleviin asioihin. (Valli & Aaltola 2015, 27.)

Haastattelun etuihin kuuluu sen joustavuus, sillä aineiston keruuta voidaan säätää tilanteen ja vastaajien mukaan. Haastattelussa aiheiden järjestystä voidaan vaihdella ja vastauksia voidaan myös tulkita paremmin. Yleensä haastattelu valitaan, kun halutaan korostaa ihmistä subjektina, eli haastateltavalle annetaan mahdollisuus tuoda itseään koskevia asioita esille mahdollisimman vapaasti. Tällöin ihminen on tutkimuksessa merkitystä luova ja aktiivinen osapuoli. Samoin valitaan haastattelu, jos kysymyksessä on vähän kartoitettu, tuntematon alue ja tutkijan on silloin vaikea tietää etukäteen vastausten suuntia. Tai kun tiedetään jo ennalta, että tutkimuksen aihe tuottaa vastauksia monitahoisesti ja moniin suuntiin, ja halutaan selventää saatavia vastauksia. Haastattelu valitaan myös, kun halutaan syventää saatavaa tietoa. Haastattelussa voidaan esimerkiksi pyytää perusteluja esitetyille mielipiteille ja tarpeen mukaan voidaan käyttää lisäkysymyksiä. (Hirsjärvi ym. 2009, 205.)

Haastattelun ongelmana on se, että se vie aikaa. Se vaatii huolellista suunnittelua, ja haastattelijan olisi hyvä kouluttautua rooliinsa, mikä myös vie aikaa. Haastatteluihin katsotaan liittyvän virhelähteitä, jotka johtuvat sekä haastattelijasta, että haastateltavasta, sekä itse tilanteesta kokonaisuutena. Esimerkiksi haastateltava voi kokea haastattelutilanteen itselleen hankalana tai vaikka uhkaavana tilanteena. Luotettavuutta heikentää se, että haastattelussa on taipumus antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. Haastattelut ovatkin aina tilannesidonnaisia, eikä niiden tuloksia voi yleisittää. (Hirsjärvi ym. 2009, 206.)

### 5.2.1 Teemahaastattelu

Erilaisia haastattelutyypppejä on useita, jotka jaotellaan yksinkertaisesti sen mukaan, kuinka kiinteitä kysymykset ovat ja toisaalta miten muodollinen haastattelutilanne on. Toinen ääripää on täysin strukturoitu haastattelu ja toinen täysin avoin. Täysin strukturoidussa haastattelussa kysymykset

ovat ennalta laadittu ja esitetään tietyssä järjestyksessä. Toisen ääripään täysin vapaassa haastattelussa taas haastattelijalla on vain aihe, josta käydään keskustelua vapaasti rönnyllien aihepiirin sisällä. (Hirsjärvi ym. 2009, 208.)

Tähän työhön on valittu puolistrukturoitu teemahaastattelu. Haastattelumuodoista se on yleisin. Teemahaastattelusta käytetään itsessään myös nimitystä puolistrukturoitu haastattelu. Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset ovat kaikille samoja, mutta valmiita vastausvaihtoehtoja ei ole, vaan haastateltavat vastaavat omin sanoin. Teemahaastattelu tarkoittaa avarasti jäseneltyä haastattelurunkoa, eli se antaa haastattelulle niin sanotusti juonen keskustelun kululle, mutta siihen ei tarvitse tiukasti sitoutua. Haastattelun aihepiirit, eli teemat ovat etukäteen määriteltyjä, mutta kysymyksiä ei tarvitse käydä läpi tietyssä järjestyksessä tai muodossa. Haastattelijan tehtävä on huolehtia, että haastattelu pysyy asetetuissa teemoissa, vaikka haastateltava saakin vastata vapaasti ilman valmiita vastausvaihtoehtoja. Haastattelun aihe on kontekstisidonnainen siinä mielessä, että tarkoitus on saada tietoa tietyistä asiasta. Tavoitteena on ymmärtää ja saada käsitys tutkittavasta ilmiöstä. Kaikkien haastateltavien kanssa ei keskustella kaikista teemoista samassa laajuudessa. (Anttila 2007, 124-125.)

### **5.2.2 Haastattelun teko**

Haastattelujen teko on nopea ja helppo tapa koota aineistoa. Toisaalta haastattelujen jälkikäsitteily voi viedä paljonkin aikaa. Laadullisessa tutkimuksessa ei ole tarvetta kuitenkaan suurille määrille haastateltavia, vaan usein riittää, että haastellaan 5-10 henkilöä. Haastateltavat tulee valita erityisen tarkasti, jotta aineistosta tulee luotettava. Aineisto kerätään esimerkiksi nauhoittamalla, kuten tässä opinnäytetyössä. (Anttila 2007, 127.) Lisäksi tässä työssä on käytetty havainnointia keskustelujen yhteydessä, sekä sähköpostihaastatteluita. Tätä opinnäytetyötä varten toteutettiin yksilöhaastattelut, joihin valittiin haastateltaviksi henkilöitä, jotka ovat käyttäneet tai käyttävät ulkomaankaupan maksutapoja työssään. Haastateltavat valittiin erilaisista yrityksistä, jotka tekevät kauppaa ulkomaille. Tarkemmin valittiin vielä viejäyrityksiä, kuten toimeksiantajayrityskin on, jotta tiedot vastaisivat mahdollisimman paljon kohdeyrityksen tilannetta ja tiedoista olisi siten mahdollisimman paljon hyötyä. Sähköpostihaastatteluihin valittiin pankki, jonka kanssa toimeksiantajayritys tekee yhteistyötä, sekä vertauksen vuoksi toinen pankki. Pankeille suunnatut kyselyt lähetettiin ulkomaankaupan maksutapoja käsitteleville osastoille.

Haastattelut toteutettiin tammi-helmikuun 2017 aikana haastateltavien työpaikoilla. Sovin haastatteluista puhelimitse, jolloin pyysin haastateltavia varaamaan aikaa haastatteluihin noin tunnin verran. Lopulta aikaa kului reilusta puolesta tunnista tuntiin. Haastatteluja varten valittiin tila, jossa voi rauhassa keskittyä keskusteluun ilman häiriötekijöitä, mutta jossa voi olla rennosti. Sopiessani haastatteluista, varmistin myös henkilöiltä, että heille sopii haastattelujen nauhoitus. Kaikille sopi, että haastattelut nauhoitettiin opinnäytetyön tekemistä varten.

Haastattelun teemoja ja kysymyksiä miettiessä olennaisinta on ottaa huomioon mihin ongelmaan tai kysymyksiin niillä haluaa vastauksia. Tässä opinnäytetyössä perehdyin ensin remburssiin ja BPO:n teorian tiedon perusteella ja luin aiempia tutkimuksia aiheista, ennen kuin loin oman haastattelulomakkeen. Lähetin haastateltaville sähköpostilla lomakkeen, jossa oli haastattelun runko, eli keskustelun aiheet ja avittavia kysymyksiä. Näin haastateltavat pystyivät etukäteen tutustumaan aiheisiin ja valmistautumaan haastatteluun. Liitteessä 4 voi nähdä haastatteluissa käytetyn lomakkeen. Varsinaiset haastattelut etenivät lomakkeen avulla pysyen sovituissa aiheissa, ja lisäksi esitin tarkentavia kysymyksiä aina tarvittaessa.

Kahdelle eri pankille tehtiin sähköpostihaastattelut maksutapoihin liittyen. Sähköiseen versioon päädyttiin, koska yksiköt, jotka käsittelevät ulkomaankaupan maksutapoja sijaitsevat sen verran kaukana, ettei haastattelijalla ollut mahdollisuutta mennä paikanpäälle tekemään haastatteluja. Kysymyksiin vastasivat henkilöt, jotka käsittelevät maksutapoja pankeissa, eli ovat tämän aiheen asiantuntijoita. Yhteensä pankkien henkilökunnasta vastauksia antoi kolme henkilöä. Alkuperäisten kysymysten lisäksi haastattelussa heräsi tarve lisäkysymyksille. Haastateltavat vastasivat kysymyksiin hyvin, useilla pitkillä virkkeillä ja olivat valmiita uusiin kysymyksiin, mikäli niihin olisi tarvetta. Kysymykset käsittelevät vain remburseja, koska kumpikaan pankki ei ole ottanut käyttöön Bank Payment Obligationia. Liitteessä 5 on pankeille lähetetyt kysymykset.

Koska osa haastateltavista halusi pysyä nimettöminä, käsittelemä vientiyritysten henkilöt anonyymisti, enkä paljasta yrityksiä joissa he työskentelevät. Haastateltavat on numeroitu sattuman varaisesti. Pankkien henkilöt ovat vastanneet sähköpostiviesteihin omilla nimillään ja heidät käsitellään tässä työssä nimen kanssa. Haastateltavat 1, 2 ja 3 ovat siis töissä kotimaisissa yrityksissä, jotka tekevät vientiä ulkomaille. Henkilöt ovat käsitelleet remburseja työkseen ja ovat siten päteviä vastaamaan haastatteluun.

## 6 TULOKSET

Käsittelen seuraavaksi tutkimuksesta saatuja tuloksia. Selkeyden vuoksi tulokset on jaettu muuttaman pääotsikon alle, jotka mukailevat haastatteluissa käytettyjä teemoja sekä teoriassa käsiteltyjä aiheita. Jokainen haastateltava kertoi kokemuksistaan omalla tavallaan ja omassa järjestyksessään, mikä ei aina mukailut haastattelupohjaa. Haastatteluista sain erittäin hyviä konkreettisia kokemuksia ja tietoa, josta koen olevan hyötyä toimeksiantajayritykselleni.

Tutkimuksessa oli tarkoitus saada käytännönläheistä tietoa remburssista ja Bank Payment Obligationista ja siitä, millä tavalla ne soveltuisivat yhteistyöyritykseni maksutavoiksi ulkomaan kauppaan. Heti ensimmäinen selkeä tulos haastatteluista oli se, että BPO on yhä tuntematon maksukäytäntö, eikä se oikeastaan ole käytössä Suomessa.

Bank Payment Obligation on tema, josta on ollut paljon puhetta kansainvälisessä kaupassa. Käytännössä tämä maksutapa ei kuitenkaan ole vielä rantautunut Suomeen eikä ole Nordeassa vielä käytössä. Olen kuullut, että jossain Aasian sisäisissä maksuissa sitä on käytetty, mutta ei ole vielä levinnyt laajempaan käyttöön. (Jolkkonen 2017, sähköpostiviesti 2.1.2017).

En ole sitä käsitellyt ollenkaan. Tiesin että semmoinen on olemassa mutta oikeastaan sitten...En tiä miks ei se tullut sitten käyttöön...ollenkaan missää vaiheessa. En ole päässyt siihen tutustumaan ollenkaan. (Haastateltava 1).

Koska kukaan haastateltavistani ei käytä tai ole käsitellyt BPO:ta, keskittyy tulokset ainoastaan remburssiin.

### 6.1 Maksutavan valinta ja hyödyt

Halusin haastatteluissa selvittää, millaisilla perusteilla haastateltavien yrityksissä oli päädytty valitsemaan maksutavaksi remburssi. Kaikkien haastateltavien kohdalla syyt maksutavan valintaan olivat hyvin yhteneväiset. Remburssi valittiin yrityksissä maksutavaksi uusien ja tuntemattomampien kauppakumppaneiden kanssa. Haastateltavat olivat käyttäneet remburssia, kun kauppakumppani tulee Euroopan ulkopuolisista maista.

-- joka on semmonen vähän eksoottisempi kohde, eikä hirveesti niinku tietoa siitä minkälainen maksukyky kautta valmius siellä päin maailmaa on. -- Meillä oli intressi turvata se saatava sieltä. (Haastateltava 2).

Että rahat on taattu, jos dokumentit tekee kunnolla. Että se on niinkö turvattu. (Haastateltava 1).

Remburssin valintaan oli vaikuttanut joidenkin yritysten kohdalla myös halu vähentää uuteen kaupakumppaniin ja maahan liittyvää riskiä. Haastateltavat kokivat, että yritys hyötyi eniten siitä, kun pankki osallistui riskin kanton ja takasi saatavan. Lisäksi yksi haastateltavista toi esille mahdollisuuden laajentaa toimintaa uusille markkinoille remburssin avulla.

No toki, remburssiahan ei saa avattua kuka tahansa, että silloin voi niinku olettaa, että on hoitanu raha asiansa. -- Että toki jos oikeen kovasti pinnistaa niin ehkä niinku ainut hyöty on se, että sillä voi päästä sitten vähän epävakaammillekin niinku markkinoille. Ja uskaltaa lähtä sitten kun pankki, pankit huolehtii sen maksuliikenteen. (Haastateltava 3).

Haastatteluissa selvisi, että joissain tapauksissa toinen osapuoli, eli ostaja on ollut se, joka on pyytänyt maksutavaksi remburssia. Pyyntö on voinut johtua ostajan maan tavoista tai vaatimuksista. Kaksi haastateltavista otti esille myös sen, että syyt ostajan puolelta johtuivat ostajan maan halusta seurata rahojen kulkua maasta.

-- jotenkin käsittääkseni liittyy siihen...jotenki, että...Joku halus siellä seurata, että miten maasta lähtee rahat, että ei ole mitään raharikosta tai jotain tämmöstä. (Haastateltava 1).

-- asiakas välttämättä halus käyttää tätä maksutapaa ja silloin heillä oli perusteena se, että se oli ainut tapa heillä maksaa. -- paikallinen lainsäädäntö voi vaatia, et se bisnes tehään sitten pankkien kautta, että se raha ei sitten kule mittään väärää kautta, eikä tuu sitten mitään rahanpesu epäilyksiä eikä mittään tämmösiä. (Haastateltava 3).

Haastateltavat kokivat remburssin yhä työläänä ja aikaa vievänä maksutapana. Remburssin käyttö on haastateltavien mukaan myös kallista, mikä todetaan myös teoriassa. Koska maksutapa vie aikaa, rahaa ja työpanosta, sen käyttö koettiin järkeväksi vain, jos siitä saatava hyöty oli tarpeeksi iso. Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että remburssille on muita parempiakin vaihtoehtoja.

Että nykypäivänähän on hirmu paljon enemmän tapoja...niinku turvata saatavia. Vaikka ulkomaisiakin saatavia. (Haastateltava 2).

Noin niin kuin maksuvälineenä ja tavallaan osana sitä kaupankäyntiä, niin se on hirmu hidas ja työläs. -- Et yleisimmin niitä käytetään sit, ku puhutaan tosi isoista kaupoista. -- kun puhutaan sadoista tuhansista ja miljoonista, niin silloin siellä on tämmösiä erilaisia, ja silloin kannattaakin käyttää vähä järeämpiä maksusysteemejä. (Haastateltava 3).

## 6.2 Asiakirjat

Halusin selvittää haastatteluissa sitä, millä tavalla eri asiakirjat ja ehdot vaikuttivat remburssin tekemiseen ja kokemukseen maksutavasta. Kuinka helpoksi tai vaikeaksi haastateltavat kokivat remburssin käytön, on riippunut paljon siitä, kuinka nopeasti ja virheettömästi he ovat saaneet asiakirjansa tehdyksi. Kaksi haastateltavista koki, että äärimmäinen tarkkuus asiakirjojen teossa oli vaikeaa, aikaa vievää ja rasittavaa.

No ääretön tarkkuus. Ei siinä muuta, että täytyy olla tosi tarkkana jokaisen välilyönnin ja onko heittomerkki vai lainausmerkki, ja kirjoitusvirhe täytyy kopioida sinne kaikkiin dokumentteihin. (Haastateltava 1).

Kolmannella haastateltavalla asiakirjojen tekeminen oli sujunut helpommin. Syyksi selvisi se, että hän oli ollut pankin kanssa yhteydessä heti alusta asti ja laatinut remburssin yhdessä pankin kanssa. Haastateltavat kertoivat, että he ovat saaneet pankeilta opastusta remburssin tekemiseen, mikä on auttanut prosessin etenemistä. Haastateltavat suosittelivatkin olemaan yhteydessä yrityksen omaan pankkiin ja siellä remburseja käsittelevään osastoon heti alusta asti. Lisäksi, kun kysyin, millä tavalla asiakirjavirheitä voisi välttää, haastateltavat suosittelivat remburssiin liittyviä koulutuksia. Haastateltavien mukaan remburssien käsittelyssä täytyy olla todella tarkka ja varata tarkistuksiin riittävästi aikaa, mikä sanotaan myös teoriassa.

Voijaan laittaa se pankille ja pyytää että he kattoo, että onko siinä heidän mielestä kaikki ok. (Haastateltava 3).

Mun mielestä ne meni aika sulavasti. Ettei siinä ollu ku just ne oikeat asiakirjat...toimittaa. Mää olin aika tiiviisti pankin kans silloin yhteyksissä, että miten ne pittää niinkö tehdä. Sai niinkö suoraan ohjeet siihen. Ja rahat tuli, nii sillohan se oli hyvä. (Haastateltava 2).

Haastattelujen perusteella virheitä asiakirjoissa tai niiden tarkistuksessa on sattunut, mikä on ollut kytköksissä remburseja laatineiden ja niitä käsittelevien henkilöiden ammattitaitoon. Haastateltavien mukaan se, missä virheitä yleisimmin tulee, vaihtelee remburssin ehtojen ja vaadittujen asiakirjojen mukaan. Esimerkkeinä mainittiin eri asiakirjoissa olevat erot tavarain painoissa ja määrissä, virheellisyudet konossementtien allekirjoituksissa ja vakuutuskirjojen tyypillinen virhe oli se, kun tavarain vakuutusmäärä on pienempi kuin vaadittava 110 %. Haastateltavat pankit kertoivat, että remburseja joudutaan palauttamaan korjattavaksi aika usein.

Kysyn usein ensimmäiseksi asiakkaaltani, hänen esitellessä tulevan remburssin luonnosta, että ovatko voimassaoloaika, viimeinen laivauspäivä ja asiakirjojen esittämisaika mielekkäät. Kun aikataulu on myyjälle hyvin selvillä, ei tule sen suhteen yllätyksiä ja on

hyvää aikaa tehdä huolellisesti vaadittavat asiakirjat. (Karhunen 2017, sähköpostiviesti 30.1.2017).

Kyllä pankit melko säännöllisesti joutuvat pyytämään asiakirjoja korjattavaksi (Karhunen 2017, sähköpostiviesti 30.1.2017).

Minua kiinnosti myös se, ovatko eri yritykset käyttäneet sähköisiä vai paperisia remburseja. Suurin osa dokumenteista on haastateltavien kohdalla ollut yhä paperisia, mutta mukana on ollut myös yhteistyöyrityksiä, joiden kanssa on voitu käyttää elektronisia versioita. Asiakirjojen elektroninen siirtäminen koettiin helpottavan korjauksista aiheutuneita toimintoja ja nopeuttavan toimintaa.

Suurin osa asiakirjoista on kuitenkin sellaisia, että niihin liittyvät erot voidaan käsitellä sähköpostin välityksellä ja sitten yritys vain lähettää uudet, korjatut asiakirjat pankilleen. Virheellisiä asiakirjoja ei liikutella pankin ja yrityksen välillä. Tällaisia virheellisiä asiakirjoja ovat laskut ja pakkalistat. Ne jäävät pankkiin joka tuhoaa ne. (Karhunen 2017, sähköpostiviesti 30.1.2017).

Halusin haastatteluissa selvittää hieman myös sitä, kuinka yhteistyö eri yhteistyökumppaneiden kanssa on sujunut. Kaikki haastateltavat kiittelivätkin, että etenkin rahtifirmojen kanssa yhteistyö on sujunut erittäin hyvin. Yhteistyökumppaneille remburssi on ollut myös tuttu maksutapa ja he ovat osanneet varautua remburssimaksuissa tarvittaviin asiakirjoihin. Esimerkiksi erikoispitkien nimien kanssa on voitu joutua pyytämään yhteistyökumppaneita muokkaamaan asiakirjojaan niin, että koko vastaanottajan nimi saadaan mahtumaan tarvittavaan dokumenttiin. Kaikki haastateltavat kokivat, että yhteistyökumppanit pyrkivät tekemään asiakirjat parhaansa mukaan ehtojen mukaisesti ja kuuntelivat myyjän tarpeita ja toiveita. Yksi haastateltavista myös huomautti siitä, että myyjän tulee olla ajoissa yhteydessä yhteistyökumppaneihin ja ilmoittaa, mikäli asiakirjoissa on jotain erityistä, mitä pitää ottaa huomioon.

-- rahtifirmat-- ne on kyllä ollu...Auttanu tosi paljon.-- Että kyllä niillä niinkö palvelu on pelannu ihan hyvin. (Haastateltava 1).

Et jos dokumenteissa, pakkalistoissa täytyy lukea jotakin, niin sun on ohjeistettava sinne et ku ne tekee sit sen, niitä omia dokumentteja ni se on siellä. Ja sit huollitsijalla, monesti just kaikki nää rahtikirjat, lentokirjat -- Siellä täytyy olla ne tietyt merkinnät -- oikeasti niinku niin pilikun tarkalleen välit ja jos on kirjoitusvirheitä niin neki pittää myös olla siellä. (Haastateltava 3).

### 6.3 Ehdot

Ehdoista minua kiinnosti se, kuinka haastateltavat suhtautuivat remburssin ehtoihin, ja mitä niistä oli vaikeaa toteuttaa. Kysyin haastateltavilta, oliko heille tullut eteen sellaisia ehtoja, joita ei ole voitu toteuttaa, tai mitkä ehdot ovat olleet hankalimpia. Vastauksissa selvisi, että suurimmaksi osaksi ehdot olivat olleet toteutuskelpoisia. Hankaluuksia ehdoissa tuli silloin, kun aikamääreet olivat säädetty liian tiukoiksi. Haastatteluissa selvisi myös, että mikäli ostaja on pyytänyt remburssin käyttöä, myyjällä on suurempi mahdollisuus vaikuttaa ehtojen säätelyyn.

Myyjänä me päätimme, että millä ehdoilla me myydään (Haastateltava 2).

Haastateltavat kokivat, että remburssin ehtojen lukeminenkin on erittäin tarkkaa. Kaikki haastateltavat painottivat sitä, että myyjän tulee lukea remburssin avaus tarkasti läpi, jotta siinä ovat ne asiat, mistä ostajan kanssa on sovittu.

Ja sen tietää heti jo siinä vaiheessa, kun sitä tilausta lähet käsittelemään, et sää tsekkaat sen maksuehon siellä -- Ja tottakai sulla on se remburssiki luettava niinku ihan sanasta sanaan ja katottava mitkä siellä on ne aikamääreet. -- Ja riippuu sitten, että onko siinä jotakin muita vaatimuksia, koska sehän...Mitä ikinä siihen remburssiin on laitettu niin, ne on sitten täytettävä. (Haastateltava 3).

Haastatteluissa kerrottiin myös tapaus, jossa kauppakumppanin kanssa oli sovittu tietyistä ehdoista, mutta toinen osapuoli oli muuttanut niitä remburssin avauksessa. Kun tätä ensimmäistä virhettä oli korjattu, oli ostaja muuttanut samalla joitain muitakin ehtoja itselleen edullisemmiksi. Korjausten jälkeenkin tulee siis koko remburssi tarkistaa uudestaan. Ainahan kyse ei ole siitä, että toinen osapuoli yrittää muuttaa ehtoja itselleen paremmiksi, vaan yksinkertaisesti huolimattomuudesta. Tarkkuutta tarvitaan siis molemmin puolin.

Loppujen lopuksi haastateltavat kokivat remburssin asiakirjojen ja ehtojen osalta sitä helpommaksi, mitä yksinkertaisemmat ne olivat. Toisaalta taas koettiin, että mitä useampi remburssi tehtiin, sitä helpommaksi ne muuttuivat, koska takana oli jo kokemusta edellisistä. Vaikka jokainen remburssi koettiin omanlaisekseen, eivätkä remburssit ole olleet koskaan täysin samanlaisia, aikaisempia remburseja on voitu käyttää tukena uusia tehdessä.

Jos asiakirjat eivät vastaa remburssin ehtoja, ne virheet, jotka on mahdollista korjata, kannattaa useimmiten korjata. Valinta on kuitenkin aina remburssinsaajan – hän päättää korjataanko virheet vai lähetetäänkö asiakirjat hyväksyttäväksi avaajapankkiin. -- Kannattaa pitää mielessä, että kaikki virheet asiakirjoissa (ellei niitä korjata/voi korjata) heikentävät

maksun saantia - samoin, jos jotain muita remburssinehtoja ei voi täyttää. (Suolanen 2017, sähköpostiviesti 13.1.2017).

No kyllä se sitten -- kun se rutiinilla alko menemään niin, -- alussa oli hankalaa se, että pankki löysi jotain aivan mitättömiä virheitä -- Sitten ku älysi, kuinka paljon siihen täytyy vaan kiinnittää huomiota ja kuinka tarkasti sitä täytyy tehdä, niin se kyllä muuttu sitten koko homma helpoksi. (Haastateltava 1).

## 6.4 Kulut

Haastatteluista selvisi, että remburssin kulut koettiin sitä suuremmiksi, mitä enemmän hankaluuksia maksutavan käytössä oli. Kun remburssi on saatu sujumaan heti alusta hyvin, eikä asiakirjoja ole tarvinnut korjailta kovin montaa kertaa, eivät kulutkaan ole kasvaneet. Pankit laskuttavat rembursseihin liittyvistä tapahtumista eri tavoin, ja haastateltavat suosittelivatkin olemaan ajoissa yhteydessä omaan pankkiin ja neuvotelemaan hinnoista.

-- pankki, tekee mitä tahansa, nii se ottaa aina tarkastuksesta ja...lähetyksestä ja...kaikista menee joku kulu." (Haastateltava 1). "Tokihan se riippuu siitä diilistä mikä sulla on pankin kanssa, mutta kyllä pankki omansa ottaa. (Haastateltava 3).

Muihin maksutapoihin verrattuna remburssi koettiin kuitenkin kalliina. Haastateltavat kokivat, että kauppatavaran kannattaa olla tarpeeksi suurta joko hinnaltaan tai määrältään, jotta kauppaa hyödyttää käydä remburssilla. Myyjän kuluihin käyttämiä varoja suositeltiin kompensoimaan jo tuotteen hinnassa, eli myyjä nostaa tuotteen hintoja, kun kauppa käydään remburssilla. Haastateltavat kertoivat, että ostajan kanssa on voitu myös sopia kulujen jaosta. Pari haastateltavista kertoi, että jos ostaja ehdottaa remburssikauppaa, yleensä hän on silloin valmis myös kustantamaan osan myyjän remburssikuluista.

Et se on, ensinnäkin se on hirmu kallis. Et sitten kannattas olla sen ostettavan tavaran arvo sitten ihan kohtuullinen. (Haastateltava 3).

Usein remburssin avaaja maksaa remburssiin liittyvät oman pankkinsa avauskulut ja viejä Nordean kulut, mutta kauppakumppanit voivat sopia kulujen maksamisesta muutakin. (Suolanen 2017, sähköpostiviesti 13.1.2017).

Kannatteehan se jotekin kautta repiä se hinta takas. Jos se on ostaja pelkästään joka haluaa sen remburssin -- ni kannattaahan se pyytää että, pystyttäkö te sitten hoitamaan nämä kaikki kulut. (Haastateltava 1).

## 6.5 Tulevaisuus

Halusin tiedustella haastateltavilta, mitä mieltä he ylipäättään olivat remburssin käytöstä maksutapana. Hyödyistä huolimatta haastateltavista kaikki pyrkivät pois remburssin käytöstä muihin maksutapoihin, jotka sujuvat nopeammin ja helpommin. Yksi haastateltava kertoi, että yritys saattoi käydä saman suuruista kauppaa eri ostajien kanssa erilaisilla maksutavoilla. Remburssikaupassa kauppatavaran lähtöön ja saatavien tuloon kuluu enemmän aikaa kuin muilla maksutavoilla. Kauppatavara voi seistä myyjän varastossa pitkän aikaa vain odottamassa sitä, että tarvittavat dokumentit saadaan kerätyksi, lähetetyksi ja tarkistetuksi. Lisää aikaa kuluu, jos asiakirjoja joudutaan vielä korjaamaan. Haastateltavat kokivat, että muilla maksutavoilla kaupankäynti sujuu helpommin ja nopeammin.

Koko tiimi tiesi, että tuo on hidas, kankea ja tympeä prosessi, ja kallis, ja sitä koitetaan välttää... (Haastateltava 1).

Ja juttelin just sen verran sen kirjanpitäjän kanssa eilettain ku...sanoin että aijaa että remburssista, että siihen kyllä törmää tosi vähän nykyään ennää...siihen remburssikauppaan. (Haastateltava 2).

Mutta tämmösessä ihan perustavaran kaupassa niin, kyllä mä näkisin niin että remburssi alkaa olla niinku aikalailta mennyttä maailmaa. Et se on, ensinnäkin se on hirmu kallis. Et sitten kannattas olla sen ostettavan tavaran arvo sitten ihan kohtuullinen. Sit se on aikaa vievää. Ja...Ja tuota...Se sitouttaa sitten montaa osapuolta, tai vaatii ylimäärästä työtä, meiltä, pankilta, meän huollitsijoilta ja totta kai sitten myös sieltä vastaanottavasta pankista ja sieltä päästä, että kaikki täytyy mennä sitten niinku oikeen. (Haastateltava 3).

Haastattelujen lopussa kysyin remburssija käsitteleviltä kolmelta työntekijältä heidän mielipiteitään remburssin tulevaisuudesta. Haastateltavat kokivat, että remburssi ei ole enää niin käytännöllinen maksutapa, ja sille löytyy muita vaihtoehtoja. Haastateltavat esittivät vaihtoehtoiksi esimerkiksi etukäteismaksua, mikä toimii yhden mielestä hyvin, kun kauppakumppani tunnetaan paremmin. Yksi haastateltavista suositteli luottolimiittejä, joihin heidän yrityksensä oli siirtynyt joidenkin kaupakumppaneidensa kanssa.

...Ja kaikkein helpoinhan on, jos ne maksaa etukäteen. -- meillä oli aluksi pelkästään remburssia -- loppujen lopuksi, kun alkaa muistelemaan, niin siirryttiin sitten vientiperittävään mikä oli sitten paljon helpompi ja joustavampi. (Haastateltava 1).

Tokihan ensin koitetaan välttää se kaikin mahdollisin keinoin, mut jos se on sitten ainut mahdollinen, niin totta kai, ei se nyt maata kaaja. Mutta onhan se monimutkasempi kun ihan normaali joko laskulla tai luottokortilla maksaminen, joka tänä päivänä luottokorttiki on aika niinku simppele systeemi. Että paljon ihmiset tai yrityksetki käyttää jo luottokorttia maksaessaan sitten... (Haastateltava 3).

Toisaalta kukaan haastateltavista ei oletanut, että remburssi katoaisi kokonaan käytöstä, sillä todella isoissa kaupoissa siitä koettiin olevan hyötyä. Kaikki haastateltavat kokivat, että suurissa kaupoissa tarvitaan yhä järeitä aseita riskin hallitsemiseksi, saatavan turvaamiseksi ja tavaran saannin takaamiseksi. Remburssin katsottiin olevan tällainen.

Mutta kyllä mä näkisin, että kun edelleenki tehhään bisnestä, missä puhutaan miljoonista, oli se sitten niinku taaloja tai euroja tai ihan mitä tahansa valuuttaa, niin kyllä silloin tarvitaan niitä jykevempiä keinoja turvaamaan sekä sen ostajan, että myyjän oikeuksia ja rahan saantia ja rahan liikkuvuutta. Ja sillohan pankit on siinä ihan hyviä. Ja keinojahan on silloin paljon ja remburssi on yks niistä. Että en mä usko, että se ihan justinsa on häviämässä. (Haastateltava 3).

Yksi haastateltavista kommentoi myös sitä, että pankkien puolelta maksutapaa voisi järkeistää niin, ettei pankkien tarvitsisi kiinnittää huomiota pieniin virheisiin kuten pilkkuvirheisiin tai kirjoitusvirheisiin. Haastateltava toivoi, että asiakirjojen tarkistus olisi jollain lailla helpompaa. Toisaalta haastateltava koki, että tämän tarkkuuden takia maksutapa oli toimiva. Pankkien kannalta pienet virheet ovat yhtä tärkeitä kuin suuremmatkin. Pankkien kannalta tarkkuus on ymmärrettävää, koska pankki voi joutua maksumiehiksi tilanteissa, jossa myyjän pankki on hyväksynyt virheen, mutta ostajan pankki tai ostaja kieltäytyy maksamasta vedoten virheeseen. Pankeille niinkin pieni virhe kuin pilkku tai väärä kirjain väärässä paikassa voi koitua suureksi vahingoksi. Siksi on ymmärrettävää, että pankit ovat tarkkana niiden kanssa. Remburssien käytön lähtökohtana on kuitenkin tarkkuus ja sopimuksista kiinni pitäminen. Mikäli meneteltäisiin toisin, suurin osa kansainvälisen kaupan tavavirroista voisi loppua hyvin nopeasti.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Toimeksiantajayritykseni Cajo Technologies pyrkii laajentamaan toimintaansa ja kasvamaan koko ajan myös ulkomaille. Tämän työn tarkoituksena oli selvittää, millä lailla ulkomaankaupan maksutavoista remburssi ja Bank Payment Obligation olisivat hyödyllisiä tässä kasvuprojektissa. Lisäksi tavoitteena oli luoda teorian ja haastatteluista saatujen tietojen perusteella prosessikaavio ja tarkistuslistat työntekijöiden käyttöön. Kuten tulosten alussa jo totesin, vaihtoehtoista BPO jäi tuntemattomaksi, ja siksi sitä ei hyödytä ottaa käyttöön edes toimeksiantajayrityksessä.

Mikäli Cajo alkaa käydä kauppaa sellaisten uusien ja vielä tuntemattomien kauppakumppaneiden kanssa, joiden maksukyvyistä tai maan olosuhteista ei olla varmoja, on remburssi hyvä vaihtoehto maksukäytännöksi. Kuten teoriassakin sanotaan, remburssin avulla yritys myös suojautuu riskeiltä ja turvaa saatavansa, mitä kannattaa hyödyntää etenkin suurissa kaupoissa. Haastateltavienkin yrityksissä uusi kauppakumppanuus, eksoottinen maa, riskienhallinta ja saatavien turvaaminen olivat syitä käyttää remburssia. Haastattelujen perusteella Eurooppaan tehtävissä kaupoissa remburssi ei ole välttämätön. Euroopan sisäisissä kaupoissa maksukäytäntönä voisi hyödyntää muita helpompia ja nopeampia vaihtoehtoja. Jos ostaja saa avatuksi remburssin, osoittaa jo se yrityksen maksukykyä, koska ostajan pankki on silloin varmistanut ostajan kyvyn maksaa omalle pankilleen.

Pyyntö tai halu käyttää remburssia maksutapana, voi tulla kummalta puolelta tahansa, mutta liian kevyin perustein sitä ei kannata ottaa käyttöön. Cajo Technologies on vielä pieni yritys, jossa ei kannata tuhlata liikaa henkilökunnan resursseja remburssikauppaan. Kuten teoriasta ja haastatteluista sai selville, remburssikauppa vie aikaa, rahaa ja vaatii paljon tarkkaa työtä. Kaupasta saatava hyöty tulee olla tarpeeksi iso, jotta maksutapana on kannattavaa käyttää remburssia. Etenkin pienissä kaupoissa on suositeltavampaa käyttää jotain muuta maksutapaa, kuten etukäteismaksuja. Jos kauppaa kuitenkin päätetään tehdä remburssilla, voidaan se vaihtaa muihin maksutapoihin myöhemmin, kun kauppakumppanit tuntevat ja luottavat toisiinsa. Kun ensimmäinen remburssikauppa saadaan läpi, voi kumppanille ehdottaa jo muuta maksutapaa.

Tutkimuksen perusteella voin todeta, että mikäli kauppaa halutaan käydä remburssilla, tulee yrityksen henkilökunta valmistaa tähän. Remburssit koskevat kuitenkin useampaa henkilöä yrityksessä. Yrityksen kannattaa valmistautua siihen, että asiakirjojen tekemisessä ja tarkistamisessa tulee olla todella tarkka ja se vie aikaa. Sekä teoriassa että haastatteluissa todetaan, että tarkistettaessa

remburssia, kaikkien yksityiskohtien tulee vastata pilkun tarkasti toisiaan. Kaikkien, jotka ovat jollain tavalla mukana remburssien tekemisessä, hankinnassa tai tarkistamisessa, tulisi huolehtia siitä, että asiakirjat tehdään ja tarkistetaan huolellisesti. Henkilökunta tulee kouluttaa remburssin käyttöön. Pankit auttavat kyllä remburssien teossa, ja lisäksi antavat koulutusta maksutavasta. Pankkien lisäksi koulutusta tarjoavat muutkin tahot. Haastattelujen perusteella koulutukset koetaan erittäin hyödyllisinä, jolloin säästetään aikaa ja rahaa, sekä henkilökunnan hermoja. Mitä sujuvammin asiakirjojen tarkistus ja tekeminen tapahtuvat, sitä nopeampaa ja helpompaa maksutavan käyttö yrityksessä on.

Kuten teoriassakin sanotaan, tulee tietojen olla samanlaisia sekä remburssissa, että muissa asiakirjoissa. Pankki kiinnittää näihin yksityiskohtiin erityistä huomiota, koska pankit maksavat saatavan vain oikeanlaisia asiakirjoja vastaan. Saatuaan remburssin avauksen ostajan pankilta, myyjän pankki tarkastaa sen ja tarvittaessa ilmoittaa myyjälle, mikäli remburssissa ilmenee jotain korjattavaa. Myyjä voi päättää hyväksyykö pienet virheet remburssi asiakirjassa, ja jos hyväksyy, tulee huolehtia, että sama virhe toistuu muissakin asiakirjoissa. Haastattelujen perusteella suositeltavampaa on korjata kaikki mahdolliset virheet, ettei niistä koidu harmia myöhemmin.

Myyjän pankki voi hyväksyä myyjän lähettämät asiakirjat, mutta ostajan pankki tai ostaja voi todeta niissä jonkin virheen. Virheet on aina mahdollista korjata, mikä tosin vie aikaa. Kauppaa tehdessä tuleekin varata riittävästi aikaa eri toiminnoille, esimerkiksi tavarantoimittajalle, asiakirjojen tarkistukselle ja hankinnalle sekä asiakirjojen postitukselle, ettei remburssi sulkeudu liian nopeasti. Hyvänä käytäntönä voidaan sopia etukäteen remburssikauppaan tarvittava vähimmäisaika, jota kaikki noudattavat.

Kun maksutavaksi halutaan remburssi, tulee myyjän ymmärtää, mitä eri ehtojen käyttöönotto tarkoittaa. Ehdossa käsitellään esimerkiksi, mitä asiakirjoja myyjän tulee toimittaa, missä ajassa remburssi tulee toteuttaa tai millä tavalla tavara lähetetään. Kaupan osapuolet voivat keskustella ehdoista yhdessä. Kuten haastatteluista kävi ilmi, myyjä voi määrittää ehtoja enemmän silloin, kun ostaja on halunnut tehdä kauppaa remburssilla. Molemmat osapuolet haluavat varmasti tehdä kauppaa itselleen edullisilla ehdoilla. Kauppaa sopiessa myyjien tulee olla tarkkana, mitä asiakirjoja luvataan toimittaa ja millä aikavälillä, jotta remburssiehdot pystytään toteuttamaan. Lisäksi on syytä muistaa, että kaikki asiakirjojen legalisoinnit kauppakamarissa tai jopa jonkin maan suurlähetyksessä tai konsulaatissa voivat viedä yllättävänkin kauan aikaa.

Mitä yksinkertaisempina asiakirjat pidetään ja mitä vähemmän niitä on, sitä helpompaa remburssi on toteuttaa. Hankalaksi saatetaan kokea remburssissa vaadittujen asiakirjojen laatiminen remburssin ehtojen mukaisesti sekä muiden remburssin ehtojen täyttäminen aikarajojen puitteissa. Remburssissa kannattaa vaatia esimerkiksi vain ne asiakirjat, jotka ovat ehdottoman välttämättömät ostajalle. Remburssissa ei tulisi myöskään vaatia asiakirjoja, jotka ostaja laatii, tai joissa vaaditaan ostajan allekirjoitus. Tietyissä maissa avatut remburssit saatetaan kokea hankaliksi, johtuen maan pankkien tavasta avata remburssit ehdoiltaan hyvin monimutkaisiksi ja sisältäen monia erilaisia asiakirjoja.

Kun asiakassuhde uuden kauppakumppanin kanssa on saatu vakiintumaan, on yrityksissä uskallettu siirtyä muihin maksutapoihin. Remburssi on koettu hieman vanhentuneena maksutapana, jolle haastateltavien mukaan löytyy muita vaihtoehtoja. Etukäteismaksua pidetään tietysti hyvänä myyjän kannalta, mutta jos se on ostajalle hankalaa, tarjolla on esimerkiksi erilaisia luottolimiittejä. Laskua ja luottokorttiakin pidettiin helpompina vaihtoehtoina kuin remburssi. Loppujen lopuksi, mikäli toimeksiantajayritys päätyy käyttämään remburssia, se kannattaa ottaa käyttöön vain suurissa kaupoissa, ja silloinkin siirtyä ajan mittaan muihin maksutapoihin.

## 8 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia ulkomaankaupan maksutavoista remburssia ja Bank Payment Obligationia, ja selvittää niiden soveltuvuutta toimeksiantajayrityksen käyttöön. Maksutavoista remburssi on pitkään käytössä ollut, josta löytyi tietoa runsaasti. Sen sijaan BPO on vielä uusi ja tuntematon, josta ei ole saatavilla paljoakaan tietoa. Suurin osa tiedosta on kyseistä maksutapaa markkinoivien henkilöiden kirjoittamia, eikä siitä oikein löytynyt esimerkiksi aiempia tutkimuksia. Toisesta maksutavasta löytyvä niukka tieto hankaloitti hieman opinnäytetyön kirjoittamista, ja painotti koko työtä remburssiin jo teoriasta asti. Toisaalta uuden aiheen tutkiminen ja kahden niin eri tavalla esille tuodun maksutavan vertaaminen teki työstä mielenkiintoisen.

Työ suoritettiin tutkimalla molempia maksutapoja teoriassa ja tekemällä teemahaastattelut kolmen eri yrityksen työntekijöille, jotka käsittelevät rembursseja. Lisäksi tehtiin sähköpostihaastattelut kahden eri pankin työntekijöille, jotka työskentelevät rembursseja käsittelevissä yksiköissä. Haastattelut osoittivat, että maksutavoista BPO on vielä tuntematon. Haastateltavista osa tiesi BPO:n nimestä, muttei tuntenut maksutapaa muuten. Tulokset käsittelevät siksi vain remburssia. Tutkimus vahvisti ja syvensi teoriasta saatua tietoa ja antoi erittäin hyviä käytännön kokemuksia. Työntekijöiden käyttöön tehdyt tarkistuslistat oli hyvä rakentaa sekä teoriasta saadun tiedon, että tutkimuksista tulleiden kokemusten avulla. Tarkistuslistat ovat liitteessä 3. Lisäksi piirsin prosessikaavion hahmottamaan remburssien kulkua yrityksen sisällä. Prosessikaavion voi nähdä liitteestä 2.

Remburssi koettiin sopivaksi suuriin kauppoihin, tai kun ostaja on uusi ja tuntematon, tai tulee maasta, jossa olosuhteet ovat arvaamattomat. Remburssin avulla yritys voi siirtää kauppaan liittyviä riskejä pankilleen. Ulkomaan kaupan maksutapana se ei ole paras mahdollinen hitauden ja monimutkaisuutensa takia, mutta riskialttiissa tilanteissa hyödyllinen. Haastateltavista työntekijöistä kaikki pyrkivät siirtymään remburssin käytöstä muihin maksutapoihin, koska ne koettiin helpommiksi, aikaa säästävimmiksi ja edullisemmiksi. Remburssin käyttöönottoa kannattaa harkita tarkkaan, ja mikäli se otetaan käyttöön, tulee työntekijät kouluttaa hyvin.

Opinnäytetyön aihe syntyi yrityksen todellisesta tarpeesta. Aihe oli tekijälle entuudestaan tuntematon, mikä lisäsi työn haasteellisuutta, mutta samalla lisäsi tekijän ammattitaitoa. Laadullinen tutkimus ja teemahaastattelut sopivat parhaalla mahdollisella tavalla tämän opinnäytetyön toteuttamis-

keinoiksi. Tutkimuksella haluttiin saada syvällisempää tietoa tutkittavasta aiheesta, mitä ei määrällisellä tutkimuksella voi saada. Teemahaastattelut valittiin, koska haluttiin saada aikaan rentoa keskustelua aiheesta, mikä ei olisi sidottu liian strukturoituihin kysymyksiin. Haastateltaville annettiin vapaus kertoa aiheesta omin sanoin, omassa järjestyksessä. Haastattelija huolehti, että kaikki aiheet käytiin läpi jossain vaiheessa haastatteluja. Pankeille tehtiin sähköpostihaastatteluihin päädyttiin aikataulujen ja etäisyyksien vuoksi. Sähköpostihaastattelut suoritettiin avoimilla kysymyksillä, ja vastauksista nousseilla lisäkysymyksillä. Uudet kysymykset esitettiin aina molemmille pankeille. Mikäli aikaa olisi ollut enemmän, olisi haastatteluita voitu suorittaa lisää. Tutkimuksen varsinaisiin tuloksiin lisähaastatteluilla tuskin olisi ollut vaikutusta, mutta erilaisia kokemuksia olisi voitu saada hieman lisää.

Remburssi on vanha maksutapa, jota on tutkittu jo paljon erilaisista näkökulmista. Remburssista löytyy paljon tietoa, mikä tekee sen tutkimisesta helppoa. Sen sijaan Bank Payment Obligation on aiheena uusi, josta ei löytynyt tutkimuksia juuri ollenkaan, ja muukin tieto on lähinnä maksutapaa markkinoivien henkilöiden kirjoittamaa. Jatkoa ajatellen maksutavasta voisi tehdä uusia tutkimuksia sen kehityksestä ja mahdollisista käyttökokemuksista. Lisäksi olisi hienoa saada tutkimuksia joissa verrataan remburssia ja muita maksutapoja, joita haastateltavatkin nostivat esille. Toimeksiantajayritystä ajatellen seuraava tutkimus voisi perehtyä erilaisiin remburssihin paremmin, ja valita niistä parhaiten yrityksen tarpeisiin soveltuvan.

## LÄHTEET

Aktia Pankki Oyj. 2016. Vienti -Vientiremburssi. Viitattu 27.11.2016. <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/ulkomaankauppa/vienti/vientiremburssi>.

Aktia Pankki Oyj. 2016. Vientiremburssi – Tarkistettava vientiremburssin avauksesta. Viitattu 3.12.2016. <https://www.aktia.fi/documents/10552/83737/tarkistettava-vientiremburssin-avauksesta-fi.pdf/9243a12e-8078-4139-bc4f-4f5f32eff4fb>.

Aktia Pankki Oyj. 2016. Vientiremburssi –Remburssiasiakirjojen laadinnassa huomioitava. Viitattu 6.12.2016. <https://www.aktia.fi/documents/10552/83737/remburssiasiakirjojen-laadinnassa-huomioitavaa-fi.pdf/9a3ef9c9-f797-494d-8bf3-792b0cbed979>.

Anttila, P. 2007. Realistinen evaluaatio ja tuloksellinen kehittämistyö. Hamina: AKATIIMI Oy.

Bugeja John. 2016. Bank payment obligation - where do we go from here? Viitattu 6.1.2017. <http://www.tfreview.com/blog/bank-payment-obligation-where-do-we-go-here>.

Cajo Technologies Oy. 2016a. Ratkaisut. Viitattu 1.12.2016. <http://cajo.fi/fi/solutions/cajo-for-design-and-branding/>.

Cajo Technologies Oy. 2016b. Yritys. Viitattu 1.12.2016. <http://cajo.fi/fi/company/>.

Cajo Technologies Oy. 2016c. News & Events. Viitattu 1.12.2016. <http://cajo.fi/fi/growth-company-2016-certificate-for-cajo-technologies/>.

Danske Bank 2016. Vientiremburssi. Viitattu 6.12.2016. <https://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Vientiremburssi.aspx?tab=2>.

Fintra. 2001. Vientiopas. Julkaisu nro. 19. Helsinki: Yliopistopaino.

Fintra ja Multikustannus Oy. 2008. Vientikaupan asiakirjat 2008. Julkaisu nro. 3. Helsinki: Multiprint Oy.

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

Hirsjärvei, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

International Chamber of Commerce. 2007. Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP600. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

International Chamber of Commerce. 2013. The ICC Guide to the Uniform Rules for Bank Payment Obligations. France: ICC Services Publication Department.

International Chamber of Commerce. 2013. Dubai Chamber and ICC regional launch of BPO rules. Viitattu 9.12.2016. <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2013/Dubai-Chamber-and-ICC-regional-launch-of-BPO-rules/>.

International Chamber of Commerce. 2013. BPO. Frequently Asked Questions –Corporates. Pdf-tiedosto. Viitattu 27.12.2016. [www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/1206rev2-BPO-Frequently-asked-questions\\_Corporates\\_27-April-2016/](http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/1206rev2-BPO-Frequently-asked-questions_Corporates_27-April-2016/)

International Chamber of Commerce. 2016. Bank Payment Obligation. Pdf-tiedosto. Viitattu 11.12.2016. <http://icc.tobb.org.tr/docs/Bank%20Payment%20Obligation.pdf>.

International Finance Corporation 2016. Bank Payment Obligation: Financial Instruments to manage risk in the open account trade. Pdf –tiedosto. Viitattu 1.12.2016. <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/e2be7c004d0e681887d6c7f81ee631cc/GFM-TSC-BPM5-Quinn.pdf?MOD=AJPERES>.

Jolkkonen, K. 2017. Bank Payment Obligation. Nordea Trade Finance. Sähköpostiviesti 2.1.2017.

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

Lehtinen T. 2006. Kansainvälisen kaupan liikesopimus ja remburssi. Vammala: Vammalan kirjapaino Oy.

Letter of Credit Consultancy Services. 2010. What is Bank Payment Obligation? Viitattu 11.12.2016. <http://www.letterofcredit.biz/what-is-bank-payment-obligation.html>.

Letter of Credit Consultancy Services. 2010a. Sample Bank Payment Obligation Transaction Flow. Viitattu 15.12.2016. <http://www.letterofcredit.biz/sample-bank-payment-obligation-transaction.html>.

Letter of Credit Consultancy Services. 2010b. What are the advantages of BPO? Viitattu 15.12.2016. <http://www.letterofcredit.biz/What-are-the-advantages-of-BPO-Bank-Payment-Obligation-for-exporters.html>.

Nordea. 2014. Documentary Credits for exports – improving your international trade. Pdf-tiedosto. Viitattu 27.11.2016. [http://www.nordea.com/Images/33-26356/2014\\_TP\\_TF\\_FACTSHEET\\_For\\_Exporters\\_2010\\_DC\\_Export.pdf](http://www.nordea.com/Images/33-26356/2014_TP_TF_FACTSHEET_For_Exporters_2010_DC_Export.pdf).

Pohjola Pankki Oyj. 2013. Bank Payment Obligation on uusi vaihtoehto ulkomaankaupan maksutavaksi. Viitattu 9.12.2016. <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/rahoitus/investoinnit?cid=331752257&srcpl=3>.

Pohjola Pankki Oyj. 2016. Ulkomaankauppa, Vientiremburssi. Viitattu 4.12.2016. <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankauppa/vientiremburssi?id=327415>.

Suolonen, M-L. 2017. Remburssikoulutusta. Trade Finance Sales Coordinator, Nordea. Sähköpostiviesti 13.1.2017.

SWIFT's Corporate and Supply Chain Market Management team. 2016. Bank Payment Obligation A new payment method. Pdf-tiedosto. Viitattu 19.12.2016. [https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&ved=0ahU-KEwi\\_oO\\_SmoDRA-hWRKCwKHaXLA9MQFghPMAY&url=https%3A%2F%2Fwww.swift.com%2Fnode%2F35051&usg=AFQjCNF8poUqZk85d-c6QRzY-M5o4t0hfA&sig2=PSx68\\_R98a6fmSFwX1rNhg](https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&ved=0ahU-KEwi_oO_SmoDRA-hWRKCwKHaXLA9MQFghPMAY&url=https%3A%2F%2Fwww.swift.com%2Fnode%2F35051&usg=AFQjCNF8poUqZk85d-c6QRzY-M5o4t0hfA&sig2=PSx68_R98a6fmSFwX1rNhg).

Talenom 2016. Yrittäjätarinat. Viitattu 1.12.2016. <http://www.talenom.fi/fi/yrittajatarinat/cajo-technologies>.

Valli, R. & Aaltola, J. 2015. Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. 4. painos. Jyväskylä: PS-kustannus.



Fields in grey to be filled in

A request to issue a Documentary Credit

MT 700 Issue of a Documentary Credit		
Tag		Explanation
40A	Form of Documentary Credit <b>IRREVOCABLE</b>	DC has to be "Irrevocable" in order to avoid possibility of one side cancellation
40E	Applicable Rules <b>UCP LATEST VERSION</b>	Valid UCP Rules
31D	Date and Place of Expiry <b>YYMMDD HELSINKI</b>	Date equal to latest shipment date +presentation period for documents
50	Applicant Buyer's/ Importer's name and address	
59	Beneficiary Seller's Exporter's name and address	
32B	Currency Code, Amount	
39A	Percentage Credit Amount Tolerance (IF NECESSARY)	When the exact quantity of the goods to be shipped is not known.
41a	Available With..... By ..... <b>NDEAFIHH Negotiation/ Payment/ Deferred Payment/ Acceptance</b>	At sight –basis or with usance period. Option to be choiced.
42C	Drafts at ... (IN CASE OF "ACCEPTANCE")	
42a	Drawee (IN CASE OF "ACCEPTANCE")	
43P	Partial Shipments <b>Allowed/ Prohibited</b>	
43T	Transshipment <b>ALLOWED</b>	
44A	Place of Taking in Charge/Dispatch from.../Place of Receipt	To be quoted in case of inland transportation
44E	Port of Loading/Airport of Departure Port or Airport of Discharge	
44F	Port of Discharge/Airport of Destination Port or Airport of Destination	
44B	Place of Final Destination/For Transportation to.../Place of Delivery	To be quoted in case of inland transportation
44C	Latest Date of Shipment <b>YYDDMM</b>	

MT 700 Issue of a Documentary Credit		
Tag		Explanation
45A	Description of Goods and/or Services Brief description + Incoterms (2010)	Terms of delivery according to Incoterms (2010).
46A	Documents Required + Commercial Invoice + Type of transport document (B/L/ AWB/ CMR/ RWB) + Insurance policy or Certificate  + Other	Transport document <b>must</b> be choiced based on mode of transportation.
47A	Additional Conditions In case necessary	
71B	Charges ISSUING BANK: Applicant/ Beneficiary ADVISING BANK: Applicant/ Beneficiary REIMBURSING BANK: Applicant/ Beneficiary	
48	Period for Presentation <b>21</b>	
49	Confirmation Instructions <b>Adding/ Without</b>	
53a	Reimbursing Bank <b>To be nominated</b>	

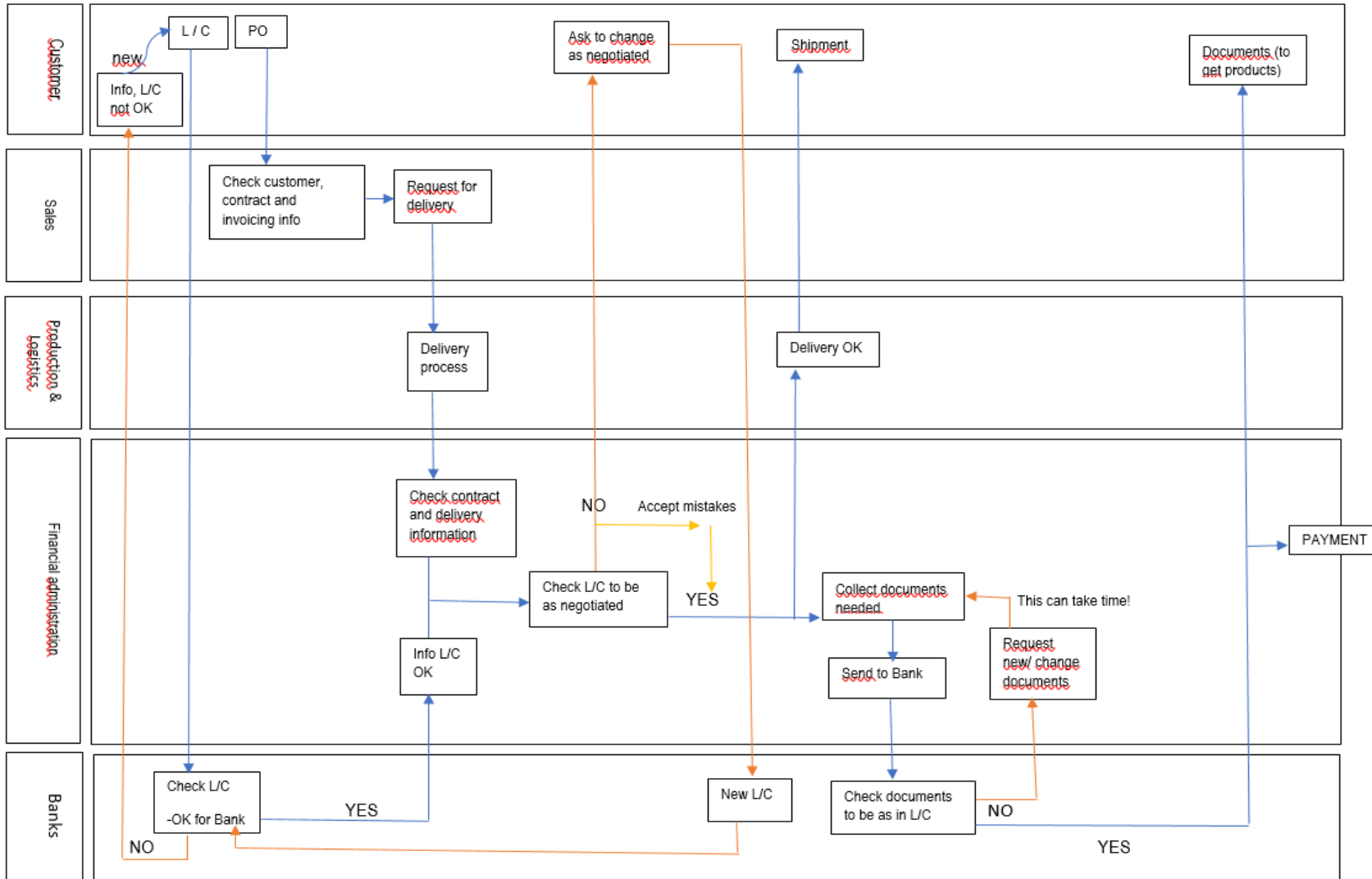
Issuance of this Documentary Credit should be at the Beneficiary's disposal and in acceptable form to the Beneficiary at the latest [ ] days before the stipulated shipment date. (Please state number of days)

This request forms an integral part of the contract(s) and all its terms must be complied with.

Remburssihakemus (Suolanen 2017, sähköpostiviesti 5.1.2017).

PROSESSIKAAVIO

LIITE 2



Sovittaessa kaupasta myyjä tarkistaa (päättää)

- kauppahinnan suoritusvaluutta
- maksuaika, maksupaikka
- toimituslauseke ja toimitustapa
- remburssiehdossa vaadittavat asiakirjat
- laivaus-/toimitusaika
- remburssin voimassaoloaika
- kuka maksaa remburssikustannukset

Remburssin saavuttua tarkista

- Ehdot:
  - kauppasopimuksen mukaiset
  - vahvistettu (confirmed), mikäli näin edellytetään kauppasopimuksessa
  - määrittelee ostajan (applicant) ja myyjän (beneficiary) nimet ja osoitteet oikein
  - avattu oikealle määrälle
  - ei sisällä ehtoja, joita ei voida täyttää
- Aika:
  - voimassaoloaika (expiry) on riittävä
  - laivausaika määritelty riittäväksi
  - asiakirjojen esittämiselle on riittävästi aikaa
  - maksusuorituksen ajankohta on oikein (avista, at sight/aika, usance credit)
- Tavara:
  - tavaranimitys on oikein
  - toimituslauseke oikein
  - laivausehdot määritelty oikein (osatoimitukset, uudelleenlaivaus, laivaus- ja purkusatama)
- Kuljetusasiakirja:
  - sallii sertepartian nojalla esitetyn konossementin (charter party B/L), mikäli kuljetukseen sovelletaan erillistä rahtaus sopimusta
  - sallii huolitsijan tekemät rahtikirjat (forwarders B/L, HAWB), mikäli näitä asiakapereita aiotaan esittää
- Vakuutus:
  - luetellaan sellaiset vakuutusriskit, joita voidaan kattaa
- Yleistä:
  - ei vaadi asiakirjoja, joita ei voida toimittaa
  - ei vaadi legalisointeja, joita ei voida hankkia
  - ei rajoita asiakapereiden valmistustapaa
  - ei ole ristiriidassa vaadittavien asiakapereiden ja toimituslausekkeiden kanssa
  - määrittelee pankkikulujen maksajaosapuolet, kuten kauppasopimuksessa on sovittu
  - on kauppasopimuksen mukainen
  - on kaiken kaikkiaan toteutuskelpoinen

## Tarkistuslista: jatkotoimenpiteet remburssissa

- Aika:
  - asiapaperit esitetään remburssin voimassaoloaikana
  - tavarat on laivattu remburssin määrittämänä ajankohtana
  - kaikki remburssissa vaadittavat asiakirjat esitetään 21 päivän sisällä lähetyksestä, mikäli muuta aikaa ei ole remburssissa mainittu
    - viimeistään remburssin voimassaoloaikana
  
- Lasku:
  - summa ei ylitä remburssin määrää, ellei toisin ole sallittu
  - valuutta remburssin ja tranan mukainen
  - ei sisällä kuluja, joita ei kirjattu remburssiin
  - tavarankuvaus on täsmälleen, kuten remburssissa on mainittu, ja viittaukset ovat oikein – ei sisällä muuta kuin remburssin kattamaa tavaraa!
  - tavarankuvaus, paino, tilavuus, laivausmerkit, yksikköhinta jne. ovat remburssiehtojen mukaiset ja yhdenmukaiset muiden asiakirjojen kanssa
  - vaadittavat todistukset ovat sanatarkasti remburssin mukaiset
  - lasku on osoitettu oikealle osapuolelle ja nimet kuten remburssissa
  - allekirjoitettu, varmennettu ja legalisoitu, mikäli remburssissa niin vaadittu
  - laskussa on mainittu toimituslauseke ja se on remburssiehtojen mukainen
  - vaadittu määrä alkuperäisiä ja kopioita
  
- Konossementti:
  - kuljettajan nimi ja allekirjoitus
  - vastaanottaja (consignee) ja mahdollinen notify-osapuoli remburssin mukaisia
  - "orderille" kirjoitetussa konossementissa oltava laivaajan (shipper) siirto
  - osoittaa tavarankuvaus lastatuksi laivaan (On Board), jos remburssi edellyttää niin
    - "on board" –merkintä UCP600 artiklan 20.a.i mukaisesti
  - lastaus ja purkusatama remburssiehtojen mukaan
  - tavarankuvaus kuten laskussa
  - ei osoita kansilaivausta (On deck shipment), mikäli remburssi ei salli sitä
  - konossementti on puhdas, eli ei sisällä tavarankuvaus tai pakkauksen puutteellista kuntoa osoittavia merkintöjä
  - osoittaa rahdin maksun kuten remburssissa ja vastaa toimituslauseketta
    - ei sisällä ylimääräisiä rahtikuluja
  - kaikki alkuperäiskappaleet esitetään, jos remburssi niin vaatii
    - allekirjoitettuja ja siirrettyjä tai kuten remburssissa on mainittu
  - esitetään 21 päivän sisällä laivauspäivästä, jos ei toisin määrätä
  - ei sertepartiakonossementtia, jos niitä ei ole sallittu remburssissa
  - mahdolliset muutokset tulee varmentaa
  
- Vakuutus:
  - tavarankuvaus ja kuljetustapa kuten remburssissa
  - vakuutusasiapaperi on samassa valuutassa kuin remburssi
  - vakuutusmäärä on remburssin edellyttämä tai ellei remburssissa ole mainittu, vähintään 110% laskun arvosta

- vakuutusasiapaperi kattaa kaikki remburssissa vaaditut riskit
  - vakuutusasiapaperi on päivätty viimeistään laivauspäivänä
  - vakuutusyhtiön, vakuutuksenantajan tai tämän edustajan antama ja allekirjoitettava
  - esitetään kaikki alkuperäiskappaleet
  - asiakirja on siirretty, mikäli se on asetettu viejän nimelle
- Tratta:
    - päiväys
    - asettajana remburssin saaja
    - allekirjoitettu ja siirrettävä
    - viittaus remburssiin
    - asennettu remburssin määrämälle osapuolelle
    - remburssin käytettävissä olevaa määrää ei ole ylitetty
    - määrä kirjaimin ja numeroin sama
    - valuuttalaji ja määrä yhdenmukaiset laskun kanssa
    - asettamisaika ja -paikka
    - eräpäivä ja maksupaikka remburssiehtojen mukaan
    - trattoja esitetty vaadittu määrä
  - Muuta:
    - muissa asiapapereissa on oikea antaja, viittaus laskutettuun tavaraan, oikea sanna sekä allekirjoitus, mikäli ko. asiakirja edellyttää allekirjoitusta, sekä esitetyt asiapaperit ovat keskenään yhdenmukaisia
    - siirrot on tehty kaikkiin asiakirjoihin (konossementti, vakuutusasiakirja, tratta jne.), jotka edellyttävät sitä

Asiakirjoja esittäessä olisi lisäksi hyvä muistaa

- onhan vaadittavat asiakirjat laadittu
- asiakirjat ovat valmiita esitettäväksi
- allekirjoitukset ovat vaaditun mukaiset
- mahdolliset siirtomerkinnot on tehty
- asiakirjoissa ei ole ristiriitaisuuksia
  - summat, painot, määrät, laivausmerkinnät, nimet
- remburssi toimitetaan määritellyissä aikarajoissa!
  - remburssin voimassaoloaika, laivauspäivä, asiakirjojen esittämisaika

## Remburssi/BPO haastattelu

Taustatiedot -halutessa käsitellään lopputyössä anonyyminä

- Kuka olet
- Mitä teet työksesi
- Yritys
- Käytössä remburssi \_\_\_\_\_ BPO \_\_\_\_\_ Molemmat \_\_\_\_\_?
- Kuinka kauan käsiteltyt ylläolevia?

Maksutavan valintaan vaikuttavat tekijät?

- Millaisissa tilanteissa näitä yrityksessä käytetään?
  - mihin maihin suuntautuvassa kaupassa?
  - mitkä asiat vaikuttavat remburssin/bank payment obligationin valintaan?
- Onko käyttö helpompaa/vaikeampaa joidenkin maiden kohdalla?
- Millaisia remburseja yrityksessä käytetään?
  - miten valitaan?

Käyttö

- Mitä haasteita remburssikaupassa/Bank Payment obligation -kaupassa tällä hetkellä?
- Onko tullut vastaan ehtoja joita ei ole voitu täyttää?
  - Miten toimittu näissä tilanteissa?
- Mitkä ehdot koetaan helpoksi/hankalaksi täyttää remburssissa/BPO:ssa?
- Käytetäänkö paperisia vai elektronisia asiakirjoja?
- Kuinka välttää asiakirjavirheitä?
- Mitä hyötyä on koettu?
- Yhteistyökumppanit (esim. huolitsijat, rahdinkuljettajat, tavarantoimittajat yms.)
  - miten helppoa saada sitoutumaan remburssiehtojen täyttämiseen?
  - miten välitetään tieto remburssin vaatimuksista?
  - kauanko menee yleensä aikaa papereiden saamiseen
  - onko korjauksien tekeminen helppoa?
- Kustannuksista:
  - miten koetaan remburssin kalleus?
  - miten kompensoidaan? / miten jakaa kuluja ostajan kanssa?
  - Kuka maksaa asiakirjojen virheistä aiheutuneet kulut?

Extra

- Millaisena näet näiden maksukäytäntöjen tulevaisuuden?

### Remburssi / BPO haastattelu

Sähköpostin alussa kysyin, onko pankilla ollut käytössä sekä remburssia, että Bank Payment Obligationia. Koska molemmat pankit vastasivat käyttävänsä vain remburssia, on alla vain siihen liittyvät kysymykset.

- Mitä tapahtuu myyjän pankissa, kun remburssin avaus saapuu pankkiin?
- Millaista valmistautumista vaatii yritykseltä?
- Kuinka herkästi pankit palauttavat vaadittuja dokumentteja korjattavaksi?
- Mitkä ovat yleisimmät virheet, mitä tarvitsee korjata?
- Mitkä asiat koetaan hankalimmiksi/helpoimmiksi remburssissa?