



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
VASA YRKESHÖGSKOLA  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Mari Eloniemi

# REMBURSSIT JA TAKAUKSET KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA

Liiketalous ja matkailu  
2011

## ALKUSANAT

Aihe opinnäytetyöhöni kehittyi syksyllä 2010 ammattiharjoitteluni yhteydessä eräässä kansainvälisessä teollisuusyrityksessä. Tämä työ tulee tilauksena osastolle, jossa suoritin ammattiharjoitteluni. Aihe syntyi harjoitteluni edetessä, kun kiinnostuin remburssien ja takauksien käytöstä ja niiden esiin tuomista ongelmista.

Opinnäytetyöni oli suurempi projekti, mitä aluksi olin osannut arvioida. Teoriaosuuden kirjoittaminen oli kaikista aikaa vievin prosessi. Motivaationi kuitenkin kasvoi keväällä 2011, kun sain haastattelut tehtyä ja pääsin purkamaan niistä saatuja tuloksia. Tutkimukseni haastatteluiden tekeminen oli itselleni mieluisin ja motivoivin osa koko opinnäytetyössäni. Oli erittäin mielenkiintoista huomata, kuinka hyvin tutkimuksen tuloksista nousi teoriaan kytkeytyviä asioita esille. Toivon tutkimuksestani olevan hyötyä yritykselle ja toivon yritykselle menestystä jatkossakin kansainvälisessä kaupassa.

Haluan kiittää työni ohjaajaa Leena Pommelin-Andrejeffia, joka oli aina valmis auttamaan ongelmieni kanssa. Haluan kiittää myös kohde yrityksen asiantuntijatiimiä, joka on tukenut minua kirjoitusprosessini aikana.

Vaasassa 25.4.2011

Mari Eloniemi

## VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous

**TIIVISTELMÄ**

Tekijä	Mari Eloniemi
Opinnäytetyön nimi	Rembursit ja takaukset kansainvälisessä kaupassa
Vuosi	2011
Kieli	suomi
Sivumäärä	58 + 2
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

---

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli aluksi selvittää, mitä remburssi ja takaus tarkoittavat. Tavoitteena oli ottaa selvää, millaisia rembursseja ja takauksia tutkittavassa yrityksessä käytetään. Lisäksi tavoitteena oli ongelmien ja niihin johtavien syiden kartoittaminen sekä käytännöllisten ratkaisukeinojen löytäminen esille nousseisiin ongelmiin.

Opinnäytetyöni on jaettu kolmeen osaan, johdanto-, teoria- ja empiiriseen osaan. Työni teoriaosuudessa on käsitelty rembursseja ja takauksia sekä niiden käyttöä ja yleisesti kansainvälistä kauppaa. Empiirinen osa keskittyy rembursseja ja takauksia käsittelevään tutkimukseen, sen vaiheisiin ja tutkimuksen tuloksiin sekä johtopäätöksiin. Tarkoituksena oli myös selvittää, mitä etuja ja haittoja niiden käytöstä on sopimuksen osapuolille.

Empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jota varten haastateltiin kuutta remburssien ja takauksien kanssa työskentelevää henkilöä. Haastattelun pohjana käytin laatimaani kysymyslomaketta.

Tutkimuksen mukaan dokumentit tuottavat ongelmia remburssien ja takauksien käytössä. Käytännössä takauksien käytössä sopimusliitteenä oleva hyvin laadittu malli helpottaa esiin tulleita ongelmia. Tutkimustulosten Analysointi ja johtopäätökset -kappaleissa käsitellään tarkemmin tutkimuksen tuloksia.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Liiketalous

## **ABSTRACT**

Author	Mari Eloniemi
Title	Letter of credits and guarantees in international business
Year	2011
Language	Finnish
Pages	58 + 2
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

---

The aim of this bachelor's thesis was to study first what a Letter of Credit and guarantee are. The objective was to find out what kind of letters of credits (LCs) and guarantees are used in case company. Moreover, the goal was to define the problems and find out why these problems occur. It was also important to find solutions to these problems.

This Thesis is divided into three sections: introduction, a theoretical and an empirical study. The theoretical study examined letter of credits and guarantees, their usage and international business in general. The empirical research studied of letter of credit and guarantee research theory, research stages and results. The aim was also to study what advantages and disadvantages those usages create to both parties of the contract.

The empirical study was carried out as a qualitative study in which six people working with Letter of Credit and guarantees were interviewed. The basis of the interview was a questionnaire.

The study indicates that documents produce problems with LCs and guarantees. In general a well-formed model attached to the contract was discovered to ease many problems. The results of the study are explained in more detailed in chapter Analysis of Results and chapter Conclusions.

---

Keywords	Letter of Credits, Guarantee, Payment Terms
----------	---------------------------------------------

1. JOHDANTO .....	5
2. TUTKIMUSONGELMAT JA TUTKINTAKYSYMYKSET.....	6
2.1 Tutkimuksen tavoitteet.....	7
3 TEOREETTINEN VIITEKEHYS .....	8
3.1 Kansainvälinen kauppa .....	8
3.1.1 Kauppasopimus .....	9
3.1.2 Maksuehdot ja -tavat kansainvälisessä kaupassa .....	11
3.1.3 Toimituslausekkeet .....	14
3.2 Remburssi.....	17
3.2.1 Remburssin luonne kansainvälisessä kaupassa.....	20
3.2.2 Remburssin käyttö käytännössä .....	22
3.3 Takaukset .....	25
3.3.1 Pankkitakauksen tunnusmerkit.....	26
3.3.2 Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset takaussäännöt, URDG 758.....	28
4 TUTKIMUSTAPA JA AINEISTON KERUU .....	31
4.1 Tutkimustapa.....	31
4.2 Aineistoin keruu .....	32
4.3 Tutkimuksen luotettavuus .....	32
5 TUTKIMUSTULOSTEN ANALYSOINTI .....	34
5.1 Tutkimuksen taustaa.....	34
5.2 Haastateltavat .....	34
5.3 Haastattelukysymykset.....	35
5.3.1 Takauksiin liittyvät kysymykset .....	35
5.3.2. Rembursseihin liittyvät kysymykset .....	36
5.3.3. Yhteenveto kysymykset .....	37
5.4 Tutkimustulokset.....	38
6 JOHTOPÄÄTÖKSET .....	51
6.1 Remburssi käytännössä .....	51
6.2 Takaus käytännössä.....	52
6.3 Keinoja ongelmien välttämiseksi .....	53
7. EHDOTUKSIA JATKOTUTKIMUKSILLE .....	55
LÄHTEET .....	56
LIITTEET .....	58

## 1. JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on perehtyä remburssien ja takauksien käyttöön kansainvälisessä kaupassa. Remburssi ja takaus tuovat ostajalle ja myyjälle turvaa rahojen ja tavaroiden saannista. Tavoitteena on tutustua tarkemmin remburssien ja takauksien ominaispiirteisiin, erilaisiin remburssi- ja takaustyyppeihin sekä niiden käyttöön kansainvälisessä kaupassa.

Tavoitteenani on koota kattavasti tietoa remburseista ja takauksista pohjautuen kirjallisiin ja pankkien materiaaleihin. Ajantasaista painettua materiaalia tästä aiheesta on melko vaikea löytää, sillä lähteet sisältävät osittain vanhentunutta tietoa. Ajantasaisen tiedon saamiseksi olen yhdistänyt lähdekirjallisuuden antamaa tietoa uusiin tietoihin sekä vertaillut eri lähteitä monipuolisesti.

Useat kirjalliset puhuvat yhä Incoterms 2000 -toimituslausekkeista. Näistä ilmestyi viime vuonna päivitetty Incoterms 2010 -versio, joka ei ole vielä ehtinyt lähdekirjallisuuteen. Lisäksi käsitelen työssäni myös Kansainvälisen kauppakamarin julkaisemia remburssi- ja takaussääntöjä.

Teoriatiedon lisäksi opinnäytetyöni sisältää tutkimusosion, jossa pyrin saamaan käytännönläheistä sekä ajantasaista tietoa teoriatiedon tueksi ja täydennykseksi. Tutkimuksen toteutin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena toimeksiantavassa yrityksessä. Tutkimusosiossa pyrin löytämään remburssien ja takauksien käytön ongelmia sekä ratkaisuja niiden ehkäisemiseen.

## 2. TUTKIMUSONGELMAT JA TUTKINTAKYSYMYKSET

Tässä luvussa käsittelen aluksi aiheen valintaa. Sen jälkeen kerron tutkimukseni ongelmat ja tutkintakysymykset sekä tutkimuksen tavoitteita.

Myös Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara toteavat aiheen valinnan olevan prosessi, jossa ensimmäinen aihe ei useinkaan ole suoraan valmis tutkittavaksi. Aihe on kuitenkin valittava ja sitä on lähdettävä työstämään. Päätötyöstä ei ole tarkoitus tulla elinikäistä prosessia, aiheen on synnyttävä tietyssä aikataulussa,. Väärä aiheen valinta ei todennäköisesti johda hyvään tulokseen. Toisaalta taas hyvä tutkimusaihe on hyvän tutkimuksen alku. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 66-67)

Oman opinnäytetyöni aihe muokkautui myös matkan aikana. Aluksi tarkoitukseni oli kirjoittaa opinnäytetyö takauksista ja niiden käytöstä kansainvälisessä kaupassa. Lopulta päädyin kuitenkin ottamaan opinnäytetyöhöni mukaan myös remburssit takauksien lisäksi ja vertailemaan näiden käyttöä kansainvälisessä kaupassa. Halusin ottaa remburssit mukaan opinnäytetyöhöni, koska ne ovat yleisesti käytetty maksutapa kansainvälisessä kaupassa. Yhtenä tärkeänä tavoitteena opinnäytetyössäni on tehdä ohjeet myyjille remburssien ja takauksien käytöstä. Tällaiselle oppaalle on tarvetta käytännössä.

Tutkimukseni tutkimusongelmat ovat

- Mitkä maksuvakuudet ja -tavat ovat sopivimmat eri tilanteissa?
- Mitä edellytyksiä maksuvakuudet asettavat projekteille?

Tarkentavia kysymyksiä ovat

- Mitä eroja remburssien ja takauksien käytössä ilmenee?
- Mitkä syyt vaikuttavat remburssien ja takauksien valintaan?

## 2.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, milloin takauksia ja rembursseja käytetään ja kuinka ne eroavat toisistaan. Tavoitteena on myös selvittää, missä tilanteissa remburssit tai takaukset eivät käy ja miksi niitä ei käytetä joissakin tapauksissa. Yhtenä tavoitteena on tehdä myyjille ohjeet rembursseista ja takauksista. Ohjeista selviää, mitä pitää huomioida rembursseja ja takauksia käytettäessä. Siinä kerrotaan myös asioista, joita tulisi välttää remburssien ja takauksien käytössä. Ohjeiden tavoitteena on helpottaa jokapäiväistä työtä.

Tutkimuksen avulla pyrin helpottamaan operatiivista työtä, maksuehtojen ja dokumentointien kanssa. Käytännössä esiintyy paljon ongelmia, joita ei aina huomata tai ei osata ajatella. Tavoitteena on saada käytännössä esiin tulleet ongelmatilanteet myös sopimusta tekevien henkilöiden tietoon ja näin helpottaa remburssien sekä takauksien operatiivista työtä.

### **3 TEOREETTINEN VIITEKEHYS**

Teoriaosuudessa hahmotetaan teoreettista viitekehystä takauksien ja reburssien osalta. Pyrkimyksenä on selventää teorian pohjalta takauksien ja reburssien käytön perusteita, käyttöä sekä tunnuspiirteitä. Lisäksi käsitellään Kansainvälisen kauppakamarin reburssi- ja takausäännöksiä.

#### **3.1 Kansainvälinen kauppa**

Kansainvälisellä kaupalla tarkoitetaan tilannetta, jossa tavara tai palvelu siirtyy valtiollisen tai muun vastaavan rajan yli. Kansainvälinen kauppa eroaa kotimaan kaupasta siinä, että asiakas tai toimittaja toimii erilaisessa ympäristössä. Näissä vallitsevat erilaiset pelisäännöt, toimintatavat, kulttuuri, arvot sekä kysyntä- ja tarjontatilanne. Kansainvälisessä kaupassa joudutaan sopeutumaan erilaisiin olosuhteisiin. (Pasanen 2005: 15)

Kansainvälisessä kaupassa tulee huomioida seuraavat asiat: valtio, kulttuuri, resurssit ja liiketoimintaympäristö sekä hallituksen politiikka, poliittiset järjestelmät ja kehitystaso. Jokaisella valtiolla on omat toimintatapansa ja valtiot ovat erilaisia. Kansainvälisessä kaupassa on ymmärrettävä valtioiden väliset erot tai tiedostettava ne. Tietämys toisesta valtiosta vähentää konflikteja, esimerkiksi viranomaiskriteerien suhteen. Kulttuurien mukaiset toimintatavat vaikuttavat oleellisesti kansainväliseen kauppaan. Kieli ja sosiaaliset tavat sekä niiden merkitys ovat erittäin tärkeitä niin onnistumisen kuin epäonnistumisen kannalta. (Beard & Thomas 2006: 5-6)

Resurssit ja liiketoimintaympäristö määrittävät markkinoiden mahdollisuudet. Kansainvälisessä kaupassa kokonaisuuden osia ovat muun muassa maan vientipolitiikka ja maksujen tasapaino sekä ulkomainen valuutta. Hallituksen politiikka vaikuttaa suoraan markkinoihin, sen toiminta voi nostaa markkinoita tai heikentää niitä. Tämän vuoksi on tärkeää selvittää etukäteen tukeeko maan hallitus kansainvälistä kauppaa. (Beard & Thomas 2006: 6)

Erilaiset poliittiset järjestelmät ja niiden tasapaino vaikuttavat markkinoiden potentiaaliin ja liiketalousilmapiiriin. Myös poliittinen epävakaus, sodat ja ristiriidat vaikuttavat suoraan markkinatilanteeseen. Eri valtioissa vallitsevat erilaiset kehitystasot, jotka vaikuttavat markkinoihin. On tärkeää tietää, millä tasolla valtio on tehtaessa kauppaa kyseisen valtion yrityksen kanssa. (Beard & Thomas 2006: 6-7)

### **3.1.1 Kauppasopimus**

Tärkein ulkomaankaupan tukipylväistä on hyvin neuvoteltu ja laadittu kauppasopimus (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007: 4.) Tehtaessa ulkomaankaupan sopimuksia tulee pyrkiä mahdollisimman laajaan yksityiskohtaisuuteen ja tarkkuuteen erimielisyyksien välttämiseksi. Sopimuksen tulee olla aina kirjallinen. Sopimusta tehtaessa pitää huomioida oman ja vastapuolen valtion oikeusjärjestelmien sekä kauppatapojen erilaisuudet. Näiden asioiden poikkeavuudet toisistaan tulevat esille jouduttaessa etsimään vastausta sopimatta jääneisiin tai puutteellisesti sovittuihin kysymyksiin. Sovellettavasta laista sopiminen on tärkeää mahdollisen riitatilanteen varalta. Mikäli siitä ei ole sovittu sopimuksessa, on ensin selvitettävä, minkä valtion lakia sovelletaan riitatilanteiden ratkaisussa. (Pehkonen 2000: 74-75)

Hyvin suunnitellusta kauppasopimuksesta käyvät ilmi tavaran ominaisuudet ja toimitustapa yksityiskohtaisesti sekä maksuehtoihin liittyvät asiat. Mitä paremmat maksuehdot yritys pystyy tarjoamaan, sitä paremmassa asemassa yritys on verrattuna sellaiseen kilpailijaan, joka ei pysty ehdoissa joustamaan. Maksuehtoihin vaikuttavat ostajan luottokelpoisuus, aiempi maksukäyttäytyminen, kauppasuhteen kesto, erimaiden erilaiset valuutta- ja lisenssimääräykset sekä vakiintuneet kauppatavat. Maksuehdon yksiselitteisyyteen ja maksutavan turvaavuuteen on kiinnitettävä erityistä huomiota, jos kyseessä on arvokas tilauksesta valmistettava tuote. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007: 9)

Ostajan luottokelpoisuuden lisäksi myös ostajan valtioon kohdistuva maariski tulee huomioida sovittaessa maksuehdoista. Maariski jaetaan taloudelliseen ja poliittiseen riskiin. Taloudellisella riskillä tarkoitetaan valtion kykyä hankkia ulkomaista velkaa ja kykyä hoitaa sitoumuksiaan. Poliittisella riskillä taas tarkoitetaan valtion halua hoitaa ja kunnioittaa sitoumuksiaan. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007: 9-10) Liitteessä yksi on Finnveran julkaisema kuva tämän hetkisistä maariskeistä.

Kauppasopimukseen on syytä sisällyttää seuraavat asiat:

1. Kaupankohde: tarkempi rajausta ja määrittely sekä muun muassa laatua ja pakkausta koskevat seikat.
2. Kauppahinta.
3. Maksuehdot ja maksutapa.
4. Toimitusaika sekä toimituslauseke: Incoterms 2000/2010 sekä erikseen sovitut ehdot. Toimitusaika kohtaan kannattaa sisällyttää toimitusajan laskeminen, viivästykset ja niistä aiheutuvat seuraukset. Tärkeää on kirjata ylös ostajan oikeudet näissä tilanteissa sekä sopimusvelvoitteiden laiminlyönnin seuraamukset molemmille osapuolille.
5. Sopimuksesta vapautumisperusteet: milloin voidaan vedota vapautumisperusteisiin. Tärkeitä kirjattavia asioita ovat myös Force-majeure perusteet, vapautumisperusteiden toteennäyttäminen ja sopijaosapuolten ilmoitusvelvollisuus sekä vapautumisperusteeseen vetoamisen seuraukset.
6. Tavarankäytön tarkastaminen ja tarkastuksen suorittaminen: valmistuksen aikana mahdollisesti tehtävät tarkastukset ja lisäksi tavarankäytön vastaanottotarkastus sekä ostajan reklamaatiovelvollisuus.
7. Myyjän antama takuu: mitä takuu sisältää, mitkä virheet ja viat takuu kattaa, mikä on takuu-aika ja mitkä ovat ostajan velvollisuudet takuun voimaansaattamiseksi.
8. Omistusoikeuden siirtyminen: milloin omistusoikeus siirtyy ja missä tapauksessa tapahtuu omistusoikeuden pidätys.

9. Riitojen ratkaiseminen: Käytetäänkö yleistä tuomioistuinta vai välimiesoikeutta, minkä maan tuomioistuinta käytetään, missä välimiesoikeus kokoontuu ja mitä lakia sovelletaan.

(Pehkonen 2000: 75. Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007: 9-10)

### **3.1.2 Maksuehdot ja -tavat kansainvälisessä kaupassa**

Maksuehto ja maksutapa on erottava toisistaan. Maksutapa on tärkeä maksuehdon osakokonaisuus, johon on kirjattava ainakin valuutta, maksun ajankohta ja maksutapa. Maksutavalla tarkoitetaan esimerkiksi ulkomaan maksua, ulkomaan sekkiä, perittävää tai remburssia. (Pasanen 2005: 195)

Maksuehtojen valintaan vaikuttavat kansainvälisessä kaupassa pitkät välimatkat, erilaiset kauppatavat, kieli- ja valuuttakysymykset, valuuttamääräykset, alkavan kauppasuhteen tuoma epävarmuus sekä kansainvälinen kilpailu. Nämä keskeiset kysymykset on yksilöitävä kansainvälisen kaupan maksuehdoissa. (Pehkonen 2000: 188)

Maksuehtoihin sisältyy määritelmät siitä, mitä maksetaan ja millä valuutalla. Ehtoihin sisältyy myös tieto kauppahinnan mahdollisesta osittamisesta sekä hintaan sisältyvistä asioista. Kansainvälisessä kaupassa tulee aina muistaa valuuttariski. Toisen osapuolen ollessa muualta kuin euroalueelta, kauppaan liittyy aina suurempi riski. Kauppahinnasta sovittaessa on huomioita monia asioita. Maksu kannattaa porrastaa isoissa hankinnoissa. Tämä turvaa myyjälle ainakin osan kauppahinnasta. Hintaan sisältyvät asiat on tärkeää sopia. Sekä myyjän että ostajan toimintavelvoitteet määritellään toimituslausekkeella, joka on tärkeä osa hintaa. Toimituslauseke kertoo, mistä myyjä on oikeutettu kauppahinnassa laskuttamaan ja mitä myyjän on pystyttävä osoittamaan sovituista toimenpiteistä. Pankkien kulut voivat sisältyä kauppahintaan. (Pasanen 2005: 192-193)

Ennakkomaksu kauppahinnasta on osa tavanomaista kansainvälisen kaupan maksumenettelyä. Sen suuruus on yleensä 5–10 % koko hinnasta. Tietty

maksupäivä käteismaksussa on maksuaika, jolloin maksun pitää näkyä myyjän tilillä. Käteismaksusta on mahdollisuus saada käteisalennusta. (Pasanen 2005: 194)

Tärkeä osa kansainvälisen kaupan sopimusta on maksuehdoista sopiminen. Sopimuksessa tulee määritellä kauppatahtuman maksamiseen liittyvät ehdot, niin myyjän kuin ostajankin puolelta. Myyjän ja ostajan erilaiset näkemykset sopimusta tehtäessä edellyttävät molemmilta joustavuutta. Kansainvälinen kauppakamari on laatinut yhdenmukaiset säännöt, jotka koskevat esimerkiksi remburssien käyttöä, perittäviä, valuuttaa ja ennakkomaksuja sekä niiden rajoituksia. (Pasanen 2005: 190)

Kauppasopimuksessa on syytä sopia täsmällisesti maksutavasta. Liian tarkkoja yksityiskohtia sopimuksessa on vältettävä, etteivät ne hankaloita esimerkiksi logistiikkaa kauppatahtumassa. Kauppalaskusta on ilmentävä ainakin ostajalle myönnetty maksuaika ja maksutapaa kuvaava ilmaisu. (Pasanen 2005: 191)

Kansainvälisen kaupan maksutapoja ovat esimerkiksi remburssi, ulkomaan perittävä, ulkomaan maksumääräys ja ulkomaan sekki. (Pasanen 2005: 195) Suoraa maksua voidaan käyttää myyjän ja ostajan sopiessa maksun suorittamisesta ennen tavarantoimitusta. Ostaja voi turvata etunsa vaatimalla myyjän pankilta takauksen ennakon takaisinmaksusta, mikäli tavaraa ei toimiteta sopimuksen mukaisesti. Takaus ei siis ole maksutapa vaan vakuus. (Pehkonen 2000: 189)

Ulkomaanmaksumääräys on yleisin maksutapa ulkomaankaupassa. Tällöin luotetaan ostajan hoitavan maksuvelvoitteensa. Pankkien hoitamana tämä maksutapa onkin turvallisin ja edullisin. (Pasanen 2005: 202) Maksumääräystä voidaan pitää kotimaisen tilinsiirron vastineena. Maksumääräystä voidaan käyttää silloin, kun maksu ei liity kiinteästi tavarantoimitukseen. Tällöin kyseessä on esimerkiksi ennakkomaksu, palveluiden, eläkkeiden, palkkioiden tai pääomien maksu. Maksumääräyksessä pankin tehtävä on välittää vain maksu, ei huolehtia tavarantoimituksesta oikeuttavista asiakirjoista kuten remburssissa. Maksumääräyksen joustavuus

mahdollistaa myyjän ja ostajan sopimisen pankki kulujen jakamisesta. Maksumääräys on aina ehdoton ja peruuttamaton maksutapa, joka pystytään tekemään tarvittaessa myös nopeana pikamääräyksenä. (Helppi & Paloheimo 2005: 107-108)

Kansainvälisessä kaupassa pankin asiakas voi antaa pankilleen toimeksiannon maksun suorittamisesta ulkomaalaiselle vastaanottajalle, kun maksun vastaanottajan tilinumero ja pankkiyhteys ovat tiedossa. Yleensä asiakkaan on annettava kirjallinen maksumääräystoimeksianto omalle pankilleen maksun maksamisesta ulkomaalaiselle maksunsaajalle. Toimeksiannon yhteydessä yritys antaa pankille luvan veloittaa kyseinen maksu yrityksen tililtä. (Helppi & Paloheimo 2005: 99)

Ostaja voi suorittaa maksun myyjälle sekillä, jonka pankki asettaa ulkomaisen kirjeenvaihtajapankkinsa maksettavaksi. Tavallisesti pankki luovuttaa sekin asiakkaalleen, joka postittaa sen maksun saajalle. (Pehkonen 2000: 189) Kansainvälisessä kaupassa maiden rajat ylittävissä maksutapahtumissa sekin lunastettavuus ja turvallisuus ovat aina kyseenalaistettavissa. Ulkomaan sekissä ostaja hankkii sekin eli maksuvälineen pankistaan. Pankki myy sekin ostajalle ja sen saajaksi asetetaan myyjä tai myyjän määräämä saaja. Sekissä on tiettyjä muotovaatimuksia, joiden tulee täytyä. Näitä ovat ehdoton kehotus maksamiseen, maksavan pankin nimi ja osoite, asettamispäivä ja -paikka, asettajan allekirjoitus, sekin saajan nimi, sekin summa numeroin ja kirjaimin, valuuttalaji, siirtäjä sekä katkeamaton, oikein merkitty siirtosuoja. (Pasanen 2005: 203-204)

Ulkomaan perittävässä myyjä eli toimeksiantaja antaa pankilleen perimistehtävän ja siihen liittyvät asiakirjat. Myyjän pankki eli toimeksiantaja pankki toimittaa tehtävän yhteistyöpankilleen ulkomailla, pyytäen tätä luovuttamaan asiakirjat ostajalle maksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Yhteistyöpankki eli perivä pankki vastaanottaa asiakirjat ja ilmoittaa niistä maksajalle tai lähettää ne maksajan pankille eli esittävälle pankille. Perivä pankki saa esittävaltä pankilta ostajan suorituksen, jonka pankki tilittää perityn määrän mukaisesti. Ostajan

pankki maksaa perittävän suorituksen toimeksiantajan ohjeiden mukaisesti myyjälle. (Pasanen 2005: 206)

SEPA:lla tarkoitetaan uutta eurooppalaista maksualueetta, joka tulee sanoista Single Euro Payments Area. Euroopan Unionin komissio on asettanut tavoitteeksi muodostaa Euroopan talousalueelle maksuliikennettä koskevan kotimarkkina-alueen eli SEPA:n, jonka alueella voidaan maksaa ja vastaanottaa euromääräisiä maksuja maan sisällä tai valtioiden rajojen yli samoilla ehdoilla, hinnoilla, oikeuksilla ja velvollisuuksilla. SEPA on suurin koskaan Euroopassa toteutettu maksamiseen liittyvä muutos, sillä kyseessä on järjestelmien näkökulmasta katsottuna suurempi muutos kuin Euroon siirryttäessä. SEPA-alueeseen kuuluu kaikkiaan 32 maata, jotka ovat EU-maat, ETA-maat ja Sveitsi sekä Monaco. SEPA-tilinsiirto on uusien tilisiirtostandardien mukainen tilinsiirto, jolla voidaan maksaa jatkossa kaikki euromääräiset maksut yhtenäisellä euromaksualueella. SEPA-palvelut on otettu käyttöön vaiheittain 28.1.2008 alkaen. Siirtymäaika päättyi tilisiirtojen osalta 2010 vuoden lopussa. (Mitä SEPA on?)

### **3.1.3 Toimituslausekkeet**

Kansainvälisessä kaupassa on käytössä erilaisia toimituslausekekokoelmia. Käytetyin ja tunnetuin kokoelma kansainvälisessä kaupassa on Incoterms-toimituslausekkeet, muita kokoelmia ovat Combiterms 2000, RAFTD 1941 ja Finnterms 2001. Combiterms 2000 -kokoelma pohjautuu kustannuspaikkataulukon ja sitä käytetään jonkin verran Pohjoismaissa. RAFTD (The Revised American Foreign Trade Definiton) 1941 toimituslausekkeiden lähtökohtana on USA:n kotimaankauppa. Finnterms 2001 -toimituslausekkeet perustuvat Suomen sisällä tehtävään kauppaan ja niitä ei käytetä kansainvälisessä kaupassa. (Pasanen 2005: 251,279) Keskityn Incoterms-toimituslausekkeisiin, jotka ovat kansainvälisessä kaupassa maailmanlaajuisesti hyväksytyt ja eniten käytetyt.

Incoterms-toimituslausekkeet ovat erilaisten kansainvälisessä kaupassa noudatettavien kauppatapojen määritelmiä, joissa kauppatavalle on annettu nimi

ja lyhenne. (Räty 2006: 17) Toimituslausekkeet kuvaavat tavaran toimittamiseen liittyviä kauppasopimuksen osapuolten eli myyjän ja ostajan välisiä velvollisuuksia. Ne kertovat myös kustannusten jaosta ja riskin siirtymisestä myyjän ja ostajan välillä. (Incoterms 2010 2010: 5)

Vuonna 2011 astuivat voimaan päivitetty toimituslausekkeet Incoterms 2010. Tällä hetkellä toimituslausekkeita on 11, jotka on ryhmitelty kuljetustavan mukaan. Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivia toimituslausekkeita ovat EXW, FCA, CPT, CIP, DAT ja DAP sekä DDP. Merirahteihin on käytävissä myös FAS-, FOB- ja CFR- tai CIF -toimituslausekkeet. (Tutkittavan yrityksen sisäiset koulutusmateriaalit)

EXW (Ex Works) -lausekkeen mukaan myyjä toimittaa tavaran ostajalle silloin, kun hän asettaa sen ostajan käytettäväksi tiloissaan tai muussa nimetyssä paikassa. Myyjän ei tarvitse lastata tavaraa eikä huolehtia mahdollisista vientiselvityksistä. FCA (Free Carrier) -lauseke tarkoittaa vapaasti rahdinkuljettajalla eli myyjä toimittaa tavaran luovuttamalla sen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa. CPT (Carriage Paid To) -lauseke tarkoittaa sitä, että myyjä luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. Myyjän vastuulle kuuluu kuljetussopimuksen solmiminen ja myyjä maksaa rahdin tavaran kuljettamisesta nimettyyn määräpaikkaan. (Incoterms 2010 2010: 15, 23 & 33)

CIP (Carriage and Insurance Paid to) -lausekkeessa myyjä luovuttaa tavaran nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. Myyjä maksaa kuljetuksen nimettyyn paikkaan ja rahdin vakuutuksen. DAT (Delivered At Terminal) -lauseke eli toimitettuna terminaalissa tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle, asettamalla sen käytettäväksi kuljetusvälineestä purettuna nimetyssä terminaalissa, määräpaikassa tai määräsatamassa. Myyjä vastaa kaikista riskeistä kuljetuksen aikana siihen asti kunnes tavara on purettu terminaaliin. DAP (Delivered At Place) -lauseke tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle, asettamalla sen hänen käytettäväkseen nimetyllä määräpaikalla

saapuneesta kuljetusvälineestä purettavaksi. Myyjän vastuulla on kaikki kuljetuksen aikaiset riskit nimettyyn paikkaan asti. DDP (Delivered Duty Paid) -lauseke tarkoittaa toimitettuna perille eli myyjä toimittaa tavaran ostajalle, asettamalla sen hänen käytettäväkseen nimetyllä määräpaikalla purettavaksi saapuneesta kuljetusvälineestä. Myyjä on velvollinen vienti- ja tuontiselvittämään tavaran, maksamaan vienti- ja tuontitullin sekä hoitamaan kaikki tullimuodollisuudet. (Incoterms 2010 2010: 41,53,61 & 69)

FAS (Free Alongside Ship) -lausekkeessa myyjä toimittaa tavaran, kun hän asettaa sen ostajan käytettäväksi tämän nimeämän aluksen vierellä, esimerkiksi laiturilla nimetyssä laivaussatamassa. Riski tavarasta siirtyy, kun tavara on aluksen vierellä, ja ostaja vastaa kaikista sen jälkeisistä kuluista. Lauseke FOB (Free on Board) tarkoittaa vapaasti aluksessa eli myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen nimetyssä laivaussatamassa. Riski tavarasta siirtyy silloin, kun tavara on aluksessa. CFR (Cost and Freight) -lauseke tarkoittaa sitä, että myyjä toimittaa tavaran alukseen. Riski tavarasta siirtyy ostajalle, kun tavara on aluksessa. Myyjä tekee kuljetussopimuksen ja maksaa kulut ja rahdin tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. (Incoterms 2010 2010: 79, 87 & 95)

Vuoden 2000 Incotermseihin kuului DDU (Delivered Duty Unpaid), joka poistettiin vuonna 2010 voimaan tulleista Incoterms-toimituslausekkeista. DDU -toimituslausekkeella tarkoitetaan sitä, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle nimettyyn määräpaikkaan purettavaksi ilman tuontitullausta. DDU sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin. (Räty 2006: 82) Tällä hetkellä kansainvälisessä kaupassa on käytössä vuoden 2000 ja vuoden 2010 Incotermsit. Sopimusta tehtäessä, on tärkeää määritellä toimitustapalausekkeen perään, minkä vuoden Incotermsejä käytetään. Vuoden 2010 Incotermsit käyttöön otto tapahtuu vähitellen. Kansainvälisessä kaupassa sopimuksen synnyttyä toimitus saattaa tapahtua esimerkiksi vasta vuoden päästä sopimuksen allekirjoittamisesta. Tästä johtuen useissa sopimuksissa on käytössä vielä Incoterms 2000 -toimitustapalausekkeet.

### 3.2 Remburssi

Remburssi on ostajan pankin eli avaajapankin kirjallinen sitoumus siitä, että se maksaa saamiensa ohjeiden mukaisesti remburssin määrän myyjälle. Maksu tapahtuu myyjän esitettyä avaajapankille remburssin mukaiset asiakirjat. Documentary Credit (D/C) on kansainvälisen kauppakamarin suosittelema nimitys remburssille. (Pehkonen 2000: 194)

Remburssi eli letter of credit (L/C) documentary credit on ulkomaankaupan maksutapa, joka on kansainvälisesti hyväksytty. Remburssia käytettäessä avaajapankki sitoutuu maksun suorittamiseen kaupan osapuolten kesken sovittuja remburssiasiakirjoja vastaan. Remburssin käyttöä säätelevät Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt. Remburssi voi olla vienti- tai tuontiremburssi. (Taloussanakirja: remburssi)

Kansainvälisen kauppakamarin yhtenäisiä remburssisääntöjä (Uniform Customs and Practise for Documentary credits, UCP 500) käyttävät kaikki Suomessa toimivat pankit käsitellessään remburseja. Yli sadassa maassa lähes kaikki pankit ovat sitoutuneet käyttämään näitä sääntöjä. Säännöissä on määritelty tarkasti remburseja koskevat määräykset ja ohjeet. Niitä käytetään ratkaistaessa remburssien osapuolten mahdollisia kiistakysymyksiä. (Helppi & Paloheimo 2005: 115) Tällä hetkellä käytössä ovat vuonna 2007, suomeksi julkaistut, uudistetut UCP 600 -säännökset.

Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP 600 julkaistiin englanninkielisessä muodossa joulukuussa 2006. Ensimmäiset UCP -säännöt julkaistiin vuonna 1933. Englanninkielinen versio on virallinen sääntöversio, jonka pohjalta sääntöjä tulkitaan käytännön tapauksissa. Erikieliset käännökset auttavat sääntöjen oikeaa käyttöä käytännön työssä. (UCP 600, 3)

UCP 600 -sääntöjä sovelletaan jokaiseen remburssiin, jonka tekstissä on selkeä maininta sääntöjen soveltamisesta. Säännöt sitovat kaikkia osapuolia, ellei remburssissa ole nimenomaan muutettu tai suljettu pois jotakin artiklaa. UCP 600

yhdenmukaisissa remburssisäännöissä on määritelty laajasti ja kokonaisvaltaisesti remburssien käyttöä. Huomioituna ovat esimerkiksi eri kuljetusmuotojen rahtikirjat, erilaiset asiakirjat, määritelmät, tulkinnat, sitoumukset ja pankkien roolit. (UCP 600, 9,11,23)

Puhuttaessa remburseista tulee muistaa, ettei remburssin määrä ole läheskään aina koko sopimuksen kauppahinta vaan osa siitä. Osassa sopimuksista remburssin ohella käytetään myös toista tai useampia muita maksutapoja, toisinaan taas remburssi on ainoa sopimuksessa käytetty maksutapa.

Remburssit jaetaan maksuajankohdan mukaan avista- eli käteisremburseihin ja aikarembursseihin. Remburssit voidaan jakaa myös avaajapankin kannalta vahvistettuihin ja vahvistamattomiin remburseihin. Avaajapankin kannalta remburssi voi olla joko peruuttamaton tai peruutettavissa oleva. Avista eli käteisremburssi tunnetaan myös nimellä at sight -remburssi. (Taloussanakirja: remburssi)

Käteisremburssissa myyjä saa maksun esittäessään remburssin asiakirjat. Se on siis remburssi, joka on maksettava asiakirjat esitettäessä. Tällöin myyjä saa maksun joko välittömästi esittäessään remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen tai pankin saatua remburssia vastaavan maksun. (Taloussanakirja: remburssi) Käteisremburssissa myyjä saa maksun nopeammin, maksupaikan ollessa hänen oma pankkinsa. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007,20)

Aikaremburssi tai maksuajallinen remburssi maksetaan remburssissa mainitun maksuajan kuluessa (Taloussanakirja: remburssi.) Aikaremburssia käytetään silloin, kun myyjä on myöntänyt ostajalle maksuaikaa. Maksuajan umpeuduttua myyjä saa maksun. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007,20).

Vahvistetussa remburssissa välittäjäpankki vahvistaa remburssin. Vahvistettu remburssi tarkoittaa sitä, että välittäjäpankki ottaa saman vastuun maksamisesta kuin avaajapankki. Vahvistetussa remburssissa myyjällä on turvanaan myös

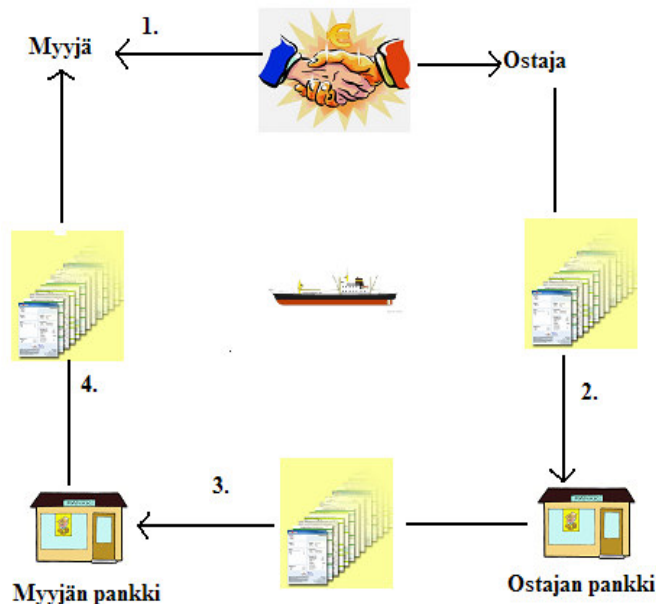
omassa maassa sijaitsevan pankin sitoumus maksusta eikä vain ulkomaisen pankin sitoumus. Vahvistamattomassa remburssissa avaajapankilla on yksi vastuu myyjälle eikä välittäjäpankki ole vastuussa maksun suorittamisesta. Sopimuksen osapuolet eivät ole oikeutettuja peruuttamaan tai muuttamaan peruuttamaton remburssin ehtoja ilman kaikkien sopimuksen osapuolten suostumusta. Tästä johtuen avaajapankin maksuvelvoite on sitova koko remburssin voimassaoloajan. Tilanteessa, jossa remburssissa edellytetyjä asiakirjoja ei ole vielä toimitettu pankkiin pystytään peruutettavissa oleva remburssi peruuttamaan tai muuttamaan kuulematta myyjää. (Taloussanakirja: remburssi)

Yksi remburssien erityislajeista on stand by -remburssi. Se on remburssin muotoinen pankkitakaus, jossa avaajapankki takaa remburssin saajalle maksun sitoumuksen tekstissä vaadittuja asiakirjoja vastaan. Remburssin toimeksiantajan laiminlyöntiä osoittavat asiakirjoja voivat olla esimerkiksi tällaisia. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007,20)

Tavallisesti remburssissa on neljä osapuolta: ostaja, myyjä, ostajan pankki eli avaajapankki ja myyjän pankki eli välittäjäpankki. Ostaja antaa pankilleen toimeksiannon avata remburssin myyjän hyväksi. Toimeksiannosta käy ilmi remburssien ehdoista esimerkiksi minkälaiset asiakirjat myyjä on velvollinen esittämään maksun saamiseksi sekä maksun suorittamisaika ja -paikka. Avaajapankin (ostajan pankin) tehtävä on ilmoittaa avauksesta joko myyjälle suoraan tai myyjän pankin välityksellä. Välittäjäpankki (myyjän pankki) ilmoittaa myyjälle remburssin avaamisesta ja sen ehdoista sekä mahdollisesta omasta sitoumuksestaan siihen. Myyjä on remburssin saaja eli edunsaaja. (Pehkonen 2000:194)

Kuviossa yksi on havainnollistettu remburssin avaaminen ja kierto.

Kuvio 1.



1. Sopimus ostajan ja myyjän välillä vahvistetaan.
2. Ostaja esittää asiakirjat pankilleen.
3. Ostajan pankki valmistelee tarvittavat asiakirjat ja lähettää ne myyjän pankille.
4. Myyjän pankki ilmoittaa luotosta (remburssista) asiakkaalleen.

(Nordea Trade Finance 2001)

### 3.2.1 Remburssin luonne kansainvälisessä kaupassa

Remburssia voidaan käyttää kansainvälisessä kaupassa eri tarkoituksiin, esimerkiksi maksunvälitystapana, logistiikan apuvälineenä, rahoitustapana, luottamuksen osoittamisvälineenä tai vakuusratkaisuna. Remburssissa maksu tapahtuu pankkien välityksellä ja vastuulla. Se on hyvä tapa varmistaa ostajan luottokelpoisuus. Sitä voidaan käyttää tavarantoimituksen säätelyssä, esimerkiksi erityisehdoilla remburssin laivausta koskevissa ohjeissa. Remburssi on myös käyttökelpoinen vakuusratkaisuna. (Pasanen 2005: 210)

Remburssin käyttö voi olla tarpeen maksun saannin varmistamisen lisäksi esimerkiksi seuraavissa tilanteissa:

- Ostajan maan sisäiset määräykset estävän myyjän vaatiman ennakkomaksun käytön.
- Halutaan nopeuttaa maksun saantia.
- Ostaja tai myyjä ovat omaksuneet periaatteita, jotka saattavat johtua osapuolen valtiojohtoisuudesta, yritysmuodosta, myynnin kohteena olevasta tuotteesta (korkea teknologia), pitkästä maantieteellisestä etäisyydestä tai hinnasta.
- Hiljattain on solmittu uusi liikeyhteys, jonka vuoksi osapuolet eivät lähemmin tunne toisiaan.
- Kyseisellä markkina-alueella vallitsee epävarma poliittinen tai taloudellinen tilanne. (Pasanen 2005: 211)

Seuraavassa taulukossa on kerrottu remburssien eduista, haitoista ja riskeistä ostajalle sekä myyjälle.

Taulukko 1

Ostaja		Myyjä
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Myyjä saa maksun vain esittämällä asiakirjat.</li> <li>- Yleensä maksu on voimassa vasta kun ostaja tai ostajan pankki on saanut asiakirjat.</li> <li>- Luoton saanti mahdollisesti helpompaa remburssiin kuin lainaan.</li> </ul>	Edut	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Varmuus maksun saannista tavaroiden toimittamisen jälkeen.</li> <li>- Maksu suoritetaan sovittuna päivänä, oikeita asiakirjoja vastaan.</li> <li>- Vakuus muutoksia tai peruutuksia vastaan ilman myyjän suostumusta.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remburssi on mahdollinen vain luottokelpoiselle ostajalle.</li> <li>- Vaatimuksia ei voi muuttaa remburssin julkaisemisen jälkeen.</li> <li>- Tavarankunto ei vaikuta sitoumuksiin maksusta asiakirjoja vastaan.</li> </ul>	Haitat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remburssiin kuuluvien asiakirjojen valmistelu voi aiheuttaa lisätoita.</li> <li>- Viivästynyt remburssin avaaminen saattaa aiheuttaa ongelmia sovituissa määräajoissa ja tavarankäytöksissä.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ei takeita tilatun tavarankäytöstä, takaa vain myyjän esittämät asiakirjat.</li> </ul>	Riskit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asiakirjat eivät täytä remburssin määräyksiä ja ne voidaan evätä</li> <li>- Remburssin luotto ei ole takaavan pankin luottoa parempi.</li> </ul>

(Nordea Trade Finance 2001)

Ostajan ja myyjän välinen vähäinen tuntemus on yksi syy remburssin käyttöön. He eivät ole valmiita sopimukseen ilman remburssin tuomaa turvaa. Remburssia käytettäessä osapuolet varmistuvat siitä, että vasta osapuoli täyttää oman osuutensa sopimuksesta. Remburssin käyttö vähenee yleensä liikekumppanien tutustuksessa toisiinsa ja yhteistyön vakiintuessa. Joissakin tilanteissa yhteistyökumppanit kuitenkin jatkavat remburssin käyttöä vaikka tuntevatkin toistensa tavat. Tämä johtuu siitä, että myyjä ja ostaja haluavat pankkien olevan edelleen osallisina maksuissa ja joissakin tapauksissa on tavoitteena esimerkiksi erääntyvien sekkien välttäminen maksuissa. Eräs syy remburssien käyttöön on sen helpompi saatavuus lainaan verrattuna, vaikka myös remburssiin vaaditaan takuita. Joskus ostaja voi saada käteisalennusta myös käytettäessä remburssia.

(Nordea Trade Finance 2001).

### **3.2.2 Remburssin käyttö käytännössä**

Remburssia käytettäessä moni asia voi luoda haasteita myyjälle ja vaikeuttaa remburssin ehtojen toteutumista. Tällaisia asioita ovat esimerkiksi laivauksen tai asiakirjojen esityksen myöhästyminen, asiakirjoissa olevat kirjoitusvirheet, allekirjoituksen puuttuminen ja remburssiin kirjoitetut ehdot, joita ei voida toteuttaa. Remburssia käytettäessä on muistettava yksinkertaiset asiakirjat ja vältettävä ostajan allekirjoitusta vaativia asiakirjoja. Remburssien tarkoituksena on pienentää luotto-, asiakirja- ja poliittisia riskejä. Remburssi on avattava mahdollisimman nopeasti. (Malminen 2010: 15-16)

Remburssin käytössä sopimusta tehtäessä huomioitavia perusasioita ovat esimerkiksi arvo ja valuutta, toimituksen sisältö, tavaroiden valmistuspaikka ja remburssin avaaminen sekä voimassaoloaika. Huomioitavaa on myös logistiikan toteutuminen eli lastaus- ja purkaussatama sekä laivan toimitusaika. Sopimuksessa tulee miettiä myös remburssin myöntävä pankki, ehtojen ja edellytysten hyväksyminen ja remburssin kulujen maksut sekä tarvittavat asiakirjat. Nämä asiat on huomioitava, sillä ne voivat helpottaa tai vaikeuttaa remburssien käyttöä. Esimerkiksi tarkasti määritelty lastaus- ja purkaussatama

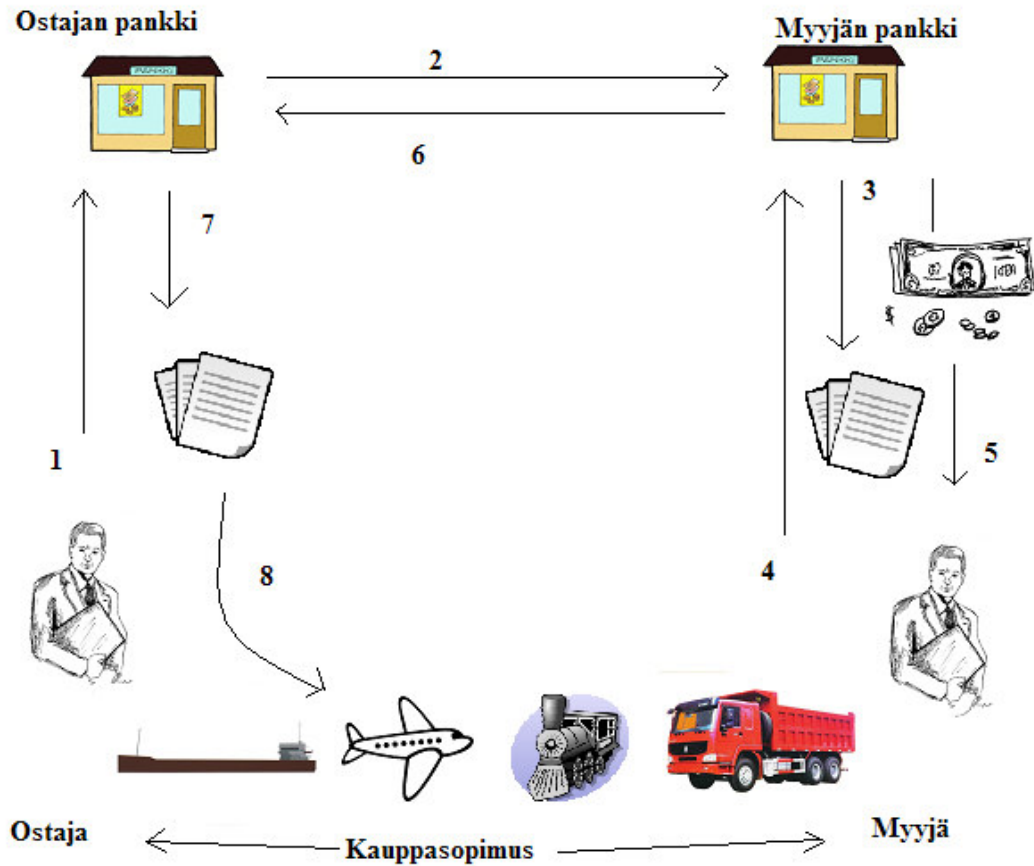
sekä toimitusaika saattavat hankaloittaa kuljetusta. Liian tarkasti ja sitovasti määritellyt tiedot saattavat hankaloittaa käytännön toteutusta ja synnyttää lisäkuluja. Myyjän ja ostajan pankkien välinen yhteistyö on tärkeää luottamuksen kannalta, jos myöntävä pankki on aivan tuntematon pankki, ei siihen voida luottaa samalla tavalla kuin pitkäaikaiseen yhteistyökumppaniin. (Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali )

Asiakirjat ovat tärkeä osa remburssisopimusta. Remburssin asiakirjoina pitäisi olla vähintään lasku, konossementti eli kuljetusdokumentti ja pakkalista. Tärkeää on välttää kolmansien osapuolien dokumentteja, jotka eivät ole myyjän hallittavissa. Kaikki alkuperäiset konossementit eli kuljetusdokumentit on aina lähetettävä pankkien kautta, ei suoraan ostajalle. Asiakas saa maksua vastaan konossementin omasta pankistaan. Remburssissa konossementtia vastaan saa yleensä tavarat. Lähetettäessä konossementti suoraan asiakkaalle, asiakas saa tavarat ilman maksu suoritusta. Teknisiä dokumentteja ei saisi sisällyttää remburssiin. (Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali)

Remburssin käytössä on omat riskinsä. Konossementin päiväys voi olla myöhemmin kuin viimeinen remburssissa määritelty lastauspäivä. Dokumentit esitetään mahdollisesti liian myöhään, dokumentteja puuttuu tai dokumenteissa on jotain puutteita. Nämä ongelmat saattavat viivästyttää tavarat luovutusta ja tuoda lisää kustannuksia osapuolille. Remburssin käytön riskit pitäisi pystyä minimoimaan mahdollisimman hyvin parhaan tuloksen saavuttamiseksi. (Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali)

Kuviossa 2 on havainnollistettu remburssin kulku kokonaisuudessaan.

Kuvio 2



1. Ostaja pyytää pankkiaan avaamaan remburssin.
2. Remburssin avaamisesta tiedotetaan myyjän pankille.
3. Remburssi avataan ja siitä tiedotetaan myyjälle.
4. Myyjä esittää remburssin vaatimat asiakirjat pankilleen.
5. Maksu suoritetaan virheettömiä dokumentteja vastaan.
6. Dokumentit lähetetään avaajapankille.
7. Dokumentit tarkistetaan ja luovutetaan ostajalle.
8. Ostaja saa tavaran dokumentteja vastaan.

(Sampopankki 2009)

### 3.3 Takaukset

Sopimuksen solmimisen edellytykseksi voidaan vaatia toista osapuolta hankkimaan pankistaan takaus sopimuksen täyttämisen vakuudeksi. Sopimuskumppaneille voi aiheutua taloudellisia menetyksiä sopimuksen rikkomisesta. (Pasanen 2005: 239)

Pankkitakauksessa pankki menee takuuseen asiakkaansa puolesta sopimuksessa sovittujen velvoitteiden täyttymisestä. Pankki ottaa kannettavakseen vastuun, joka on yleensä rajoitettu. Rajoituksia voivat olla esimerkiksi tietty enimmäissumma, voimassaoloaika, kirjalliset vaatimukset ja rahana suoritettava korvaus. (Pasanen 2005: 239)

Vientikaupassa on mahdollista käyttää erilaisia pankkitakauksia, joita ovat tarjous-, toimitus-, vastuuajan-, ennakon takaisinmaksun- ja vekselitakaus. Tarjoustakauksella tarkoitetaan takausta, joka vaaditaan usein vakuudeksi tarjouksen tekijän vastuunkantokyvystä (Pasanen 2005: 242-243). Tarjoustakaus korvaa vahingon, jos myyjä ei allekirjoita sopimusta tarjouksen hyväksymisen jälkeen, peruuttaa tarjouksensa tai ei hanki sopimuksen edellyttämää toimitustakausta. Tarjoustakaus on voimassa tarjouksen antamisesta tarjouksen hyväksymiseen ja se on yleensä 2–5 % tarjouksen arvosta (Ulkomaankaupan pankkipalvelut. 2007,38).

Toimitustakuulla eli performance garanteella tarkoitetaan takuuta, jonka ostaja voi vaatia mahdollisten myöhästymisestä aiheuttavien vahinkojen korvaamiseksi. Toimitusajan takaukseen liitetään usein vastuuajan takaus. Siinä takauksenantaja sitoutuu korvaamaan sellaiset vahingot, jotka syntyvät takuuajana ja joita tavaran toimittaja ei ole korvannut. Myyjä voi vaatia ostajalta osan kauppahinnasta etukäteen. Tätä varten ostaja haluaa vakuuden siitä, että saa rahansa takaisin, ellei tavaraa ei toimiteta (Pasanen 2005: 242-243). Toimitustakaus korvaa tilaajalle aiheutuvan vahingon, jos toimitus ei ole sopimusehtojen mukainen. Se on voimassa sopimuksen allekirjoittamisesta toimitukseen asti ja sen määrä on yleensä 5–10 % sopimuksen arvosta. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut. 2007,38).

Useissa tilanteissa myyjä vaatii ostajalta ennakkomaksua aloittaakseen tavaran valmistuksen. Suostuakseen tähän ostaja voi vaatia ennakkomaksutakausta eli advance payment guarantee. Tällä ostaja varmistaa saavansa ennakon takaisin, jos tavaraa ei toimiteta tai tavara ei ole sopimusehtojen mukainen. (Pasanen 2005: 242-243 & Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007:38) Ennakkomaksun takaus on voimassa sopimuksen allekirjoittamisesta toimitukseen asti ja se on ennakkomaksun suuruinen, yleensä 10–30 % (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007:38).

Vekselitakauksessa ostajan pankki menee takuuseen siitä, että ostaja aikanaan maksaa vekselin, jonka on hyväksynyt vastaanottaessaan sovitut laivausasiakirjat (Pasanen 2005: 242-243).

Takuunottaja eli applicant tarkoittaa takuussa olevaa osapuolta, jonka sopimuksen mukaisten velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi takuu annetaan. Edunsaaja eli beneficiary tarkoittaa sitä osapuolta, jonka hyväksi takuu annetaan. Vastatakuulla tarkoitetaan miten tahansa nimettyä tai kuvattua allekirjoitettua sitoumusta. Sen vastatakaaja antaa toiselle osapuolelle, jotta tämä antaisi takuun tai toisen vastatakuun, turvaten maksun tälle osapuolelle annetun vastatakuun ehtojen mukaisen maksuvaatimuksen esittämistä vastaan. Maksuvaatimuksella tarkoitetaan asiakirjaa, jonka edunsaaja on allekirjoittanut ja jolla vaaditaan maksua takuun perusteella. Demand-takuu tai takuu tarkoittaa kuinka tahansa nimettyä tai kuvattua allekirjoitettua sitoumusta, joka turvaa edunsaajalle maksun ehtojen mukaisen vaatimuksen esittämistä vastaan. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 24-29)

### **3.3.1 Pankkitakauksen tunnusmerkit**

Takaus on sitoumus, jota ei ole määritelty erikseen lainsäädännössä. Se on pankin antama takaus, jossa pankki sitoutuu asiakkaan puolesta vastuuseen jostakin suorituksesta velkojan hyväksi. Pankki voi antaa takauksen esimerkiksi myyjän puolesta ostajan hyväksi tai toisinpäin. Erityispiirteiksi pankkitakauksessa voidaan

lukea takauksesta laadittava vastasitoumus, omavelkaisuus ja takauspalkkio. (Kontkanen 2009: 180)

Tyypillinen sopimusjärjestely pankkitakauksella on vastasitoumus, jonka voidaan sanoa vastaavan velkakirjaa laina-asioissa. Vastasitoumuksessa pankki täsmentää sekä turvaa oikeutensa takausoikeuteen, sopii mahdolliseen suoritukseen liittyvästä korosta, takauspalkkiosta ja vastavakuudesta sekä joistakin asiakassuhteen hoitamiseen liittyvistä kysymyksistä. Vakuusvälineenä pankkitakauksen tärkein merkitys varsinkin liike-elämässä on sen nopeus realisointitilanteessa. Takauksen perusteella pankki voi ottaa asiakkaan puolesta vain taloudellista vastuuta sitoutumalla määrältään rajattuun rahasuoritukseen. Pankki ei voi taata tavaran sopimuksen mukaisuutta tai tavaran toimitusta ajallaan. Näin ollen pankkitakausta koskee asiakkaan vahingonkorvausvelvollisuutta, kun asiakas ei täytä sopimusta. Pankkitakausta on käytettävä vain lain ja hyvän tavan mukaiseen tarkoitukseen. (Kontkanen 2009: 180)

Pankin kannalta pankkitakausta on lainaan verrattavaa luottopalvelua. Yleensä takaus annetaan samojen periaatteiden mukaisesti ja samoilla edellytyksillä kuin laina. Hyväksyttäessä takauspyyntö vakuuksineen, laaditaan pankissa takaus sekä siihen liittyvät asiakkaalta vaadittavat sitoumukset. Pankin edellyttäessä asiakkaalta reaali- vakuuksia pankkitakauksen vakuudeksi käytetään sen yhteydessä aina vastasitoumusta ja panttausasiakirjoja. (Kontkanen 2009: 181)

Pankkitakauksessa tulee käyttää vakiomuotoista ja erittäin yksiselitteistä tekstiä unohtamatta jokaiseen tapaukseen liittyviä erityispiirteitä. Takaustekstistä on käytävä ilmi kenen puolesta ja kenen hyväksi takaus on annettu. Pääsitoumuksen tulee olla riittävän selvästi yksilöity, minkä vakuudeksi takaus on annettu, eräpäivä eli takauksen voimassaoloaika ja vaatimusten esittämistapa sekä määrä. Lähtökohtaisesti takaustekstiä laadittaessa on taattava sopimus, lasku, tilausvahvistus tai muu asiakirja, jonka perusteella vakuutta vaaditaan. (Kontkanen 2009: 181-182)

Palkkion määrä pankkitakauksesta vaihtelee pankista ja tapahtumasta riippuen. Takauksen voimassaoloajan ollessa merkittynä takaustekstiin, takaus raukeaa takauksen viimeisenä päivänä, ellei edunsaaja ole siihen päivään mennessä esittänyt maksuvaatimusta. Takaus voi myös raueta ennen päättymispäivää, jos takauskirja palautetaan pankille tai edunsaaja ilmoittaa kirjallisesti pankkitakaukseen liittyvän sitoumuksen täyttymisestä ja näin vapauttaa takaajan sitoumuksestaan. Vain edunsaajan ilmoitus voi vapauttaa pankin takauksesta. Suomen lain mukaan takaus vanhentuu kymmenessä vuodessa takauksen antopäivästä lukien, ellei siinä ole määritelty päättymispäivää. Kirjallinen muistuttaminen katkaisee yleisen vanhentumisen, ja siitä alkaa uusi kymmenen vuoden vanhentuminen. (Kontkanen 2009: 182)

Yritys ollessa takauksen toimeksiantajana, on sen huomioitava, että takauksella pitää olla kiinteä eräpäivä ja yksi takaus on voimassa kerrallaan samalle projektille. Esimerkiksi toimitustakaus ja takuuajantakaus eivät saisi olla voimassa samanaikaisesti. Yrityksen ollessa takauksen edunsaaja, on huomioitava takauksen antavan pankin luottokelpoisuus, jonka on oltava riittävän hyvä ja takauksen eräpäivä tulee olla riittävän pitkällä. Päättymispäivä tulee aina ilmoittaa ja takauksesta maksun saamisen pitää olla tarpeeksi yksinkertaista, esimerkiksi vain yksi asiakirja (todistus) eikä muita lisäasiakirjoja vaadita. (Malminen 2010: 13-14)

### **3.3.2 Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset takaussäännöt, URDG 758**

Tässä luvussa esittelen uusimmat kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset takaussäännöistä eli URDG 758 -säännöt. Käytössä on myös aikaisemmin julkaistut URDG 458 -säännöt. Takaukseen tulee merkitä, kumpia URDG -sääntöjä sovelletaan.

URDG -sääntöjä sovelletaan jokaiseen niin kutsuttuun demand-takuuseen tai vastatakuuseen, jossa on selkeä maininta sääntöjen soveltamisesta. Ne sitovat kaikkia osapuolia, ellei sääntöjä ole suljettu pois tai muutettu. Takuissa pitää olla

maininta, käytetäänkö vuoden 1992 (URDG 458) vai vuoden 2010 (URDG 758) julkaisua. Mikäli mainintaa ei ole ja takuu on annettu tai annetaan 1.7.2010 jälkeen, niin siihen sovelletaan vuoden 2010 säännöksiä. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 25)

URDG -säännösten mukaan takuussa sovelletaan takuun antaneen takaajan sivuliikkeen tai toimipaikan sijaintipaikan lakia, ellei toisin mainita. Ellei vastatakuussa toisin mainita, sovelletaan vastatakuun antaneen vastatakaajan sivuliikkeen tai toimipaikan sijaintipaikan lakia. Takuuasioden mennessä oikeuteen selvitetään niitä takuun antajan toimipaikan sijaintipaikan oikeudessa ellei toisin ole mainittu. Sama sääntö pätee vastatakuusiin. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 67)

Takuussa on hyvä olla määriteltynä tai kerrottuna seuraavat asiat: yksiselitteisyys, ei liika yksityiskohtia, takuunottaja, edunsaaja, viitenumero tai muu tieto sopimussuhteen tunnistamiseksi, viitenumero tai muu takuun tunnistustieto, määrä tai suurin maksettava määrä ja takuumaksun valuuttalaji, takuun erääntyminen, maksuvaatimuksen esittämiselle asetetut ehdot, maksuvaatimuksen tai asiakirjojen esitysmuoto sähköisenä ja/tai kirjallisena ja takuussa vaadittujen asiakirjojen kieli sekä takuusta syntyvien kulujen maksava osapuoli. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 35)

Takuu voi päättyä useammalla eri tavalla, takuun eräännyttyä (vaikka takuu asiakirjoja ei olisi palautettu takaajalle) tai kun takuun määrää ei ole enää jäljellä. Myös edunsaajalta takaajalle allekirjoitettu vapautusvastuusta päättää takuun. Takuun eräpäivän sattuessa pyhäpäiväksi, siirtyy se seuraavaan arkipäivään. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 57)

Takaajan tulee toimia vilpittömästi takausprosessissa. Takaaja ei vastaa asiakirjojen pätevydestä, sanomavälityksestä, käänöksistä eikä toisen osapuolen toimenpiteistä. Edellä mainitut asiat eivät vapauta takaajaa vastuusta,

mikäli takaaja ei ole toiminut vilpittömästi. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 61,63)

Takuu katsotaan annetuksi siinä vaiheessa, kun se siirtyy pois takaajan hallinnasta. Takuu on peruuttamaton silloinkin, kun peruuttamattomuudesta ei ole itse takuussa mainintaa. Edunsaaja voi esittää vaatimuksensa takuun antopäivästä tai muusta myöhemmästä takuun määrittelemästä tapahtumasta tai ajankohdasta alkaen. (Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758: 33)

Tutkittava yritys käyttää molempia URDG -säännöksiä. Suureksi osaksi on kuitenkin käytössä vanhemmat URDG 458 -säännökset varsinkin ennakkotakauksissa. Eräs syy tähän on se, että näin on sovittu kauppasopimuksessa. Ennakkotakauksissa suurin syy URDG 758:n käyttämättömyyteen on artikla seitsemän. Siinä määritellään, että pankin pitää pystyä omista rekistereistään todistamaan, että ennakkomaksu jota takaus turvaa on tullut yrityksen tilille. Ongelmia tuottaa takauksien antaminen myös muiden pankkien kautta kuin sen pankin, missä yrityksen tili on. Takauksen antava pankki ei pysty tällaista todistusta antamaan, koska sillä ei ole pääsyä yrityksen tilille jokaiselle pankkitilille. Tämä riski saattaa johtaa ennakkotakauksen "kleimaamiseen" ilman maksun siirtymistä yritysentilille. Tällaisissa tapauksissa takaustekstiin pitäisi lisätä esimerkiksi lause "Supplier has received the advance payment on his account number \_\_\_\_ at \_\_\_\_ as evidenced by an authenticated SWIFT message from Beneficiary's bank providing the payment". Ennakkomaksussa asiakkaan täytyisi viitata takuunumeroon, jotta pankki voisi olla 100 % varma ennakkomaksun ja takuun kytköksestä. Näin tapahtuu kuitenkin erittäin harvoin. Toimitusajantakuissa ja maksutakuissa käytetään enemmän URDG 758 -säännöksiä. Ennakkotakaus ollessa annettuna URDG 458:n alla, ei ole järkevää käyttää samassa projektissa toisen lain alla olevia takauksia. Yritys on tarttunut URDG 758 -säännöksissä myös kieleen. Uudet säännökset sallivat edunsaajan esittämään "kleimi" dokumentit millä tahansa kielellä, ellei tekstissä toisin määritellä. (Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali)

## 4 TUTKIMUSTAPA JA AINEISTON KERUU

Tässä luvussa kartoitan tutkimustapaa, aineiston keruuta ja tutkimuksen luotettavuutta.

### 4.1 Tutkimustapa

Tutkimukseni on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Sen avulla pyritään tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Tarkoituksena on löytää tai paljastaa tosiasioita, ei todentaa olemassa olevia väitteitä. Kvalitatiivisen tutkimuksen yksi päämenetelmistä on haastattelu, jota olen käyttänyt omassa tutkimuksessani. Haastattelua käyttämällä voidaan säädellä aineiston keruuta joustavasti ja pystytään tulkitsemaan vastauksia. Haastattelun hyviä puolia ovat ne, että vastaajiksi suunnitellut henkilöt saadaan yleensä mukaan tutkimukseen ja haastattelu on mahdollista toteuttaa uudestaan myöhempänä ajankohtana, esimerkiksi aineiston täydentämisessä tai seurantatutkimuksen teossa. Haastattelun haittapuolia ovat ajan vieminen ja haaste luoda haastattelutilanteesta mieluisa, ei uhkaava tai pelottava. Haittana koetaan myös haastateltavien mahdollinen taipumus antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. Tämä voi heikentää tutkimuksen tulosta. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 161,205,206)

Kvalitatiivinen tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedonhankintaa ja aineisto kerätään luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa. Ihmisiä suositaan tiedon keruun instrumenttina. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkija luottaa enemmän omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittaviensa kanssa kuin mittavälineillä hankittavaan tietoon. Tutkijan tarkoituksena on paljastaa odottamattomia seikkoja. Sen vuoksi lähtökohtana on aineiston monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu, tutkija ei määrää sitä, mikä on tärkeää. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti ja tutkimussuunnitelma muotoutuu tutkimuksen edetessä. Tutkimuksessa käsitellään tapauksia ainutlaatuisina ja aineistoa tulkitaan sen mukaisesti. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 164)

## 4.2 Aineistoin keruu

Haastatteluni toteutin strukturoituna haastatteluna eli lomakehaastatteluna. Siinä haastattelun apuna käytetään lomaketta. Kysymykset on muotoiltu valmiiksi ja ne esitetään haastateltavalle tietyssä järjestyksessä. Strukturoitu haastattelu on helppo toteuttaa sen jälkeen, kun kysymykset ovat valmiina ja järjestys on mietitty etukäteen. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 208)

Haastattelut toteutin yksilöhaastatteluina. Tunsin haastateltavat entuudestaan ja luotin siihen, että haastattelutilanteet ovat luontevia ja vapautuneita vaikka paikalla ei olekaan useampaa ihmistä. Päätin toteuttaa haastattelut henkilökohtaisesti vaikka viime aikoina myös puhelinhaastattelut ja tietokoneen avulla tehtävät haastattelut ovat yleistyneet. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 211-212) Haastattelutilanteet sujuivat hyvin ja ne olivat luontevia. Haastattelut kestivät kymmenestä minuutista puoleen tuntiin. Haastattelut nauhoitin ja purin nauhoitukset myöhemmin. Nauhuria ei koettu epämiellyttävänä tai vaivaavana ja sen käyttö nopeutti haastattelutilanteiden etenemistä.

Purin jokaisen haastattelun omaksi tiedostoksi. Vastauksen olen koonnut yhteen kohdassa 5.4. Haastatteluissa saamani vastaukset käsittelin luottamuksellisesti ja en erotellut kenenkään vastuksia muista vaan nostin haastatteluissa nousseet asiat esille. Vaikka otantana oli kuusi haastattelua, vastauksista huomasin, että kaikissa haastatteluissa nousivat esille samat asiat.

## 4.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen yksi osa on arvioida sen luotettavuutta. Tutkimuksen arviointiin liittyy kaksi käsitettä reliabelius ja validius. Reliaabeliudella tarkoitetaan tutkimuksen tulosten toistettavuutta ja validiudella tarkoitetaan tutkimuksen pätevyyttä, eli mittaako tai tutkiiko tutkimus sitä mitä oli tarkoituskin. Tutkimuksen tulosta voidaan pitää reliabelina jos esimerkiksi kaksi arvioijaa päätyy samaan tulokseen tai samaa henkilöä tutkitaan eri tutkimuskerroilla ja saadaan sama tulos. Validiutta voidaan tutkia eritavoilla, esimerkiksi jos

tutkimuksessa käytetään kyselylomakkeita, voivat vastaajat käsittää monet kysymykset erilailla kuin tutkija on tarkoittanut. Tutkijan käsitellessä kyselylomakkeista saatuja tuloksia oman ajattelumallinsa mukaisesti, ei tuloksia voida pitää tosina ja pätevinä, tällöin mittari aiheuttaa virhettä tuloksiin. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 231-232)

Kvalitatiivisen aineiston keruussa käytetään aineiston riittävyyteen viittaavaa käsitettä saturaatio. Saturaatiossa tutkija voi aloittaa aineiston keräämisen päättämättä etukäteen kuinka monta tapausta hän tutkii. Aineistoa on riittävästi siinä vaiheessa, kun samat asiat alkavat kertautua haastatteluissa. Usein tutkijan on kuitenkin vaikea sanoa, koska aineistoa on tarpeeksi ja yleensä saturaatiota pidetään ohjenuorana aineiston keruussa. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 182)

Perinteisesti tutkimuksen luotettavuuden mittaustavat on yhdistetty kvantitatiiviseen tutkimukseen, mutta niitä pystytään soveltamaan myös kvalitatiiviseen tutkimukseen. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta koskien tutkimuksen kaikkia vaiheita. Esimerkiksi aineiston tuottamisen olosuhteet tulee kertoa selkeästi ja totuudenmukaisesti. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2007: 232)

Haastateltavien vastauksista käy selville, että otantamäärä oli riittävä, koska samat vastaukset toistuvat haastatteluissa. Haastateltavien määrän ollessa suurempi, olisi tutkimuksen rajaus ollut haastava, koska tiimit eivät ole kovin suuria. Näin toisiin kysymyksiin olisi tullut haastateltavia enemmän kuin toisiin. Otettaessa mukaan koko kuljetuspuoli olisivat takaukset jääneet remburssien varjoon ja halusin kuitenkin pitää molemmat tutkimuksessa yhtäläillä esillä. Haastateltavien lisääminen olisi myös lisännyt työtäni huomattavasti, tuomatta siihen kuitenkaan uutta tietoa. Näin uskallan sanoa, koska jo nyt tehdyissä kuljetuspuolen haastatteluissa nousivat samat asiat esille ja ne olivat myös yhteneviä muiden haastatteluiden kanssa.

## **5 TUTKIMUSTULOSTEN ANALYSOINTI**

Tässä luvussa käsittelen haastattelun taustaa ja kysymyksiä, sekä analysoin vastauksia. Käytyäni läpi haastattelun taustat, avaan jokaisen kysymyksen ja perustelen, miksi olen kysynyt asiaa ja mitä kysymyksellä haettiin. Kappaleeseen 5.4 olen koonnut haastatteluista saamani vastaukset kysymyksittäin.

### **5.1 Tutkimuksen taustaa**

Tavoitteenani oli haastatella strukturoidun haastattelun muodossa kuutta eri henkilöä kahdesta eri tiimistä tutkimus yrityksestä. Tutkimukseni luotettavuutta halusin lisätä haastatteleamalla vain niitä ihmisiä, joiden arvioin olevan päivittäin tekemisissä tutkimusaiheeni parissa. Haastattelut suoritin kahden päivän sisällä maaliskuun aikana. Ilmapiiri haastatteluissa oli hyvä ja koin saavani hyviä ja harkittuja vastauksia. Haastattelukysymykset lähetin etukäteen haastateltavilleni noin viikkoa ennen haastattelutilannetta.

Haastattelurungossa kategorisoin kysymykset kahteen aihepiiriin takauksiin ja rembursseihin. Molempien aihepiirien alla oli kuusi kysymystä ja näiden lisäksi kaksi yhteenvetokysymystä. Kahdelle haastateltavalle esitin vain remburssiin liittyvät kysymykset, koska he työskentelevät kuljetus- ja dokumentointipuolella, eivätkä ole tekemisissä takauksien kanssa.

### **5.2 Haastateltavat**

Tutkimuksessani haastattelin yrityksen työntekijöitä. Haastateltavia oli yhteensä kuusi, viisi naista ja yksi mies. Haastateltavat tekevät operatiivista työtä remburssien ja takauksien kanssa. Maksujen kanssa työskenteleviltä kysyin takauksiin ja rembursseihin liittyvät kysymykset ja kuljetuspuolen henkilöiltä vain rembursseihin liittyvät kysymykset. Tutkimukseni tavoitteena on saada näkökulmat käytännön työstä niin maksuliikenteen kuin kuljetuksen osalta rembursseihin ja takauksiin. Haastatteluun osallistuneet työskentelevät yhdessä, mutta heidän toimenkuvansa ovat kuitenkin erilaiset. Vaikka he toimivat samassa

projektissa, he törmäävät erilaisiin haasteisiin päivittäin ja näin tutkimukseen saatiin laajempi näkökulma.

### **5.3 Haastattelukysymykset**

Opinnäytetyöni tärkeimpiä tavoitteita on tehdä myyjille opas remburssien ja takauksien käytöstä. Opasta varten halusin selvittää, mitä ongelmia remburssien ja takauksien käytössä esiintyy ja mitä sopimuksessa tulisi huomioida niitä käytettäessä. Osittain kysymyksissä on samoja asioita, mutta toisaalta jokainen kysymys toi uuden näkökulman asiaan. Kysymysten rakentumisvaiheessa olin yhteydessä yritykseen ja kartoitin heidän mielipiteitään ja tavoitteitaan kysymysten suhteen.

#### **5.3.1 Takauksiin liittyvät kysymykset**

##### **1. Mitkä ovat käytetyimpiä takauksia?**

Tämän kysymyksen tavoitteena on selvittää, mitkä ovat käytetyimpiä takauksia yrityksessä. Tarkoituksena ei ole saada tarkkoja lukuja vaan kokonaiskuva siitä, mitä takauksia käytetään. Tässä kohdassa esiin nousseisiin takauksiin keskityn enemmän myös teoriassa.

##### **2. Missä tapauksissa takauksia käytetään kansainvälisessä kaupassa?**

Lähtökohtana on selvittää takauksien käyttötilanteet ja niiden käyttötilanteisiin liittyviä monia erilaisia syitä, sekä tekijöitä, jotka on huomioitava takauksia käytettäessä.

##### **3. Milloin takauksien käyttöä tulisi välttää?**

Tarkoituksena on löytää tilanteita, joissa takauksia tulisi välttää. Takaukset eivät sovi joka tilanteeseen ja tämän kysymyksen avulla selvitetään, millaisissa tilanteissa takauksia tulisi välttää ja mitä muita mahdollisia vaihtoehtoja takauksen lisäksi on. Tästä kysymyksestä saaduista vastauksista on hyötyä myyjien oppaaseen, sillä niiden avulla mahdollisesti selvitetään, millaisissa

tilanteissa takauksien käyttöä tulisi välttää ja näin ollen jättää se pois kauppasopimuksesta tietyissä tilanteissa.

4. Mitkä ovat yleisimpiä ongelmia takauksia käytettäessä?

Takauksien käyttö ei aina ole helppoa ja niiden käytössä ilmenee ongelmia. Tämän kysymyksen avulla selvitetään, mitä ongelmia on ilmennyt takauksien käytössä on ilmennyt ja miten nämä ongelmat voitaisiin välttää.

5. Miten kauppasopimuksessa tulisi huomioida takausten käyttö?

Kauppasopimus on kaiken perusta kansainvälisessä kaupassa. Sopimusta laadittaessa pitäisi huomioida takauksien käyttö. Takauksia käytettäessä tietyt asiat tulee olla mainittuna sopimuksessa. Tällä helpotetaan takauksen käyttöä myöhemmässä vaiheessa ja selkeytetään asioita, kun ne ovat jo sopimuksessa sovittuna.

6. Mitä asioita sopimuksessa tulisi välttää takauksia käytettäessä?

Sopimusta laadittaessa on tärkeää miettiä myös ongelmatilanteita. Tämän kysymyksen avulla selvitetään, mitkä asiat kannattaa jättää pois kauppasopimuksesta ongelmien välttämiseksi. Tarkoituksena on kartoittaa tilanteita, joissa on ilmennyt ongelmia sopimuksessa esiintyneiden asioiden tähden.

### **5.3.2. Rembursseihin liittyvät kysymykset**

7. Minkä tyyppisiä rembursseja käytätte?

Remburssi kysymyksissä on samat syyt kuin takauskysymyksissä. Ensimmäisenä selvitetään käytössä olevat remburssit, jonka jälkeen niitä käsitellään laajemmin teoriassa.

8. Missä tapauksissa rembursseja käytetään kansainvälisessä kaupassa?

Remburssien käyttö on yleistä kansainvälisessä kaupassa. Tämän kysymyksen avulla selvitetään syitä remburssien suosioon.

9. Milloin reburssien käyttöä tulisi välttää?

Vaikka reburssi on laajalti käytetty, se ei kuitenkaan sovi kaikkiin tilanteisiin. Tähän kysymykseen saadut vastaukset paljastavat selkeät tilanteet, joissa reburssia tulisi välttää.

10. Mitkä ovat yleisimpiä ongelmia reburssia käytettäessä?

Reburssien käyttö ei ole aina ongelmaton. Tämän kysymyksen avulla hahmotellaan yleisimmät ongelmat, joita reburssien kanssa esiintyy. Ongelmien selvittämisen jälkeen on helpompi löytää ratkaisut niiden välttämiseen tai ennaltaehkäisyyn.

11. Miten kauppasopimuksessa pitäisi huomioida reburssien käyttö?

Kauppasopimukseen määritellään maksutavat. Reburssi on yksi maksutavoista ja sitä käytettäessä on tärkeää huomioida eri asioita kauppasopimuksessa. Sitä laadittaessa pystytään ennaltaehkäisemään monia ongelmatilanteita. Tämän takia sopimuksen tekijöiden on tärkeää tietää, mitä operatiivisen maksuliikenteen tekijät pitävät tärkeinä asioina sopimuksessa.

12. Mitä asioita sopimuksessa tulisi välttää reburssia käytettäessä?

Operatiivinen näkemys kauppasopimuksessa vältettävistä asioista voi joskus olla yllätys sopimuksen tekijälle. Tämän kysymyksen avulla pyritään saamaan selville, mitä asioita ei saisi olla sopimuksessa ja mitkä asiat hankaloittavat asiantuntijatiimin jokapäiväistä työtä.

### **5.3.3. Yhteenveto kysymykset**

13. Kuinka reburssin ja takauksen sisältävä sopimus eroavat toisistaan?

Reburssi ja takaus voivat olla samassa sopimuksessa. Tämän kysymyksen halusin ottaa mukaan sen vuoksi, että saisin selville, onko sopimuskohtissa jotain tiettyjä eroja käsiteltäessä reburssia tai takausta. Tähän kysymykseen on osittain jo saatu vastaukset aiemmissä kysymyksissä. Halusin ottaa tämän kysymyksen mukaan selkeyttämään eroavaisuuksia, ettei niitä tarvitse lukea rivien välistä.

14. Onko jotain muuta, mitä haluaisit mainita remburssien tai takauksien käytöstä?

Tämän kysymyksen avulla haastateltava voi tuoda esiin haluamiaan asioita ja lisätä tai selkeyttää vastauksiaan halutessaan.

#### 5.4 Tutkimustulokset

1. Mitkä ovat käytetyimpiä takauksia?

Kansainvälisessä kaupassa takauksia antavat sopimuksen molemmat osapuolet. Käytetyimpiä yrityksen antamia takauksia kansainvälisessä kaupassa ovat ennakkotakaukset eli advance payment guarantee, takuuajan takaus eli warranty bond sekä toimitusajantakuu eli performance bond. Näistä kolmesta takauksesta yleisin on ennakkotakaus. Näiden takauksien lisäksi esiintyy harvoin tarjoustakuita eli bid bondeja. Yleisin yrityksen saama takaus on maksutakaus eli payment guarantee. Maksutakaus esiintyy esimerkiksi asiakkaan maksaessa tavarantoimituksen jälkeen yhden osan maksusta, jolloin asiakas antaa takauksen loppuosan maksulle. Stand by -remburssia esiintyy Amerikassa. Se on enemmän maksutakuu kuin remburssi.

Taulukko 2

Maksutapa	Maksutakuu	
Remburssi	Takaus	Stand by -remburssi

(Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali)

Yllä olevan taulukon tarkoituksena on selventää maksutavan ja -takuun eroa. Remburssi on maksutapa, kun taas takaus ja stand by -remburssi ovat maksutakuita. Niin kuin teoriaosuudessa aiemmin todettiin, stand by -remburssissa avaajapankki takaa remburssin maksun saajalle sitoumukset, tekstissä vaadittuja asiakirjoja vastaan. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2007:20) Haastatteluissa stand by -remburssia verrattiin junan vessaan, joka toimii aina. Sitä pidettiin helpompana kuin takausta ja sen käytön toivottiin lisääntyvän.

## 2. Missä tapauksissa takauksia käytetään kansainvälisessä kaupassa?

Takauksia esiintyy melkein jokaisessa kansainvälisen kaupan sopimuksessa. Isoimmissa projekteissa käytetään ennakkotakauksia silloin, kun asiakas maksaa osan sopimuksessa sovitusta kauppasummasta ennakkoon. Asiakas haluaa tällöin takuun siitä, että yritys aloittaa sopimuksen mukaisen tilauksen tekemisen. Yleensä ennakkotakaus on voimassa tavarantoimitukseen asti. Kansainvälisen kaupan projekteissa voi esiintyä myös maksuja esimerkiksi sopimuksen puolesta välissä allekirjoittamisesta toimitukseen. Näitä maksuja kutsutaan mid delivery paymenteiksi ja asiakas haluaa tälle maksulle takauksen samalla tavoin kuin ennakkomaksulle. Takuu- ja toimitusajan takuita käytetään silloin, kun asiakas maksaa esimerkiksi 100 % ennen toimitusta tai heti toimituksen jälkeen. Takuuajan takuu annetaan esimerkiksi 5 %:lle ja se on voimassa takuuajan. Asiakkaan maksaessa 95 % ennen toimitusta ja 5 %:n loppuosan myöhemmin Yritys ei anna takuuajan takausta, vaan haluaa asiakkaalta maksutakuun loppuosalle.

Haastatteluista selvisi, että takauksien käyttö on vahvasti sidoksissa kauppaa käyttävän osapuolen maahan. Tästä on hyvänä esimerkkinä se, että Euroopassa ei käytetä takuu- tai toimitusajan takuita, kun taas Kiinassa ja Koreassa niiden käyttö on enemmän sääntö kuin poikkeus.

## 3. Milloin takauksien käyttöä tulisi välttää?

Takauksien käytön tulee perustua osapuolten välillä tehtyyn kauppasopimukseen. Takausten tulee soveltua sopimuksessa määriteltyihin maksuehtoihin. Sopimuksessa esiintyvien takauksien tulee olla tasapainossa niin, että molemmat osapuolet antavat ja saavat takauksia. Tavoitteena tulee olla maksujen saanti mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, ettei loppumaksuja jäisi toimituksen jälkeen maksettavaksi.

Haastattelujen perusteella kävi ilmi, että takauksia käytettäessä tulisi välttää maita, joissa ei ole hyvä taloudellinen tilanne tai vaaderiski on korkea. Takuita pitäisi välttää, jos niiden ehdot ovat huonot eli ne eivät täytä yrityksen takuille

asettamia minimivaatimuksia. Sopimuksessa pitäisi olla liitteenä takauksen hyväksytty malli, johon voidaan vedota ongelmatilanteissa. Sopimusta laadittaessa tulisi välttää päällekkäisiä takauksia. Tällaisia tilanteita voi syntyä esimerkiksi, jos samassa projektissa on ennakkomaksun-, toimitusajan- ja takuuajan takuu ja ne yhdessä ylittävät sopimuksen arvon. Takuiden yhteenlaskettu arvo ei saa koskaan ylittää 100 % sopimuksen arvosta. Takuita käytettäessä tulee muistaa se, että maksut halutaan mieluummin ennakoon kuin toimituksen jälkeen.

#### 4. Mitkä ovat yleisimpiä ongelmia takauksia käytettäessä?

Yleisimpiä ongelmia takauksien käytössä ovat tulkintaerot, päällekkäiset takaukset, sanamuodot, takausmallin puuttuminen sopimuksen liitteistä, yhteisymmärrys sopimuksen osapuolten kesken ja takauksien ehtoneuvottelut. Käytännössä on tullut esille, että osapuolten pankit saattavat tulkita takauksen sanamuotoja eri tavoilla ja pankeilla on omat linjauksensa takausteksteistä. Asiakkaan kanssa keskusteltaessa takauksen sanamuodoista, voi tulla eteen tilanne, jossa asiakkaalla ei ole niin hyvä ymmärrys takauksen käytöstä kuin yrityksellä. Nämä tilanteet voivat johtaa siihen, että väitellään takauksen kannalta mitättömistä asioista. Ongelmia takauksien käytössä aiheuttaa takausmallin puuttuminen sopimuksen liitteestä. Sopimusliitteeseen voidaan vedota ongelmatilanteissa, esimerkiksi keskusteltaessa asiakkaan kanssa takauksen sanamuodoista. Takauksien käytössä on ilmennyt maakohtaisia eroja, jotka on hyvä huomioida.

Takauksien ehtoneuvotteluissa asiakkaan kanssa saattaa ilmetä ongelmia loppuosan maksun eräpäivän ja takauksen eräpäivän yhteydessä. Asiakas on antanut loppuosan maksulle takauksen, jonka eräpäivä on sama loppuosan maksun eräpäivän kanssa. Tällaisissa tilanteissa takaus ei toimi maksun takuuna. Maksun eräpäivän ja takauksen eräpäivän välille pitää jäädä riittävästi aikaa vaateen esittämistä varten.

Haastatteluista selvisi, että yksi ongelma johtuu siitä, ettei yritys seuraa antamiensa takauksien eräpäiviä. Toimituksen viivästyessä sopimuksessa alun

perin sovitusta toimitusajasta olettaa yritys, että asiakas itse huomaisi pyytää pidennystä takaukselle, joka on annettu alkuperäisen toimitusajan mukaan. Tutkittavan yrityksen antaman takauksen erääntyessä ennen pidennyksen pyytämistä, joudutaan tekemään kokonaan uusi takaus.

#### 5. Miten kauppasopimuksessa tulisi huomioida takausten käyttö?

Takuuta käytettäessä, tulee kauppasopimuksessa ja maksuehdoissa olla maininta takuun käytöstä. Sopimuksessa pitää määritellä tarkasti, koska ja missä tapauksessa takuu annetaan, mille maksupostille se annetaan, milloin se annetaan ja mikä on sen eräpäivä. Takauksia käytettäessä kauppasopimuksessa pitää olla sopimusliitteenä malli takaustekstistä. Sopimusvaiheessa olisi tärkeää, että takauksien kanssa päivittäin työskentelevät henkilöt saisivat lukea takaustekstin mallin läpi ennen sen liittämistä sopimuksen liitteeksi. Käytännössä on tullut esille tilanteita, joissa toisen osapuolen kanssa on käyty pitkiä neuvotteluita takauksen sanamuodoista takausta tehtäessä. Näiltä pitkiltä ja haastavilta neuvotteluilta säästytään, kun sopimuksessa on valmiina liitteenä takauspohja, jonka mukaan toimitaan. Kuten jo aiemmin mainitsin sopimuksessa esiintyvät takaukset eivät saa ylittää 100 % sopimuksen arvosta. Yrityksellä on olemassa ohjeelliset % -arvot takauksille.

#### 6. Mitä asioita sopimuksessa tulisi välttää takauksia käytettäessä?

Yrityksen ollessa takauksen edunsaaja, pitäisi välttää kolmansien osapuolien tai asiakkaan myöntämiä dokumentteja takauksen ehdoissa. Kolmansien osapuolten dokumenttia on vaikea saada takauksen vaateeseen. Asiakkaan tai kolmansien osapuolten myöntämien dokumenttien esiintyessä sopimuksessa, pitäisi sopimuksessa olla maininta niiden kierrosta. Takauksen voi ”kleimata” pelkällä vaateella ja laskun kopiolla, jos vaadittua dokumenttia ei ole toimitettu tiettyyn päivään mennessä.

Takauksen sisältävässä sopimuksessa on hyvä olla maininta avaajapankista, koska silloin tiedetään takauksen tulevan hyvästä pankista. Riskinä pankin mainitsemisessa on määritellyn pankin tilanteen heikkeneminen. Yleensä

kansainvälisen kaupan sopimukset ovat pitkiä ja pankkien tilanteet saattavat muuttua nopeasti. Pankin ollessa määriteltynä sopimuksessa, pitää se myös hyväksyä myöhemmässä vaiheessa pankin silloisesta tilanteesta riippumatta. Ongelmia pankkien määrittelyssä saattaa aiheuttaa asiakkaan kauppasuhte jonkun toisen pankin kanssa kuin minkä yritys sopimukseen haluaisi.

Asiakas on antanut yritykselle takuun viimeiselle maksulle ja se eräännyy tietynä myöhäisempänä ajankohtana. Sopimuksessa on määritelty viimeisen maksun eräännyvän ”how ever not later than 30.6.2010”. Sopimuksessa pitää olla maininta myös siitä, koska takauksen pitää eräännyä ja se ei voi olla sama päivä kuin maksun eräpäivä. ”Kleimaamisaikaa” takuulle pitää jäädä vähintään kuukausi ja on tärkeää, että siitä on maininta myös sopimuksessa.

#### 7. Minkä tyyppisiä rembursseja käytätte?

Yritys käytetään avista, aika- ja stand by -rembursseja. Vientirembursseja esiintyy vähän ja niitä pyritään välttämään, koska ne ovat työläitä toteuttaa. Viime vuoden loppupuolella on tullut ensimmäiset siirrettävät remburssit, joissa yritys ei ole ensimmäinen vaan toinen edunsaaja. Haastatteluiden perusteella yritys olisi mieluummin ensimmäinen edunsaaja kuin toinen.

Pääasiallisesti yrityksessä käytetään avista- eli at sight- eli käteisrembursseja. Käteisremburssissa yritys saa maksun heti kun sopimuksen mukainen tavara on toimitettu ja dokumentit ovat sopimuksen mukaisia. Yritys saa maksun pankistaan esitettyään sopimuksen mukaiset dokumentit pankille. Aikarembursseissa raha tulee toimituksen jälkeen, esimerkiksi x-kuukautta toimituksesta. Aikarembursseja esiintyy vähemmän ja yleensä sopimuksissa pyritään siihen, että remburssit olisivat käteisrembursseja. Halutessaan asiakas voi neuvotella maksuajasta oman pankkinsa kanssa. Yritys hyväksyy aikaremburssin käytön vain toisen osapuolen maksaessa kaikki kulut. Haasteltavien mielestä stand by- eli takausrembursseja saisi olla enemmän. Ensimmäisen kysymyksen kohdalla mainittiinkin takausremburssien olevan helpompia käyttää kuin takauksien ja niiden toimivuus on luotettavampaa.

#### 8. Missä tapauksissa remburseja käytetään kansainvälisessä kaupassa?

Remburseja käytetään haluttaessa varmistaa, että yritykselle tulee kaikki saatavat. Usein remburssia käytetään uusien asiakkaiden kanssa, koska ei vielä tiedetä, millainen asiakkaan maksukyky on, eikä tunneta asiakkaan toimintaperiaatteita. Haastatteluissa saatujen vastausten perusteella selvisi, että joissakin liikesuhteissa remburssi on vakiintunut kauppatapana. Niin on toimittu jo pitkään ja toimitaan edelleen vaikka jokin muu tapa olisikin helpompi. Remburssia käytetään myös sellaisissa tilanteissa, joissa myyjä ja ostaja eivät pääse sopimukseen kauppasumman maksamisesta ennakkoon ennen toimitusta ja myyjä ei suostu siihen, että ostaja maksaisi kauppasumman vasta toimituksen jälkeen. Remburssia käytettäessä raha ja tavara vaihtavat omistajaa samaan aikaan.

Haastatteluissa esille tulleet asiat esiintyvät myös teoriaosuudessa. Nordea Trade Financesissa on todettu, että vähäinen tuntemus ostajan ja myyjän välillä on yksi syy remburssin käyttöön. Yleensä sen käyttö vähenee liikekumppaneiden tutustumisen jälkeen. Joissakin tilanteissa liikekumppanit haluavat kuitenkin jatkaa remburssin käyttöä, vaikka tuntevat toisensa paremmin. (Nordea Trade Finance 2001)

Remburssien käytössä on maakohtaisia eroja. Esimerkiksi Kaukoidässä, Aasiassa, Intiassa, Bangladeshissa ja Sri Lankalla käytetään todella paljon remburseja. Tämä johtuu osittain siitä, että heidän systeeminsä vaatii remburssin käyttöä ja osittain siitä, että maiden pankki- ja finanssitoiminta on kehittymätöntä. Haastateltavat käyttivät tässä kohdassa esimerkkinä Kiinaa, jossa valtio vaatii, että ulkomaanmaksujen pitää perustua sopimukseen tai tavarahan. Remburssilla voidaan osoittaa maksun perustuvan sopimukseen. Euroopassa asiakkaat maksavat ennakkoon. Syitä siihen ovat lyhyet toimitusajat ja konossementin eli kuljetusdokumentin toimimattomuus kuljetusasiakirjana, koska tavarat ovat perillä ennen konossementtia.

### 9. Milloin remburssien käyttöä tulisi välttää?

Haastatteluiden perusteella remburssia ei tulisi käyttää silloin, kun laivausaika on lyhyt, remburssissa on huonot ehdot, maariski on korkea, käytetään FOB -toimituslauseketta tai avaajapankki on huono. Remburssi on pitkä prosessi, jossa dokumentit kulkevat pankkien kautta. Remburssia käytettäessä tulee välttää tilanteita, joissa tavara on perillä muutamassa päivässä ja dokumenttien kulku kestää tätä kauemmin. Käytännössä on huomattu, että jos laivausaika on remburssissa lyhyt, pitäisi dokumenttina käyttää jotain muuta kuin konossementtia esimerkiksi laskua, pakkauslistaa ja todistusta siitä, että tavara on valmis. Haastateltavien mielestä konossementin käyttämättä jättäminen on kuitenkin ”kaksipiippuinen” asia. Konossementti on ainut dokumentti, joka remburseissa oikeuttaa tavaran hallintaan ja muiden dokumenttien käyttö voi olla riski. Lyhyet laivausajat remburseja käytettäessä saattavat aiheuttaa viivästymisiä, koska dokumentit eivät ehdi perille ajoissa ja tämä tietää lisäkustannuksia kansainvälisessä kaupassa. Tutkittavassa yrityksessä on huomattu, että Kiinan sisäisissä toimituksissa pitää käyttää jotain muuta dokumenttia kuin konossementtia viivästyskulujen välttämiseksi.

Remburssien käyttöä tulisi välttää, kun ostaja tai ostajan pankki eivät tunne remburseja tai niitä ei ole käytetty paljoa. Tällaisista tilanteista voi seurata se, ettei asiakkaan pankki suostu maksamaan, vaikka dokumentit ovat avatun remburssin mukaiset. Käytännössä tulee aina muistaa, että remburssi on kahden pankin välinen asia. Ostajalla ollessa hyvät välit pankkiinsa saattaa ostaja pystyä vakuuttamaan pankkinsa siitä, että dokumenteissa on virheitä, vaikka näin ei olekaan. Haastateltavien mukaan tällaisia tilanteita on kuitenkin vaikea välttää, koska ne tulevat esille vasta pidemmissä toimitussarjoissa. Niitä ei voida ennakoida ensimmäisellä kerralla.

Remburseja ei tulisi käyttää FOB -toimituslausekkeen kanssa. Tällaisissa tilanteissa ostaja on vastuussa kuljetuksesta, eikä hänellä ole velvoitetta toimittaa konossementtia yritykselle. Riskinä on se, ettei konossementtia saada ostajalta. Haastatteluissa selvisi, että tähän asti dokumentit on aina saatu, mutta välillä

niiden saaminen on ollut hankalaa ja sen eteen on jouduttu tekemään töitä. Haastateltavat eivät suosittele remburssia myöskään lentokuljetuksiin, eivätkä kotimaankuljetuksiin, koska niissä toimitusaika on lyhyt.

Haastatteluissa nousi esille se, että remburssia käytettäessä pitäisi muistaa ajatella tavaroiden ja rahan kulkevan käsi kädessä eli myyjän saadessa maksun ostaja saa tavarat. Remburseissa tulee noudattaa kansainvälisiä pelisääntöjä ja sopimuksissa ei saisi olla liikaa remburssia rajoittavia tekijöitä. Tällaisia tekijöitä ovat esimerkiksi tietyn varustamon määrittely tai jonkin sataman käytön kieltäminen. Liian tiukat remburssit ja liiat dokumentit hankaloittavat remburssien käyttöä käytännössä. Kolmansien osapuolten dokumentteja ei tule hyväksyä remburseihin, koska niitä on vaikea kontrolloida ja varmistaa, että dokumentit ovat virheettöminä. Sopimuksessa hyväksytyä kolmannen osapuolen dokumenttia käyttöä ei voida välttää ja se on huono tilanne yritykselle.

Matti Malmisen koulutusmateriaaleissa on kerrottu, että remburssien käytössä on tärkeää muistaa yksinkertaiset asiakirjat ja välttää sellaisia asiakirjoja, joissa vaaditaan ostajan allekirjoitus (Malminen 2010: 15-16).

#### 10. Mitkä ovat yleisimpiä ongelmia remburssia käytettäessä?

Haastateltavien mukaan sopimuksessa ei saisi luvata mitään, mikä aiheuttaa myöhemmin ongelmia. Haastateltavat kertoivat, että ongelmia tuottavat tietämättömyys, liian tiukat remburssit, dokumentit, liian lyhyet laivausajat, asiakkaiden omat merkinnät remburseissa ja remburssien avaaminen ajoissa. Joissakin tapauksissa ostaja käyttää remburssia ensimmäistä kertaa. Tällaisissa tilanteissa ostajaa joudutaan kouluttamaan, varsinkin silloin, kun ostaja tulee vähemmän kehittyneestä maasta, eikä ostaja tiedä kuinka remburssi toimii haluavat he silti käyttää sitä. On tullut esille tilanteita, joissa ostaja on pyytänyt lähettämään dokumentit suoraan heille tarkastettavaksi. Yritys ei voi kuitenkaan suostua siihen vaan dokumentit kulkevat aina pankkien kautta.

Liian tiukat remburssit rajoittavat vaihtoehtoja ja tuottavat hankaluuksia käytännön työhön. Rembursseihin ei pitäisi määritellä tiettyä varustamoita tai rajoittaa laivojen liikkumista tietyissä satamissa eikä hyväksyä liikaa dokumentteja. Käytännön työtä helpottaisivat väljemmät remburssit. Haastateltavien mukaan sopimuksessa sovitut valmistusmaat ovat voineet muuttua ennen toimitusta. Rembursseihin pitäisi pystyä tekemään tarvittavia muutoksia tilanteiden mukaan.

Voi esiintyä tilanteita, joissa sopimuksessa on mainittuna viisi dokumenttia ja ostaja avaakin remburssin 10:llä dokumentilla. Tällaisissa tilanteissa käydään ostajan kanssa keskustelua siitä, mitkä dokumentit kuuluvat sopimukseen ja mitkä eivät. Dokumentit aiheuttavat muitakin ongelmia remburssien käytössä. Aikaisemmin on tullut esille kolmansien osapuolten dokumentit, joita ei voida hyväksyä, koska niissä voi olla virheitä ja niitä on vaikea saada. Dokumenttien pitäisi aina olla yrityksen käsissä. Sopimuksessa hyväksytyt kolmansien osapuolten dokumentit on hyväksyttävä myös käytännössä. Sitä on vaikea saada virheettömänä ja se lisää työtä. Yritys pyrkii aina välttämään virheellisiä dokumentteja. Joskus virheellinen dokumentti on kuitenkin pakko esittää pankille ja se aiheuttaa maksun saantiin viivästyksiä. Liian lyhyiden laivausajojen tuottamia ongelmia on ollut esillä jo aiemmissa vastauksissa. Tässä kysymyksessä esille nousivat myös laivausajan ja remburssin avaamisen yhteys ja niiden tuottamat ongelmat. Asiakkaan avatessa remburssi myöhässä ja laivausajan pysyessä ennallaan, joudutaan tilanteeseen, jossa ei välttämättä ehditä laivata tavaraa remburssissa sovitussa aikataulussa ja remburssiin pitää pyytää muutosta. Ongelmia tuottaa käytännössä se, ettei asiakas avaa remburssia ajoissa sopimuksen mukaisesti.

Ongelmia remburssin käytössä aiheuttavat asiakkaan tai asiakkaan pankin remburssiin lisäämät omat merkinnät. Käytännössä esille on tullut myös tulkintaongelmia. Yrityksen käyttämä pankki toteaa dokumentit hyväksytyiksi, mutta ostajan pankki ei niitä hyväksy. Usein on tullut tilanteita, joissa esimerkiksi Nordea kouluttaa ostajan pankkia viittaamalla erilaisiin pykäliin ja kertomalla,

kuinka asiat menevät. On hyvä aina muistaa, että kansainvälisessä kaupassa on kulttuurieroja kansainvälisistä säännöistä huolimatta.

#### 11. Miten kauppasopimuksessa pitäisi huomioida remburssien käyttö?

Haastateltavien mukaan kauppasopimuksessa on tärkeää huomioida kokonaisuus, kuten tavaroiden valmistuspaikka, remburssin soveltuminen kyseiseen kauppaan ja väljyyttä laivaukseen. Remburssi pitää avata riittävän ajoissa, ainakin noin 4–5 viikkoa ennen toimitusta. Haastateltavien mielestä sopimuksessa tulisi olla tiukemmat ehdot remburssin avaamisesta. Lisäkustannuksilta vältytään, kun sopimukseen jätetään valinnan varaa laivaus- ja purkupaikan suhteen. Esimerkiksi ”any European port” lähtöpaikkana antaa vapaammat käden kuin ”Bremenhaven”. Sopimuksen tekijän pitää varmistaa, että purkusatamasta löytyy tarvittava nostokalusto ennen kuin määrittelee sen sopimukseen. On ollut tilanteita, joissa tarvittavaa nostokalustoa ei ole määrättyssä satamassa ollut ja silloin joudutaan turvautumaan kalliisiin ratkaisuihin tilanteiden selvittämiseksi.

Haastateltavat pitivät erittäin tärkeänä sitä, että sopimuksessa on määritelty, mitä dokumentteja käytetään. Niiden ollessa sovittuna sopimuksessa, ei tarvitse käydä keskustelua myöhemmässä vaiheessa, vaan ongelmatilanteissa voidaan vedota sopimukseen. Yrityksellä on standardidokumentit, joita käytetään. Vähimmäisvaatimukset dokumenteista ovat lasku, konossementti ja pakkauslista sekä toimitusehdon vaatiessa vakuutusasiakirja. Enempää dokumentteja ei tarvita, vaan edellä luetelluilla dokumenteilla pystytään tavara myös esimerkiksi tullaamaan.

Sopimuksessa on hyvä olla määriteltyinä, minkälainen laivaus remburssissa on, sallitaanko osalaivaukset ja transshipment eli jälleenlaivaus, millainen on neuvottelu-aika, missä valuutassa remburssi avataan ja mille arvolle sekä mikä on toimituskokonaisuus. Toimitusaika ei saa olla epärealistinen ja olisi tärkeää, ettei kuljetusaikaa ole määritelty, vaan siihen jäisi pelivaraa, koska yritys ei voi hallita sääoloja.

Kauppakumppanin tullessa hankalasta maasta, esimerkiksi Yhdistyneistä arabiemiraateista, tulee huomioida, että sinne vaaditaan legisointeja eli asiakirjat pitää viedä Helsingissä konsulaattiin laillistettaviksi. Tällaiset vaatimukset vievät aina aikaa ja rahaa.

Yksi haastateltavista kiteytti remburssin käytön tarkoituksen hyvin: ”pitäisi pitää kirkkaana mielessä, että tarkoitus on kotiuttaa maksu, ei tehdä omaa elämää vapaaehtoisesti vaikeaksi”.

## 12. Mitä asioita sopimuksessa tulisi välttää remburssia käytettäessä?

Sopimuksessa tulisi välttää liian tiukkoja ehtoja, sillä ne tuottavat eniten ongelmia remburssien käytössä. Esimerkiksi liian tarkasti määritellyt ehdot toimituspaikasta voivat tuottaa ongelmia. Tästä käytännön esimerkkinä on tilanne, jossa sopimuksessa toimituspaikaksi on määritelty Eurooppa, mutta tavarat tulevatkin Aasiasta. Asiakas ei suostu muuttamaan remburssia toimituspaikan muuttuessa, joten tavarat pitää ensin kuljettaa Aasiasta Eurooppaan ja laivata sieltä asiakkaalle. Käytännössä tällaisessa toiminnassa ei ole mitään järkeä. Sopimuksessa tulee huomioida, että maailma muuttuu toimitusajan aikana, koska sopimuksen solmimisesta voi kestää pari vuotta itse toimitukseen. Sen tähden on tärkeää, että remburssiin jää peli- ja neuvotteluvaraa yritykselle.

Remburssi tulee avata ajoissa, jos remburssi avataan tänään ja viimeinen laivauspäivä on kahden viikon päästä, niin tilanne ei käytännössä toimi. Tällaisia tilanteita tulee aina välttää. FOB -toimituslausekkeen käyttöä tulisi välttää, vaikka se tähän asti olleissa projekteissa on toiminut. Sen käyttöä ei voida suositella remburssin kanssa. Haastateltavien mukaan kolmansien osapuolten dokumenttien välttämistä ei voi liikaa korostaa. Varsinkin sellaisista dokumenteista, joissa vaaditaan ostajan toimitusjohtajan allekirjoitus, on päästävä eroon. Dokumentteja ei saa olla liikaa, jos mukana on ostajan myöntämä dokumentti, tulee sopimuksessa olla määrättyä tietty päivämäärä, johon mennessä dokumentin tulee olla yrityksellä, sen jälkeen pelkkä lasku riittää korvaamaan kyseisen dokumentin. Näin voidaan kiertää kolmannen osapuolen dokumentin käyttö,

mutta annetaan aina asiakkaalle lisää maksuaikaa. Tällaisissa tilanteissa tulee olla erittäin tarkka sopimusta tehtäessä. Yhden haastateltavan mielestä olisi suositeltavaa, että remburssi avattaisiin aina vahvistettuna, koska vahvistetussa remburssissa toinen osapuoli maksaa kulut.

### 13. Kuinka remburssin ja takauksen sisältävä sopimus eroavat toisistaan?

Kauppasopimuksessa voi olla mukana niin remburssi kuin takauskin. Ne eivät sulje toisiaan pois vaan voivat kulkea käsi kädessä. Tällaisissa tilanteissa, tulee kuitenkin varoa päällekkäisyyksiä.

Yleisesti sopimuksissa ei ole kovin suurta eroa. Kassavirta saattaa olla erinäköinen käytettäessä takauksia kuin remburssia. Niiden käytössä on maakohtaisia eroja ja kauppatapa sekä asiakas vaikuttavat remburssien ja takauksien käyttöön. Sopimuksen osapuolten ollessa tuntemattomia toisilleen tai maantieteellisesti kaukana toisistaan käytetään usein remburssia. Takauksesta maksetaan pankille palkkio ja velvoite siitä on rasitteena, koska takaus voidaan aina "kleimata".

### 14. Onko jotain muuta, mitä haluaisit mainita remburssien tai takauksien käytöstä?

Remburssia käytettäessä ollaan täysin sen ehdoilla. Tavaraa ei voida toimittaa ennen kuin remburssi on avattu ja se saattaa tuottaa joskus ongelmia. Haastateltavat pitivät remburssia takausta parempana vakuutena maksusta, koska siinä ollaan niin sanotusti "on the drivers seat". Remburssia pidetään todella hyvänä maksutapana, jos se avataan ajoissa ja hyvillä ehdoilla. Remburssin ja dokumenttien ollessa kunnossa remburssin puolesta liputetaan. Vaikka se onkin takausta työläämpi, katsotaan sen olevan varmempaa rahantuloa yritykselle. Ostajan ollessa vahvempi remburssin käytössä sopimusvaiheessa, on yritys heikoilla. Yritys on vahvoilla silloin, kun se esittää asianmukaiset dokumentit määrätyssä ajassa sellaisena kuin ne edellytetään. Remburssien käyttöä helpottavat kansainväliset sopimukset. Haastateltavien mielestä on tärkeää muistaa, että kaikki, mitä tehdään etukäteen, on kotiinpäin. Mielestäni yksi haastateltavista

kiteytti remburssin käytön hyvin: ”Remburssissa pitää olla sellaiset pelimerkit, että peli pystytään pelaamaan loppuun asti”.

Takauksien käytössä hyväksi asiaksi koetaan kansainvälisen kauppakamarin URDGsäännöksen käyttö ja niiden soveltaminen. Ne auttavat varsinkin riitatilanteissa ja selkeyttävät molemmille osapuolille takausten käyttöä.

Yleisesti todettiin, että mitä tarkemmin sopimusta tehtäessä on määritelty remburssien ja takauksien tekstit, sitä parempi. Molemmissa pitää kuitenkin olla joustavuutta, koska asiat saattavat sopimuksen aikana muuttua. Tärkeänä pidettiin hyvää kommunikaatiota osapuolten välillä niin sopimusvaiheessa kuin myöhemminkin. Hyvän kommunikaation avulla tarvittavat muutokset saadaan helpommin tehtyä ja asioista pystytään keskustelemaan ostajan kanssa.

Käytännössä kauppasopimus ja remburssi ovat kaksi eri asiaa, mutta yleensä ostaja vetoaa kauppasopimukseen remburssia avatessaan. Myyjän pitää osata sopimusvaiheessa laskea hinta sille rahalle, jota yritys remburssin kautta odottaa ja jonka saanti kestää. Tämä vaikuttaa myyntihintaan.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa analysoin tutkimustuloksia verrattuna aiemmin esittämääni teoriaan. Tarkoitukseni on etsiä yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia. Teoria osuudessa keskityin remburssihin ja takauksiin. Strukturoitujen haastatteluiden avulla pyrin selvittämään, kuinka remburssit ja takaukset toimivat käytännössä ja, mitä ongelmia niiden käytössä on tullut ilmi.

Remburssit ja takaukset ovat olleet pitkään käytössä kansainvälisessä kaupassa. Niiden käytössä esiintyy silti paljon ongelmia. Monia asioita voitaisiin tehdä toisin jo sopimusvaiheessa. Oikein käytettyinä remburssit ja takaukset ovat todella toimivia ja niitä on helppo käyttää. Varsinkaan remburssin käyttöä ei pitäisi pelätä, vaan pitäisi opetella käyttämään sitä oikein. On tärkeää pitää kirikkaana mielessä, että tavoitteena on kotiuttaa maksu, ei vaikeuttaa kenenkään elämää.

### 6.1 Remburssi käytännössä

Remburssia käytetään yleisesti kansainvälisessä kaupassa. Remburssi tuo osapuolille varmuutta rahan ja toimituksen saannista. Oikein käytettynä, se on hyvä ja toimiva instrumentti. Anni Pasanen toteaa Kansainvälisen kaupan käsikirjassa remburssin olevan nopea maksutapa, mikäli se on avattu niin, että myyjä saa suorituksen esittäessään remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankille ja remburssin ilmoittava pankki toteaa tämän myyjälle omassa saatekirjeessään (Pasanen 2005, 198). Remburssia käytettäessä tulee huomioida kokonaisuus eli minkälainen on asiakas, mistä tavarat tulevat, minne ne menevät, mitä tavaraa menee ja koska menee. Usein remburssi on vakiintunut kauppatapa, vaikka se on työläämpi, ovat osapuolet tottuneet käyttämään sitä. Remburssin avulla raha ja tavara vaihtavat omistajaa yhtä aikaa.

Remburssin käytössä ongelmaa tuottavat lyhyet laivausajat, dokumentit, pankkien ja asiakkaiden suhde, asiakkaan tietämättömyys, tulkintaongelmat ja FOB lauseke. Lyhyen laivausajan kanssa paperit eivät ehdi ajoissa perille ja tulee

viivästymisiä. Kolmansien osapuolten dokumentit pitäisi saada karsittua pois remburssia käytettäessä. Niitä on hankala saada ja aina ei voida olla varmoja, että saadaanko niitä ollenkaan. Tähän liittyy myös FOB lauseke, sillä siinä vastaanottaja maksaa rahdin, joten kuljetusdokumenttia voidaan joutua kyselemään. Remburssi on kahden pankin välinen sopimus. Haasteetta tuottaa, jos asiakkaan pankki ei tunne remburssia tai pankilla on todella hyvät suhteet asiakkaaseen. Remburssin käytössä ilmenee myös tulkintaeroavaisuuksia maiden, pankkien ja osapuolten välillä.

## **6.2 Takaus käytännössä**

Takausta käytetään kansainvälisessä kaupassa vakuutena. Sen käytössä on maa- ja aluekohtaisia eroja. Yrityksessä sitä käytetään isommissa projekteissa, ei niinkään nappikaupassa. Käytännössä takauksia annetaan puolin ja toisin. Yleisimpiä takauksia ovat yrityksen antama ennakkotakaus ja yrityksen saama loppumaksun takaus. Takauksissa on käytössä kansainvälisen kauppakamarin URDGsäännöt. Käytännössä huomattuja asioita, joita takauksien käytössä tulisi välttää, on useita. Tällaisia ovat esimerkiksi tietyt maat, huonot ehdot, päällekkäisyydet ja tietyt dokumentit. Sellaiset maat, joissa ei ole hyvä taloudellinen tilanne ja vaaderiski on korkea, tulisi välttää. Näissä tilanteissa takuu ei ole vahva vakuus. Yrityksellä on minimivaatimukset takuun ehdoiksi ja käytännön työhön tulee ongelmia, mikäli nämä ehdot eivät täyty. Päällekkäisiä takauksia esiintyy kauppasopimuksissa. Näissä usein takuun summat yhteensä ylittävät sopimuksen summan. Tällaiset tilanteet lisäävät riskiä. Dokumentit ovat tärkeässä roolissa takuissa. Dokumenteiksi ei saisi hyväksyä kolmannen osapuolen dokumentteja, eikä varsinkaan asiakkaalta saatavia dokumentteja. Käytännön työtä hankaloittavat tilanteet, joissa dokumentteja ei saada ajoissa ja niiden perään joudutaan kyselemään. Takuiden käytössä esiintyy myös tulkintaeroja, niin osapuolten kuin pankkien välilläkin.

Käytännössä on huomattu takaustekstin tärkeys. Se pitäisi aina olla liitteenä sopimuksessa, jossa käytetään takauksia. Se helpottaa kaikkien työtä. Yksi iso ongelma takauksen käytössä on eräpäivät. Esimerkiksi jos asiakas on antanut

takauksen loppumaksulle, joka eräännyy 30.6.2010, ei takauksen eräpäivä voi olla sama. Laskun ja takauksen väliin pitää jäädä riittävästi aikaa muistuttaa laskusta ja “kleimata” takaus. Ongelmia on joskus myös tuottanut epätietoisuus siitä, koska takaus annetaan ja mille maksulle.

### **6.3 Keinoja ongelmien välttämiseksi**

Ongelmien välttämiseksi on monia keinoja. Tärkein niistä on miettiä asioita kunnolla ja laajasti. Kuinka voisi helpottaa muiden työtä ja onko jotain muuta, mitä voidaan tehdä jo sopimusvaiheessa, jotta asioista ei tarvitsisi myöhemmin kiistellä. Tärkeää on pitää hyvät keskusteluyhteydet yllä asiakkaan kanssa jo sopimusvaiheessa niin takauksia kuin remburssejakin käytettäessä.

Remburssin käyttöä voidaan helpottaa monella eri tavalla sopimusta tehtäessä. Päätettäessä ottaa remburssi maksutavaksi sopimukseen, pitää asiaa katsoa kokonaisvaltaisesti. Täytyy selvittää missä tavarat valmistetaan, mitä toimitus pitää sisällään, mikä on valuutta ja määrä, koska remburssi avataan, mitä dokumentteja siihen sisällytetään ja kuinka kokonaisuus toimii. Tulee välttää maita, joissa on korkea maariski. Sopimuksessa huomioidaan tarkasti käytettävät dokumentit, kun niitä ei ole liikaa, eikä mukana ole kolmansien osapuolien dokumentteja, niin ollaan vahvoilla. Määriteltäessä lähtö- ja määräsatamat sopimukseen pitää selvittää, mistä toimitettavat tavarat tulevat ja löytyykö kyseisistä satamista tarvittava infrastruktuuri, esimerkiksi tavaroiden nostamista varten. Mielellään ei määritellä tarkkaa lähtösatamaa vaan tavaroiden tullessa esimerkiksi Euroopasta määritellään remburssin lähtösatamaksi ”any European port”. Näin remburssi ei ole liian tiukka, eikä rajata turhaan vaihtoehtoja pois. Yritys ei hallitse maailman tuulia ja meriä, joten sopimusvaiheessa on hyvä neuvotella riittävästi kuljetusaikaa. Liian lyhyet kuljetusajat aiheuttavat yleensä viivästyksiä ja hankaluuksia. Tämä voidaan välttää neuvottelemalla väljyyttä aikatauluihin. Remburssin avaus pitää olla tarkasti määritelty ja siitä ei saa joustaa, jos avaaminen myöhästyy niin se pienentää aina laivausaikaa. Pankin määrittely on “kaksipiippuinen” juttu, sillä toisaalta se tuo turvaa, että pankki on

tarpeeksi hyvä, mutta toisaalta se tuo haasteen, jos pankin tilanne on heikentynyt sopimusvaiheesta toimitusvaiheeseen.

Myös takauksen käyttöä voidaan helpottaa olemalla tarkkana sopimusvaiheessa. Takuun täytyy soveltua maksuehtoihin ja olla muutenkin sopimuksen mukainen. Sopimuksessa pitää aina olla määriteltynä tarkasti, milloin ja missä tapauksissa takuu annetaan, mille maksulle ja mikä on sen eräpäivä sekä maininta URDG sääntöjen soveltamisesta. Takaukset eivät koskaan saa ylittää yhteensä 100 % sopimuksen arvosta ja huonoilla ehdoilla olevia takauksia ei pidä hyväksyä. Tutkittava yritys on määritellyt minimivaatimukset, jotka takauksien ehtojen tulee täyttää. Sopimuksen liitteenä pitää olla aina takausteksti, jonka kaupalliset ihmiset saisivat lukea läpi ongelmien välttämiseksi enne sopimukseen liittämistä. Dokumentit ovat tärkeässä osassa myös takauksissa. Takaukseen ei saisi hyväksyä kolmannen osapuolen dokumentteja, eikä varsinkaan asiakkaalta saatavia. Tällaisia dokumentteja ei aina pystytä välttämään. Silloin pitäisi sopimukseen saada teksti, jossa todetaan viimeinen toimituspäivä näille dokumenteille. Mikäli dokumenttia ei ole siihen päivään mennessä toimitettu, riittää vaateeseen esimerkiksi lasku ja pakkauslista.

## **7. EHDOTUKSIA JATKOTUTKIMUKSILLE**

Yksi mielenkiintoinen tutkimuskohde tulevaisuudessa voisi olla oppaan käytöstä saatu hyöty, ovatko tutkimuksessa esille nousseet ongelmat vähentyneet ja onko tullut esille joitain muita ongelmia. Yritys voi käyttää tutkimuksen tuloksia kehittääkseen ja tehostaakseen toimintaansa. Tutkimuksen voi toteuttaa joko yrityksen oma henkilökunta tai vaihtoehtoisesti korkeakouluharjoittelija opintojensa lopputyönä.

Toinen mielenkiintoinen jatkotutkimuksen aihe voisi olla maksutapojen muutokset. Käytetäänkö edelleen samoja reburseja ja takauksia vai onko esimerkiksi siirrettävien reburssien määrä lisääntynyt. Muutoksien ilmetessä niiden käyttöä ja esille tulleita ongelmia voidaan tutkia.

## LÄHTEET

Beard, Alan J. & Thomas, Richard M. (2006). Trade Finance Handbook. Crawfordsville: RR Donnelly

Caves, Richard E. & Frankel, Jeffrey A. & Jones, Ronald W. (2007). World Trade and Payment an introduction. Tenth edition.

Finnvera, maaluokituskartta 2010 Saatavilla internetissä:  
<URL:[http://www.finnvera.fi/apps/img/flash\\_map/index.html](http://www.finnvera.fi/apps/img/flash_map/index.html)>

Hirsjärvi, Sirkka & Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula (2007). Tutki ja kirjoita. 13. painos. Helsinki: Tammi

Helppi, Minna & Paloheimo, Annamarja (2005). Ulkomaankaupan rahoitus, riskit, maksuliikenne ja ratkaisut. Tampere: Tammer-Paino Oy

ICC Uniform Rules for Demand Guarantees, Including Model Forms 2010 REVISION. Yhdenmukaiset demand-takuusäännöt URDG 758. Voimassa 1.7.2010 alkaen.

ICC rules for the use of domestic and international trade terms, Incoterms 2010. Voimassa 1.1.2011 alkaen.

Kontkanen, Erkki (2009). Pankkitoiminnan käsikirja. 2. painos. Finanssi- ja vakuutuskustannus OY FINVA

Malminen, Matti (2010). Kaupan rahoitus ja vakuudet yrityksen silmin.

Mikä SEPA on? Saatavilla internetissä:  
<URL: <http://www.opuscapita.fi/opuscapita.asp?viewID=667> >

Nordea Trade Finance (2001). Documentary credit. Saatavana internetissä:  
<URL:<http://www.nordea.com>>

Pasanen Anni (2005). Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. painos. Helsinki: Multikustannus Oy.

Pehkonen, Eino (2000). Vienti- ja Tuonti-toiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Räty Asko (2006). Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki.

Sampopankki (2009). Documentary credit. Saatavana internetissä:  
<URL:<http://www.sampopankki.fi>>

Taloussanommat. Taloussanakirja: remburssi. Saatavana internetissä:

<URL:<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/remburssi/0>>

Tutkittavan yrityksen sisäinen koulutusmateriaali

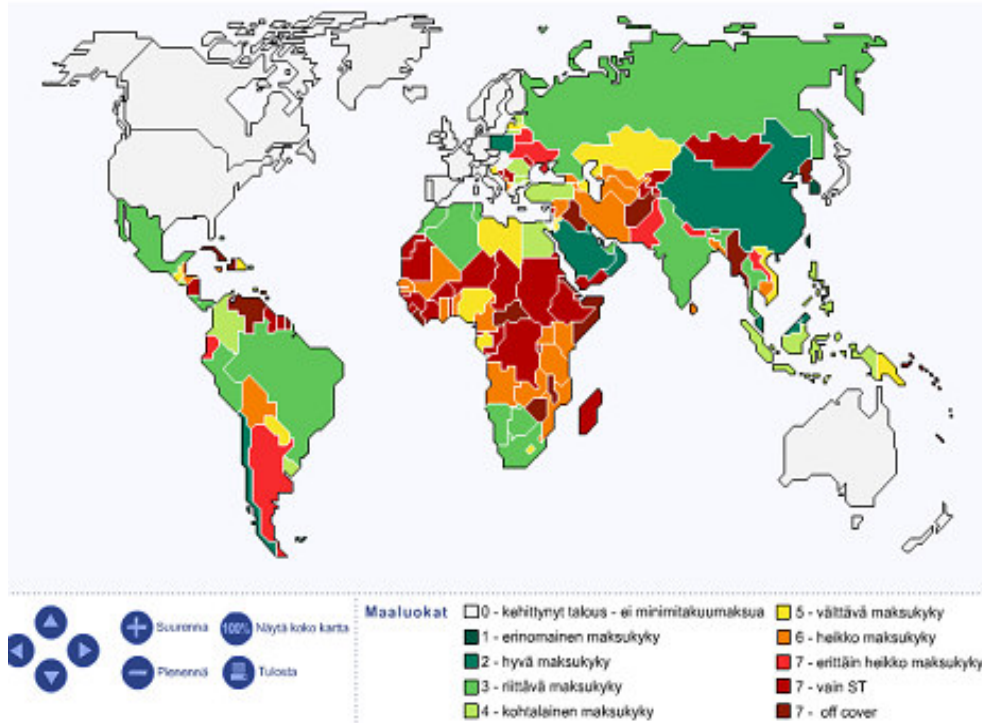
Ulkomaankaupan pankkipalvelut (2007). WWW-dokumentti.

Saatavana internetissä: <URL:<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150384623>.

Luettu 26.11.2007.>

## LIITTEET

### Liite 1



0 - Kehittänyt talous – ei minimitaluumaksua

1 - erinomainen maksukyky

2 - hyvä maksukyky

3 - riittävä maksukyky

4 - kohtalainen maksukyky

5 - välttävä maksukyky

6 - heikko maksukyky

7 - erittäin heikko maksukyky

7 - vain ST

7 - off cover

(maaluokituskartta)

## Liite 2

## Ohjeet myyjille

Takaus	
Huomioi	Vältä
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Takausmalli sopimuksen liitteenä</li> <li>- Eräpäivä ei voi olla sama kuin maksun eräpäivä</li> <li>- Tarpeeksi ”kleimausaikaa”</li> <li>- Määriteltävä tarkasti milloin ja missä tapauksissa takuu annetaan sekä mille maksulle ja sen eräpäivä</li> <li>- Hyvät keskusteluyhteydet toiseen osapuoleen</li> <li>- Soveltuu maksuehtoihin</li> <li>- URDG säännöt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pällekkäisiä takauksia</li> <li>- Kolmansien osapuolten dokumentteja</li> <li>- Asiakkaan myöntämiä dokumentteja</li> <li>- Maita, joissa taloudellinen tilanne ei ole hyvä</li> <li>- Huonoja ehtoja</li> </ul>

Remburssi	
Huomioi	Vältä
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kokonaisuus</li> <li>- Dokumentit (mitä voidaan toteuttaa)</li> <li>- Missä tavara valmistetaan (toteutus, kuljetus ja satamat)</li> <li>- Väljyyttä ja joustavuutta</li> <li>- Tiukat ehdot avaamiseksi</li> <li>- Pitää avata ajoissa</li> <li>- Hyvät keskusteluyhteydet asiakkaan kanssa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lyhyitä laivausaikoja</li> <li>- FOB toimituslauseketta</li> <li>- Maita, joissa on korkea maariski</li> <li>- Kolmansien osapuolten dokumentteja tai asiakkaalta saatavia dokumentteja</li> <li>- Liian tiukkoja ehtoja</li> </ul>