

Annukka Ylikulju

**REMBURSSI MAKSUTAPANA JA RISKIENHALLINTA-
KEINONA ULKOMAANKAUPASSA**

Opinnäytetyö

KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

Kesäkuu 2010



TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Yksikkö Pietarsaaren yksikkö	Aika Huhtikuu.2010	Tekijä/tekijät Annukka Ylikulju
Koulutusohjelma Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma		
Työn nimi REMBURSSI MAKSUTAPANA JA RISKIENHALLINTAKEINONA ULKOMAANKAUPASSA		
Työn ohjaaja Pia-Lena Leskinen	Sivumäärä 58 + liitteet	
Työelämäohjaaja		
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutustua remburssiin ulkomaankaupan maksutapana. Maksutavan lisäksi remburssi on myös merkittävä riskienhallintakeino ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille, joten aihetta käsiteltiin myös riskienhallinnan näkökulmasta. Työssä on esitelty remburssin ominaispiirteet, siihen liittyvät asiakirjat sekä remburssin käytön tarpeet nykyinen maailmankauppatilanne huomioon ottaen. Tämän lisäksi työssä käydään läpi remburssitoimenpiteet sekä erilaiset remburssityypit. Lisäksi työssä tutustutaan remburssin käytöstä saavutettaviin etuihin niin yritysten maksuliikenteen kuin riskienhallinnan näkökulmasta. Opinnäytetyö on rajattu koskemaan pelkästään vientiremburseja. Toisin sanoen aihetta on käsitelty pelkästään viejän eli myyjän näkökulmasta.</p> <p>Teoriatiedon lisäksi työ sisältää myös tutkimusosion. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena valiten tutkimusmenetelmäksi henkilökohtaiset haastattelut. Haastattelutavaksi valittiin puolestaan puoli-strukturoidut haastattelut ja saatu tutkimusaineisto analysoitiin kvalitatiivisella aineiston analyysimenetelmällä. Haastattelut toteutettiin kahdessa kansainvälisillä markkinoilla toimivassa yrityksessä haastatellen yhteensä kuutta remburssien parissa työskentelevää henkilöä.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli antaa vastaus siihen, minkälainen maksutapa ja riskienhallintakeino remburssi on ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille. Lisäksi tutkimusosiossa kartoitettiin haastateltavien kokemuksia remburseista. Näin ollen tutkimuskysymyksenä oli: Minkälaisia kokemuksia yrityksillä on vientiremburssien käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona? Kysymyksen avulla oli tarkoitus selvittämään, käyttävätkö yritykset remburssia pelkästään maksutapana vai mieltävätkö ne sen myös riskienhallintakeinoksi. Lisäksi tutkimuksessa selvitettiin, minkälaisissa kauppasuhteissa ja mihin suuntautuvassa kaupassa haastateltavien edustamat yritykset olivat remburseja käyttäneet. Tavoitteena oli myös saada selville kokemuksia remburssin käyttöön liittyvistä haasteista sekä mahdollisista ongelmista.</p> <p>Tutkimuksesta kävi ilmi, että haastatellut yritykset olivat mieltäneet remburssin keskeiseksi ulkomaankaupan maksutavaksi. Yritykset käyttivät remburseja lähinnä maksusaannin varmistamiseksi, mutta niitä oli totuttu käyttämään myös riskienhallintakeinona uusissa asiakassuhteissa sekä suurien kauppojen kohdalla. Haastateltavat nimesivät maksusaannin varmuuden remburssien merkittävimmäksi hyödyksi. Samalla remburssien koettiin kuitenkin olevan työläitä, vaikeaselkoisia sekä joissain tapauksissa liian joustamattomia. Remburssinkäyttöön oli päädytty lähinnä Euroopan ulkopuolelle suuntautuvassa viennissä mutta myös uusien tai epävarmoiksi miellettyjen asiakkaiden kohdalla Euroopan maihin suuntautuvassa viennissä.</p>		

Asiasanat

Remburssi, riskienhallinta, ulkomaankaupan maksutapa , vientiremburssi

ABSTRACT

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES	Date April.2010	Author Annukka Ylikulju
Degree programme Degree programme in international trade		
Name of thesis DOCUMENTARY CREDIT - A PAYMENT METHOD AND A RISK CONTROL METHOD IN THE FOREIGN TRADE		
Instructor Pia-Lena Leskinen		Pages 58 + appendixes
Supervisor		
<p>The purpose of this thesis is to familiarize oneself with the documentary credit as a payment method in foreign trade. Besides being a payment method, documentary credit is also an important risk control method for the enterprises conducting foreign trade. Because of this the subject is presented also from the risk control's point of view. The features of the documentary credit are introduced, the documents related to them, as well as the situations when it is needed to use the documentary credit considering the statement of the world trade nowadays. Also the different steps of using documentary credits are presented, as well as all the types of the documentary credits. The purpose is to familiarize oneself with the benefits of using the documentary credit, both from the points of view of payment method and risk control. This thesis is confined only to handle the documentary credits for exports. In other words the subject is presented only from the vendor's point of view.</p> <p>This thesis also consists of a research. The research is implemented as a qualitative research choosing interviews as the research method. The material of the interviews has been analyzed using the qualitative method. The interview is implemented in two international enterprises interviewing altogether six people who work with documentary credits.</p> <p>In this thesis it is explored what kind of payment method and risk control method documentary credit is for enterprises conducting foreign trade. Besides this it is explored what kinds of experiences the interviewees have of them. Therefore my research question is: 'What kind of experiences do enterprises have of documentary credits as a payment method and a risk control method in the foreign trade?'. The purpose is to find out if enterprises use documentary credits only as a payment method of the foreign trade or if they also see them as a risk control method. Besides this it is examined what kind of trade relations enterprises use documentary credits and have they had any problems or difficulties using them.</p> <p>The research showed that documentary credit is an important payment method for the enterprises I interviewed. They used documentary credits mainly to ensure payments but also as a risk control method especially in new customer relationships and when the trade was exceptionally big. The interviewees found the certainty of payments the most important benefit of documentary credits. At the same time the interviewees however found documentary credits laborious, difficult to understand and in some cases too unbending. Documentary credits had been used mainly when trading outside Europe but also when trading with new or uncertain European customers.</p>		

Key words

Documentary credit, documentary credit for exports, payment method of foreign trade, risk control

TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 YLEISTÄ TIETOA REMBURSSEISTA	3
2.1 Remburssin määritelmä	3
2.2 Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt	4
3 REMBURSSITOIMENPITEET	5
3.1 Remburssin osapuolet ja niiden velvollisuudet	5
3.2 Remburssimenettelyn eteneminen	6
3.3 Remburssin kustannukset	10
4 REMBURSSIN ASIAKIRJAT	12
4.1 Kauppalasku	13
4.2 Vakuutuskirja tai -todistus	14
4.3 Kuljetusasiakirjat	15
5 REMBURSSITYYPIT	16
5.1 Peruuttamaton ja peruutettavissa oleva remburssi	16
5.2 Vahvistettu ja vahvistamaton remburssi	18
5.3 Avista- eli käteisremburssi	19
5.4 Aikaremburssi	19
5.5 Uudistuva remburssi	20
5.6 Siirrettävä remburssi	20
5.7 Standby-remburssi	21
6 REMBURSSIN KÄYTÖN TARVE	22
6.1 Kaupallisilta riskeiltä suojautuminen	22
6.2 Poliittisilta riskeiltä suojautuminen	23
6.3 Asiakirjariskeiltä suojautuminen	24
6.4 Valmistusaikaisilta riskeiltä suojautuminen	25
6.5 Kuljetusriskeiltä suojautuminen	26
7 KVALITATIIVINEN TUTKIMUS	27
7.1 Kvalitatiivisen tutkimuksen määritelmä	27
7.2 Tutkimusmenetelmä	28
7.3 Aineiston analysointi	30
7.4 Tutkimuksen tavoitteet	31
7.5 Haastattelujen toteutus	33
8 TUTKIMUSTULOKSET	35
8.1 Maksutavan valintaan vaikuttavat tekijät	35
8.2 Kohdemaan vaikutukset remburssikauppaan	38
8.3 Käytetyt remburssimuodot ja niiden valinta	39
8.4 Kokemukset remburssiehdosta ja niiden täyttämisestä	41
8.5 Yhteistyökumppaneiden sitouttaminen remburssiehtojen täyttämiseen	44
8.6 Remburssin käyttömäärät	47

8.7 Remburssin käytöstä saavutetut hyödyt	48
8.8 Remburssihin liittyvät negatiiviset puolet	49
8.9 Remburssit riskienhallintakeinona	52
8.10 Remburssin kustannukset	52
9 TULOKSET JA POHDINTA	54
LÄHTEET	59
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on perehtyä remburssiin ulkomaankaupan maksutapana. Maksutavan lisäksi remburssi on myös merkittävä riskienhallintakeino ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille, joten tulen käsittelemään aihetta myös riskienhallinnan näkökulmasta. Tavoitteena on tutustua tarkemmin remburssin ominaispiirteisiin, erilaisiin remburssityyppeihin sekä remburssin käytön tarpeisiin nykyinen maailmankauppatilanne huomioon ottaen. Lisäksi pyrin selvittämään remburssin käytöstä saavutettavat edut sekä yritysten maksuliikenteen että riskienhallinnan näkökulmasta. Tämän lisäksi tulen esittelemään Kansainvälisen kauppakamarin julkaisemat uudistuneet remburssisäännöt, jotka on otettu kansainvälisesti käyttöön 1.7.2007.

Käsittelen remburseja työssäni pelkästään viejän eli myyjän näkökulmasta. Toisin sanoen olen rajannut työni koskemaan pelkästään vientiremburseja jättäen tuontiremburssit kokonaan työni ulkopuolelle. Olen valinnut tämän näkökulman työhöni, sillä vienti- ja tuontiremburssit ovat toistensa vastakohtia ja tämän takia niiden molempien käsittely samassa työssä olisi hankalaa. Lisäksi aiheen rajaaminen pelkästään vientiremburseihin on perusteltua siksi, että suomalaiset yritykset käyttävät ulkomaankaupassaan enemmän vienti- kuin tuontiremburseja. Tämä johtuu siitä, että remburseja käytetään maksutapana pääasiassa epävarmoille markkina-alueille kohdistuvassa kaupassa sekä käytäessä kauppaa maksukyvyltään riskialttiiden kauppakumppaneiden kanssa. Markkina-alueena Suomi lukeutuu kehittyneisiin talousalueisiin ja suomalaisten yritysten maine on maailmalla pääosin luotettava, joten tuontikaupan maksutavaksi remburssia valitaan suhteellisen harvoin vientikauppaan verrattuna.

Tavoitteenani on koota kattavasti tietoa remburseista niin kirjallaisista kuin eri pankeista saamistani materiaaleista. Ajantasaisia kirjallaisia aiheesta on melko vaikeaa löytää, sillä kuten aikaisemmin mainitsin, kansainväliset remburssisäännöt ovat uudistuneet vuonna 2007, minkä takia suurin osan kirjallaisista antaa vanhentunutta tietoa. Tämän ongelman tulen ratkaisemaan niin, että poimin ennen vuotta 2007 julkaistuja kirjallaisia ainoastaan sellaista tietoa, joka on edelleen voimassa.

Teoriatiedon lisäksi työni sisältää myös tutkimusosion. Tutkimuksella pyrin saamaan käytännönläheistä sekä ajantasaista tietoa teoriatietoa tukemaan ja täydentämään. Tutkimuksen suoritan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tutkimusmenetelmäksi olen valinnut henkilökohtaiset haastattelut ja saadun tutkimusaineiston tullen analysoimaan kvalitatiivisella otteella. Olen valinnut haastattelutavaksi puolistrukturoidut haastattelut eli valmistelen haastatteluja varten valmiin kysymysrunгон haastattelutilannetta helpottamaan. Tarpeen tullen esitän kuitenkin myös kysymyksiä valmiin kysymysrunгон ulkopuolelta. Haastattelut suoritan kahdessa suuressa kansainvälisillä markkinoilla toimivassa yrityksessä, joissa haastattelen kuutta vientiremburseja työssään hoitavaa henkilöä. Tällä tavoin saan tutkimustuloksista luotettavia eli tutkimuksen validiteetti kasvaa. Valitsin tutkimustavaksi kvalitatiiviset haastattelut, koska haluan saada tutkimuksesta syvällisempää ja laadullisempaa tutkimustulosta kuin mitä kvantitatiivisella tutkimuksella olisi mahdollista saada. Lisäksi kvalitatiivinen tutkimus sopii opinnäytetyöhöni paremmin siksi, että sillä saa yksityiskohtaisempaa ja tarkempaa tietoa sekä haastateltavien kokemukset paremmin esille kuin kvantitatiivisella tutkimuksella.

Opinnäytetyössäni pyrin antamaan vastauksen siihen, minkälainen maksutapa ja riskienhallinkeino remburssi on ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille. Lisäksi tarkoituksenani on kartoittaa tutkimusosiossa haastateltavien henkilöiden sekä heidän edustamiensa yritysten kokemuksia remburseista. Näin ollen tutkimuskysymykseni on: Minkälaisia kokemuksia yrityksillä on viestiremburssien käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona? Kysymys pohjautuu siihen, että haluan tutkimuksella selvittää sen, käyttävätkö yritykset remburssia pelkkänä maksutapana vai mieltävätkö ne sen myös riskienhallintakeinoksi. Lisäksi haluan saada selville, minkälaisissa kauppasuhteissa ja mihin suuntautuvassa kaupassa remburssia käytetään. Myös kokemuksia remburssinkäyttöön liittyvistä haasteista ja mahdollista ongelmista olisi mielenkiintoista saada selville.

2 YLEISTÄ TIETOA REMBURSSEISTA

Tässä kappaleessa pyrin selventämään remburssin käsitteenä pohjatiedoksi seuraavissa kappaleissa käsiteltäville asioille. Käsittelen lisäksi Kansainvälisen kauppakamarin koamat ja julkaisemat yhdenmukaiset remburssisäännöt, jotka ohjaavat remburssien käyttöä lukuisissa pankeissa ja yrityksissä ympäri maailmaa. Kappaleen tarkoituksena on selventää remburssin keskeinen luonne maksutapana, jotta jäljempänä tulevien kappaleiden ymmärtäminen helpottuisi.

2.1 Remburssin määritelmä

Remburssi on ulkomaankaupassa käytettävä maksutapa, jossa ostajan pankki antaa kirjallisen sitoumuksensa siitä, että se maksaa saamiensa ohjeiden mukaisesti kauppasopimuksessa määritellyn summan myyjälle sen jälkeen, kun tämä on esittänyt pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat (Pehkonen 2000, 194). Remburssi on siis ennen kaikkea ostajan pankin sitoumus kauppasumman maksuun.

Remburssi kuuluu niin sanottuihin dokumenttimaksuihin, joissa ostaja ei saa haltuunsa kauppatavaraansa oikeuttavia asiakirjoja ennen kuin on suorittanut maksun tilauksestaan. Toisaalta myöskään myyjä ei saa maksua ennen kuin on vaadittavilla dokumenteilla osoittanut toimittaneensa sovitut hyödykkeet sopimuksen mukaisesti. (Martikainen & Martikainen 2002, 144.) Remburssi eroaa muista ulkomaankaupan maksutavoista siinä, että sopimushinnan maksaminen tapahtuu remburssissa asiakirjoja vastaan, ei itse kauppatavaraansa vastaan kuten yleensä (Helppi & Paloheimo 2005, 115). Näin ollen on syytä ymmärtää, että remburssi ei turvaa toimituksen sisältöä (Leppiniemi 2000, 164). Remburssi on paitsi ulkomaankaupan maksutapa, mutta myös merkittävä riskienhallintakeino ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille. Oikein käytettynä ja muotoiltuna remburssi on nopea ja varma tapa kauppasopimuksen täyttämiseen. Remburssia voi käyttää maksutapana sekä tuontie- että vientikaupassa. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.)

2.2 Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt

Suomessa toimivat pankit käyttävät Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisia remburssisääntöjä käsitellessään remburseja. Suomen tavoin kyseisiä sääntöjä ovat sitoutuneet noudattamaan lähes kaikki merkittävät pankit maailmalla. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.) Kaiken kaikkiaan yhdenmukaiset remburssisäännöt säätelevät ja ohjaavat remburssikauppaa yli 160 maassa eri puolilla maailmaa (Pehkonen 2000, 194).

Yhdenmukaiset remburssisäännöt on luotu helpottamaan yritysten ulkomaankauppaa ja täten edistämään kansainvälisen talouden ja kaupankäynnin toimivuutta eri maissa ja maanosissa. Kansainvälinen kauppakamari on julkaissut ensimmäiset remburssisääntönsä jo vuonna 1933, joten säännöt ovat luoneet vuosikymmenien ajan toimivan ja uskottavan perustan kaikelle kansainväliselle kaupalle, jossa remburseja käytetään maksutapana. Luomisensa jälkeen sääntöjä on uudistettu säännöllisesti lainsäädännön, oikeus- ja pankki-käytännön sekä teknologian kehittymisen myötä. (International Chamber of Commerce 2007, 4.)

Viimeisin uudistus sääntöihin on tehty 1.7.2007, jolloin otettiin käyttöön Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP 600 -niminen remburssisääntökokoelma (International Chamber of Commerce 2007, 4). Kaiken kaikkiaan kolme vuotta kestänyt uudistustyö aloitettiin, koska tunnettiin tarvetta heijastaa pankkialalla, kuljetustekniikassa sekä vakuutuslalla tapahtunut kehitys remburssisääntöihin. Tämän lisäksi uudistuksen tavoitteena oli kehittää remburssisääntökokoelman tyyliä ja kieltä, jotta sääntöjen epäyhtenäinen tulkinta ja soveltaminen saataisiin estettyä. Edellä mainittujen tavoitteiden lisäksi uudistuksilla pyrittiin myös turvaamaan remburssien markkinaosuuden säilyminen tai kasvu arvostettuna maksutapana ulkomaankaupassa. (International Chamber of Commerce 2007, 15.)

3 REMBURSSITOIMENPITEET

Tässä kappaleessa esittelen aluksi remburssiosapuolet sekä niiden keskeiset velvollisuudet remburssikaupassa. Tämän jälkeen käyn yksityiskohtaisesti läpi varsinaisen remburssiprosessin eli sen, miten remburssiin liittyvä kauppatapahtuma käytännössä etenee. Viimeisessä luvussa käyn puolestaan läpi remburssikustannuksia kertoen aluksi yleistä tietoa kustannusten muodostumisesta ja esittäen sen jälkeen esimerkkitapauksen kustannusten muodostumisesta kahden eri pankin kustannustaulukoihin pohjautuen.

3.1 Remburssin osapuolet ja niiden velvollisuudet

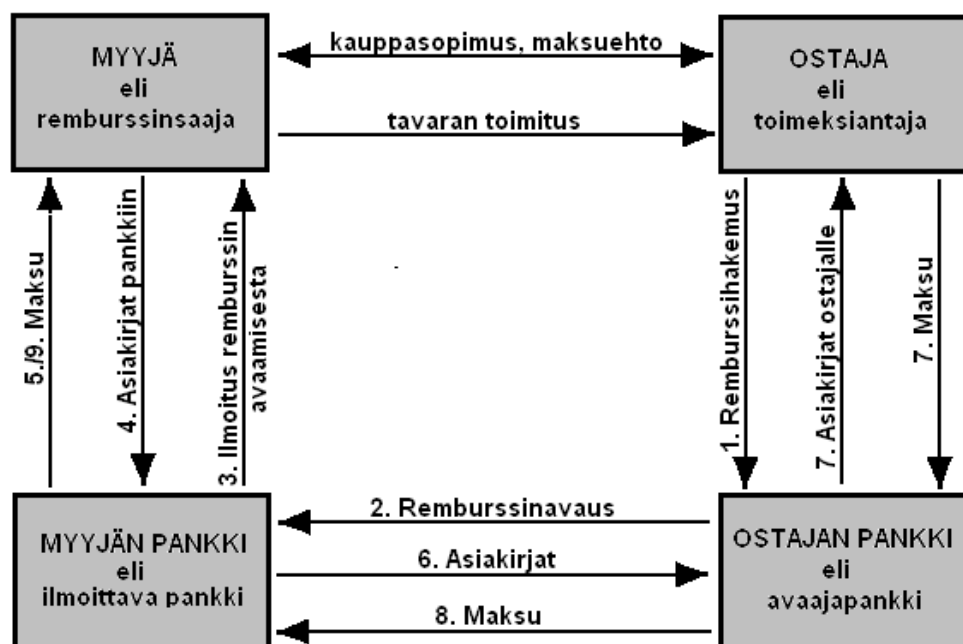
Ostaja toimii remburssisopimuksen täytöntöönpanossa toimeksiantajana. Ostajan velvollisuuksiin kuuluu avata myyjän hyväksi kauppasopimuksessa määriteltyjen sääntöjen mukainen remburssi avaajapankin eli ostajan pankin välityksellä. Käytännössä tämä tapahtuu niin, että ostaja antaa pankilleen kirjallisen toimeksiannon remburssihakemuksen muodossa. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.)

Avaajapankilla tarkoitetaan ostajan pankkia. Avaajapankin tehtävä remburssisopimusta täytettäessä on avata ostajan kirjallisesti tekemää remburssihakemusta vastaava remburssi myyjän hyväksi. Lisäksi ostajan pankin on tarkastettava myyjän toimittamat asiakirjat ja maksettava sopimuksen mukainen suoritus remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. (Pasanen 2005, 212.)

Vientiremburssissa myyjä on tavallisesti kauppasopimuksen mukaan remburssin saajana. Myyjän tärkeimpiä velvollisuuksia remburssisopimuksen täyttämässä on sovittujen kauppatavaroiden toimittaminen ostajalle. Myyjän on lisäksi valmisteltava remburssiehtojen mukaiset asiakirjat, jotka hänen tulee esittää pankilleen remburssin voimassaoloaikana. (Pasanen 2005, 213.)

Myyjän pankista käytetään nimitystä välittävä, ilmoittava tai vahvistava pankki riippuen siitä, mikä pankin tehtävä remburssisopimuksen mukaan on. Myyjän pankin velvollisuudet remburssin täytäntöönpanossa alkavat remburssiehdot sisältävän remburssikirjeen laatimisella myyjälle. Toinen myyjän pankin velvollisuuksista on myyjän toimittamien, remburssissa vaadittujen asiakirjojen tarkastaminen ja välittäminen edelleen avaajapankin tarkistettavaksi. Mikäli asiakirjat hyväksytään, toimittaa avaajapankki remburssisumman myyjän pankkiin, josta suorite välitetään edelleen myyjälle. (Helppi & Paloheimo 2005, 116–117.)

3.2 Remburssimenettelyn eteneminen



KUVIO 1. Remburssin kulku (mukaillen Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007, 14 ; Leino 2006, 19.)

Esittelen tässä luvussa yksityiskohtaisesti remburssiprosessin etenemisen. Prosessin eri vaiheet ovat myös nähtävissä kuvioista 1. Remburssiprosessi saa alkunsa ostajan ja myyjän solmiessa kauppasopimuksen ja päättäessä käyttää remburssia sopimussuoritteiden maksutapana. Kauppasopimusta solmittaessa osapuolet päättävät myös noudatettavista remburssiehdoista. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 92.) Remburssiehtoja voi muuttaa avauksen jälkeen molempien osapuolien suostumuksella. Ajan ja ylimääräisen työn sekä kustannusten välttämiseksi kauppasopimusta solmittaessa kannattaa jo sopia remburssin tulevasta sisällöstä, sanamuodoista, asiakirjoista sekä siitä, kuinka remburssista aiheutuvat kulut jaetaan osapuolten maksettaviksi. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.)

Ostajan ja myyjän solmittua kauppasopimuksen ja päädyttyä remburssin käyttöön maksutapana aloitetaan varsinainen remburssiprosessi niin, että ostaja jättää pankilleen kirjallisen remburssihakemuksen eli toimeksiannon remburssin avaamisesta myyjän hyväksi. Remburssihakemus on yksityiskohtainen selvitys remburssin ehdoista, joiden mukaan ostajan pankki avaa remburssin. Remburssihakemuksesta on käytävä ilmi kaikki sellaiset tiedot, jotka saattavat olla tarpeellisia remburssia avattaessa, remburssiehtoja täytettäessä sekä suoritetta maksettaessa. (Pasanen 2005, 214.) Ostajan on mahdollista liittää remburssihakemukseensa esimerkiksi kaupan tilausvahvistus, myyjän toimittama proforma-lasku tai muu vastaava asiakirja, joka antaa tarkempaa tietoa kyseessä olevasta kaupasta (Pasanen 2005, 222). Remburssihakemuksessa vaadittavat tiedot käyvät tarkemmin ilmi liitteestä 1.

Vastaanotettuaan remburssihakemuksen avaa ostajan pankki remburssin. Remburssi avataan remburssihakemuksessa määriteltyyn pankkiin, joka on useimmiten myyjän pankki. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.) Remburssin avaus tapahtuu siten, että ostajan pankki ilmoittaa määritellyt remburssiehdot myyjän pankille eli kirjeenvaihtajapankilleen. Samalla ostajan pankki pyytää kirjeenvaihtajapankkia ilmoittamaan remburssiehdot myös myyjälle lähettämällä tälle remburssikirjeen. Halutessaan ostajan pankki voi lähettää remburssikirjeen myyjälle myös itse. Tällaisissa tapauksissa myyjän kannattaa kuitenkin tarkistuttaa remburssikirjeen alkuperäisyys pankissaan, jotta alkuperäisyydestä ei jää epäselvyyttä. (Pasanen 2005, 212.) Avatessaan remburssin antaa ostajan pankki samalla sitoumuksensa remburssiehdoissa määritellyn kauppahinnan maksusta, sillä remburssi on ennen kaikkea ostajan pankin sitoumus remburssisuoritteiden maksamisesta myyjälle sovittujen ehtojen täytyttyä (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 90–91).

Seuraava vaihe remburssiprosessissa on se, että myyjän pankki ilmoittaa ostajan pankilta vastaanottamansa remburssiehdot myyjälle (Helppi & Paloheimo 2005, 115). Vastaanotettuaan tiedon remburssin avauksesta on myyjän varmistuttava välittömästi siitä, että hän pystyy täyttämään kaikki remburssiehdot. Mikäli joku ehdoista on myyjälle mahdoton täyttää, voi hän anoa ostajalta muutosta kyseiseen kohtaan. Muutoksia remburssiehtoihin voidaan tehdä mikäli myyjä, ostaja sekä ostajan pankki hyväksyvät tehtävät muutokset. Myyjän kannalta on ensisijaisen tärkeää varmistua siitä, että remburssiehdot ovat niin sisältö kuin muotovaatimustensakin puolesta sellaisia, että myyjän on ne mahdollista täyttää. Tämä johtuu siitä, että remburssikaupassa myyjä saa maksun nimenomaan esittämiään asiakirjoja vastaan. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 90.)

Remburssia avattaessa on ostajan pankilla kansainvälisten remburssisääntöjen mukaan oikeus pyytää myyjän pankkia vahvistamaan remburssin maksua vastaan, jolloin remburssiin mahdollisesti kytkeytyvät riskit, kuten ostajaan liittyvät kaupalliset sekä poliittiset riskit, siirtyvät myyjän pankille. Mikäli myyjän pankki suostuu vahvistamaan remburssin, sitoutuu se maksamaan ostajan pankin tavoin remburssin suoritteiden myyjälle tämän esitettyä vaaditut asiakirjat. (Mustonen 2007, 5.) Myyjän pankki voi kuitenkin halutessaan myös kieltäytyä remburssin vahvistamisesta, mikäli se mieltää remburssiin liittyvät riskit liian suuriksi. Vahvistetusta remburssista voi lukea lisää kappaleesta 5.2.

Remburssin avauksen jälkeen myyjä on velvollinen laivaamaan tai muulla tavoin toimittamaan kauppatavaran ostajalle (Pasanen 2005, 214). Tavarantoimituksen yhteydessä myyjä saa itselleen kuljetusasiakirjan, jolla hän voi osoittaa ostajalle toimittaneensa kauppatavaran määräraikkaan sopimuksen mukaisesti. Remburssin avauksen jälkeen myyjän on alettava kokoamaan myös muita remburssissa määriteltyjä asiakirjoja, joiden avulla hän osoittaa ostajalle täyttäneensä kauppasopimuksen vaatimukset maksun saamiseksi. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Saatuun koottua remburssiehtojen mukaiset asiakirjat, esittää myyjä ne pankilleen (Pasanen 2005, 214). Myyjän pankin tehtävänä on verrata myyjän esittämiä asiakirjoja remburssinavauksella esitettyihin remburssiehtoihin ja koota yhteenvedo mahdollisesti esiintyneistä virheistä, jotta myyjällä olisi mahdollisuus virheiden korjaamiseen ennen kuin asiakirjat esitetään ostajan pankille (Helppi & Paloheimo 2005, 122).

Myyjällä on oikeus korjata asiakirjoissa ilmenneitä virheitä niin monesti kuin se on tarpeen, kuitenkin niin, että remburssiasiakirjojen on oltava ostajan pankissa viimeistään remburssiehdoissa määriteltynä remburssin viimeisenä voimassaolopäivänä (Pasanen 2005, 220). Kansainvälisen kauppakamarin teettämän, maailmanlaajuisesti toteutetun kyselyn mukaan myyjien pankeilleen esittämistä asiakirjoista hylättiin ensi esittämällä 70 % asiakirjoissa ilmenneiden virheiden vuoksi (International Chamber of Commerce 2007, 15). Tämän vuoksi onkin hyvä, että myyjän lisäksi myös myyjän pankki tarkistaa asiakirjat. Tällä menettelyllä edesautetaan sitä, että ostajan pankille toimitettavat asiakirjat olisivat mahdollisimman pitkälti remburssiehtojen mukaisia.

Aina ei kuitenkaan ole mahdollista saada kaikista asiakirjoista täysin remburssiehtoja vastaavia. Asiakirjoissa esiintyvät puutteet voivat olla sellaisia, jotka saadaan korjattua helposti, mutta joissain tapauksissa puutteet saattavat kuitenkin olla myyjälle mahdottomia korjata. Tällaisissa tapauksissa asiakirjat joudutaan toimittamaan ostajan pankille virheineen ja valtuuttaa tämä pyytämään ostajalta lupa suorituksen maksamiseen virheistä huolimatta. Periaatteessa ostajan pankki ei ole velvollinen maksamaan suoritusta, mikäli esitetyt asiakirjat eivät vastaa remburssiehtoja, sillä ostajan pankki on sitoutunut remburssisuorituksen maksuun vain ehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. Usein ostaja antaa kuitenkin pankilleen luvan suorituksen maksamiseen virheistä huolimatta, koska tarvitsee kauppatavaran. (Pasanen 2005, 220.)

Mikäli kyseessä on vahvistettu remburssi, on myyjän pankki velvollinen maksamaan myyjälle remburssiehtojen mukaisen kauppasumman hyväksytyään myyjän esittämät asiakirjat (Helppi & Paloheimo 2005, 116). Mikäli remburssi ei kuitenkaan ole myyjän pankin vahvistama, toimittaa myyjän pankki myyjän kokoamat remburssiasiakirjat ostajan pankille tarkistettaviksi (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 92). Asiakirjat on esitettävä pankille aina remburssin voimassaoloaikana. Myyjän kannalta on edullista pyrkiä esittämään asiakirjat pankille mahdollisimman pian kauppatavaran toimituksen jälkeen, sillä tällä tavoin myyjä voi nopeuttaa maksusuorituksen saamista. Maksusuorituksen saamista voi nopeuttaa lisäksi pyrkimällä toimittamaan ostajan pankille mahdollisimman hyvin remburssiehtoja vastaavat asiakirjat, jolloin aikaa ei enää tuhlaannu asiakirjojen myöhempään korjaamiseen. (Pasanen 2005, 218.)

Kun ostajan pankki on tarkastanut asiakirjat ja todennut niiden olevan remburssin ehtoihin nähden hyväksyttäviä tai vastaavasti saanut ostajalta luvan suorituksen maksamiseen asiakirjoissa ilmenneistä virheistä huolimatta, veloittaa ostajan pankki ostajalta remburssisummaa vastaavan rahamäärän ja luovuttaa sen myyjän pankille. Myyjän pankki siirtää puolestaan suoritteen myyjälle. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 92.) Mikäli kyseessä on aikaremburssi, maksaa ostaja remburssin suorituksen myyjälle vasta ennalta sovittuna eräpäivänä (Helppi & Paloheimo 2005, 118). Aikaremburssista on luettavissa enemmän luvusta 5.4. Veloitettuaan remburssisuoritteen ostajalta luovuttaa ostajan pankki tälle remburssi asiakirjat. Ostaja saa kauppatavaran haltuunsa rahdinkuljettajalta tai varustamon edustajalta kyseisiä remburssi asiakirjoja vastaan. (Nordea Trade Finance 2001, 14.)

3.3 Remburssin kustannukset

Remburssista aiheutuvat kulut ja palkkiot maksaa kansainvälisen käytännön mukaan toimeksiantaja eli ostaja (Pehkonen 2000, 197). Kustannustietoiset ostajat eivät kuitenkaan yleensä halua maksaa kustannuksia, joita veloitetaan heidän oman pankkinsa ulkopuolella. Siksi ostaja asettaa kauppaa solmittaessa usein remburssin käytön ehdoksi sen, että myyjä vastaa vähintäänkin oman pankkinsa palvelumaksuista. (Pasanen 2005, 214.)

Remburssin kustannukset ovat korkeammat kuin muiden ulkomaankaupan maksutapojen. Tämä johtuu siitä, että remburssi suojaa riskeiltä muita maksutapoja paremmin, se on pankkien kannalta muita maksutapoja työläämpi sekä siitä, että remburssi on pankkien kannalta muita maksutapoja riskialttiimpi. Vientiremburssien kustannukset muodostuvat yleensä sanomakuluista, asiakirjapalkkioista, ilmoituspalkkioista sekä mahdollisesta vahvistuspalkkiosta. (Helppi & Paloheimo 2005, 122.) Tämän lisäksi kustannuksia muodostuu muista remburssin vaatimista toimenpiteistä, kuten esimerkiksi korjauttamispalkkioista tai muutospalkkioista.

Vertailun vuoksi on pyytänyt vientiremburssien palveluhinnastot Nordea Pankki Oyj:stä, Pohjola Pankki Oyj:stä sekä Sampo Pankki Oyj:stä. Kyseiset palveluhinnastot ovat nähtävissä liitteestä 2. Tämän lisäksi olen koonnut taulukkoon 1 edellä mainittujen pankkien hinnat palveluista, jotka yleisimmin tuottavat kustannuksia remburssikaupoissa.

Kuten taulukosta 1 on havaittavissa hintaerot eri pankkien välillä ovat kyseisissä palveluis-
sa hyvin pieniä. Suuremmat hintaerot eri pankkien välillä muodostuvat remburssien vah-
vistamista sekä remburssien siirrosta jonkun muun kuin myyjän hyväksi. En ottanut kysei-
siä palvelumaksuja kuitenkaan mukaan taulukkoon 1, sillä pankkien toimittamista
palveluhinnastoista ei löydy suoraa hintaa kyseisille palveluille. Tämä johtuu siitä, että
palveluhinnat lasketaan tapauskohtaisesti remburssiin liittyvä maariski, vahvistusaika sekä
remburssin määrä huomioon ottaen.

TAULUKKO 1. Otteita eri pankkien palveluhinnastoista vientiremburssseille.

	NORDEA PANKKI OYJ	POHJOLA PANKKI OYJ	SAMPO PANKKI OYJ
Ilmoituspalkkio	100 €	130 €	100 €
Asiakirjapalkkio	väh. 140 €	väh. 130 €	väh. 120 €
Ennakkotarkastuspalkkio	väh. 140 €	väh. 90 €	väh. 80 €
Korjauttamispalkkio	50 €	60 €	väh. 50 €
Asiakirjalähetyksen toimituskulut	väh. 13,50 €	väh. 20 €	väh. 25 €
Sanomakulut	35 €	40 €	väh. 50 €

4 REMBURSSIN ASIAKIRJAT

Kuten edellisestä kappaleesta ilmeni, on asiakirjoilla keskeinen merkitys käytettäessä remburssia maksutapana. Asiakirjojen avulla myyjä voi helposti ja luotettavasti osoittaa ostajalle täyttäneensä kauppasopimuksen vaatimukset. Myyjä saa puolestaan remburssisuorituksen toimittamiaan asiakirjoja vastaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt säätelevät remburssi-asiakirjojen muotomääräyksiä laskuista, vakuutuskirjoista sekä kuljetusasiakirjoista (Helppi & Paloheimo 2005, 121). Muiden asiakirjojen muotomääräyksistä ei ole olemassa ehdottomia ohjeita, joten niiden muotoilu tapahtuu määriteltyjen remburssiehtojen mukaan (Pasanen 2005, 218). Asiakirjojen muotomääräyksiin ja laatimiseen tulee kiinnittää erityistä huomiota, sillä myyjä saa maksun pankilta vain remburssissa määriteltyjen asiakirjojen perusteella. Pankit tarkastavat vain asiakirjat eivätkä ole vastuussa niiden sisällöstä muuten kuin niiden vaatimusten osalta, joita remburssiehdoissa on määritelty. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Kauppasopimuksen osapuolet voivat keskenään päättää siitä, mitä asiakirjoja vastaan myyjä saa maksun remburssista. Osapuolet voivat lisäksi sopia keskenään vaadittavien asiakirjojen lukumäärän sekä muotovaatimukset, kunhan sisältö ei ole millään tavalla ristiriidassa Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen kanssa. (Nordea Trade Finance 2001, 46.) Remburssiehdoissa vaadittavat asiakirjat vaihtelevat eri kauppasopimusten mukaan, mutta yleensä vaaditaan ainakin kauppalaskun, vakuutuskirjan tai -todistuksen sekä kuljetusasiakirjojen esittämistä. Tämän lisäksi ostaja voi halutessaan lisätä remburssiehtoihin vaatimuksen esimerkiksi alkuperätodistuksen, mittatodistuksen, painotodistuksen tai laatutodistuksen esittämisestä. (Pasanen 2005, 218.) Seuraavissa luvuissa esittelen yleisimmin remburseissa vaadittavat asiakirjat, niiden sisältövaatimukset sekä kyseisten asiakirjojen merkityksen remburssikaupassa.

4.1 Kauppalasku

Kauppalasku ilmoittaa kyseessä olevan kaupan pääkohdat sekä sen, mitä tavaraa ostajalle on toimitettu ja millä ehdoin. Kauppalaskujen sisältövaatimukset ovat tarkasti määriteltyjä ja remburssikaupassa kauppalaskujen sisällön tulee lisäksi noudattaa Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen vaatimuksia. Yleisimpiä sisältövaatimuksia kauppalaskuille ovat myyjän ja ostajan yhteystiedot, laskuun liittyvän tilauksen tiedot, maksuehdot sekä toimitukseen liittyvät tiedot. Näiden lisäksi kauppalaskun tulee sisältää laskutettavan tuotteen kuvauksen hinta- ja määrätietoineen sekä tuotteen alkuperämaan ja määräpaikan selvityksen. Koska kauppalaskuista käy ilmi lähes kaikki oleellinen tieto kauppaa koskien, toimivat ne erinomaisina informaatiolähteinä ostajan lisäksi myös monille muille kaupan osapuolille, kuten esimerkiksi tulliviranomaisille, pankeille, rahdinkuljettajille sekä huolintaliikkeille. (Selin 2004, 215.)

Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen mukaan kauppalaskujen täytyy olla aina remburssinsaajan eli myyjän asettamia ja vastaavasti ne täytyy asettaa aina toimeksiantajan eli ostajan nimelle. Toisin sanoen kauppalaskujen on oltava aina myyjän tekemiä ja ne täytyy osoittaa ostajalle. Tämän lisäksi remburssisäännöt määräävät, että kauppalaskut täytyy tehdä aina remburssin valuutassa eli siinä valuutassa, jonka kaupan osapuolet ovat remburssiehdoissa määritelleet käytettäväksi. Remburssisäännöt määräävät lisäksi, että kauppalaskulla laskutetun tavaran, palvelun tai suoritteen kuvauksen täytyy vastata remburssin kuvausta. Käytännössä tällä tarkoitetaan sitä, että lasku saa sisältää ainoastaan sellaisia kustannuksia, jotka on mainittu remburssissa ja jotka remburssi näin ollen sallii. (International Chamber of Commerce 2007, 53.)

4.2 Vakuutuskirja tai -todistus

Vientikauppaan liittyy aina riski siitä, että kauppatavaralle sattuu jotain kuljetuksen aikana. Erilaisin vakuutusjärjestelyin kaupan osapuolten on mahdollista hallita vientilähetysiin liittyviä uhkatekijöitä ja säästyä mahdollisen vahingon sattuessa suuriltakin korvaussummilta. Vientikaupassa myyjän on aiheellista harkita kuljetusvakuutusta silloin, kun vientikuljetus tapahtuu myyjän vastuulla tai hänen tulee käytettävän toimitusehdon mukaan vakuuttaa kyseessä oleva lähetys. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2006, 9-2.)

Vakuutuskirja on nimetylle lähetykselle kirjoitettu todistus kuljetusvakuutuksesta. Vakuutuskirjasta käy aina ilmi se, miten kyseinen lähetys on vakuutettu sekä se, miten on toimitettava vahingon tapahduttua. Tämän lisäksi vakuutuskirjasta löytyvät ohjeet tavarantoimitukseen, joten vakuutuskirjan tulee olla vastaanottajalla aina ennen tavarantoimitusta. Myös vakuutustodistuksesta käy ilmi kyseessä olevan lähetysvoimassaoleva kuljetusvakuutus, mutta se on vakuutuskirjaa yksinkertaisempi ja joustavampi asiakirja. Vakuutusyhtiö toimittaa valmiiksi painettuja todistuksia myyjälle, jotta myyjä voi liittää ne muihin asiakirjoihin. Todistuksia voidaan käyttää, mikäli myyjä ei ole remburssiehdossa kieltänyt niiden käyttöä. Kielto voi olla perusteltu esimerkiksi sellaisissa tapauksissa, joissa vakuutustodistukselta ilmikäyvä tavarantoimituksen arvo poikkeaa merkittävästi tavarantoimituksen myyntiarvosta. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2006, 9-6.) Toisin sanoen ostajan olisi mahdollista nähdä vakuutustodistukselta tavarantoimituksen todellisen arvon ja myyntiarvon välinen ero.

Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt määrittelevät vakuutuskirjojen ja -todistusten sisältövaatimuksia. Sääntöjen mukaan vakuutusasiakirjan täytyy näyttää vakuutusyhtiön antamalta ja allekirjoittamalta. Tällä halutaan estää mahdollisten väärrennettyjen vakuutusasiakirjojen käyttöyritykset. Lisäksi säännöt määräävät, että vakuutusasiakirja pitää olla päivätty viimeistään tavarantoimituksen laivauspäiväksi. Tämän säännön tarkoituksena on varmistaa se, että lähetetyt tavarantoimitukset ovat vakuutettuja. Sääntöjen mukaan vakuutusasiakirjoista täytyy myös käydä ilmi vakuutuskatteen määrä, joka on oltava ilmoitettuna remburssin valuutassa. (International Chamber of Commerce 2007, 79.)

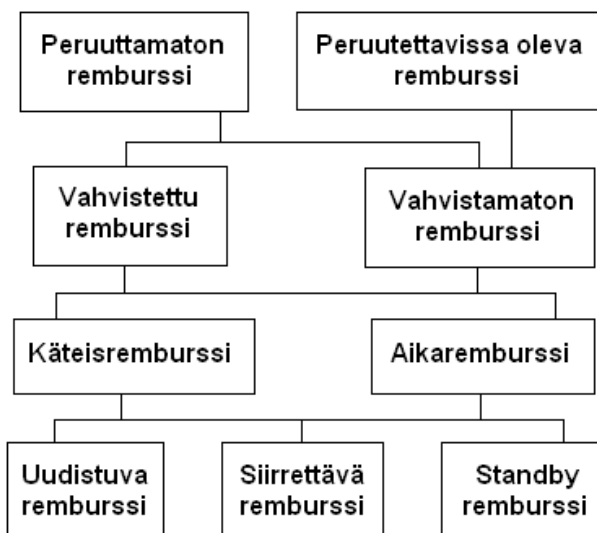
4.3 Kuljetusasiakirjat

Kuljetusasiakirjat kuuluvat yleisimmin rembursseissa vaadittaviin asiakirjoihin, sillä niiden avulla myyjä voi osoittaa ostajalle lähettäneensä kauppatavaran sopimuksen mukaisesti (Helppi & Paloheimo 2005, 121). Remburssissa vaadittavat kuljetusasiakirjat vaihtelevat kuljetustavan mukaan, ja periaatteessa kyseessä voikin olla mikä tahansa kuljetusmuoto. Rembursseja käytetään kuitenkin eniten läntisten teollisuusmaiden ulkopuolelle suuntautuvassa vientikaupassa, joten yleisimpiä kuljetusmuotoja ovat merikuljetukset sekä pienempien kauppatavaroiden kohdalla myös lentokuljetukset.

Vaikka remburssissa vaadittava kuljetusasiakirja vaihtelee käyttävän kuljetustavan mukaan, on kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen sisältövaatimukset eri kuljetusasiakirjoille melko lailla samat. Kaikille kuljetusasiakirjoille on yhteistä se, että niistä täytyy käydä ilmi rahdinkuljettajan tiedot sekä tämän alkuperäinen allekirjoitus, tavarán lähetys- ja määräpaikka sekä erittely kuljetettavasta tavarasta. Tämän lisäksi rahtikirjasta täytyy ilmetä kuljetuspäivämäärä sekä lähetyksen mahdolliset kuljetusehdot. (International Chamber of Commerce 2007, 60.)

5 REMBURSSITYYPIT

Tässä kappaleessa esittelen erilaiset remburssityypit, joiden joukosta yritykset voivat valita kuhunkin kauppatilanteeseen ja -suhteeseen parhaiten sopivan vaihtoehdon. Remburssityypit eroavat sisälltönsä puolesta selvästi toisistaan, joten eri remburssityypit on syytä tuntea hyvin, jotta niiden joukosta osaisi valita parhaiten kuhunkin kauppatilanteeseen soveltuvan vaihtoehdon. Oikein valittuna ja käytettynä remburssi on merkittävä riskienhallintakeino kaupan molemmille osapuolille. Eri remburssityypit on nähtävissä kuviosta 2.



KUVIO 2. Eri remburssityypit (mukaillen Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

5.1 Peruuttamaton ja peruutettavissa oleva remburssi

Peruuttamaton remburssi on ostajan pankin eli avaajapankin peruuttamaton sitoumus maksun suorittamisesta myyjälle remburssin voimassaoloaikana. Tällä tarkoitetaan sitä, että remburssia on mahdotonta peruuttaa tai sen ehtoja muuttaa ilman kaikkien remburssin osapuolten suostumusta. (Pehkonen 2000, 195.) Remburssin peruuttamattomuus sitoo ostajan pankkia niin kauan kuin remburssi on voimassa. Toisin sanoen ostajan pankin sitoumus maksun suorittamisesta myyjälle lakkaa, mikäli tämä ei pysty toimittamaan remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja määräajan puitteissa.

Käytännössä kaikki remburssit ovat olleet peruuttamattomia kansainvälisen kauppakamarin määrittelemien uusien remburssisääntöjen astuttua voimaan 1.7.2007 alkaen. Tämä johtuu siitä, että uusien sääntöjen mukaan remburssi katsotaan peruuttamattomaksi, vaikka sitä ei erikseen missään mainittaisikaan. (Mustonen 2007, 5.) Uusissa remburssisäännöissä peruuttamattomuus on liitetty jo remburssin määritelmään: ”Remburssi tarkoittaa miten tahansa nimettyä tai kuvattua järjestelyä, joka on peruuttamaton ja merkitsee avaajapankin ehdotonta sitoumusta hyväksyä ehtojen mukainen asiakirjaesitys” (International Chamber of Commerce 2007, 23).

Peruutettavissa olevien remburssien avaaminen on uusien remburssisääntöjen voimaantumisen jälkeenkin ollut mahdollista, mikäli remburssiehdossa mainitaan erikseen, että remburssi on mahdollista peruuttaa. Peruutettavissa olevilla remburseilla tarkoitetaan sellaisia remburseja, jotka voidaan milloin tahansa peruuttaa tai joiden ehtoja voidaan muuttaa ilman myyjän suostumusta, mikäli myyjä ei ole vielä esittänyt asiakirjoja pankille. (Pehkonen 2000, 195.) Ostaja voi siis milloin tahansa remburssin voimassaoloaikana pyytää pankkia muuttamaan remburssin ehtoja myyjää kuulematta (Helppi & Paloheimo 2005, 119). Peruutettavissa olevissa remburseissa ostajan pankki ei ole sitoutunut remburssiin, eikä myyjä voi näin ollen olla täysin varma maksun saamisesta. Edellä mainituista syistä johtuen peruutettavissa olevat remburssit ovat epäedullisia maksutapoja myyjän kannalta eikä myyjän näin ollen tulisikaan hyväksyä kyseistä remburssimuotoa maksutavaksi. (Selin 2004, 148.)

Määritelmän mukaan kansainväliset remburssisäännöt kattavat vain peruuttamattomat remburssit. Mikäli peruutettavissa olevia remburseja avataan, jäävät ne automaattisesti kansainvälisten remburssisääntöjen ulkopuolelle. (Mustonen 2007, 5.) Peruutettavissa olevissa remburseissa näkemyseroja ja epäselvyyksiä toimintatapojen suhteen on mahdollista syntyä, kun taustalla ei ole selviä toimintasääntöjä, joita yritykset maasta riippumatta noudattaisivat. Mahdollisen riitatilanteen tai muun ongelmatilanteen sattuessa osapuolet eivät automaattisesti voikaan etsiä ratkaisua kansainvälisistä remburssisäännöistä. Tämä luonnollisesti vaikeuttaa tilanteen selvittämistä, kun taustalla ei olekaan selviä pelisääntöjä, joiden pohjalta tulkitta tilannetta ja etsiä ratkaisua siihen.

5.2 Vahvistettu ja vahvistamaton remburssi

Remburssit voivat olla joko vahvistettuja tai vahvistamattomia. Vahvistetussa remburssissa myyjän pankki eli välittäjäpankki sitoutuu maksamaan remburssin määrän myyjälle tämän esitettyä remburssinavauksella vaaditut asiakirjat. Vahvistamalla remburssin sitoutuu myyjän pankki ostajan pankin tavoin maksun suorittamiseen, jolloin myyjän varmuus maksun saamisesta kasvaa. (Selin 2004, 148.) Vahvistuksen myötä myyjän pankki ottaa kantaakseen myös ostajan pankkiin liittyvän maa- ja pankkiriskin sekä asiakirjariskin (Mustonen 2007, 5). Vahvistetulla remburssilla myyjän on mahdollista siirtää maksun saamiseen liittyvät riskit pankilleen. Suomalaisen pankin ollessa kyseessä maksun saaminen onkin myyjälle käytännössä riskitöntä, kunhan myyjä pystyy esittämään remburssissa vaaditut asiakirjat. Myyjän kannattaa pyrkiä vahvistetun remburssin käyttöön aina, kun ostajamaan poliittiset olot tai ostajan pankin maksukyky ovat epävarmoja. Pankit veloittavat remburssin vahvistamisesta palkkiota sen mukaan, kuinka suureksi ne luokittelevat ottamansa riskin. (Helppi & Paloheimo 2005, 119.) Hintaan ja vahvistuspäätökseen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa maa- ja pankkiriskin suuruus, pankin mahdolliset kokemukset kyseessä olevasta ostajasta ja ostajan pankista, itse remburssi sekä toimitettavan tavaran laatu (Mustonen 2007, 6). Pankin kanssa kannattaakin neuvotella hyvissä ajoin vahvistetun remburssin käytöstä ja ottaa selvää siitä, onko pankki ylipäätänsä halukas vahvistamaan remburssia (Selin 2004, 148).

Vahvistamattomassa remburssissa myyjän pankki ei puolestaan ole sitoutunut maksun suorittamiseen vaan ainoastaan välittämään maksusuorituksen myyjälle vastaanotettuaan sen ostajan pankilta. Vahvistamaton remburssi on siis pelkästään ostajan pankin sitoumus maksun suorittamisesta. (Helppi & Paloheimo 2005, 119.) Mikäli ostaja on ennestään luotettavaksi tunnettu eikä kyseessä ei ole kovin suurta maariskiä omaava valtio, kannattaa myyjän harkita vahvistamattoman remburssin käyttöä. Myös pienten kauppasummien kohdalla vahvistamattoman remburssin käyttö voi olla harkitsemisen arvoista, sillä pankin veloittamat vahvistuspalkkiot pienentävät nopeasti myyjälle jäävää voittoa.

5.3 Avista- eli käteisremburssi

Avista- eli käteisremburssi on aikaremburssin ohella toinen remburssin maksutavoista. Aikaremburssista voi lukea enemmän luvusta 5.4. Käteisremburssi eroaa aikaremburssista siinä, että käteisremburssissa myyjä on oikeutettu saamaan maksun remburssista heti remburssiehtojen mukaiset asiakirjat esitettyään ja pankkien hyväksytyä ne. Toisin sanoen käteisremburssissa ostajan pankki on velvollinen maksamaan myyjälle remburssin summan tämän esitettyä remburssiehtojen mukaiset asiakirjat ja ostajan pankin hyväksytyä ne. Mikäli myyjän pankki on lisäksi vahvistanut remburssin, on se sitoutunut maksamaan remburssin summan myyjälle tarkastettuaan, että myyjän toimittamat asiakirjat ovat remburssin ehtojen mukaiset. (Helppi & Paloheimo 2005, 118.) Näin ollen myyjä saa remburssin suorituksen nopeammin, mikäli maksupaikkana on hänen oma pankkinsa (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007, 15). Käteisremburssien käyttö on tavallisempaa kuin aikaremburssien (Nordea Trade Finance 2001, 21).

5.4 Aikaremburssi

Aikaremburssi on toinen remburssin maksutavoista. Aikaremburssi tulee kyseeseen sellaisissa tapauksissa, joissa myyjä ja ostaja ovat sopineet kauppasopimuksessa, että ostaja saa suoritukselleen maksuaikaa. Tällöin ostajan tulee maksaa kauppasopimuksen mukainen suoritus myyjälle viimeistään ennalta sovittuna eräpäivänä. (Helppi & Paloheimo 2005, 118.) Tyypillisiä maksuaikoja ovat esimerkiksi 30, 60 tai 90 päivää netto (Selin 2004, 148).

Mikäli kyseessä on suuri kauppasumma tai kauppasopimuksessa on sovittu pitkästä maksuajasta, voi myyjä pyytää pankkiaankon diskonttaamaan aikaremburssin (Helppi & Paloheimo 2005, 118). Diskonttaamisella tarkoitetaan tulevaisuudessa saatavan summan nykyarvon laskemista eli menetelmää voidaan kutsua eräänlaiseksi käänteiseksi koronlaskennaksi. Diskonttauksessa pankki ostaa myyjältä saatavia, jolloin se laskee saatavan nykyarvon eli määrittelee ostajan tulevaisuudessa maksaman summan arvon tänä päivänä. (Helppi & Paloheimo 2005, 147.) Diskonttaamalla remburssin saatavat saa myyjä kauppasumman käyttöönsä jo ennen kuin kauppasumma eräännyy ostajan maksettavaksi.

Samalla myyjä suojautuu valuutta- ja korkoriskeiltä, koska se ei joudu odottamaan suoritusta eräpäivään saakka vaan saa käteissuorituksen suoraan omasta pankistaan. Jotta kauppasumma voitaisiin diskontata, on kuitenkin oltava kyseessä vahvistettu remburssi. (Helppi & Paloheimo 2005, 118.)

5.5 Uudistuva remburssi

Uudistuva remburssi on remburssimuoto, jota käytetään säännöllisesti ja määräajoin toistuvien tavaratoimitusten yhteydessä (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2004, 281). Siinä käytetään useiden yksittäisten remburssien sijasta vain yhtä remburssia, jolloin säästytään useilta avauskustannuksilta ja ylimääräiseltä työltä. Remburssi voi olla uusiutuva paitsi summan mutta myös voimassaoloaikansa suhteen. (Helppi & Paloheimo 2005, 120.) Uudistuva remburssi on käytännöllinen sellaisissa kauppasuhteissa, joissa toimitetaan toistuvasti samaa tavaraa samalle ostajalle (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007, 15).

Uudistuviin remburseihin liittyy yleensä suhteellisen pitkä kauppasuhte ja myös remburssit ovat yleensä näin ollen pitkäkestoisia. Tämän takia uudistuvat remburssit sitovat ostajan vakuuksia vahvemmin kuin muut remburssimuodot. Uudistuvat remburssit antavatkin myyjälle jatkuvan varmuuden siitä, että ostaja maksaa sovitut suoritukset remburseista, jotka uusiutuvat ennalta sovitulla tavalla aina määräajoin. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2002, 98.)

5.6 Siirrettävä remburssi

Siirrettävää remburssia käytetään maksutapana pääasiassa alihankinta- ja välityskaupoissa, joissa myyjä ei ole lopullinen tavarantoimittaja. Myyjän pankki eli remburssin välittäjäpankki voi myyjän ohjeiden mukaisesti siirtää remburssin kolmannen osapuolen, esimerkiksi alihankkijan, käytettäväksi joko kokonaan tai osittain. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2004, 230.) Remburssin siirtoon kolmannelle osapuolelle tarvitaan kuitenkin aina myös ostajan hyväksyntä (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2003, 93).

Siirtävällä pankilla on oikeus päättää, suorittaako se siirron ja missä laajuudessa. Siirrettäviä remburseja voidaan siirtää vain kerran, ja niiden ehtoja muuttaa vain remburssin määrän, voimassaoloajan, yksikköhinnan, tavarankirjojen laivausajan sekä asiakirjojen viimeisen esittämispäivän osalta. Remburssin siirto edellyttää aina siirtopalkkion maksamista siirron suorittavalle pankille ennen siirron toteuttamista. (Pasanen 2005, 224.) Siirtämällä remburssin kolmannelle osapuolelle voi myyjä ohjata remburssin saatavat suoraan lopulliselle tavarantoimittajalle, jolle saatavat loppujen lopuksi kuitenkin ohjautuisivat. Ostajan kannalta remburssin siirtämisellä kolmannelle osapuolelle ei puolestaan ole käytännössä merkitystä, sillä ostajan kannalta kaikki remburssin alkuperäiset ehdot pysyvät häneen nähden muuttumattomina. (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2002, 98.)

5.7 Standby-remburssi

Standby-remburssi on remburssimuotoinen pankkitakuu, jonka perusteella pankki suorittaa maksun takuun edunsaajalle, kun se on esittänyt pankille remburssissa määritellyt asiakirjat (Helppi & Paloheimo 2005, 63). Käytännössä takuun edunsaajana on yleensä myyjä. Standby-remburssia käytetään sellaisten tilanteiden varalta, joissa toinen sopijapuoli ei toimi sopimuksen mukaisesti (Pasanen 2005, 225). Remburssin sopimusosapuolet määrittelevät aluksi keskinäisissä kauppaneuvotteluissaan remburssitakuun sisällön sekä sen, mitä asiakirjoja vastaan pankilta voidaan vaatia suoritusta. Tämän jälkeen pankki myöntää remburssitakuun osapuolten neuvotteleman sopimuksen ja määrittelemien asiakirjojen perusteella. Remburssitakuita säätelevät Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen ohella myös standby-remburssisäännöt. (Helppi & Paloheimo 2005, 63.)

Standby-remburssi on kustannuksiltaan edullisempi ja käytössä yksinkertaisempi kuin tavallinen remburssi, mistä onkin seurannut, että standby-remburseja käytetään nykyään yhä enemmän saatavien turvaamiseen (Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA 2004, 238). Niitä käytetään pääasiallisesti erilaisten pankkitakausten asemesta sekä muina vakuutusjärjestelyinä tai saatavien turvaamisena (Pasanen 2005, 225). Standby-remburssin käyttö pienentää myyjän kantamaa riskiä siitä, että maksu kaupasta jäisi saamatta, sillä ostajan pankki takaa maksun myyjälle määräpäivänä, ellei myyjä ole sitä ennen saanut maksua ostajalta itseltään (Pehkonen 2000, 195).

6 REMBURSSIN KÄYTÖN TARVE

Remburssin käyttö maksutapana on suositeltavaa aina silloin, kun kauppaan liittyy joitain epävarmuustekijöitä (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007, 13). Remburssin avulla sekä myyjä että ostaja suojautuvat useilta kauppasopimuksen täyttymiseen liittyviltä riskeiltä, joita voivat olla esimerkiksi kaupalliset riskit, poliittiset riskit tai kuljetusriskit. Tässä kapaleessa esittelenkin tarkemmin riskit, joita vastaan myyjän on remburssin avulla mahdollista suojautua.

6.1 Kaupallisilta riskeiltä suojautuminen

Kaupalliset riskit liittyvät pääasiassa asiakassuhteisiin eli liikekumppanin maksukyvyttömyyteen ja -haluttomuuteen. Kyseiset riskit ovat jokaisen yrittäjän ongelmana myös kotimaassa toteutettavassa kaupassa, mutta ulkomaankaupassa riskit korostuvat pitkien etäisyyksien ja erilaisten liiketoimintakulttuurien vuoksi. Riskien arviointi ja hallinta on ulkomaankaupassa vaikeampaa, mikä tekeekin sopimuskumppanin luotettavuuden arvioinnista entistä tärkeämpää. Aina ei liikekumppanin arviointi kuitenkaan ole helppoa ja esimerkiksi uusissa kauppasuhteissa, joissa osapuolet eivät vielä tunne toisiaan, ei pelkän arvioinnin varaan kannata edes laskea. (Pirnes & Kukkola 2002, 101.) Remburssin käyttö maksutapana pienentää selvästi sopimuskumppaniin ja maksun saamiseen liittyviä kaupallisia riskejä.

Myyjän kannalta remburssi on luotettavin maksutapa, koska remburssisuoritteiden maksu ei ole riippuvainen ostajan maksukyvyistä sovittuna maksuhetkenä. Remburssi on ennen kaikkea ostajan pankin sitoumus maksun suorittamiseen, joten riskin ostajan maksukyvyttömyydestä tai -haluttomuudesta kantaa ostajan pankki, ei myyjä. (Helppi & Paloheimo 2005, 117.) Koska ostajan maksukykyyn ja -haluun ei voida koskaan täysin luottaa, suositellaan remburssia käytettäväksi myös silloin, kun on kyse suuresta kauppasummasta (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007, 13). Käyttämällä remburssia maksutapana on myyjän mahdollista siirtää ostajaan liittyvät kaupalliset riskit ostajan pankin kannettaviksi.

Remburssia suositellaan käytettävän maksutapana myös silloin, kun kaupan osapuolten välillä on vasta solmittu liikeyhteys. Uusissa kauppasuhteissa myyjä ja ostaja eivät tunne tarkemmin toisiaan eikä uuden kauppakumppanin maksukäyttäytymisestä ole näin ollen kokemusta. Uusissa kauppasuhteissa remburssista on hyötyä sekä myyjälle että ostajalle, sillä se antaa molemmille osapuolille turvaa siitä, että kauppa etenee sovitulla tavalla. (Helppi & Paloheimo 2005, 117.)

6.2 Poliittisilta riskeiltä suojautuminen

Poliittinen riski eli maariski määritellään kansainvälisen kaupan yhteydessä vieraan valtion toimenpiteistä aiheutuviksi riskeiksi (Pasanen 2005, 188). Toisin sanoen poliittiset riskit liittyvät ulkomaisen kauppakumppanin maahan, sen luonnonoloihin, poliittiseen tilanteeseen sekä mahdolliseen epävarmuuteen markkina-alueena. Eri maiden poliittisia riskejä arvioidaan jatkuvasti tarkastelemalla muun muassa maan taloudellista tilaa, poliittisen ja oikeudellisen järjestelmän vakautta, velkaantumisasetta, luottokelpoisuutta sekä pääsyä rahoitusmarkkinoille. (Helppi & Paloheimo 2005, 117.) Kaikille poliittisille riskeille on yhteistä ja luonteenomaista se, että ne liittyvät ostajan maahan eivätkä ostaja tai myyjä voi niihin vaikuttaa (Pirnes & Kukkola 2002, 98).

Ulkomaankauppaa harjoittava yritys joutuu jatkuvasti tekemisiin poliittisten riskien kanssa ja riskien ennakoimiseksi sekä mahdollisten vahinkojen minimoimiseksi poliittiset riskit onkin syytä ottaa huomioon aina, kun kauppakumppanin yritys sijaitsee läntisten teollisuusmaiden ulkopuolella (Helppi & Paloheimo 2005, 117). Suurimmat poliittiset riskit liittyvät maihin, joiden poliittiset olot ovat epävakaat, suhteet naapurivaltioihin tulehtuneet ja maan ulkoinen velkaantumisasaste suuri. Yleensä nämä maat ovat joko sotatilassa olevia valtioita, kuten esimerkiksi Afganistan ja Irak, tai kehitysmaita, joista suurin osa sijoittuu Afrikan mantereelle. Tarkempaa tietoa eri maihin liittyvistä maariskeistä saa eri luotto- ja luokituslaitoksilta, kuten esimerkiksi erityisrahoituslaitos Finnvera Oyj:ltä. (Pasanen 2005, 189.) Finnveran julkaisema maaluokituskartta on nähtävissä kuviosta 6, joka löytyy liitteestä 3.

Viennin tapahtuessa sellaiseen maahan, jossa poliittisen riskin toteutuminen on mahdollista, on myyjän syytä turvata saatavansa kohdemaahan liittyvän poliittisen riskin kattamiseksi. Remburssin käyttö maksutapana pienentää kohdemaahan liittyvän poliittisen riskin vaikutusta myyjään, sillä remburssi antaa myyjälle varmuuden maksun saannista. (Pehkonen 2000, 197.) Mikäli ostajan maahan liittyvä poliittinen riski on huomattavan suuri, kannattaa myyjän pyytää omaa pankkiaaan vahvistamaan remburssin. Myyjän pankki veloittaa vahvistuksesta erillisen vahvistuspalkkion, jonka suuruus riippuu pankin ottaman riskin merkittävydestä. Korkean maariskin omaavien valtioiden kohdalla remburssin vahvistaminen kuitenkin kannattaa vahvistuspalkkiosta huolimatta, sillä vahvistettu remburssi suojaaa myyjää parhaiten. (Helppi & Paloheimo 2005, 119.)

6.3 Asiakirjariskeiltä suojautuminen

Asiakirjariskit liittyvät erityisesti sellaisiin kauppatahtumiin, joissa kauppahinnan saamisen vakuutena käytetään erilaisia asiakirjoja. Tällaisissa kauppatahtumissa asiakirjojen sisältövaatimukset ja muut niihin kohdistuvat vaatimukset on yleensä määritelty ennalta hyvinkin tarkasti, ja tämän takia ehtojen mukaisten asiakirjojen toimittaminen kauppakumppanille voi tuottaa joskus vaikeuksia. Virheellisyydet ja puutteet asiakirjoissa saattavat vaarantaa kaupan toteutumisen ja maksun saamisen sekä aiheuttaa pahimmassa tapauksessa jopa luottotappion tai korvausvaatimuksen myyjää kohtaan. (Pasanen 2005, 187.)

Vientikaupassa myyjä joutuu tekemisiin kaupankäyntiin liittyvien vieraiden asiakirjojen kanssa, sillä kansainvälisessä kaupassa käytettäviin asiakirjoihin liittyvät tavat ja lait saattavat poiketa tuntuvastikin Suomessa totutuista käytännöistä (Pasanen 2005, 187). Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt määrittelevät muotovaatimukset laskuille, kuljetusasiakirjoille sekä vakuutuskirjoille. Muiden asiakirjojen muotoseikkoihin remburssisäännöt eivät kuitenkaan ota kantaa, joten kauppakumppaneiden tulisi määritellä tarkemmat muoto- ja sisältövaatimukset jo kauppasopimusta solmiesseen. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Remburssikaupassa asiakirjariski korostuu, koska pankin remburssisitoumus perustuu pelkästään remburssiehtojen mukaisten asiakirjojen esittämiseen ja koska pankki toimii yksinomaan esitettyjen asiakirjojen pohjalta. Tästä syystä myyjän on oltava ehdottoman varma siitä, että hän pystyy esittämään pankille remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat. (Pasanen 2005, 188.) Mikäli remburssiehdoissa vaaditaan sellaisia asiakirjoja, joita myyjä ei pysty toimittamaan tai mikäli asiakirjojen muoto- tai sisältövaatimukset eivät ole täytettävissä, on myyjän haettava muutosta remburssiehtoihin asiakirjariskin toteutumisen estämiseksi.

6.4 Valmistusaikaisilta riskeiltä suojautuminen

Valmistusaikaisella riskillä tarkoitetaan sellaista myyjään kohdistuvaa riskiä, jossa myyjä on jo aloittanut kauppatavaran valmistuksen mutta on olemassa riski siitä, että kauppasopimus peruuntuu eikä tuotteita saada näin ollen myydyksi. Valmistusaikainen riski on sitä suurempi, mitä yksilöidymmästä ja räätälöidymmästä tuotteesta on kysymys. Tämän lisäksi valmistusaikaisen riskin suuruuteen vaikuttavat raaka-aineiden hinta, yrityksen tuotteen valmistukseen panostaman työn määrä sekä se, voidaanko raaka-aineita, puolivalmisteita tai valmiita tuotteita myydä muille asiakkaille tai käyttää muussa toiminnassa. (Helppi & Paloheimo 2005, 34.)

Valmistusaikaiselta riskiltä on mahdollista suojautua ottamalla luottoriskivakuutus vakuutusyhtiöltä tai luottotakuu Finnvera Oyj:ltä. Lisäksi valmistusaikaista riskiä on mahdollista pienentää sopimalla maksuehdoissa, että ostajan on maksettava ennakkomaksu, joka kattaa valmistusaikaisen riskin. Parhaiten myyjä voi kuitenkin suojautua valmistusaikaiselta riskiltä käyttämällä maksutapana peruuttamatonta remburssia. Tällöin myyjä on oikeutettu saamaan kauppahinnan mukaisen maksun pankilta esittäessään pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat. (Helppi & Paloheimo 2005, 35.) Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että vaikka kauppasopimus solmimisensa jälkeen myyjästä johtumattomista syistä peruuntuisi-kin, voisi myyjä jatkaa kauppatavaran valmistusta ja toimittamista asiakkaalle sopimuksen mukaisesti. Toimitettuaan kauppatavaran ostajalle ja saatuaan kokoon remburssiehtojen mukaiset asiakirjat olisi myyjällä oikeus saada pankilta kauppasopimuksen mukainen maksu, vaikka ostaja ei olisikaan enää halukas ostamaan kauppatavaraa. Tämä johtuu siitä, että remburssi on ennen kaikkea ostajan pankin antama sitoumus maksaa kauppahinta.

6.5 Kuljetusriskeiltä suojautuminen

Toimintojen kansainvälistyminen merkitsee yrityksille usein uusia ja vaikeasti hallittavia logistiikkariskejä. Tyypillisinä logistiikkariskeinä pidetään kuljetusriskejä, jotka ilmenevät niin, että kauppatavaran kuljettaminen epäonnistuu tavalla tai toisella. Kuljetusriskin ongelmat voivat ilmetä siten, että tavara vahingoittuu kuljetuksen aikana tai että se ei saavu perille oikeaan paikkaan, oikeamääräisenä tai sovittuna aikana. Kuljetusriski on olemassa aina tavarankuljetuksen aikana, ja se voi toteutua kuljetusketjun kaikissa vaiheissa, joskin vahingon todennäköisyys vaihtelee suuresti eri tuotteiden, kuljetusreittien ja liikennevälineiden kohdalla. Yritysten alati kansainvälistyvemmän liiketoiminnan myötä myös kohdemaalla ja sen sijainnilla on vaikutusta kuljetusriskien todennäköisyyteen, sillä riskit koostuvat osaltaan myös uusiutuvista laeista, normeista, luvista ja erilaisista teknisistä määräyksistä. (Suominen 2003, 17.)

Viennin kuljetusriskejä voidaan etukäteen välttää ja niiltä voidaan suojautua säätelemällä omaan yritykseen kohdistuvia riskitekijöitä jo kaupantekovaiheessa. Myyjän on mahdollista siirtää osa kuljetukseen liittyvistä riskeistä ostajan kannettavaksi valitsemalla käytettäväksi myyjän kuljetusvastuuta pienentäviä toimitusehtoja. Lisäksi myyjän on mahdollista vakuuttaa kauppatavara tavarankuljetusvakuutuksilla tai muilla riskivakuutuksilla. (Selin 2004, 184.) Edellä mainittujen riskienhallintakeinojen lisäksi myyjän on mahdollista suojautua kuljetusriskejä vastaan myös valitsemalla maksutavaksi remburssin. Remburssi on tehokas suojautumiskeino kuljetusriskejä vastaan siitä syystä, että myyjä on oikeutettu saamaan maksun remburssista joko ostajan pankilta tai omalta pankiltaan remburssiehdossa määriteltyjä asiakirjoja vastaan riippumatta siitä, saapuuko tavara koskaan perille vai ei. Tämä johtuu siitä, että remburssissa kauppasumman maksu tapahtuu remburssiehdossa määriteltyjä asiakirjoja vastaan eikä itse kauppatavara vastaan kuten yleensä. (Helppi & Paloheimo 2005, 35.)

Luvuissa 7.1 ja 7.2 esittelen kvalitatiiviseen tutkimukseen liittyvää teoretietoa sekä opinnäytetyötäni varten toteuttamastani tutkimuksesta saadut tutkimustulokset. Olen toteuttanut tutkimuksen haastatteleamalla yhteensä kuutta remburssien parissa työskentelevää henkilöä, ja tutkimuksen avulla minun on tarkoitus tukea työni sisältämää teoretietoa. Lisäksi pyrin tuomaan tutkimuksen avulla työhöni käytännönläheisyyttä.

7 KVALITATIIVINEN TUTKIMUS

Tässä kappaleessa esittelen tarkemmin kvalitatiivisen tutkimuksen teoriaa, sillä olen päätenyt tekemään opinnäytetyöhöni liittyvän tutkimuksen kvalitatiivisena tutkimuksena. Tämän lisäksi kappaleessa on esitelty myös tutkimusmenetelmän sekä aineiston analyysin teoriatietoa. Teoriatiedon jälkeen käyn läpi työhöni liittyvän tutkimuksen tavoitteet sekä esittelen tutkimukseni toteutustavan.

7.1 Kvalitatiivisen tutkimuksen määritelmä

Kvalitatiivisella tutkimuksella tarkoitetaan laadullista tutkimusta, jonka tavoitteena on luonnehtia tai kuvailla tutkittavaa ilmiötä. Kvalitatiivisella tutkimuksella pyritään saamaan tutkittava asia ymmärrettäväksi sekä kehittämään samalla uutta teoriaa. Lisäksi sen tavoitteena on laatuksen kuvaus sekä tutkittavaan ilmiöön liittyvien ominaisuuksien kuvaaminen yksityiskohtaisesti. (Anttila 2000, 182–183.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan kohteena on jokin merkityksellinen aineisto, josta tutkija ottaa tarkasteltavakseen jonkin rajaamansa ongelman (Anttila 2000, 183). Tutkimus etenee aineistonkeruusta sen analysointiin, tulkintaan sekä lopulta raportointiin saaduista tutkimustuloksista (Eskola & Suoranta 2008, 16). Ideana on siis etsiä koko aineistoon päteviä yleisiä tulkintoja. Tällä tavoin etsitään myös vastausta alkuperäiseen tutkimusongelmaan, eli siihen, mikä tutkittavassa aineistossa esiintyvien käsitteiden tai sisältöosien merkitys on. (Anttila 2000, 183.)

Laadullisella aineistolla tarkoitetaan yksinkertaisimmillaan aineistoa, joka on ilmiösultaan tekstiä (Eskola & Suoranta 2008, 15). Tämän lisäksi kvalitatiivisen tutkimuksen aineisto voi olla myös muuta tulkittavaan muotoon saatettavaa materiaalia, kuten kuvia, filmejä, kuvanauhoitteita tai erilaista esineistöä (Anttila 2000, 187). Aineisto voi olla syntynyt joko tutkijasta riippuen tai riippumatta. Esimerkkejä tutkijan aikaansaamista aineistoista ovat erilaiset haastattelut ja havainnot. Tutkijasta riippumattomasti syntyneitä aineistoja ovat puolestaan esimerkiksi lehtiartikkelit, yleisönosastokirjoitukset, elokuvat sekä suorajakelumainokset. (Eskola & Suoranta 2008, 15.)

7.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmien avulla kootaan tutkimusaineistoa myöhempää analysointia ja tulkintaa varten. Tutkimusmenetelmän valinta tapahtuu sen mukaan, miten saadaan tarkoituksenmukaisimmin vastattua asetettuihin kysymyksiin. Tutkimusmenetelmä tulee siis aina valita tutkimuksen kohteen, tutkimusongelman sekä teorian mukaan. (Anttila 2000, 215–216.) Tutkijan on mahdollista käyttää menetelminä tutkimuskohteen havainnointia, erilaisia haastatteluja, case- eli tapaustutkimusta tai tutkittavasta aiheesta julkaistun dokumentaation tulkintaa.

Tutkimusmenetelmän valintaan kannattaa kiinnittää erityistä huomiota, sillä valittu tutkimusmenetelmä määrittelee koko tutkimuksen luotettavuuden. Tutkimuksen validiteetilla eli pätevyydellä tarkoitetaan tutkimusmenetelmän kykyä mitata sitä, mitä tutkimuksessa on tarkoitettu mitata. Tutkimuksen validiteettia arvioitaessa tulee kiinnittää huomiota siihen, kuinka hyvin valittu tutkimusmenetelmä sekä siinä käytetyt mittarit vastaavat ilmiötä, jota halutaan tutkia. Periaatteessa validiteettia pystyy arvioimaan helposti vertaamalla saatuja mittaustuloksia todelliseen tietoon mitattavasta ilmiöstä. Käytännössä ongelmaksi muodostuu kuitenkin usein se, että mittauksista riippumattomasti, todellista tietoa ei yleensä ole saatavilla. Kun tutkimuksen validiteetti on täydellinen, ovat sen teoreettinen ja operationaalinen määritelmä yhtäpitävät. Puutteellinen validiteetti merkitsee puolestaan sitä, että koko tutkimus on kohdistunut enemmän tai vähemmän sivuun siitä, mitä on ollut tarkoituksena tutkia. Validiteetin puuttuminen kokonaan tekee puolestaan tutkimuksesta arvottoman, sillä silloin on tutkittu aivan muuta asiaa kuin on ollut tarkoitus. (Anttila 2000, 402–403.)

Toinen tapa mitata tutkimuksen luotettavuutta on selvittää sen reliabiliteetti. Reliabiliteetilla tarkoitetaan kvalitatiivisissa tutkimuksissa aineiston käsittelyn sekä analyysin luotettavuutta. Tutkimusmenetelmää voidaan pitää luotettavana, mikäli se ei anna sattumanvaraisia tuloksia. Toisin sanoen tutkimuksen reliabiliteettia voidaan pitää korkeana silloin, kun tutkimustulokset pysyvät samoina tai samankaltaisina tutkimuskerrasta toiseen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tätä ominaisuutta nimitetään toistettavuuden kriteeriksi. Sen mukaan toisen tutkijan tulisi päätyä saman aineiston ja tulkintasääntöjen pohjalta samoihin tulkitoihin kuin alkuperäisen tutkijan. (Anttila 2000, 408.) Tutkimuksen reliabiliteetti voi jäädä alhaiseksi esimerkiksi analyysivaiheessa tapahtuneen väärän tulkinnan vuoksi. (Anttila 2000, 406.)

Tutkimusmenetelmäksi olen valinnut haastattelut. Päädyin tähän tutkimusmenetelmään, sillä haastattelut sopivat tutkimusvälineeksi silloin, kun halutaan selvittää erilaisten henkilöiden asenteita, mielipiteitä, tunteita, kokemuksia tai havaintoja. Haastattelut voidaan määritellä tutkijan ja vastaajan väliseksi keskusteluksi, jossa toinen kysyy ja toinen vastaa. Haastattelujen tulee perustua aina vapaaehtoisuuteen, eli haastateltavan on oltava aina halukas vastaamaan esitettyihin kysymyksiin. Lopuksi tutkijan ja vastaajan välinen kommunikatio analysoidaan kiinnittäen huomio pääasiassa vastaajan verbaaliin eli sanalliseen ilmaisuun ottaen samalla huomioon myös ei-verbaalit ilmaukset, kuten esimerkiksi ilmeet, eleet sekä äänenpainot. (Anttila 2000, 230.)

Tutkimukseen liittyviin haastatteluihin voidaan liittää muutamia sille luonteenomaisia piirteitä. Ensinnäkin haastattelujen tulisi olla aina edes jossain määrin ennalta suunniteltuja. Haastattelun tavoitteena on, että haastattelijalla saa luotettavaa tietoa tutkimusongelman kannalta tärkeistä asioista. Tähän tavoitteeseen pääsemistä helpottaa, mikäli haastattelijalla on tutustunut ennalta tutkimuksen kohteeseen sekä käytännössä että teoriassa. Tämän lisäksi kaikille haastatteluille on tunnusomaista, että ne ovat aina haastattelijan alulle panemia ja ohjaamia vuorovaikutustilanteita. Lisäksi on tavallista, että haastattelijalla joutuu motivoimaan tavalla tai toisella haastateltavaa sekä ylläpitämään hänen motivaatioitaan. Tämä johtuu siitä, että haastattelu on tilanne, jossa kaksi toisilleen vierasta ihmistä tapaa satunnaisissa ja joskus jopa haastattelun kannalta hankalissakin olosuhteissa. Haastattelijalla tuntee haastattelutilanteessa roolinsa mutta haastateltavalle se on yleensä uusi. Tämän vuoksi haastattelijalla tulee kannustaa haastateltavaa hyvään vuorovaikutukseen haastattelun onnistumiseksi. Viimeisenä haastattelujen ominaisuuspiirteenä mainittakoon, että haastateltavan on aina voitava luottaa siihen, että annettuja tietoja käsitellään luottamuksellisesti. Ilman haastateltavan luottamusta haastattelu ei voi onnistua. (Hirsjärvi & Hurme 2006, 43.)

Olen valinnut haastattelujen toteutustavaksi puolistrukturoidut haastattelut. Puolistrukturoituja haastatteluja nimitetään myös teemahaastatteluiksi, sillä niissä haastattelut etenevät tiettyjen keskeisten teemojen varassa. Puolistrukturoiduissa haastatteluissa tutkimuskysymykset ovat kaikille haastateltaville samoja, mutta vastauksia ei ole sidottu haastattelijan ennalta määrittelemiin vastausvaihtoehtoihin. Tämän lisäksi haastattelijalla on halutessaan mahdollista muuttaa kysymysten järjestystä ja vaihdella niiden sanajärjestystä. (Hirsjärvi & Hurme 2006, 47.)

Olen toteuttanut haastattelut puolistrukturoituina haastatteluina, sillä uskon ennalta suunnitellun mutta samalla kuitenkin joustavan kysymysrunгон soveltuvan parhaiten opinnäytetyöni aiheeseen. Strukturoiduilla haastatteluilla en uskoisi saavani tarpeeksi kattavaa ja syvällistä tietoa myöhempää analyysia varten. Strukturoimattomien haastatteluiden en usko soveltuvan opinnäytetyöhöni puolestaan siitä syystä, että en usko työni aiheen herättävän tarpeeksi keskustelua, jotta sisältöä kertyisi tarpeeksi analyysia varten. Puolistrukturoidut haastattelut puolestaan soveltuvat työhön sen takia, että haastatteluja on helpottamassa ennalta suunniteltu kysymysrunko, josta on kuitenkin mahdollista ja suotavaakin poiketa jatkokysymysten sekä tarkentavien kysymysten muodossa.

7.3 Aineiston analysointi

Kerätyn aineiston analysointi, tulkinta ja johtopäätökset ovat jokaisen tutkimuksen ydinasia. Analyysin tarkoituksena on kuvata ja tulkita tutkittavaan kohteeseen liittyviä tosiasioita ja tunnuspiirteitä mahdollisimman todenmukaisesti ja tarkasti. (Anttila 2000, 250.) Lisäksi tarkoituksena on luoda tutkimusaineistoon selkeyttä ja tuottaa siten uutta tietoa tutkittavasta asiasta (Eskola & Suoranta 2008, 137). Useimmiten analyysin tarkoituksena on tiivistää ja yksinkertaistaa kerätty tutkimusaineisto tai kohottaa siitä joitakin yksittäisiä seikkoja paremmin ymmärrettäviksi (Anttila 2000, 250). Aineiston tiivistämisellä pyritään lisäksi kasvattamaan tutkimuksen informaatioarvoa luomalla hajanaisesta aineistosta selkeä kokonaisuus. Analyysi tulisi suorittaa aina niin, ettei alkuperäisen tutkimusaineiston sisältämä tieto pääse katoamaan tai muuttumaan. (Eskola & Suoranta 2008, 137.)

Aineiston analysoimiseen on olemassa erilaisia tapoja, ja kussakin tutkimuksessa analyysitapa tulee valita sen mukaan, mikä tuo parhaiten vastauksen tutkimustehtävään tai -ongelmaan. Mikäli tutkittavaa ilmiötä pyritään selittämään, pystytään saatuja tutkimustuloksia tulkitsemaan parhaiten tilastollisten analyysien ja päätelmien avulla. Mikäli tutkittavaa ilmiötä pyritään sitä vastoin ymmärtämään, on tutkimustuloksia järkevämpää tulkita kvalitatiivisia analyysejä ja päätelmiä apuna käyttäen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 220.)

Kvalitatiivinen analyysi alkaa aina tutkimusaineiston lukemisella. Tutkimusaineiston lukemiseen kannattaa keskittyä ja käyttää pidemmän aikaa, jotta aineisto hahmottuu varmasti tutkijalle. Erityisesti haastatteluista litteroituun aineistoon tulee paneutua huolella, sillä tavoitteena on ymmärtää aineiston todellinen sisältö. Tutkijan on otettava kaikki vastausten ulottuvuudet huomioon muuttamatta haastattelun konkreettista sisältöä millään tavalla. Kvalitatiivisessa analyysissä aineiston sisältö luokitellaan antamalla luokittelutyypeille todellisuutta vastaavia nimiä. On tärkeää, että luokittelutyypit nousevat aineistosta ilman, että tutkija muodostaa väkisin keinotekoisia luokkia. Luokittelu on mahdollista löytää suoraan tutkittavasta tekstistä mutta myös rivien välistä tai siitä, mitä on vastausten takana. (Anttila 2000, 188.)

Kvalitatiivisessa analyysissä tutkijalla on mahdollisuus valita lukuisten analyysitapojen joukosta parhaiten omaan tutkimukseensa sopiva analysointitapa. Tämän lisäksi tutkijan on mahdollista käyttää työssään myös useampia analysointitapoja samanaikaisesti. Itse olen valinnut tämän opinnäytetyön tutkimusosion analysointitavaksi teemoittelun. Teemoittelun avulla tutkijan on mahdollista nostaa aineistosta esiin tutkimusongelmaa valaisevia teemoja. Tällä tavoin tutkija pystyy vertailemaan tiettyjen teemojen esiintymistä ja ilmenemistä aineistossa. Tutkijan on aluksi löydettävä ja eroteltava tutkimusaineistosta tutkimusongelman kannalta keskeiset aiheet. Tämän jälkeen keskeiset aiheet poimitaan aineistosta ja ryhmitellään ne eri teemoittain. Teemoittain järjestettyjä vastauksia kuvataan ja todenneetaan kunkin teeman vastauksista poimituilla sitaateilla. Teemoittelu vaatii onnistuakseen teorian ja tutkimusaineiston vuorovaikutusta, mikä näkyy tutkimustekstissä niiden lomittumisena toisiinsa. (Eskola & Suoranta 2008, 174–175.)

7.4 Tutkimuksen tavoitteet

Tarkoitukseni on kartoittaa tutkimusosiossa haastateltavien henkilöiden sekä heidän edustamiensa yritysten kokemuksia vientiremburssista. Näin ollen tutkimuskysymykseni on: Minkälaisia kokemuksia yrityksillä on viestiremburssien käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona? Kysymys pohjautuu siihen, että haluan tutkimuksella selvittää, käyttävätkö yritykset remburssia pelkkänä ulkomaankaupan maksutapana vai mieltävätkö ne sen myös riskienhallintakeinoksi. Samalla pyrin kartoittamaan, mitä riskejä vastaan yritykset ovat pyrkineet suojautumaan remburssien avulla.

Lisäksi haluan saada tutkimuksen avulla selville, minkälaisissa kauppasuhteissa ja -tilanteissa haastatteleman yritykset ovat valinneet maksutavaksi remburssin. Uskon, että remburseja on totuttu käyttämään maksutapana ainakin uusien kauppasuhteiden kohdalla mutta on kiinnostavaa saada selville, missä muissa tilanteissa remburssin käyttöön on päädytty. Lisäksi minua kiinnostaa saada selville, mihin suuntautuvassa viennissä remburssia on käytetty. Oma käsitykseni on, että remburssikauppa suuntautuu lähinnä Euroopan ulkopuolelle. Mielenkiintoista onkin saada selville, käyttävätkö yritykset remburssia maksutapana myös Eurooppaa suuntautuvassa viennissään.

Tavoitteenani on selvittää tutkimuksessa myös, mitä remburssimuotoja haastattelemisni yrityksissä on käytetty ja minkälaisissa kauppatilanteissa kyseisten remburssimuotojen käyttöön on päädytty. Remburssimuotoja on olemassa useita erilaisia, ja minusta onkin kiinnostavaa selvittää, osaavatko yritykset valita eri remburssimuotojen joukosta kuhunkin kauppatilanteeseen parhaiten soveltuvan vaihtoehdon.

Eräs tutkimukseni tavoitteista on saada selville, mitä positiivisia puolia ja hyötyjä haastateltavat kokevat remburssien käytöllä saavutettavan. Samalla selvitän myös, minkälaisia haasteita tai mahdollisia ongelmia haastatteleman henkilöt ovat kokeneet remburssihin liittyvän. Oman kokemukseni mukaan remburssit ovat työläitä ja remburssiehdot jokseenkin hankalia täyttää, joten on kiinnostavaa selvittää, onko muilla remburssin parissa työskennellä samankaltaisia kokemuksia. Samalla pyrin selvittämään myös haastateltavien kokemuksia siitä, kuinka helppoa ostaja sekä kauppaan liittyvät yhteistyökumppanit on saada sitoutumaan remburssiehtojen täyttämiseen. Yhteistyökumppaneiden sitouttaminen remburssiehtojen täyttämiseen on tärkeää siitä syystä, että kaikki remburssiehdot eivät ole mahdollisia myyjän yksin täyttää, ja yhteistyökumppaneilla voikin olla merkittävä rooli kaupan onnistumisen kannalta.

Pyrin lisäksi selvittämään tutkimuksessani, että kuinka usein haastattelemisni yrityksissä käytetään remburssia ulkomaankaupan maksutapana. Minusta on mielenkiintoista saada selville, miten nykyinen hiljentynyt maailmankauppatilanne on vaikuttanut remburssien käyttömääriin. Toisaalta voisi kuvitella, että käyttömäärät ovat pienentyneet siitä syystä, että ulkomaankauppa on hiljentynyt useissa yrityksissä. Toisaalta monien asiakkaiden taloustilanne on kuitenkin saattanut heikentyä huonon taloustilanteen takia, joten remburssin avulla myyjän olisi mahdollista turvata saataviaan kaupasta.

Lopuksi pyrin vielä selvittämään, kuinka paljon remburssin korkeammat kustannukset vaikuttavat käytettävän maksutavan valinnassa. Lisäksi olisi mielenkiintoista saada selville, kokevatko haastateltavat remburssin korkeampien kulujen kannattavan suhteessa remburssista saavutettuihin hyötyihin.

7.5 Haastattelujen toteutus

Haastattelin tutkimustani varten kuutta remburseja työkseen hoitavaa henkilöä. Toteutin haastattelut yksilöhaastatteluina, jotka suoritin kunkin haastateltavat työpaikalla. Haastattelutavaksi olin valinnut puolistrukturoidut haastattelut, eli olin valmistellut haastatteluja varten valmiin kysymysrunгон, joka on nähtävissä liitteestä 4. Tämän lisäksi esitin tarpeen tullen tarkentavia kysymyksiä myös valmiin kysymysrunгон ulkopuolelta. Myöhempää analysointia varten nauhoitin ja litteroin haastattelut eli kirjoitin ne puhtaaksi sana sanalta. Nauhurin käyttö haastattelutilanteessa sopi kaikille haastateltaville, ja he antoivat myös luvan käyttää omaa sekä edustamansa yrityksen nimeä valmiissa opinnäytetyössä. Toteutin haastattelut helmi–maaliskuun 2009 aikana.

Tutkimuksen validiteetin takia valitsin haastateltaviksi sellaisia henkilöitä, jotka hoitavat työkseen remburseja. Löysin kaikki haastateltavani kahdesta eri yrityksestä mutta valitsin haastateltavat kuitenkin niin, että heidän työtehtävänsä eroavat mahdollisimman paljon toisistaan. Tällä varmistin, että saadut tutkimustulokset sisältävät mahdollisimman laajasti eri näkökulmia tutkittavasta aiheesta.

Suoritin yhteensä neljä haastattelua Rautaruukki Oyj:n Raahen tehtaalla. Täällä haastattelin avainasiakaspäällikkö Teija Larikkaa, myyntineuvottelija Marja-Leena Ojalaa, shipping coordinator Seita Kuusiratia sekä myyntilaskutuksen parissa työskentelevää Hannele Sarjanojaa. Kaikki neljä haastattelua suoritin samana päivänä, 19.3.2009. Rautaruukki on kansainvälisesti toimiva yritys, joka toimittaa metalliin perustuvia komponentteja, järjestelmiä sekä kokonaistoimituksia rakentamisen ja konepajateollisuuden tarpeisiin. Yrityksellä on toimintaa kaikkiaan 27 maassa, ja se työllistää yhteensä 11 700 henkilöä. (Ruukki Oyj 2010.)

Loput kaksi haastattelua suoritin puolestaan YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy:n Ylivieskan tehtaalla. Täällä haastateltavinani olivat hallinnon assistentti Eva Katajamäki sekä projektinhoitaja Anna Laitila. Eva Katajamäen haastattelun suoritin 24.2.2009 ja Anna Laitilan haastattelun 17.3.2009. YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy on erikoistunut automatiikka-, säiliö- ja instrumentointitoimituksiin, teollisuuden kunnossapitopalveluihin sekä sähkö- ja putkistojärjestelmiin. Lisäksi se tarjoaa palvelujaan tiedonsiirron suunnitteluun, rakentamiseen sekä ylläpitämiseen. (YIT Oyj 2007a.) Myös YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy toimii kansainvälisillä markkinoilla ja se työllistää yhteensä 4600 henkilöä (YIT Oyj 2007b).

8 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä kappaleessa käyn läpi tutkimusaineiston, jonka olen kerännyt haastattelemalla kuutta remburssien parissa työskentelevää henkilöä. Käyn tutkimusaineiston läpi kokoamalla yhteen haastateltavien kokemukset ja havainnot remburseista sekä havainnollistamalla kyseisiä kokemuksia esimerkkisitaatein. Tässä kappaleessa pyrin lisäksi saamaan vastauksen tutkimuskysymykseeni, joka on: Minkälaisia kokemuksia yrityksillä on vientiremburssien käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona?

8.1 Maksutavan valintaan vaikuttavat tekijät

Aloitin haastatteluni varsinaisen tutkimusosion kysymällä haastateltavilta, minkälaisissa kauppatilanteissa heidän yrityksissään on valittu maksutavaksi remburssi. Kaksi vastanneista ei osannut vastata kysymykseen, sillä he eivät osallistu työssään maksutavan valintaan, vaan päätös käytettävästä maksutavasta tehdään myynnin toimesta kauppaa solmittaessa. Muut haastateltavat osasivat kuitenkin vastata kysymykseen, sillä he olivat joko suoraan osallistuneet maksutavan valintaan tai ainakin päässeet seuraamaan maksutavan valintaprosessia, minkä ansioista heillä oli tietoa asiasta. Olen koonnut haastateltavien vastaukset kuvioon 3.

Kaikki vastanneista nimesivät uudet asiakassuhteet yhdeksi kriteeriksi päädyttyessä valitsemaan maksutavaksi remburssin. Vastanneiden mukaan remburssi on turvallinen maksutapa silloin, kun kauppakumppania ja tämän maksukäyttäytymistä ei vielä tunneta. Tämän lisäksi kriteeriksi remburssin valinnalle nimettiin euromääräisesti suuret kaupat, joissa asiakkaaseen liittyvää luottoriskiä haluttiin pienentää remburssin avulla.

Sillon ku on ollu kyseessä uus maa – että on uus kauppakumppani eikä tiietä vielä siitä kauppakumppanista vielä mittään – että on ensimmäiset kaupat (Laitila 2009).

...on niin euromääräisesti iso kauppa, niin silloin – silloin tehään näitä remburssikauppoja (Ojala 2009).

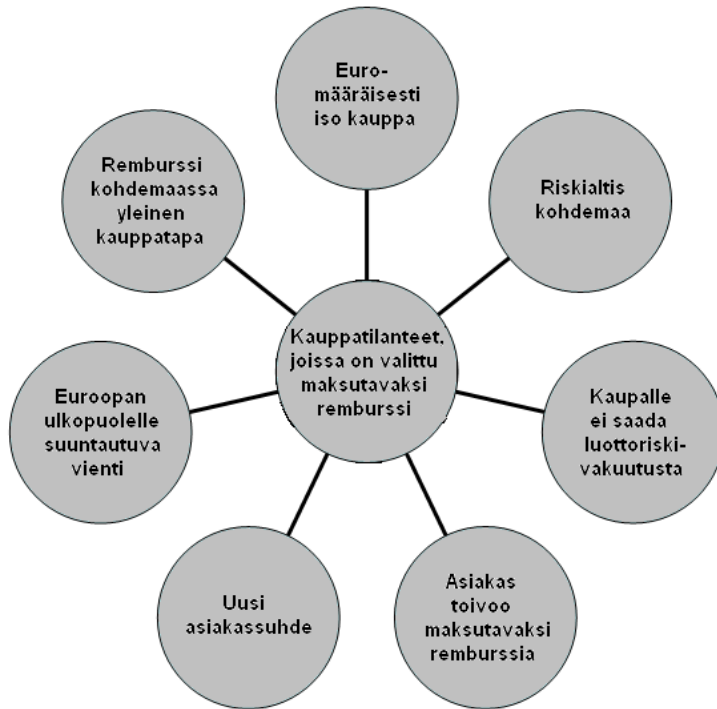
Muiksi kriteereiksi remburssin valinnalle maksutavaksi nimettiin Euroopan ulkopuolisille markkinoille kohdistuva kauppa sekä asiakkaan maahan mahdollisesti liittyvät maariskit. Kohdemaata saatettiin tuntea jo ennestään riskialttiiksi tai sitten uuden asiakassuhteen ollessa kyseessä, kohdemaata ei koettu vielä tarpeeksi tutuksi.

No yleensä semmosissa, että tavarat on menneet Euroopan ulkopuolelle (Katajamäki 2009).

...katotaan, että siinä on semmonen maariski esimerkiksi – siinä maassa – että on parempi mennä remburssiin (Larikka 2009).

Joissain tapauksissa toive remburssin käytöstä oli tullut suoraan asiakkaalta. Remburssi on riskienhallintakeino yhtäläillä niin myyjälle kun ostajallekin, joten erityisesti uusien kauppasuhteiden kohdalla, on asiakkaan toive remburssin käytölle täysin ymmärrettävä. Tämän lisäksi remburssien käyttö on joissain maissa hyvin yleistä, ja sen vuoksi asiakkaat ovat tottuneet remburssin käyttöön maksutapana. Myös tällä voidaan selittää asiakkaiden toiveita remburssinkäytölle.

Ja monesti se toive tulee myös asiakkaan puolelta. Sehän on molemminpuolinen etu. - - Mutta on sitte myöski semmosia maita, missä se on ihan kauppata - esimerkiksi Kiina. Käytetään paljon remburssia – ovat tottuneet siihen. (Larikka 2009.)



KUVIO 3. Kauppatilanteet, joissa haastatelluissa yrityksissä on valittu maksutavaksi remburssi.

Seuraavaksi kysyin haastateltavilta, minkälaisissa kauppasuhteissa heidän yrityksissään on valittu maksutavaksi remburssi. Kuten edellisessäkin kysymyksen kohdalla, myös tässä kysymyksessä kaksi haastateltavaa ei osannut ottaa kysymykseen kantaa, sillä he eivät osallistu työssään maksutavan valintaan. Muut haastateltavat osasivat kuitenkin vastata kysymykseen.

Kuten edellisessäkin kysymyksessä, myös tässä yleisimmäksi vastaukseksi nousivat uudet kauppasuhteet. Kaikki vastanneista olivat sitä mieltä, että uusissa kauppasuhteissa remburssi on sopiva maksutapa, koska se pienentää kauppatapahtumaan liittyviä riskejä ja varmistaa maksunsaantia. Tämän lisäksi kävi ilmi, että remburssia käytetään maksutapana myös pitkäaikaisissa asiakassuhteissa, lähinnä sellaisten asiakkaiden kohdalla, jotka eivät osta yrityksen tuotteita jatkuvasti.

...uusille asiakkaille - - tehään näitä remburssikauppoja (Ojala 2009).

...on joitakin asiakkaita, joitten kans sitä käytetään ihan joka kerta. Mutta ne on semmosia asiakkaita, jotka ei osta jatkuvasti, et esimerkiksi kerran vuodessa. (Larikka 2009.)

Haastateltavat nimesivät yhdeksi remburssin tärkeimmistä ominaisuuksista sen, että remburssin avulla pystytään turvaamaan maksun saanti kaupasta. Nykyisin vallitsevan epävarman taloustilanteen aikana epävarmuus maksunsaannista ei liity pelkästään uusiin kauppasuhteisiin vaan myös ennestään tutuilla ja paremman taloustilanteen aikana maksun puolesta turvalliseksi koetuilla asiakkailla saattaa olla maksuvaikeuksia. Remburssin avulla yritysten onkin mahdollista siirtää asiakkaaseen liittyvää luottoriskiä pankin kannettavaksi.

...jos esimerkiksi tulisi tieto, että on ollu huono maksaja niin silloin varmaan kannattais käyttää... (Katajamäki 2009).

8.2 Kohdemaan vaikutukset remburssikauppaan

Kysyin haastateltavilta, mihin maihin suuntautuvassa viennissä heidän yrityksessään on valittu maksutavaksi remburssi. Kaikki haastateltavat osasivat vastata kysymykseen ja vastauksista kävi selvästi ilmi, että remburssia käytetään maksutapana lähinnä Euroopan ulkopuolelle suuntautuvassa viennissä. Yleisimmin remburssia tunnuttiin käyttävän maksutapana Aasiaan suuntautuvassa viennissä sekä jonkin verran myös Afrikkaan käydyssä kaupassa. Remburssia oli käytetty maksutapana myös Eurooppaan suuntautuvassa viennissä mutta tämä oli harvinaisempaa.

Kyllä se on lähinnä tonne Itään päin mennessä (Larikka 2009).

...kaukovienti lähinnä - - Mitä erikoisemmat kohteet, niin sen enempi on remburssikauppaa. (Kuusirati 2009.)

...kyllä Euroopan maitaki on jotaki pienempiä mutta niitä on harvemmin (Ojala 2009).

Seuraavaksi kysyin haastateltavien kokemuksia siitä, ovatko he huomanneet joihinkin maihin kohdistuvan remburssikaupan olevan hankalampaa muihin maihin verrattuna. Vastauksen perusteella Euroopan ulkopuolella sijaitsevien asiakkaiden kanssa käyty remburssikauppa koettiin hankalammaksi kuin eurooppalaisten asiakkaiden kanssa käyty remburssikauppa. Tämän uskottiin johtuvan pitkistä välimatkoista, yhteydenpitoa vaikeuttavista aikaeroista sekä toisistaan paljon poikkeavista kulttuureista ja kielistä.

No kyllä mun mielestä se on helpompaa Euroopassa (Ojala 2009).

...se on kaukana ja on ihan erilainen kulttuuri ja kieli ja aikaeroki on semmonen jo että se vaikuttaa siihen kaikkeen... (Laitila 2009).

Haastatteluista kävi ilmi myös, että joidenkin maiden kohdalla remburssikaupan tekevän haasteelliseksi kyseiselle maalle ominaiset vaatimukset sekä erilaiset tullisäädökset. Vastausten perusteella remburssin dokumenttivaatimukset vaihtelevat suurestikin maasta riippuen. Joidenkin maiden dokumenttivaatimukset oli havaittu huomattavasti toisia maita tiukemmiksi.

Et se nyt riippuu ihan maasta et minkälaiset säännöt, tullisäännökset ja tämmöset (Sarjanoja 2009).

Kysyessäni haastateltavien kokemuksia siitä, mihin maihin suuntautuvan remburssikaupan he ovat kokeneet puolestaan helpoksi muihin maihin verrattuna, nousi useassa vastauksessa odotetusti esiin Euroopan maihin kohdistunut remburssikauppa. Tämän lisäksi helpoiksi koettiin pitkäaikaisten asiakkaiden kanssa käyty remburssikauppa, sillä vastausten perusteella remburssit noudattavat usein samaa kaavaa. Näin ollen kerran selvityistä remburssiehdosta on helpompaa selviytyä jatkossa uudelleenkin. Tämän lisäksi sellaisiin maihin kohdistunut remburssikauppa koettiin helpoksi, joissa remburssieja on perinteisesti käytetty paljon ja niiden käyttöön on näin ollen totuttu. Tällaisiin maihin kohdistunut remburssikauppa miellettiin nopeaksi ja vaivattomaksi.

...tuonne Indonesiaan meillä on ollu useampia kauppoja, niin tietysti ne noudattelee vähän niin ku samaa kaavaa. Että jollainlailla se on helpompaa... (Katajamäki 2009.)

...ovat varmaan paljon käyttäneet remburssia. Siitäkin johtuu – että on kokemusta siitä ja tiedetään, että miten se toimii. (Larikka 2009.)

8.3 Käytetyt remburssimuodot ja niiden valinta

Halusin selvittää tutkimuksessani, kuinka laajasti yritykset käyttävät erilaisia remburssimuotoja vientikaupassaan. Tämän takia kysyin haastateltavilta, mitä remburssimuotoja heidän yrityksissään on käytetty. Kaksi vastanneista ei osannut ottaa kantaa kysymykseen, sillä he käsittelevät remburssiasiakirjoista vain omaan erikoisalueeseensa kuuluvia asiakirjoja, minkä vuoksi heillä ei ollut tarkempaa tietoa remburssien sisällöistä tai muodoista. Loput haastateltavat osasivat kuitenkin antaa vastauksen kysymykseen.

Vastauksista kävi ilmi, että yrityksissä käytetyt remburssit olivat olleet peruuttamattomia. 1.7.2007 käyttöön otettujen uudistuneiden remburssisääntöjen myötä kaikki remburssit ovat peruuttamattomia, ellei remburssiehdossa erikseen toisin määritellä. Näin ollen vastaus oli odotettu. Tämän lisäksi vastauksista kävi ilmi, että suurin osa käytetyistä remburseista oli ollut vahvistamattomia, mutta yritykset olivat käyttäneet jonkin verran myös vahvistettuja remburseja. Vahvistetun remburssin käyttöön oli päädytty lähinnä sellaisissa kauppatilanteissa, joissa asiakkaaseen oli koettu liittyvän maariski tai sen pankkia ei oltu voitu tunnistaa luotettavaksi.

Meillä on käytetty tätä peruuttamatonta ja vahvistamatonta remburssia (Katajamäki 2009).

...varmaan 90 prosenttia on vahvistamattomia (Larikka 2009).

...ja jos pankki on – se asiakkaan pankki on semmonen vähä epäselvä pankki, niin silloin käytetään vahvistettua (Ojala 2009).

Tämän lisäksi yrityksissä oli käytetty niin käteis- kuin aikaremburssejakin. Vastausten perusteella maksuajan myöntämisestä päätetään aina tapaus- ja asiakaskohtaisesti. Nykypäivänä vallitsevan epävarman taloustilanteen vuoksi asiakkailta oli vastausten perusteella kuitenkin tullut aiempaa enemmän toiveita maksuajan myöntämisestä.

Joo, on niissä ollu maksuaikaa (Laitila 2009).

...yleensä se on se - - 'at sight' - siihen pyritään, mutta se on niin ku - markkinatilanteesta paljon johtuu, että nykytilanteessa, niin entistä enempi tulee noita 'be able' - 30 päivää tai sillai – mutta aikasemmin hyvinä aikoina, niin ne oli järkiään 'at sight'. (Ojala 2009.)

Edellä mainittujen remburssimuotojen lisäksi oli käytetty myös standby-remburseja. Standby-remburssien käyttöön oli päädytty sellaisissa kauppatilanteissa, joissa asiakas oli yritykselle ennestään tuttu ja sen maksukykyyn ja -haluun voitiin luottaa. Kyseisissä tapauksissa kyse oli kuitenkin niin suurista kauppasummista, että maksunsaantia haluttiin varmistella standby-remburssin avulla.

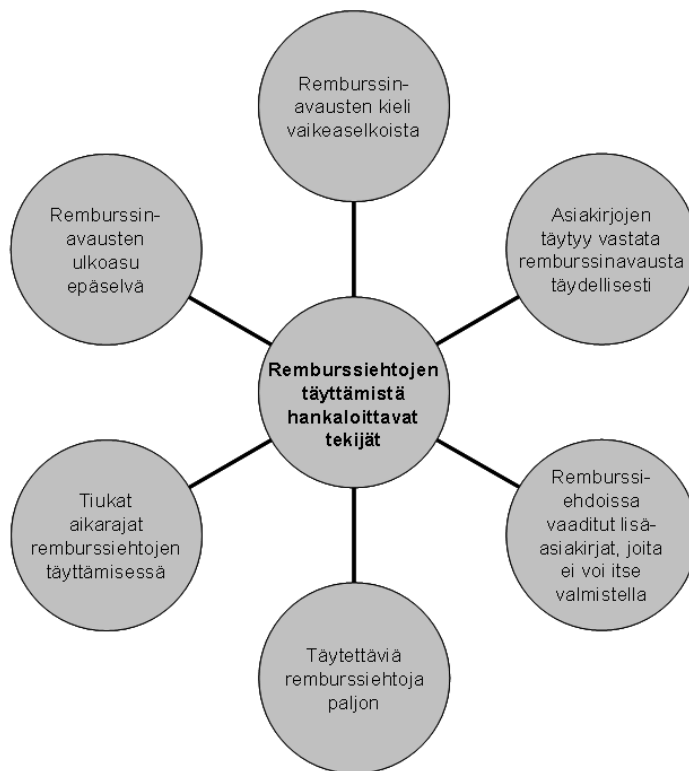
...se on semmonen luotettava, tunnettu – semmonen asiakas, joka tunnetaan, niin uskalsi valita tämän (Ojala 2009).

Käytettävien reburssimuotojen lisäksi halusin selvittää myös, millä tavalla päätös käytettävistä reburssimuodoista yrityksissä tehdään. Viisi haastateltavista vastasi, että päätöksen käytettävästä reburssimuodosta tekee vastuussa oleva myyjä tai myyntipäällikkö. Yhden vastauksen perusteella päätöksen tekee puolestaan yrityksen viennistä vastaava. Kaikissa tapauksissa päätös reburssimuodosta tehtiin tapauskohtaisesti kaupan luonne ja asiakas huomioon ottaen.

...myyjä sen kokemuksensa perusteella - - valitsee (Laitila 2009).

...se on - - meidän viennin töiden vallassa oikeestaan... (Katajamäki 2009).

8.4 Kokemukset reburssiehdoista ja niiden täyttämisestä



KUVIO 4. Reburssiehtojen täyttämistä hankaloittavat tekijät

Kartoin haastateltavien kokemuksia reburssiehtojen täyttämisestä kysymällä heiltä, kuinka vaativaa asetettujen reburssiehtojen täyttäminen heidän kokemuksensa mukaan on. Vastaukset ovat nähtävissä kuviosta 4.

Kaikkien vastausten perusteella reburssiehtojen täyttäminen koettiin haastavaksi, koska täytettäviä ehtoja on paljon ja aikaa reburssin täyttämiseen yleensä hyvin rajallisesti. Lisäksi reburssinavausten kieli ja ulkoasu koettiin vaikeaselkoisiksi.

...kyllähän se on haasteellista (Kuusirati 2009).

...ne on monesti niin vaikeakielistä tekstiä, että eihän sitä - - niin ymmärräkään (Ojala 2009).

Vastausten perusteella yrityksiin saapuneet reburssinavaukset oli totuttu käymään tarkasti läpi ja tarkistamaan, että kaikki reburssinavauksella määritellyt ehdot ovat käytännössä mahdollisia täyttää. Mahdottomiksi osoittautuviin ehtoihin oli puolestaan totuttu hakemaan muutosta.

...me yritetään jo siinä avausvaiheessa nää sudenkuopat niin ku välttää. Että annetaan tarkat ohjeet, että miten se reburssi pitäs avata ja sitte ku saadaan se avaus, niin käydään se huolellisesti läpi, että sinne ei jää minkäänlaisia porsaanreikiä. (Larikka 2009.)

...kun se ohje tulee, niin käy läpi niin tarkkaan, että siinä varmasti pystytään ne kaikki ehdot täyttämään. Jos tuntuu, ettei pysty, niin haetaan muutosta. (Sarjanoja 2009.)

Vastausten perusteella haastateltavat kokivat reburssiehtojen täyttämisen hankalaksi myös siitä syystä, että asiakirjojen valmistelussa täytyy olla todella tarkka ja kaikkien dokumenttien täytyy vastata reburssinavauksen vaatimuksia kirjaimellisesti. Jopa reburssinavauksesta mahdollisesti löytyvät kirjoitusvirheet on kopioitava valmiisiin asiakirjoihin. Vastauksista kävikin ilmi, että haastateltavat kokivat edellä mainitun hieman negatiivisesti, sillä joidenkin kauppojen kohdalla oli tullut vastaan tilanteita, joissa asiakkaat olivat pyrkineet saamaan itselleen lisää maksuaikaa etsimällä reburssiasiakirjoista mitättömiä virheitä, kuten esimerkiksi juuri kirjoitusvirheitä.

Niittenhän täytyy olla just eikä melkeen (Sarjanoja 2009).

...siinä oli laskussa joku aivan semmonen - - tyhmä kirjoitusvirhe, niin - - asiakkaan pankki eikä asiakas hyväksynyt sitä virhettä. - - Sittenhän niitten ei tarttenu maksaa. - - Se asiakas - - sillä oli vissiin rahavaikeuksia. (Ojala 2009.)

Erityisen hankalaksi remburssiehtojen täyttämässä haastateltavat kokivat tiukat aikarajat. Joissain tapauksissa remburssinavauksissa määritellyt aikarajat olivat osoittautuneet käytännössä mahdottomiksi täyttää. Esimerkiksi tällaisesta tapauksesta mainittiin tilanteet, joissa laivausta ei saatu järjestettyä määritettyjen aikarajojen puitteissa sen vuoksi, että varustamojen aikataulut jatkolaivausten valtamerosuuksille eivät käyneet yksiin remburssissa määriteltyjen aikataulujen kanssa. Toisin sanoen laivoja ei välttämättä kulje aina niihin aikoihin tai niillä reiteillä kuin remburssinavauksessa määritellyt aikataulut vaatisivat. Toisissa tapauksissa saattaa taas käydä niin, että remburssin aikatauluun sopivat laivat ovatkin jo täynnä, jolloin ei auta muu kuin odottaa seuraavan laivan lähtöä.

...joskus on esim. semmonen, että meillä on varattu joku jatkolaiva ja sit se jatkolaiva ei lähekään (Larikka 2009).

...kuvitellaan, että nyt lähtis tällä viikolla täältä, se on ens viikolla Rotterdamissa ja se oiski lähteny se edellinen laiva vaikka kahta päivää aikasemmin. Seuraava saattaa lähtä sitte neljän viikon päästä. Että niillehän ei voi mitään niille laiva-aikatauluille... (Kuusirati 2009.)

Mutta että sitte esimerkiks taas laivaus ja laivausaikataulut - niitähän saattaa olla vaikee toteuttaa ihan siitä yksinkertasesta syystä, että johonkin laivaan ei välttämättä mahdu ja siinä saattaa sitte kestää usein ja sitte remburssissa on kuitenkin ehdot ja aikamäärät annettu (Katajamäki 2009).

Tiukkojen aikataulujen lisäksi hankaluuksia olivat tuottaneet myös remburssissa vaaditut lisäasiakirjat. Vastausten perusteella hankaluuksia tuottavat erityisesti sellaiset asiakirjat, joita ei pysty valmistelemaan itse vaan ne joudutaan pyytämään valmiina joltain toiselta taholta, kuten esimerkiksi huolitsijalta tai varustamolta. Vastausten perusteella nämä asiakirjat koettiin hankaliksi siitä syystä, että asiakirjojen saanti tuntui paitsi kestävän kauan mutta myös siksi, että asiakirjojen sisältö ei vastannut kaikissa tapauksissa pyydettyä.

...sitte on just nää kaikki lisäasiakirjat. Nää avisoinnit, saapumisilmotukset ja muut, niin niissä tahtoo kyllä aina jotaki ongelmaa olla. (Kuusirati 2009.)

Koska haastateltavat olivat kokeneet remburssiehtojen täyttämisen joissain tapauksissa haastavaksi, kysyin, oliko heillä käynyt ikinä niin, että kaikkia remburssiehtoja ei olisi saatu täytettyä. Vastausten perusteella tällaisiin tilanteisiin ei ollut jouduttu tai ne olivat harvinaisia, sillä haastateltavat olivat tottuneet heti remburssinavauksen saatuaan tarkastamaan, että kaikki sillä määritellyt ehdot ovat mahdollisia täyttää.

Mikäli remburssinavaukselta oli löydetty ehtoja, joita ei pystytä täyttämään, oli niihin haettu muutosta tai sovittu asiakkaan kanssa, että he ilmoittavat pankilleen hyväksyvänsä asiakirjoista löytyvät virheet. Joissain tapauksissa oli myös päädytty luopumaan kokonaan remburssin käytöstä.

Etukäteen kun on tarkistettu, niin semmosia tilanteita ei tuu vastaan (Sarjanoja 2009).

...ollaan asiakkaaseen yhteydessä, että jos ei tehdä remburssiin muutosta, niin pyydetään asiakasta ilmoittamaan omaan pankkiin, että ne hyväksyy tämmöset ja tämmöset poikkeamat (Larikka 2009).

Joskus on sitte luovuttu siitä remburssin käytöstä ja saatu se maksu helpomalla tavalla (Katajamäki 2009).

Seuraavaksi kysyin haastateltavilta, olivatko he kokeneet jotkut remburssiehdot puolestaan helppoiksi täyttää. Vastauksista kävi ilmi, että remburssin perusasiakirjojen, kuten kauppalaskun ja lähetyslistan valmistelu koettiin suhteellisen helpoksi. Tämä johtui siitä, että kyseiset asiakirjat noudattavat yleensä samaa kaavaa ja sisältövaatimukset käyvät selkeästi ilmi remburssinavaukselta. Muidenkin asiakirjojen kohdalla remburssiehtojen täyttämistä koettiin helpottavan sen, että remburssinavaukselta löytyy yleensä hyvin yksityiskohtaiset ohjeet asiakirjojen valmisteluun. Tämän koettiin tekevän asiakirjojen valmistelusta helpommin hallittavaa ja organisoidumpaa.

...ihan sitte nämä perus – tuota niin kauppalasku ja pakkalistat - - niissä siinänsä ei oo mitään ihmeellistä (Laitila 2009).

...muokatahan laskulla täytyy niin ku tätä tavarankuvausta ja sellasta – heidän vaatimia tekstejä. Mutta tuota niin, ne on selkeitä. (Sarjanoja 2009.)

...konossementit on toisaalta ihan helppokin tehdä kun on selkeästi sanottu – sanottu että kuka on vastaanottaja ja kuka on 'notify' ja montako originaalia - - kerralla löytyy kaikki ohjeet (Kuusirati 2009).

8.5 Yhteistyökumppaneiden sitouttaminen remburssiehtojen täyttämiseen

Suuri osa remburssiehdoista on sellaisia, että yritys ei yksin niitä pysty täyttämään, vaan remburssiehtojen täyttämässä on mukana eri alojen yhteistyökumppaneita. Esimerkkeinä tällaisista yhteistyökumppaneista ovat huolitsijat, tavarantoimittajat sekä rahdinkuljettajat.

Halusin selvittää tutkimuksessani, että kuinka helppoa reburssikauppaan liittyvät yhteistyökumppanit on saada sitoutumaan reburssiehtojen täyttämiseen. Vastauksista kävi ilmi, että eri yhteistyökumppaneiden sitoutumisessa reburssiehtojen täyttämiseen oli huomattavia eroja. Osa yhteistyökumppaneista pyrki selvästi tekemään parhaansa reburssiehtojen täyttämässä, kun taas toisten yhteistyökumppaneiden toiminnasta oli nähtävissä, etteivät he pidä reburssiehtojen täyttämistä tärkeänä. Tällaisten yhteistyökumppaneiden kohdalla ongelmia kerrottiin aiheuttavan hitaus sekä huolimattomuus reburssiehtojen täyttämässä. Lisäksi joidenkin ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kanssa oli kohdattu ongelmia reburssia varten toimitettujen asiakirjojen kielen kanssa. Tällaisissa tapauksissa toimitetut asiakirjat oli kirjoitettu paikallisella kielellä, mikä vaikeuttaa asiakirjasisällön ymmärtämistä ja saattaa joissain tapauksissa olla myös reburssiehtojen vastaista.

Me ollaan heidän asiakkaitaan, niin kyllähän ne tekee niin ku käsketään. Yrittävät parhaansa tehdä. (Kuusirati 2009.)

Kyllä siinä pitää olla kauheen jämyä, että ne saa sitoutumaan. - - Esimerkiksi juuri sen konossementinkin lähettämässä. Ne on saattanu jossakin tapauksessa jäädä – jäädä sinne jonnekin huolitsijan pöydälle - - Ne ei oo mitenkään automaattisesti sieltä tulleet. (Katajamäki 2009.)

...jos on ongelmia, niin se on, että se asiakirjojen kieli ei oo aina englanti (Larikka 2009).

Yksi vastanneista oli kokenut kotimaisten yhteistyökumppaneiden sitouttamisen reburssiehtojen täyttämiseen helpommaksi verrattuna ulkomaisiin yhteistyökumppaneihin. Ongelmia ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kohdalla tuntui aiheuttavat lähinnä se, että reburssiasiakirjojen saanti ulkomailta kestää kauemmin kuin kotimaasta. Tämän lisäksi yhteydenpito ulkomaisiin yhteistyökumppaneihin oli koettu hankalaksi siitä syystä, että ongelmatilanteissa sopivan yhteyshenkilön löytymisessä oli ollut vaikeuksia.

...Euroopasta vaikka noitten papereitten saaminen sitte ajoissa tänne... (Laitila 2009).

No täällä päässä – Suomen päässä ehkä joo ihan – ihan hyvin mutta sit heti ku mennään tuonne muualle, niin sitte se on – se että kenelle se kuuluu – keneltä sun pitäs niitä kysyä, niin se on sitte aina se ongelma (Laitila 2009).

Koska haastateltavat olivat kokeneet yhteistyökumppaneiden sitouttamisen reburssiehtojen täyttämiseen joissain tapauksissa haasteelliseksi, halusin selvittää myös sen, miten he pyrkivät sitouttamaan yhteistyökumppaneitaan ehtojen täyttämiseen. Pääasialliseksi keinoksi haastateltavat nimesivät sen, että yhteistyökumppaneihin pyritään pitämään tiiviisti yhteyttä sekä tarpeen tullen heitä pyritään painostamaan reburssiehtojen täyttämiseen hoputtamalla. Tämän lisäksi yhdestä vastauksesta kävi ilmi, että reburssiehtojen täyttämiseen pyritään myös niin, että reburssiehdot käydään yhdessä läpi yhteistyökumppaneiden kanssa. Tällä pyritään välttämään mahdollisten virheiden tapahtumista.

Kyllähän se on se sähköpostipommitus (Larikka 2009).

...minä laitan kaikki nämä avaukset ja käyvään yleensä yhdessä puhelimessa läpiki vielä (Kuusirati 2009).

Kysyin haastateltavilta, kuinka hyvin ostajat puolestaan ovat omalta osaltaan täyttäneet asetetut reburssiehdot. Ostajan pääasialliset velvollisuudet reburssikaupassa ovat kirjallisen reburssihakemuksen jättäminen pankilleen reburssinavausta varten, mahdollisten muutosten hakeminen pankilta jo avattuun reburssiin sekä reburssisuoritteen maksaminen myyjän toimitettua ehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen. Yksi haastateltavista ei osannut vastata kysymykseen, sillä hän ei työssään ole yhteydessä suoraan asiakkaisiin. Lopuilta haastateltavilta sain kuitenkin vastauksen kysymykseen.

Haastateltavien kokemusten perusteella ostajat olivat täyttäneet asetettuja reburssiehtoja hyvin vaihtelevasti. Kahden vastauksen perusteella ostajat olivat täyttäneet asetetut reburssiehdot hyvin ja ajallaan. Kolmen vastauksen perusteella ostajien kanssa oli kuitenkin ollut ongelmia. Vastausten perusteella ongelmia oli aiheuttanut myöhässä avatut reburssit sekä vaikeudet tiedonkulussa ostajan yhteyshenkilöiden sekä myyjän välillä. Tämän lisäksi haastateltavien kokemusten perusteella jotkut ostajat hakivat hitaasti pankilta muutosta reburssinavauksella oleviin ehtoihin.

Kyllä meillä on ollu ihan hyvät kokemukset et ei oo ollu mitään ongelmia (Larikka 2009).

...siinä meni loppujen lopuksi – ku tilaus tuli, niin varmaan pari kuukautta ennen ku ne – ennen ku ne aukas sen reburssin (Ojala 2009).

...se (korjausten tekeminen) vie aikaa niin ku hirveän kauan. Tuntuu monesti olevan tosi hankalaa. (Kuusirati 2009.)

Voi olla, että tommosessa tiedonkulussa – siinä varmaan on ollut ongelmia... (Katajamäki 2009).

8.6 Remburssin käyttömäärät

Kysyin haastateltavilta, kuinka usein heidän yrityksessään käytetään remburssia vientikaupan maksutapana. Vastausten perusteella käyttömäärät vaihtelivat huomattavasti haastateltavien edustamien yritysten välillä. Toisessa yrityksessä remburssia ei käytetty edes joka vuosi, kun taas toisessa yrityksessä remburssia käytettiin vientikaupan maksutapana joka toinen kuukausi. Lisäksi käyttömäärät tuntuivat vaihtelevan yrityksissä vuodesta toiseen.

Aika harvoin. Ei varmaan edes joka vuosi. (Katajamäki 2009.)

...oiskohan joka toinen kuukausi varmaan meillä remburssia... (Larikka 2009).

...niitä oli useampi vuodesa sinä vuonna mutta sitte tais olla seuraava vuosi ettei ollu yhtään. Että se niin vaihtelee. (Laitila 2009.)

Seuraavaksi kysyin haastateltavilta, olivatko he huomanneet vuosien aikana yrityksissään muutoksia remburssien käyttömäärissä. Myös tämän kysymyksen kohdalla vastaukset jakaantuivat hyvin selvästi eri yritysten kesken. Toisen yrityksen kohdalla remburssien käyttömäärät olivat nimittäin laskeneet viimeisten vuosien aikana, kun taas toisessa yrityksessä remburssien osuus kaikista ulkomaankaupan maksutavoista oli kasvanut. Jälkimmäisessä tapauksessa remburssien lisääntymistä selitettiin sillä, että maailmalla vallitsevan epävarman taloustilanteen takia monien pitkäaikaisten asiakassuhteiden hiljennyttyä uusia asiakassuhteita oli jouduttu solmimaan entistä enemmän. Lisäksi useissa tapauksissa uudet asiakkaat sijaitsivat epävarmoiksi miellettyillä markkina-alueilla. Uusiin asiakassuhteisiin liittyviä riskejä pyrittiin pienentämään valitsemalla käytettäväksi maksutavaksi remburssin.

Kyl se vähenemään päin on (Katajamäki 2009).

...enempi kauppaa käyvään tonne erikoisempiin kohteisiin ja uusia asiakkaita tulee tuolta vähä epävarmoilta alueilta. Niin - - ihan selvästi näkyy tässä ku on enempi remburssikauppaa. (Kuusirati 2009.)

...nyttän ku on tämmönen tilanne, että asiakkaita pitää hakea - uusia asiakkaita ja uusia kauppia, niin - - se on se remburssi (Ojala 2009).

8.7 Remburssin käytöstä saavutetut hyödyt

Halusin selvittää tutkimuksessani, kuinka yritykset ovat hyötäneet remburssin käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona. Tämän vuoksi esitin haastateltaville kysymyksen, että mitä hyötyjä heidän yrityksissään on saavutettu remburssin käytöstä. Suurimmaksi saavutetuksi hyödyksi kaikki vastanneet nimesivät varmemman maksunsaannin kyseessä olevista kaupoista.

...kyllähän tällä varmistetaan, että saahaan rahat... (Sarjanoja 2009).

...se on se varmuus siitä, että - - joku niin ku takaa sen, että - - ne saavat saahaan (Laitila 2009).

Varmempaan maksunsaantiin liittyen vastanneet olivat tyytyväisiä myös siihen, että remburssin avulla myyjän on mahdollista saada varmuus ostajan maksukyvyistä. Tämä johtuu siitä, että remburssia avatessaan ostajalla on pakko olla kauppahintaa vastaava summa varattuna remburssin myöhempää maksamista varten, sillä muuten remburssin avaaminen ei onnistu. Avatessaan remburssin ostajan pankki tarkistaa ostajan maksukyvyn, joten mikäli remburssi on avattu, voi myyjä luottaa siihen, että ostajan maksukyky on riittävä kauppasumman maksamiseen. Kyseinen remburssin ominaisuus koettiin tärkeäksi siitä syystä, että monissa tapauksissa remburssikauppaan liittyvät tuotteet ovat arvoltaan merkittäviä ja usein ne joudutaan valmistamaan yksilöidysti ostajan tarpeita vastaaviksi, joten myyjän tappiot saattaisivat olla merkittäviä, mikäli kauppasumma jäisi syystä tai toisesta saamatta. Sen jälkeen kun ostaja on saanut remburssin avattua omassa pankissaan, voi myyjä aloittaa turvallisemmilla mielin tuotteen valmistuksen.

...onhan se asiakkaallekin se, että se saa ensinnäkin remburssin auki, niin sen tietää, että sillä on pakko olla se raha siellä – joku vakuus pankissa, että eihän ne - - joku luotettava pankki, niin eihän ne aukase edes muuten asiakkaalle remburssia (Ojala 2009).

...tietää, että kun se on avattu se remburssi, niin rahat on niin ku siellä jemma, että niitä ei niin ku asiakaskaan voi hussuttaa sillä välin kun tuotetta valmistetaan. Se on turvallinen tapa. (Larikka 2009.)

Seuraavaksi kysyin haastateltavilta, mitä positiivisia puolia he ovat kokeneet remburseihin liittyvän. Vastauksissa toistettiin edellisessä kysymyksessä esiin tulleita vastauksia, erityisesti maksunsaannin suurempaa varmuutta.

Esiin nousi kuitenkin myös, että vastanneet kokivat positiiviseksi sen, että remburssikaupoissa kaikkien osapuolien velvollisuudet ja vastaavasti myös oikeudet on selvästi tiedossa ja luettavissa remburssinavauksilta tai remburssiohjeista. Tämän koettiin helpottavan kaupankäyntiä, sillä remburssinavauksen hyväksytyään sitoutuvat kaikki kaupan osapuolet samalla noudattamaan sen ehtoja, minkä ansiosta kauppojen pitäisi edetä sujuvammin ja varmemmin. Samoin selkeiden ja oikein tehtyjen remburssinavausten koettiin helpottavan remburssin asiakirjojen valmistelua, sillä remburssinavaus sisältää yleensä hyvin tarkat sisältö- ja muotovaatimukset vaadituille asiakirjoille.

Se on semmonen aika selkee juttu, että siinähan ne vastuut ja vapaudet on aikalailla määriteltynä... (Larikka 2009).

...asiakirjat loppujen lopuksi on kuitenkin selkeä tehdä kuhan ne vaan on nämä avaukset oikein (Kuusirati 2009).

8.8 Rembursseihin liittyvät negatiiviset puolet

Rembursseista saavutettujen hyötyjen ja positiivisten puolien lisäksi halusin selvittää tutkimuksessani myös, mitä negatiivisia puolia vastanneet ovat kokeneet rembursseihin liittyvän. Vastauksista kävi ilmi, että rembursseihin koetaan liittyvän useita negatiivisia puolia, lähinnä sen vuoksi, kuinka suuritöisiä ja tarkkoja remburssit ovat. Haastateltavien rembursseihin liittämät negatiiviset puolet käyvät ilmi kuviosta 5.



KUVIO 5. Haastateltavien kokemusten perusteella rembursseihin liittyvät negatiiviset puolet.

Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että suurin rembursseihin liittyvä negatiivinen puoli on sen työllistävä luonne. Remburssit koettiin hyvin suuritöisiksi erityisesti siitä syystä, että remburssiehtoja täytettäessä on oltava hyvin tarkka ja ehdot on saatava täytettyä viimeistä yksityiskohtaa myöten. Tämän lisäksi haastateltavat kokivat negatiiviseksi sen, että remburssiehtojen täyttämiseen on yleensä myönnetty remburssinavauksella hyvin vähän aikaa. Tiukka aikataulu lisää puolestaan vain entisestään remburssien työllistävää vaikutusta. Tämän lisäksi tiukat aikataulut muodostuvat ongelmallisiksi myös sellaisissa tilanteissa, joissa myyjä ei itse valmistele kaikkia remburssinavauksella vaadittuja asiakirjoja vaan saa osan niistä yhteistyökumppaneiltaan, kuten esimerkiksi huolitsijaltaan. Asiakirjojen saaminen yhteistyökumppaneilta oli huomattu hitaaksi, ja saadut asiakirjat eivät olleet kaikissa tapauksissa vastanneet sisällöltään remburssinavauksen vaatimuksia. Tämä ongelma oli pyritty ratkaisemaan niin, että mikäli yhteistyökumppani on mahdollista valita, niin yhteistyökumppaniksi otetaan sellainen yritys, jonka kanssa yhteistyö on todettu helpoksi ja toimivaksi.

...työläitähän nämä tosiaan on (Sarjanoja 2009).

Just se vähä aika – aiheuttaa sitte sitä hirveää stressiä ja härdelliä - - ja sitten näitten kaikkien eri asiakirjojen järjestäminenhan on joskus aika hankalaa (Kuusirati 2009).

Vastanneet nimesivät yhdeksi remburssin negatiivisista puolista sen joustamattoman luonteen. Remburssiehdot on täytettävä täysin remburssinavauksella määriteltyjen vaatimusten mukaisesti ja pienetkin eroavaisuudet tulkitaan virheiksi. Useissa tapauksissa myyjä ei ole yksin täyttämässä remburssiehtoja vaan kauppaan liittyy muitakin yhteistyökumppaneita, kuten huolitsijoita tai rahdinkuljettajia, joten ehtojen täyttäminen täysin remburssinavausta vastaavaksi koettiin haasteelliseksi. Lisäksi vastanneet olivat jopa joutuneet tilanteisiin, joissa remburssinavaukselta oli löytynyt selviä virheitä, mutta virheet oli vain pitänyt ottaa mukaan valmisteltaviin asiakirjoihin. Vastanneet kokivatkin negatiiviseksi sen, että täytetyt remburssiehdot verrataan pankissa pelkästään kyseessä olevaan remburssinavaukseen jättämällä tarkastelun ulkopuolelle sen, onko ehtoja mahdollista tai joissain tapauksissa, kuten selvien kirjoitusvirheiden kohdalla, edes järkevää täyttää.

...pankin ihmiset lukee ku piru raamattua - - yhestikki muistan, niin - - tavaran kuvaus ja kaikki - - oli yhteen pötköön kaikki, siinä ei ollu muistettu välilyöntiä. Se piti samalla lailla kirjottaa kaikki. (Ojala 2009.)

Edellä mainittujen asioiden lisäksi vastanneet nimesivät vielä remburssien negatiivisiksi puoliksi muihin ulkomaankaupan maksutapoihin verrattuna korkeammat kulut sekä sekavat ja vaikealukuiset remburssinavaukset. Remburssinavaukset sisältävät yleensä hyvin paljon tietoa, josta kaikki ei kuitenkaan ole tärkeää myyjän kannalta. Vastanneet kokivatkin haastavaksi sen, että tekstin joukosta täytyy osata poimia itselle relevantti tieto jättämättä kuitenkaan mitään tärkeää huomioimatta.

...kai se nyt maksaaki jonku verran enemmän ku muut kauppamuodot (Laitila 2009).

...ne paperit on kauheen sekavia yleensä (Katajamäki 2009).

8.9 Remburssit riskienhallintakeinona

Halusin selvittää tutkimuksessani sen, mielletäänkö remburssia riskienhallintakeinoksi ulkomaankaupassa vai käytetäänkö sitä pelkkänä maksutapana. Mikäli remburssia käytetään myös riskienhallintakeinona, niin halusin saada selville, mitä riskejä vastaan sitä oli käytetty. Tämän vuoksi kysyin haastateltavilta, mitä riskejä vastaan heidän yrityksessään on pyritty suojautumaan remburssien avulla. Yksi vastanneista ei osannut vastata kysymykseen, sillä hän ei ole työssään mukana kartoittamassa kauppoihin liittyviä riskejä eikä sen takia osannut sanoa, mitä riskejä vastaan remburseilla on pyritty suojautumaan.

Kaikkien vastanneiden mukaan remburssien avulla oli pyritty suojautumaan pääasiassa kaupallisia riskejä vastaan. Tärkeimmäksi tavoitteeksi remburssin käytölle nimettiin riskienhallinnan näkökulmasta asiakkaan maksukykyyn liittyvien riskien pienentämisen tai poistamisen jopa kokonaan.

No kyllähän se on se luottoriski, mitä siinä turvataan. - - et jos ei oo muuta luottovakuutusta niin tää on sitte se keino (Larikka 2009).

No kyllä se varmaan on se, että rahat saadaan pois, niin se on se tärkein (Kuusirati 2009).

Kaupallisten riskien lisäksi remburssien avulla oli pyritty suojautumaan myös asiakkaan kotimaahan liittyviä maariskejä vastaan. Remburssin käyttöön oli vastausten perusteella päädytty lähinnä Euroopan ulkopuolelle suuntautuvassa viennissä. Pääasiassa maariskin katsottiin liittyvän Aasiaan sekä Afrikkaan suuntautuvaan kauppaan.

...jos on toimitusmaa semmonen, että katotaan että siinä on vähä riskiä, niin silloin (Ojala 2009).

8.10 Remburssin kustannukset

Koska remburssi on kustannuksiltaan muita ulkomaankaupan maksutapoja kalliimpi, halusin selvittää tutkimuksessani, vaikuttavatko remburssin kalliimmat kulut käytettävän maksutavan valinnassa. Kaksi haastateltavista ei osannut vastata kysymykseen, sillä he eivät ole työssään mukana maksutapojen valinnassa.

Vastauksista kävi ilmi, etteivät kalliimmat kustannukset juurikaan vaikuta maksutavan valinnassa, sillä remburseista ollaan valmiita maksamaan enemmän, jotta kauppaan liittyvät riskit pienenisivät. Haastateltavat kertoivat kuitenkin, että remburseja käytetään maksutapana lähinnä suurissa kaupoissa, joissa remburssin kustannukset ovat prosentuaalisesti pieni osuus koko kaupan arvosta. Pienempien kauppojen kohdalla oli päädytty valitsemaan maksutavaksi remburssi vain sellaisissa tapauksissa, joissa kauppaan on liittynyt poikkeuksellisen suuria riskejä.

Kyllä varmasti näissä isoissa kaupoissa niin – se on sitte taas niin murunen sitä – että mitä se maksaa ku sillä varmistetaan se, että saahaan ne saatavat (Laitila 2009).

...ei sitä kovin pienissä kannata (Katajamäki 2009).

Remburssista oltiin valmiita maksamaan muita ulkomaankaupan maksutapoja enemmän myös siitä syystä, että mitä nopeammin myyjä toimittaa remburssinavauksella vaaditut asiakirjat pankkiin, sitä nopeammin hän saa maksun remburssista. Näin ollen myyjän on mahdollista saada suuretkin kauppasummat tililleen nopeasti ja samalla huomattavasti pienemmin riskein kuin muissa ulkomaankaupan maksutavoissa. Tämän lisäksi remburssin korkeampia kustannuksia ei pidetty ongelmana, sillä remburssin kustannukset oli totuttu laskemaan mukaan kauppahintaan, jolloin kustannukset jäivät asiakkaan maksettavaksi.

...siinä on toisaalta sitte se etu ku paperit – jos vaikka 'at sight' -remburssi on, niin paperit jos saahaan vikkellästi pankkiin, niin se tulee se raha taas sitte aikasemmin (Ojala 2009).

No kyllähän se laitetaan sinne hintaan tavallaan sisään, että asiakashan sen loppujen lopuksi maksaa (Larikka 2009).

Lopuksi halusin vielä selvittää tutkimuksessani, kokivatko haastateltavat remburssin korkeampien kulujen kannattaneen suhteessa remburssista saavutettuihin hyötyihin. Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että korkeammat kulut olivat kannattaneet, sillä remburssien avulla kauppoihin liittyvät riskit oli saatu minimoitua ja kauppasumman saanti varmistettua. Kaikkien vastanneiden mielestä edellä mainitut hyödyt olivat niin huomattavia, ettei korkeammilla kustannuksilla ollut juurikaan väliä.

No se on kumminki pieni prosenttiosuus sitte siinä kokonais – ku toisessa vaakakupissa on se, että ei saa ollenkaan rahoja (Sarjanoja 2009).

9 TULOKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyöni tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa haastattelemini henkilöiden sekä heidän edustamiensa yritysten kokemuksia vientirembursseista. Tämän tavoitteen pohjalta muodostin työni tutkimuskysymykseksi: Minkälaisia kokemuksia yrityksillä on vientiremburssien käytöstä ulkomaankaupan maksutapana ja riskienhallintakeinona?. Kysymys pohjautuu siihen, että halusin tutkimuksellani selvittää, käyttävätkö yritykset vientiremburssia pelkästään ulkomaankaupan maksutapana vai mieltävätkö ne sen myös riskienhallintakeinoksi ulkomaankauppaa käydessään. Tutkimusta varten haastattelin yhteensä kuutta remburssien parissa työskentelevää henkilöä. Haastateltavat edustivat kahta kansainvälisillä markkinoilla toimivaa yritystä.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että yritykset olivat mieltäneet vientiremburssit maksutavan ohella myös riskienhallintakeinoksi ulkomaankauppaa käydessään. Yleensä remburssi oli valittu maksutavaksi silloin, kun maksunsaanti haluttiin varmistaa. Remburssia oli totuttu käyttämään maksutapana aina silloin, kun maksunsaantiin koettiin liittyvän jonkinlaista epävarmuutta tai kyseessä oli kauppasummaltaan tavallista suurempi kauppa. Tämän lisäksi remburssin käyttöön oli päädytty yleensä uusien asiakassuhteiden kohdalla, eli silloin kun kauppakumppanin maksukäyttäytymisestä ei ollut vielä tarkempaa tietoa. Maksunsaantiin liittyvien riskien ohella remburssilla oli totuttu minimoimaan myös muita kaupallisia riskejä sekä poliittisia riskejä ja valmistuksenaikaisia riskejä. Poliittisia riskejä vastaan remburssilla oli suojauduttu sellaisissa kauppatilanteissa, joissa asiakkaan kotimaahan liittyi joitain epävarmuustekijöitä. Valmistuksenaikaisia riskejä vastaan oli puolestaan suojauduttu siten, että kauppatavaraa ei oltu alettu valmistamaan, ennen kuin asiakas oli avannut remburssin myyjän hyväksi. Haastateltavien kokemusten mukaan remburssien avulla oli onnistuttu suojautumaan hyvin kauppaan liittyviä riskejä vastaan ja myös maksunsaanti oli poikkeuksetta onnistuttu varmistamaan sen avulla.

Tutkimuksestani kävi ilmi, että remburssia käytettiin maksutapana lähinnä Euroopan ulkopuolelle suuntautuvassa viennissä. Tämä johtui siitä, että Euroopan ulkopuolisiin maihin koettiin liittyvän enemmän riskejä. Joissain tapauksissa myös Euroopan ulkopuolisissa maissa toimivat asiakkaat miellettiin epävarmoiksi lähinnä kulttuuri- ja kielierojen vuoksi.

Tämän lisäksi reburssi koettiin turvalliseksi maksutavaksi myös pitkien välimatkojen vuoksi, sillä kuljetusriski kasvaa sitä mukaan kun välimatkat pitenevät. Muutamissa tapauksissa reburssia oli kuitenkin käytetty maksutapana myös Eurooppaan suuntautuvassa viennissä. Näissä tapauksissa kyseessä oli ollut uusi asiakassuhde tai maksun puolesta epävarmaksi koettu asiakas.

Yksi tutkimukseni tavoitteista oli selvittää, mitä reburssimuotoja haastattelemissani yrityksissä oli käytetty. Tutkimuksesta kävi ilmi, että kaikki käytetyt reburssit olivat olleet peruuttamattomia, mitä osasinkin odottaa, sillä 1.7.2007 käyttöönotettujen uudistuneiden reburssisääntöjen mukaan kaikki reburssit ovat peruuttamattomia, ellei erikseen toisin määritellä. Tämän lisäksi suurin osa käytetyistä reburseista oli ollut muodoltaan vahvistamattomia. Vahvistetun reburssin käyttöön yrityksissä oli päädytty sellaisissa kauppatilanteissa, joissa asiakkaaseen oli koettu liittyvän maariskin tai sen pankkia ei oltu voitu tunnistaa luotettavaksi. Vahvistetun reburssin käyttö oli kuitenkin harvinaista. Tämän lisäksi haastattelemissani yrityksissä oli käytetty niin käteis- kuin aikarebursejakin. Haastatteluista kävi ilmi, että maksuajan myöntämisestä päätettiin aina tapaus- ja asiakas-kohtaisesti. Edellä mainittujen reburssimuotojen lisäksi toisessa haastattelemassani yrityksessä oli käytetty myös standby-reburseja. Standby-reburssien käyttöön oli päädytty sellaisissa kauppatilanteissa, joissa asiakas oli yritykselle ennestään tuttu ja sen maksukykyyn ja -haluun voitiin luottaa. Kyseisissä tapauksissa kyse oli kuitenkin ollut niin suurista kauppasummista, että maksunsaantia haluttiin varmistella standby-reburssin avulla.

Koska halusin selvittää tutkimuksessani haastateltavien kokemuksia reburseista, kysyin heiltä, mitä hyötyjä tai positiivisia puolia he kokivat reburseihin liittyvän. Pällimmäisenä vastauksena esiin nousi jo aikaisemmin mainitsemani maksunsaannin varmistaminen. Maksunsaannin varmistamisen lisäksi tärkeäksi koettiin myös maksunsaanti ajallaan. Tämän lisäksi haastateltavat kokivat positiiviseksi sen, että selkeiden ja oikein tehtyjen reburssinavausten koettiin helpottavan reburssin asiakirjojen valmistelua, sillä reburssinavaus sisältää yleensä hyvin tarkat sisältö- ja muotovaatimukset vaadituille asiakirjoille.

Kartoitin haastateltavien kokemuksia remburseista kysymällä heiltä myös, mitä haasteita tai mahdollisia negatiivisia puolia he kokivat remburseihin liittyvän. Vastauksista kävi ilmi, että remburseihin koettiin liittyvän useita negatiivisia puolia. Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että suurin remburseihin liittyvä negatiivinen puoli oli sen työllistävän luonne. Remburssit koettiin hyvin suuritöisiksi erityisesti siitä syystä, että remburssiehtoja täytettäessä on oltava hyvin tarkka ja ehdot on saatava täytettyä viimeistä yksityiskohtaa myöten. Tästä syystä haastateltavat olivat kokeneet remburssit joustamattomiksi, sillä pienetkin eroavaisuudet remburssinavauksen ja asiakirjojen välillä tulkitaan pankissa virheiksi. Vastanneet kokivatkin negatiiviseksi sen, että täytettyjä remburssiehtoja verrataan pankissa pelkästään kyseessä olevaan remburssinavaukseen jättämällä tarkastelun ulkopuolelle sen, onko ehtoja mahdollista tai joissain tapauksissa, kuten esimerkiksi kirjoitusvirheiden kohdalla, edes järkevää täyttää. Tämän lisäksi haastateltavat kokivat negatiiviseksi sen, että remburssiehtojen täyttämiseen on yleensä myönnetty remburssinavauksella hyvin vähän aikaa. Edellä mainittujen seikkojen lisäksi vastauksista kävi ilmi, että negatiivisena pidettiin myös remburssin korkeampia kuluja verrattuna muihin ulkomaankaupan maksutapoihin. Lisäksi remburssinavaukset miellettiin sekaviksi ja vaikealukuisiksi, minkä koettiin jossain määrin vaikeuttavan remburssiehtojen täyttämistä siitä syystä, että itselle relevantin tiedon poimiminen vaikealukuiselta remburssinavaukselta tuotti vaikeuksia.

Suuri osa remburssiehdoista on sellaisia, että yritys ei yksin niitä pysty täyttämään vaan remburssiehtojen täyttämässä on mukana eri alojen yhteistyökumppaneita. Tästä syystä halusin selvittää tutkimuksessani haastateltavien kokemuksia siitä, kuinka helppoa yhteistyökumppanit on ollut saada sitoutumaan remburssiehtojen täyttämiseen. Vastauksista kävi ilmi, että eri yhteistyökumppaneiden sitoutumisessa remburssiehtojen täyttämiseen oli huomattavia eroja. Osa yhteistyökumppaneista pyrki selvästi tekemään parhaansa remburssiehtojen täyttämässä, kun taas toisten yhteistyökumppaneiden toiminnasta oli nähtävissä, etteivät he pidä remburssiehtojen täyttämistä tärkeänä. Tällaisten yhteistyökumppaneiden kohdalla ongelmia oli tuottanut hitaus sekä huolimattomuus remburssiehtojen täyttämässä. Tämän lisäksi vastauksista kävi ilmi, että joidenkin ulkomaisten yhteistyökumppaneiden kohdalla ongelmia oli aiheuttanut remburssia varten toimitettujen asiakirjojen kieli. Tällaisissa tapauksissa toimitetut asiakirjat oli kirjoitettu paikallisella kielellä, mikä vaikeuttaa asiakirjasisällön ymmärtämistä ja saattaa joissain tapauksissa olla myös remburssiehtojen vastaista.

Yhteistyökumppaneita oli pyritty sitouttamaan reburssiehtojen täyttämiseen pitämällä heihin tiiviisti yhteyttä sekä tarpeen tullen painostamaan heitä reburssiehtojen täyttämiseen hoputtamalla. Tämän lisäksi yhdestä vastauksesta kävi ilmi, että reburssiehtojen täyttämiseen pyritään myös niin, että reburssiehdot käydään yhdessä läpi yhteistyökumppaneiden kanssa. Tällä pyritään välttämään mahdollisten virheiden tapahtumista.

Yksi tutkimukseni tavoitteista oli selvittää, kuinka usein haastattelemissani yrityksissä käytetään reburssia vientikaupan maksutapana. Tämän kysymyksen kohdalla vastaukset vaihtelivat huomattavasti haastateltavien edustamien yritysten välillä. Toisessa yrityksessä reburssiehtoja ei käytetty edes joka vuosi, kun taas toisessa yrityksessä reburssiehtoja käytettiin vientikaupan maksutapana joka toinen kuukausi. Tämän lisäksi käyttömäärissä tuntui olevan molemmissa yrityksissä vaihteluita vuodesta toiseen. Toisessa yrityksessä reburssien käyttömäärät olivat laskeneet viimeisten vuosien aikana, kun taas toisessa yrityksessä reburssien osuus kaikista ulkomaankaupan maksutavoista oli kasvanut. Jälkimmäisessä tapauksessa reburssien lisääntymistä selitettiin sillä, että maailmalla vallitsevan epävarman taloustilanteen takia monien pitkäaikaisten asiakassuhteiden hiljennyttyä uusia asiakassuhteita oli jouduttu solmimaan entistä enemmän. Lisäksi useissa tapauksissa uudet asiakkaat sijaitsivat epävarmoiksi miellettyillä markkina-alueilla. Uusiin asiakassuhteisiin liittyviä riskejä pyrittiin pienentämään valitsemalla käytettäväksi maksutavaksi reburssin.

Koska reburssi on kustannuksiltaan muita ulkomaankaupan maksutapoja kalliimpi, halusin selvittää tutkimuksessani, vaikuttavatko reburssin kalliimmat kulut käytettävän maksutavan valinnassa. Vastauksista kävi ilmi, etteivät kalliimmat kustannukset olleet juuriin vaikuttaneet maksutavan valinnassa, sillä reburssiehtoja oltiin valmiita maksamaan enemmän, jotta kauppaan liittyvät riskit pienenisivät. Reburssiehtoja oli kuitenkin totuttu käyttämään maksutapana lähinnä suurissa kaupoissa, joissa reburssin kustannukset muodostivat prosentuaalisesti pienen osuuden koko kaupan arvosta. Pienempien kauppajen kohdalla oli päädytty valitsemaan maksutavaksi reburssi vain sellaisissa tapauksissa, joissa kauppaan oli liittynyt poikkeuksellisen suuria riskejä. Reburssista oltiin valmiita maksamaan muita ulkomaankaupan maksutapoja enemmän myös siitä syystä, että mitä nopeammin myyjä toimittaa reburssinavauksella vaaditut asiakirjat pankkiin, sitä nopeammin hän saa maksun reburssista. Näin ollen myyjän on mahdollista saada suuretkin kauppasummat tililleen nopeasti.

Vaikka remburssin kustannukset ovatkin muita ulkomaankaupan maksutapoja korkeammat, olivat kaikki haastateltavat kuitenkin sitä mieltä, että korkeammat kulut olivat kannattaneet suhteessa remburssista saavutettuihin hyötyihin. Lisäksi kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että remburseista saavutetut hyödyt olivat niin huomattavia, ettei korkeammilla kustannuksilla ollut juurikaan väliä.

Nykyisin maailmalla vallitsevan epävarman taloustilanteen aikana remburssi on varteenotettava ja monissa tapauksissa järkeväkin maksutapa ulkomaankauppaa harjoittaville yrityksille. Korkeammista kustannuksistaan ja työllistävästä luonteestaan huolimatta remburssi antaa suojaa useita ulkomaankauppaan liittyviä riskejä vastaan. Remburssin avulla yritysten on mahdollista solmia uusia asiakassuhteita sekä käydä kauppaa epävarmoillakin markkina-alueilla, sillä riskiä kauppatahtuman epäonnistumisesta ei kannata yksin myyjä. Lisäksi on olemassa useita eri remburssimuotoja, joiden joukosta yritysten on mahdollista löytää kuhunkin kauppatilanteeseen parhaiten sopiva vaihtoehto. Omien kokemusteni sekä haastattelemini henkilöiden kokemusten mukaan oikein käytettyinä remburseista saavutetut hyödyt ovat niin merkittäviä, että niiden käyttöön kannattaa tutustua ja ottaa remburssit osaksi yrityksen ulkomaankauppaa.

LÄHTEET

- Anttila, P. 2000. Tutkimuksen taito ja tiedon hankinta – taito-, taide- ja muotoilualojen tutkimuksen työvälineet. 3. painos. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Eskola, J. & Suoranra, J. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 8. painos. Tampere: Vastapaino
- Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus – riskit, maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: Talentum Media Oy
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2006. Tutkimushaastattelu - teemahaastattelun teoria ja käytäntö. 4. painos. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kirjayhtymä Oy.
- International Chamber of Commerce. 2007. Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP 600. Helsinki: ICC Palvelu Oy
- Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. 2002. Tuontioapas. 7. painos. Helsinki: Multiprint Oy.
- Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. 2003. Vientiopas. 12. painos. Helsinki: Multiprint Oy.
- Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. 2004. Ulkomaankaupan erikoistermit. 7. painos. Helsinki: Multiprint Oy
- Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. 2006. Vientikaupan asiakirjat 2007. 33. painos. Helsinki: Multiprint Oy.
- Katajamäki, E. 2009. Hallinnon assistentin haastattelu 24.2.2009. YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy. Ylivieska.
- Kuusirati, S. 2009. Shipping coordinatorin haastattelu 19.3.2009. Rautaruukki Oyj. Raaha.
- Laitila, A. 2009. Projektinhoitajan haastattelu 17.3.2009. YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy. Ylivieska.
- Larikka, T. 2009. Avainasiakaspäällikön haastattelu 19.3.2009. Rautaruukki Oyj. Raaha.
- Leino, P. 2006. Kansainvälisen kaupan maksutavat – vientipäivä 2006. Luentomateriaali. Outokumpu Stainless Oy.
- Leppiniemi, J. 2000. Rahoitus. Porvoo: WSOY.
- Maaluokituskartta. 2010. Finnvera Oyj. WWW-dokumentti. Saatavissa: http://www2.finnvera.fi/flash/maalk_kartta.htm. Luettu 6.2.2010.

- Martikainen, T. & Martikainen, M. 2002. Rahoituksen perusteet. Helsinki: WSOY.
- Mustonen, R. 2007. Maksutavat ja vakuudet ulkomaankaupassa. Luentomateriaali. Aktia Säästöpankki Oyj. Keskuspankkiyksikkö.
- Nordea. 2010. Vientiremburssit. Nordea Oyj.
- Nordea Trade Finance. 2001. Documentary credits.
- Ojala, M. 2009. Myyntineuvottelijan haastattelu 19.3.2009. Rautaruukki Oyj. Raaha.
- Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WSOY.
- Pirnes, H & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Porvoo: WSOY.
- Pohjola Pankki. 2010. Pohjola Pankki Oyj:n dokumenttimaksujen palveluhinnasto voimassa 1.1.2010. Pohjola Pankki Oyj.
- Ruukki Oyj. 2010. Ruukki on teräs- ja konepajateollisuuden moniosaja. WWW-dokumentti. Saatavissa:
<http://www.ruukki.com/www/corporate.nsf/Documents/74129632979B4038C2257212003751CD?OpenDocument&lang=2>. Luettu 3.2.2010.
- Sampo Pankki. 2010. Hinnasto - Vientiremburssit. PDF-dokumentti. Saatavissa:
<http://www.sampopankki.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/YrityksetJaKonsernit/TradeExportFinance/VienninRahoituspalvelut/Vientiremburssi/Documents/Hinnasto%20Vientiremburssit.pdf>. Luettu 12.2.2010.
- Sarjanoja, H. Myyntilaskuttajan haastattelu 19.3.2009. Rautaruukki Oyj. Raaha.
- Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Suominen, A. 2003. Riskienhallinta. Helsinki: WSOY.
- Ulkomaankaupan pankkipalvelut. 2007. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150384623>. Luettu 26.11.2007.
- YIT Oyj. 2007a. Toimialat. WWW-dokumentti. Saatavissa:
http://www.yit.fi/palvelut/yritysinformaatio/perustietoa/YIT_lyhyesti/konsernirakenne. Luettu 1.12.2007.
- YIT Oyj. 2007b. Henkilöstö on voimavaramme. WWW-dokumentti. Saatavissa:
http://www.yit.fi/palvelut/yritysinformaatio/perustietoa/YIT_lyhyesti/50883. Luettu 1.12.2007.

REMBURSSIHAKEMUKSESSA VAADITUT TIEDOT

1. Remburssiviite
 2. Remburssin muoto
 3. Muu ominaisuus
 4. Remburssin määrä ja valuutta
 5. Toimeksiantajan nimi ja osoite
 6. Myyjän, remburssisaajan nimi ja osoite
 7. Remburssinsaajan pankkiyhteys
 8. Remburssin sitovuus saajalle
 9. Remburssin viimeinen voimassaolopäivä
 10. Toimitus
 11. Toimituksen viimeinen mahdollinen päivämäärä
 12. Remburssin käytettävyys remburssinsaajalle
 13. Osatoimitusten salliminen tai kieltäminen
 14. Uudelleenlastaus sallittuna tai kiellettynä
 15. Toimitusehto Incoterms 2000 –kokoelman mukaisesti
 16. Tavarakuvaus lyhyesti ja yksiselitteisesti sekä tarvittava viittaus kaupan muuhun asiakirjaan
 17. Remburssin vaatimat asiakirjat
 18. Asiakirjojen esittämisaika kuljetusasiakirjan päiväyksestä
 19. Lisäohjeet
 20. Pankkikulut
 21. Hakijayrityksen y-tunnus
 22. Toimeksiantajan tilinumero remburssin määrän veloittamiseksi ja/tai pankkikulujen veloittamiseksi.
 23. Hakemuksen täyttämiseen liittyvien kysymysten hoitoon yrityksen yhteyshenkilön nimi ja yhteystiedot.
 24. Toimeksiannon päivämäärä ja hakijan virallinen allekirjoitus.
- (Pasanen 2005, 222)

NORDEA OYJ:N PALVELUHINNASTO VIENTIREMBURSSIELLE

1.4 Vientiremburssit

Avisointipalkkio	100,00
Riskipalkkio vahvistetusta remburssista	
Prosentuaalinen per annum -palkkio remburssin määrästä tai määrän korotuksesta vähintään yhden kuukauden jaksolta maa- ja pankkiriskin mukaisesti etukäteen, vähintään	110,00
Asiakirjapalkkio remburssin käytetystä määrästä vähintään	0,25 % 140,00
Muut palkkiot ja kulut	
Asiakirjojen ennakotarkastus/asiakirja tai asiakirjaesitys, vähintään	140,00
Virheellisten ja/tai puutteellisten asiakirjojen korjauttaminen	50,00
Muutokset/kpl	100,00
Toimituskulut kirjattuna postina tai kuriirilla, vähintään	13,50
Remburssinsaajan toimeksiannosta ilmoitettava maksuohje veloitetaan etukäteen/maksuohje	150,00
Maksun suorittaminen muulle kuin remburssinsaajalle	70,00
Siirrettävän remburssin siirtomääräyksen antajalta veloitetaan etukäteen siirtopalkkiota siirrettävästä määrästä vähintään	0,35 % 500,00
Sanomakulut/kpl	35,00
Maksuajallisen vahvistetun remburssisaatavan rahoittaminen	
<ul style="list-style-type: none"> • korko kansainvälisen korkotason mukaan lisätynä asiakaskohtaisella marginaalilla • käsittelymaksu, vähintään 	100,00
Erityistoimenpiteet edellä mainittujen lisäksi käsittelykertaa kohden, vähintään	70,00

(Nordea 2010)

POHJOLA PANKKI OYJ:N PALVELUHINNASTO VIENTIREMBURSSIELLE

POHJOLA PANKKI OYJ:N DOKUMENTTIMAKSUJEN PALVELUHINNASTO VOIMASSA 1.1.2010

Vientiremburssi	
Vientiremburssi on ulkomaisen pankin asiakkaansa toimeksiannosta antama sitoumus maksaa remburssin saajalle tämän esitettyä remburssiehtojen mukaiset kauppaa koskevat asiakirjat.	
Avisointipalkkio	130,00
Asiakirjapalkkio Remburssi asiakirjojen tarkastamisesta peritään asiakirjapalkkio. Palkkio peritään asiakirjaesityksen määrästä.	0,20 % vähintään 130,00
Vahvistuspalkkio Remburssin vahvistamisesta peritään kultakin 3 kk:n jaksolta tai sen osalta etukäteen maa- ja pankkikohtaista vahvistuspalkkiota. Palkkio peritään remburssin määrästä.	vähintään 190,00
Vastuupalkkio Aikaremburssissa peritään lisäksi maksuajan kultakin kuukaudelta tai sen osalta maa- ja pankkikohtaista vastuupalkkiota. Palkkio peritään asiakirjaesityksen määrästä.	vähintään 70,00
Ennakkotarkastuspalkkio Remburssi asiakirjojen ennakkotarkastuksesta peritään ennakkotarkastuspalkkio	vähintään 90,00
Korjauttamispalkkio Virheellisten/puutteellisten asiakirjojen korjauttamisesta/ täydentämisestä peritään	60,00
Muutospalkkio Muutoksista peritään muutospalkkio Vahvistetun remburssin korotuksesta peritään lisäksi korotuksen osalta vahvistuspalkkio.	80,00
Toimitusmaksu Remburssisaatavan diskonttaaminen	170,00
Siirtopalkkio Siirrettäessä remburssi toisen remburssin saajan hyväksi peritään siirtotoimeksiannon antajalta siirtopalkkio etukäteen. Palkkio peritään siirron määrästä	0,35 %, vähintään 300,00
Osakäyttöpalkkio Jos remburssissa on useita osatoimituksia, peritään ensimmäisen osakäytön jälkeisistä käytöistä osakäyttöpalkkio.	70,00
Ilmoitus saatavan siirtämiseksi	200,00
Asiakirjalähetyksistä veloitetaan todelliset kulut	vähintään 20,00
Agentin palkkion maksaminen/tilityksen jakaminen, asiakirjan siirto, allekirjoitusten tarkastaminen	40,00
Sanomakulut	40,00

(Pohjola Pankki 2010)

SAMPO PANKKI OYJ:N PALVELUHINNASTO VIENTIREMBURSSEILLE

Sampo Pankki

Hinnasto
- Vienti remburssit

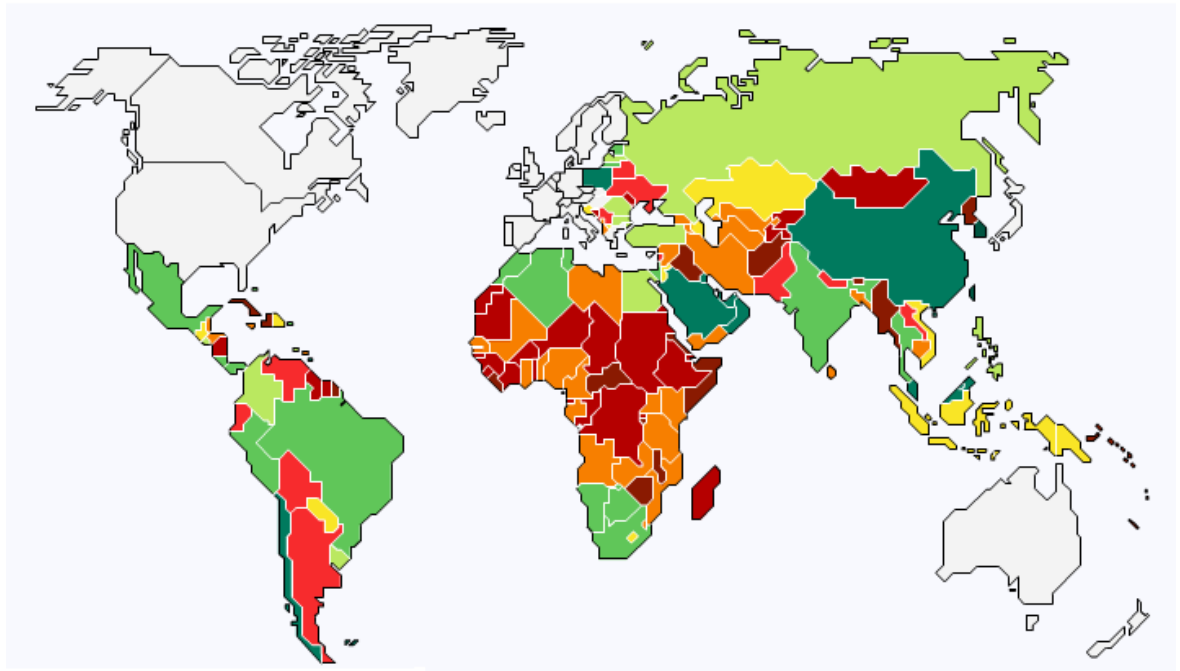
Hinnasto voimassa 25.3.2008 alkaen

Avisointipalkkio			
- Remburssin ilmoittamisesta remburssinsaajalle peritään	100 €		
Asiakirjapalkkio			
- Remburssin käytetystä määrästä peritään, vähintään	0,2 %		
- Remburssin käytetystä määrästä peritään, vähintään	120 €		
Valvistuspalkkio			
- Remburssin määrästä peritään avaajapankin ja maan mukaan määräytyvä per annum -pohjainen vahvistuspalkkio etukäteen vähintään 45 päivältä, vähintään	% p.a.		
	170 €		
Maksuaikapalkkio			
- Maksuaikaisista remburseista peritään toimitusmaksuna	80 €		
Muutokset ja peruutukset			
- Remburssiin tehdyn muutoksen tai peruutuksen ilmoittamisesta peritään	80 €		
Asiakirjojen ennakkotarkastus			
- Asiakirjojen ennakkotarkastuksesta peritään vähintään	80 €		
Muut toimenpiteet			
- Kustakin toimenpiteestä peritään vähintään	50 €		
- Virheellisten asiakirjojen esittäminen Agentin palkkion maksu tai tilityksen jakaminen Käsitelymaksu osakäyttöistä, ensimmäinen maksuton			
- Toimitusmaksu saatavan diskonttauksesta Tiedustelut, ilmoitukset, todistukset, sanomakulut ym.			
- Selvittelytyö, jokaisselta alkavalta tunnulta			
Remburssin siirto			
- Siirrosta peritään etukäteen siirron toimeksiantajalta, vähintään	0,3 %		
- Saatavan siirron ilmoittaminen siirronsaajalle	300 €		
Asiakirjalähettykset			
- Asiakirjalähettyksistä peritään vähintään	170 €		
- Asiakirjalähettyksistä peritään vähintään	25 €		
Palvelut ovat arvonnaisäverottomia.			

1388008

Sampo Pankki Oyj, HILLIATUURINKUJA 2, 00073 Sampo Pankki, Y-tunnus 1750744-7

MAALUOKITUSKARTTA



Maaluokat

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| □ 0 = kehittynyt talous | □ 5 = välttävä maksukyky |
| ■ 1 = erinomainen maksukyky | ■ 6 = heikko maksukyky |
| ■ 2 = hyvä maksukyky | ■ 7 = erittäin heikko maksukyky |
| ■ 3 = riittävä maksukyky | ■ 7 = enintään 1 vuoden vientitakuu |
| ■ 4 = kohtalainen maksukyky | ■ 7 = vientitakuuta ei myönnetä |

KUVIO 6. Finnvera Oyj:n julkaisema, kaikki valtiot käsittävä maaluokituskartta (mukailen Maaluokituskartta 2010.)

TUTKIMUSKYSYMYKSET

1. Kerrotko aluksi nimesi
2. Missä tehtävissä työskentelet?
3. Minkä yrityksen palveluksessa olet?
4. Millä toimialalla yritys toimii?
5. Minkälaisissa kauppatilanteissa yrityksessänne on valittu maksutavaksi reburssi?
6. Minkälaisissa kauppasuhteissa yrityksessänne on valittu maksutavaksi reburssi?
7. Mihin maihin suuntautuvassa viennissä yrityksessänne on valittu maksutavaksi reburssi?
8. Oletko huomannut, että joihinkin maihin kohdistunut reburssikauppa olisi ollut hankalampaa muihin maihin verrattuna?
9. Oletko vastaavasti huomannut, että joihinkin maihin kohdistunut reburssikauppa olisi ollut helpompaa muihin maihin verrattuna?
10. Mitä reburssimuotoja yrityksessänne on käytetty?
11. Miten käytettävä reburssimuoto valitaan yrityksessänne?
12. Kuinka vaativaa asetuttujen reburssiehtojen täyttäminen oman kokemuksesi mukaan on?
13. Mitkä reburssiehdot olet kokenut hankaliksi täyttää?
14. Mitkä reburssiehdot olet kokenut puolestaan helpoiksi täyttää?
15. Miten olet toiminut sellaisissa tilanteissa kun et ole saanut asetettuja reburssiehtoja täytettyä?
16. Kuinka hyvin ostajat ovat täyttäneet reburssiehdot omalta osaltaan?
17. Kuinka helppoa yhteistyökumppanit (esim. huolitsijat, rahdinkuljettajat, tavarantoimittajat yms.) on ollut saada sitoutumaan reburssiehtojen täyttämiseen?
18. Kuinka usein yrityksessänne käytetään reburssia maksutapana vientikaupassa?
19. Onko reburssin käyttömäärä muuttunut yrityksessänne vuosien aikana?
20. Minkälaisia hyötyjä yrityksessänne on saavutettu reburssin käytöstä?
21. Mitä positiivisia puolia koet reburssisiin liittyvän?
22. Mitä negatiivisia puolia koet reburssisiin liittyvän?
23. Reburssi on paitsi ulkomaankaupan maksutapa mutta myös riskienhallintakeino. Mitä riskejä vastaan yrityksessänne on pyritty suojautumaan reburssien avulla?

24. Remburssi on kustannuksiltaan muita ulkomaankaupan maksutapoja kalliimpi. Koke-
muksesi mukaan, onko kalliimmat kulut kannattaneet suhteessa remburssista saavutettuihin
hyötyihin?
25. Kuinka paljon remburssin korkeammat kustannukset vaikuttavat käytettävän maksuta-
van valinnassa?
26. Haluatko vielä lisätä jotain?