



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
VASA YRKESHÖGSKOLA  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Mikko Malminen

# VIENTIREMBURSSIEN ELEKTRONINEN ASIAKIRJAESITYS

Liiketalous ja matkailu

2012

## TIIVISTELMÄ

Tekijä	Mikko Malminen
Opinnäytetyön nimi	Vientiremburssien Elektroninen Asiakirjaesitys
Vuosi	2012
Kieli	suomi
Sivumäärä	62+8
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

---

Remburssin hallinnointiin liittyvät toimintatavat ja tiedonsiirto eri osapuolten välillä on vihdoin kehittynyt nykyaikaisempaan, elektronisempaan suuntaan. Tämän vuoksi valitsin aiheekseni vientiremburssien elektronisen asiakirjaesityksen. Tarkoituksena oli selvittää, missä vaiheessa elektroniset remburssit ovat Suomessa tällä hetkellä, ja mitä tulisi tehdä asian kehittämiseksi. Tutkimus selvittää myös elektronisen asiakirjaesityksen etuja ja haittoja.

Remburssi on maksutapa, jolla varmistetaan, että myyjä saa rahansa ja ostaja tavaran. Remburssi käsittelee asiakirjoja, ja maksu tapahtuu remburssin vaatimusten mukaisia asiakirjoja vastaan. Elektronisessa asiakirjaesityksessä remburssissa vaaditut asiakirjat eivät liiku fyysisinä asiakirjoina, vaan elektronisesti kaikkien osapuolten välillä. Suomalaiset vientiyrietykset käyttävät remburssia ulkomaankaupan maksutapana lähinnä vietäessä tavaraa kehittyviin maihin.

Heinäkuussa 2011 tehtiin maailman ensimmäinen täysin elektroninen asiakirjaesitys, joka sisälsi myös elektronisen konossementin. Suomessa elektronista asiakirjaesitystä ei vielä käytetä, mutta joitakin elektronisen remburssin muotoja on myös Suomessa käytössä. Tällainen on esimerkiksi Nordea Pankin käyttämä järjestelmä (E-presentaatio)

Teoriatiedon lisäksi tämä työ sisältää tutkimusosion. Tutkimuksen suoritin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tutkimusmenetelmäksi valitsin teema-haastattelut. Tutkimuksesta selvisi muutamia tärkeitä asioita. Remburssin osapuolet Suomessa haluaisivat käyttää elektronista asiakirjaesitystä. Ostajamaan takia elektronista esitystä ei ole vielä Suomessa käytetty. Kehittyneiden maiden ostajien IT-teknologia ei ole vielä niin edistynyt kuin vastaava teknologia Suomessa. Yksi ylivoimainen hyöty selvisi myös kaikilta haastateltavilta: elektronisen asiakirjaesityksen nopeus ja kustannussäästöt. Tutkimuksesta selvisi myös uusi maksutapa: Bank Payment Obligation (BPO). Toinen ajankohtainen havainto oli se, että Euroopan talouskriisin myötä viejät ovat alkamassa käyttää remburssia maksutapana myös Euroopan reunavaltioihin vietäessä.

## ABSTRACT

Author	Mikko Malminen
Title	Export Documentary Credits and Electronic Presentation of Documents
Year	2012
Language	Finnish
Pages	62+ 8 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

---

The practices and the transfer of messages between parties using Documentary Credit (D/C) as a method of payment have finally moved towards a modern electronic direction. This is the reason why I chose electronic presentation of documents under export D/C for the topic of this thesis. The aim of this thesis was to find out what the current situation of electronic documents in Finland is and what should be done to improve the situation. The Study also examined advantages and disadvantages of electronic presentation.

D/C is a method of payment which ensures that the seller receives the payment and the buyer receives the goods. A D/C deals only with the documents and the payment is made by the presentation of the required Letter of Credit complied documents. Electronic presentation means that the documents are not physically mailed but are transferred electronically between the parties. Export companies in Finland are mainly using D/C when exporting items to the developing countries.

The first electronic presentation under Documentary Credits was made in July 2011. This also included an electronic Bill Of Lading. Electronic presentation is not in use in Finland yet. However, some forms of electronic D/C are available. For example, "E-presentation" is provided by Nordea Bank.

This thesis also consists of a research study. The research was conducted as a qualitative research using interviews as the research method. The research showed a few important facts. Parties in Finland would like to use electronic presentation, if there was the possibility. The main reason why electronic presentation has not yet been used is due to the buyer side. The buyers' IT-technology in the developing countries is not yet as developed as it is in Finland. The outstanding benefit of electronic presentation is speed along with cost savings. The research also showed a new method of payment: Bank Payment Obligation (BPO). Another observation was the fact that because of the current economic crises in Europe, export companies have started to use D/C as a payment method when exporting items to countries in southern Europe as well.

---

Keywords	Documentary Credit, Electronic Documents, Method of Payment
----------	----------------------------------------------------------------

## TIIVISTELMÄ

### ABSTRACT

1	JOHDANTO .....	8
2	REMBURSSI.....	11
2.1	Remburssin peruskäsitteitä.....	11
2.2	Remburssin kulku.....	13
2.3	Remburssin käyttö, hyödyt, haitat ja riskit.....	14
2.3.1	Hyödyt.....	15
2.3.2	Haitat.....	16
2.3.3	Riskit .....	17
2.4	Vientiremburssissa huomioitavaa.....	18
2.5	Asiakirjat .....	19
2.5.1	Huomioitavaa asiakirjoja laadittaessa .....	19
2.5.2	Yleisimpiä asiakirjoja remburssissa.....	20
2.5.3	Asiakirjavirheet .....	23
3	REMBURSSIN SÄHKÖISTYMINEN .....	25
3.1	Remburssin sähköistymisen historia ja kehitys.....	27
3.2	Remburssin sähköistymisen teknologiaa.....	28
3.2.1	SWIFT.....	28
3.2.2	Trade Finance Net Services (Nordea).....	29
3.2.3	Bolero.....	30
3.3	Elektroninen asiakirjaesitys.....	31
3.3.1	Elektronisen esityksen hyödyt ja haitat.....	35
3.3.2	E-UCP.....	35
3.4	E-Presentaatio.....	36
3.4.1	E-presentaation muodot .....	36
3.4.2	E-presentaation kulku.....	37
3.4.3	E-presentaation hyödyt/haitat.....	38

4	TUTKIMUKSEN EMPIRIAN TOTEUTUS .....	40
4.1	Kvalitatiivinen tutkimus .....	40
4.2	Teemahaastattelu .....	41
4.3	Haastatteluiden toteutus .....	42
4.3.1	Haastateltavat .....	43
4.3.2	Haastatteluteemat .....	44
5	TUTKIMUKSEN EMPIRIAN TULOKSET .....	46
5.1	Pankki ja ICC .....	48
5.2	Yritykset .....	50
5.2.1	E-presentaation käyttö.....	51
5.3	Varustamo ja huolintayritys .....	51
6	TUTKIMUKSEN LAATU JA LUOTETTAVUUS .....	54
6.1	Tutkimuksen reliaabelius .....	54
6.2	Tutkimuksen validius .....	54
7	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	56
7.1	Jatkotutkimusehdotukset .....	59
	LÄHDELUETTELO .....	60
	LIITTEET .....	63

## **KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO**

Taulukko 1. Remburssisanasto ja -käsitteet .....	12
Taulukko 2. Remburssin hyödyt, haitat ja riskit .....	14
Taulukko 3. Sähköisen remburssin sanastoa.....	26
Kuvio 1. Remburssin kulkukaavio .....	13
Kuvio 2. E-presentaation kulkukaavio .....	38

## **LIITELUETTELO**

**LIITE 1.** Kansainvälisen pankin Trade Finance Päälikkö

**LIITE 2.** Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Senior Advisor, Trade Finance

**LIITE 3.** Kansainvälisen yrityksen remburssitoimihenkilö/ vientikoordinaattori

**LIITE 4.** E-presentaatiota käyttävä kansainvälisen yrityksen remburssitoimihenkilö/ vientikoordinaattori

**LIITE 5.** Kansainvälisen huolintayhtiön, meripuolen huolinnan toimihenkilö.

**LIITE 6.** Kansainvälisen varustamon toimihenkilö

**LIITE 7.** Remburssin historia ja kehitys,  
Robert Krogerus, Trade Finance Specialist

**LIITE 8.** Elektroninen asiakirja esitys E-UCP:n alla.  
Pekka Enqvist, Trade Finance Specialist

# 1 JOHDANTO

Valitsin aiheekseni vientiremburssien elektronisen asiakirjaesityksen. Rembursimaailma on muuttumassa entistä nykyaikaisemmaksi, ja elektroninen asiakirjaesitys on yksi iso askel kohti uudistumista. Tämän työn tarkoituksena on selvittää, missä vaiheessa elektroniset remburssit ovat Suomessa tällä hetkellä ja mitä tulisi tehdä, jotta elektronista asiakirjaesitystä pystyttäisiin hyödyntämään. Tutkimus selvittää myös elektronisen asiakirjaesityksen etuja ja haittoja.

Koska työskentelen kansainvälisen pankin Trade Finance -osastolla, olen saanut merkittävää kokemusta remburseista käytännön tasolta. Toivon, että tämä työ antaa tietoa suomalaisille vientiyrityksille sekä remburseista yleisellä tasolla että mahdollisuuksista, joita on olemassa remburssien käytön helpottamiseksi. Tutkimustyö kertoo myös sen, mihin suuntaan remburssit ovat Suomessa kehittymässä.

Elektronisessa asiakirjaesityksessä remburssissa vaaditut asiakirjat eivät liiku fyysisinä asiakirjoina, vaan sähköisesti kaikkien osapuolten välillä. Tämä koskettaa koko remburssin toimitusketjua: pankkeja, myyjää, ostajaa, laivausyhtiöitä sekä vakuutusyhtiöitä. Mukana saattaa olla myös muita remburssin osapuolia riippuen vaatimuksista remburssiehdoissa. Suomalaiset vientiyritykset käyttävät remburseja ulkomaankaupan maksutapana pääosin vietäessä tavaraa Aasiaan ja Lähi-itään. Näihin maihin remburssiin vaadittujen asiakirjojen lähettäminen saattaa kestää kuriirikuljetuksellakin useita päiviä.

Remburssi, englanninkieliseltä nimeltään Documentary Credit (D/C) on maksutai rahoitustapa, jolla varmistetaan, että myyjä saa rahansa ja ostaja tavaransa. Remburssi - kuten sen englanninkielinen nimikin kertoo - käsittelee asiakirjoja ja maksu tapahtuu remburssin vaatimusten mukaisia asiakirjoja vastaan. Mielestäni asiakirjat ovat remburssin parissa työskentelevien suurin haaste. Kansainvälisen Kauppakamarin luomat Yhdenmukaiset Remburssisäännöt UCP600, säätelevät kaikkea remburssin toimintaa.

Heinäkuussa 2011 toteutettiin ensimmäinen täysin elektroninen asiakirjaesitys. Tämä sisälsi myös elektronisen konossementin esittämisen. Suomessa elektroni-



nen asiakirjaesitys ei vielä ole käytössä, mutta joitakin sähköisen remburssin muotoja on myös Suomessa käytössä. Tällainen on muun muassa Nordea Pankin käyttämä E-presentaatio. Tämä on myyjän ja myyjän pankin välinen elektroninen toimintatapa. E-presentaatiossa viejä esittää remburssissa vaaditut asiakirjat pankille elektronisesti. Ostajan pankille kuitenkin esitetään oikeat paperiset asiakirjat.

Teoriatiedon lisäksi tämä työ sisältää tutkimusosion. Tutkimuksen suoritan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Tutkimusmenetelmäksi valitsen haastattelun ja siinä tarkemmin teemahaastattelun. Tämä haastattelu on sopiva haastattelumuoto silloin, kun halutaan tietoa vähemmän tunnetusta ilmiöstä tai asiasta. Teemahaastattelussa voidaan myös esittää tarkkoja kysymyksiä tietyistä teemoista. Kysymykset voivat kuitenkin erota haastateltavien kesken. Koska haastateltavat toimivat eri aloilla, teen jokaiseen haastatteluun eri kysymykset, jotka parhaiten kuvaisivat juuri kyseisen toimialan toimintaa.

Haastattelen tähän työhön remburssin toimitusketjun eri osapuolia tarkoitukseni selvittää, missä tilassa heidän toimintansa on sähköistä remburssia ajatellen. Haastateltavat ovat oman alansa todellisia asiantuntijoita. Toimitusketjun osapuolet olivat:

- 1. Kansainvälisen pankin Trade Finance johtaja
- 2. Kansainvälisen Kauppakamarin eli ICC:n (International Chamber of Commerce) edustaja
- 3. Suomalainen globaali vientiyritys, joka ei käytä E-presentaatiota
- 4. Suomalainen globaali vientiyritys, joka tällä hetkellä käyttää E-presentaatiota
- 5. Kansainvälistä huolintayhtiötä
- 6. Kansainvälistä varustamo.

Teorian tueksi haastattelen myös kahta vanhempaa kollegaani. Heiltä selvitän, millainen remburssi on aikoinaan ollut ja millaiseksi he näkevät remburssin kehityksen tulevaisuudessa. Tutkimuksestani tulee kattava, koska haastattelen useita remburssin kannalta tärkeitä toimijoita.

Vientiremburssin tulevaisuudesta ei vielä ole selkeää kuvaa. Tietyissä määrin remburssin käyttö saattaa kasvaa myös Euroopassa. Talouskriisi Euroopassa on ajanut eräät Etelä-Euroopan maat siihen tilanteeseen, että remburssin käyttö suomalaiselle viejälle olisi suotavaa. Mikäli remburssin käyttö näihin maihin kasvaa, saattaa myös elektroninen asiakirjaesitys lisääntyä. Etelä-Eurooppa on kuitenkin teknisesti kehittyneempi kuin moni Aasian ja Lähi-idän maa. Kansainväliseen kaupankäyntiin on myös kehittynyt kokonaan uusi maksutapa: BPO- Bank Payment Obligation. Tämä saattaa tulevaisuudessa olla rahoitusinstrumentti, joka tulee syömään perinteisen remburssin elintilaa.

Vaikka elektronista asiakirjaesitystä ei ole vielä käytetty Suomessa, eikä se ole yleisesti käytetty toimintapa maailmalla, todennäköistä on, että jotakin tulee remburssien osalta tulevaisuudessa tapahtumaan. Onko se sitten remburssien muuttuminen elektroniseksi vai jonkin uuden maksutavan kehittäminen, se selviää tulevaisuudessa.

## **2 REMBURSSI**

Remburssia käytetään yhtenä maksutapana ulkomaankaupassa. Se on myyjän kannalta yksi varimmista keinoista saada rahat toteutuneesta kaupasta.

Remburssi tarkoittaa nimettyä tai kuvattua järjestelyä, joka on peruuttamaton. Se merkitsee avaajapankin ehdotonta sitoumusta hyväksyä ehtojen mukainen asiakirjaesitys. Ehtojen mukainen asiakirjaesitys tarkoittaa maksua, mikäli remburssi on käytettävissä avista-maksua vastaan. Se tarkoittaa myös sitoutumista maksuaikaan ja maksamista eräpäivänä, mikäli remburssi on käytettävissä maksuaikaa vastaan. Avaajapankin tulee myös hyväksyä vekseli eli asete ja maksaa eräpäivänä, mikäli remburssi on käytettävissä hyväksymistä vastaan. (ICC 2007)

Remburssi on ostajan pankin sitoumus suorittaa kauppasumma viejälle. Tämä edellyttää, että viejä on esittänyt remburssin voimassaoloaikana remburssiehtojen mukaiset kunnossa olevat asiakirjat. (Pohjola – Ulkomaankaupan Pankkipalvelut 2011)

Remburssi on ulkomaankaupassa käytettävä turvallinen maksutapa. Se tuo turvaa niin myyjälle kuin ostajallekin. Remburssin avulla pienennetään ulkomaankaupan teon riskejä. Se sopii erityisesti yrityksille, jotka eivät entuudestaan tunne toisiaan, tai mikäli vietävänä on erikoisvalmisteista tilauksesta valmistettavaa tai sesonkitavaraa. Remburssia käytetään myös, jos ostajamaan taloudellinen ja/tai poliittinen tilanne on epävakaa. (Aktia Trade Finance 2009)

### **2.1 Remburssin peruskäsitteitä**

Ennen perehtymistä remburssin toimintaan on hyvä ymmärtää remburssiin liittyvät peruskäsitteet. Taulukossa 1 on avattu remburssin peruskäsitteitä. Nämä käsitteet jokaisen remburssin parissa toimivan tulisi tietää sekä ymmärtää niiden merkitys käytännössä.

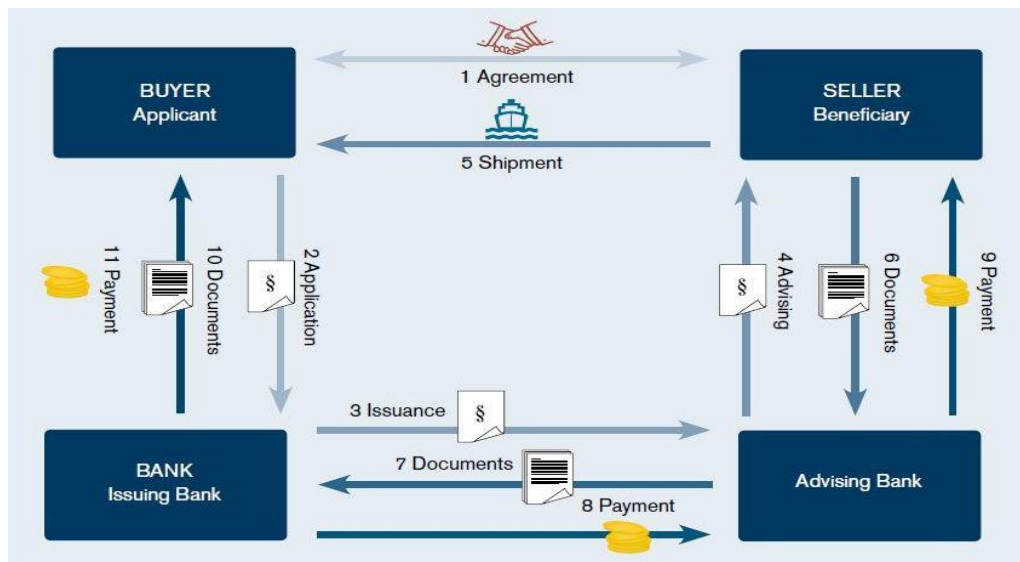
## Taulukko 1. Remburssisanasto ja -käsitteet

<b>Remburssin toimeksiantaja</b>	Ostaja, joka pyytää pankkiaan avaamaan remburssin myyjän hyväksi.
<b>Avaajapankki</b>	Ostajan oma pankki, joka sitoutuu maksamaan remburssin määrän remburssinsaajalle remburssin mukaisia asiakirjoja vastaan.
<b>Remburssin edunsaaja</b>	Myyjä, jonka hyväksi remburssi avataan.
<b>Ilmoittava pankki</b>	Myyjän pankki, jonka kautta remburssi avisoidaan eli välitetään myyjälle.
<b>Nimetty pankki</b>	Pankki, jossa remburssi on käytettävissä.
<b>Katepankki</b>	Pankki, jonne avaajapankki maksaa remburssiin liittyvät maksut.
<b>Vahvistava pankki</b>	Myyjän pankki vahvistaa avaajapankin pyynnöstä remburssin, eli sitoutuu maksuun avaajapankin lisäksi.
<b>Peruuttamaton remburssi</b>	Avaajapankin ehdoton sitoumus maksaa myyjälle remburssin vaatimusten mukaisia asiakirjoja vastaan. Remburssia ei voida peruuttaa tai muuttaa ilman kaikkien osapuolten suostumusta.
<b>Vahvistettu remburssi</b>	Myyjän pankin sitoumus suorittaa maksu myyjälle, myyjän esitettyä remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat.
<b>Hiljainen vahvistus</b>	Ainoastaan myyjän ja myyjän pankin sopimus remburssin vahvistuksesta. Hiljaisesta vahvistuksesta ei ilmoiteta avaajapankille eikä ostajalle.
<b>Avista-remburssi</b>	Myyjä saa maksun heti kun remburssin ehdot on täytetty.
<b>Aika- eli maksuajallinen remburssi</b>	Myyjä saa maksun sovittuun maksuajan kuluttua. Yleisimpiä maksuehtoja ovat 30, 60, tai 90 päivää laivauksesta. Maksu voi myös olla tietty määrä päiviä asiakirjojen esityksestä.
<b>Remburssin diskonttaus</b>	Maksuajallisessa remburssissa diskonttaamalla remburssisaatavan myyjä saa rahansa heti esitettyään kunnossa olevat asiakirjat.
<b>Eräpäivä</b>	Maksuajallisessa remburssissa eräpäivä tarkoittaa sitä päivää, jolloin avaajapankki maksaa remburssin määrän ilmoittavalle/vahvistavalle pankille tai sitoutuu maksamaan remburssissa vaaditun vekselin.
<b>Viimeinen voimassaolopäivä</b>	Remburssin viimeinen voimassaolopäivä, mihin mennessä myyjän tulee esittää remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat pankille.
<b>Asiakirja-esitys</b>	Asiakirjojen toimitus, joko avaajapankkiin tai nimettyyn pankkiin.
<b>Laivaus</b>	Remburssissa käytetty ilmaisu kaikelle tavarantoimitukselle.
<b>UCP 600</b>	Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssisäännöt.

(ICC 2007, Sampo Pankki Oyj)

## 2.2 Remburssin kulku

Kuvio 1 selittää tarkemmin remburssin kulkua. Etenkin myyjän osalta osapuolia saattaa tulla vielä enemmän remburssin vaatimuksista riippuen. Kuvio myös muuttuu hieman riippuen esimerkiksi remburssin maksuajasta sekä rahoituksesta myyjälle.



**Kuvio 1.** Remburssin kulkukaavio

1. Sopimus myyjän ja ostajan välillä
2. Ostajan remburssihakemus omaan pankkiinsa (Avaajapankki)
3. Avaajapankki tarkastaa hakemuksen ja lähettää sen myyjän pankkiin (tässä vaiheessa avaajapankki sitoutuu maksuun)
4. Myyjän pankki eli negoisoiva pankki välittää remburssin myyjälle
5. Myyjä/viejä laivaa tavarat
6. Myyjä esittää remburssin mukaiset vaaditut asiakirjat omaan pankkiinsa
7. Myyjän pankki tarkastaa asiakirjat ja mikäli asiakirjat ovat kunnossa lähettää pankki ne avaajapankkiin
8. Avaajapankki tarkastaa asiakirjat ja mikäli toteaa ne kunnossa oleviksi maksaa se myyjän pankille
9. Myyjän pankki maksaa remburssin summan viejälle
10. Avaajapankki välittää asiakirjat ostajalle
11. Ostaja maksaa avaajapankille remburssin summan.

(Nordea Trade Finance 2009)

### 2.3 Remburssin käyttö, hyödyt, haitat ja riskit

Remburssi on suurimmaksi osaksi myyjän apuväline. Remburssia käyttämällä myyjä varmistaa kauppasumman saamisen. Remburssilla myös ostaja saavuttaa hyötyä. Remburssi pienentää ulkomaankauppaan liittyvää riskiä. Tiettyjä riskejä kuitenkin on, mikä olisi syytä ottaa huomioon. Haittojakin remburssista ilmenee. Taulukko 2 avaa remburssin hyviä ja huonoja puolia.

**Taulukko 2.** Remburssin hyödyt, haitat ja riskit

Ostaja	Myyjä
<b>EDUT</b>	
<p>Ostaja on velvollinen maksamaan ainoastaan remburssin vaatimusten mukaisia asiakirjoja vastaan.</p> <p>Yleensä maksu ei ole ajankohtainen, ennen kuin avaajapankki on vastaanottanut asiakirjat</p> <p>Remburssi parantaa kassavirtaa</p> <p>Parantaa mahdollisuuksia saada käteisalennusta tai rahoitusta myyjältä</p> <p>Remburssi noudattaa kansainvälisiä sääntöjä</p>	<p>Varmuus maksusta</p> <p>Maksu on ennalta määritelty: Avistassa asiakirjojen esitystä vastaan, Aikaremburssissa eräpäivänä</p> <p>Remburssiin ei voi tehdä pätevää muutosta ilman myyjän hyväksyntää</p> <p>Kasvattaa mahdollisuutta saada rahoitusta pankilta</p> <p>Remburssi noudattaa kansainvälisiä sääntöjä</p>
<b>HAITAT</b>	
<p>Ostajalla on velvollisuus maksaa tavaroista niiden kunnosta riippumatta</p> <p>Kun remburssi on avattu, ostajalla ei ole oikeutta muuttaa tai peruuttaa sitä ilman myyjän suostumusta</p>	<p>Asiakirjojen valmistelu saattaa aiheuttaa paljon ylimääräistä työtä</p> <p>Myöhässä avattu remburssi saattaa aiheuttaa vaikeuksia aikamääreiden kiinni pitämisessä.</p>
<b>RISKIT</b>	
<p>Ei takuita saada juuri sitä tavaraa, mitä on tilattu, vain varmuus myyjän toimittamista asiakirjoista</p>	<p>Asiakirjat, jotka eivät vastaa remburssin vaatimuksia, voidaan palauttaa ja seurauksena myyjä ei saa rahaa.</p> <p>Remburssi ei ole sen parempi kuin sen vahvistanut pankki.</p>

(Nordea Trade Finance 2009)

Eläkkeelle Nordean Trade Finance -tehtävistä jäänyt Reinhard Längerich kertoo kirjassaan Documentary credits in practise remburssin eduista, haitoista, käytettävyydestä ja riskeistä sekä myyjän että ostajan kannalta.

### **2.3.1 Hyödyt**

Myyjän saavuttama varmuus remburssin maksusta on tärkein asia, kun käytetään remburssia. Globalisoituvassa maailmassa syntyy uusia kauppakumppaneita. Nämä kumppanit eivät tunne toisiaan tarpeeksi hyvin, minkä takia remburssin käyttö on suotavaa. Kun remburssi on avattu ostajan pankin toimesta, siirtyy maksuvelvoite myyjän pankkiin. Tämä myös vaikuttaa siihen, että remburssiin ei saa tehtyä muutoksia ilman myyjän hyväksyntää. (Längerich 2009, 36)

#### **Maksuvalmius ja kassavirta**

Maksun varmuuden lisäksi etuna on maksun saapuminen tietyllä aikataululla. Myyjä voi näin välttää korkeita korkokustannuksia sekä luottaa maksun saapumiseen ajallaan ja tällä tavoin suunnitella yrityksen kassavirtaa. (Längerich 2009, 36)

#### **Käteisalennus**

Remburssi on usein verrattavissa käteismaksuun, minkä vuoksi ostaja voi pyytää alemmaa hintaa kaupasta. (Längerich 2009, 37)

#### **Ostajan turva**

Vaikka myyjällä on monia etuja, tuntuu ostajalle jäävän remburssista käteen pelkkiä haittoja. Remburssi on myyjän instrumentti, eikä ostaja yleisesti itse pyydä remburssia käytettäväksi. Ostajan intressissä on kuitenkin saada varmuus tavaransa saapumisesta. (Längerich 2009, 37)

#### **Remburssi rahoitusvälineenä**

Remburssin avulla voidaan järjestää myös rahoitusta. Viejä voi sopia pankkinsa kanssa diskonttaamisesta. Diskonttaus eli rahoitus tarkoittaa, että viejä saa suori-

tuksen remburssista heti esitettyään kunnossa olevat asiakirjat. Pankit diskonttaavat ainoastaan maksuajallisia vahvistettuja remburssseja. Tämä tarkoittaa, että pankki diskonttaa tulevaisuudessa saamansa rahamäärät nykyarvoon ja vähentää summasta koron ja kulut. (Helppi & Paloheimo 2005, 160)

### **Viennin ennakkorahoitus**

Myyjällä saattaa olla tarve rahoitukseen, jotta se pystyisi ostamaan raaka-aineita ja muuta materiaalia toimitettaviin tavaroihin. Mikäli yritys on luottokelpoinen, eikä sillä ole varallisuusongelmia, tämä ei ole ongelma. Myyjän pankki voi myöntää yritykselle lainaa vakuudeksi remburssia vastaan. Tämä on laajalti käytetty menettelytapa Aasiassa. Remburssissa itsessään ei ole oikeaa vakuusarvoa. Remburssin vakuusarvo perustuu siihen, että myyjä pystyy esittämään kunnossa olevat asiakirjat. Suomessa tällainen järjestely ei ole käytössä, eikä mikään pankki ota remburssia lainan vakuudeksi. Muissa Pohjoismaissa viennin ennakkorahoitusta tapahtuu, mutta rajoitetuin ehdoin. (Längerich 2009, 38)

### **2.3.2 Haitat**

#### **Haitat myyjälle**

Remburssia pidetään kalliina ja työläänä. Erilaisten asiakirjojen käsittely vie todellakin aikaa. Remburssin asiakirjojen tulee olla juuri kuten remburssissa ja yhdenmukaisissa remburssisäännöissä määrätään. Joskus remburssin avaus saattaa kestää pitkään. Viivästys johtuu usein avaajapankista, koska se saattaa varmistaa ostajan luottokelpoisuuden. Tavarantuonti tai maksaminen vaatii lisenssin keskuspankilta. (Längerich 2009, 40-41)

Mikäli remburssi myöhästyy, voi se hankaloittaa viejän toimintaa, jos laivauspäivä on jo sovittu ja varattu. Viejä voi lastata tavaran laivaan, vaikka remburssin avausta ei ole tullut. Tässä tapauksessa viejä ottaa kuitenkin ison riskin, koska se ei ole nähnyt remburssissa vaadittuja ehtoja.



### **Haitat ostajalle**

Yleisesti ottaen myyjän hyöty on ostajan haitta. Myyjän varmuus maksusta perustuu siihen, että ostaja ei voi kieltäytyä maksusta. Tämä kuitenkin edellyttää, että viejä saa esitettyä remburssin vaatimusten mukaiset asiakirjat. Mikään ongelma, kuten tavaran kunto, markkinoiden vaihtelu tai alan tuotekehityksen muutos, ei oikeuta ostajaa peruuttamaan remburssia. Myös hintamuutokset voidaan tehdä vain myyjän suostumuksella. Ostajan täytyy myös osoittaa maksukykynsä avaajapankille. Avaajapankki voi myös joutua ottamaan vakuuksia ostajalta. (Längerich 2009, 41)

### **Ostajamaan vaatimukset**

Yleisesti myyjä on se, joka haluaa maksun tapahtuvan remburssilla. Tietyissä maissa on määräyksiä remburssin käytöstä. Näin tapahtuu etenkin maissa, joissa kontrolloidaan tuontia. Nämä maat ovat myös heikossa taloudellisessa tilanteessa. Heillä on epäsuotuisa tasapaino viennin ja tuonnin välillä. Tämän vuoksi he yrittävät rajoittaa tuontia. Kun ostajamaan hallitus päättää, että kaikki kaupankäynti tapahtuu remburssien kautta, tästä aiheutuu myös sivuvaikutuksia. Joissain tapauksissa remburssi on avattu todella pienelle summalle, aiheuttaen lisäkuluja ja työtä viejälle. (Längerich 2009, 39-40)

### **2.3.3 Riskit**

#### **Riskit myyjälle**

Maksuvastuu siirtyy remburssin avauksen myötä avaajapankkiin. Tällä hetkellä tietyt maat ovat riskialttiita. Mikäli ostajan maassa tapahtuu jotain ennalta arvaamatonta tai kyseinen pankki menee konkurssiin, voi myyjältä jäädä remburssin määrä saamatta. Ostajan maa- ja pankkiriskin saa poistettua, mikäli remburssi vahvistetaan myös nimetyssä eli omassa pankissa. Remburssi ei ole sen parempi kuin sen vahvistanut pankki. (Längerich 2009, 42)

## **Riskit ostajalle**

Ostajalle riskit ovat suuremmat kuin myyjälle. Vaikka ostaja on maksanut tavarat, hän ei saa varmistusta siitä, että ne ovat tilauksen mukaiset ja sovitussa kunnossa. Riskinä on myös, että ostaja ei saa mitään, mikäli joutuu petoksen uhriksi. Yleisimmissä remburseissa ostaja ei voi edes olla varma siitä, saako hän vaaditut asiakirjat. Ostaja tietää ainoastaan sen, että myyjän on esitettävä asiakirjat pankkiinsa. Asiakirjojen katoaminen on aluksi avaajapankin ja sen jälkeen ostajan riskiä. (Längerich 2009, 42)

## **2.4 Vientiremburssissa huomioitavaa**

Myyjän on tärkeä perehtyä remburssin avaukseen ja siinä mainittuun tekstiin. Ainoastaan remburssin ehtojen mukainen asiakirjaesitys takaa rahojen saannin. Tästä syystä on tärkeää, että kaikki menee alusta asti oikein. Myyjän tulisi tarkastaa, että remburssin ehdot ovat kauppasopimuksen mukaiset. Tavarankuvaus, laivausatama, toimituspaikka, uudelleen toimitukset ja osatoimitukset tulee olla remburssissa, niin kuin kauppasopimuksessa on määritelty. Remburssi ei saa sisältää ehtoja, joita ei voida täyttää. Vaaditut asiakirjat on oltava myyjän saatavilla. Aikamääreiden pitää olla riittäviä. Mikäli remburssissa on jokin kohta, joka ei vastaa kauppasopimusta, tulisi siihen pyytää välittömästi muutos. Muutos tapahtuu samalla kulkukaaviolla kuin remburssin avauskin. (Aktia Trade Finance 2009)

Remburssin saatuaan myyjä päättää, vahvistaako se remburssin vai ei. Remburssin vahvistus poistaa myyjältä sekä ostajamaan poliittisen riskin että pankkiriskin. Mikäli remburssissa ei ole vahvistuspyyntöä, voi myyjä sopia oman pankkinsa kanssa hiljaisesta vahvistuksesta. Tämä takaa saman turvan kuin tavallinen vahvistus. Ostajalle ja ostajan pankille ei kuitenkaan ilmoiteta vahvistuksesta mitään.

Konecranes Oyj:n remburssiohjeet kertovat, että kaikki remburssit tulee olla vahvistettu. Vahvistavalla pankilla tulee olla A-luokitus Moody's -luokitusluokan mukaan. Moody's on keskeinen tekijä globaaleilla pääomamarkkinoilla. Moody's tuottaa luottohinnoittelua, tutkimusta, työkaluja ja analyyseja. Nämä tiedot edesauttavat rehellisen ja kokonaisvaltaisen kuvan saamista rahoitusmarkkinoilla.

(Moody's Corporation 2011) Lisäksi Konecranesin ohjeissa kerrotaan ”jos avaaja-pankkina on A-luokituksen saanut pankki, ei vahvistusta tarvita, mutta mikäli pankki sijaitsee korkean riskin maassa, on vahvistus suositeltavaa.” (Konecranes Oyj 2011)

## **2.5 Asiakirjat**

Asiakirjaremburssi (Documentary Credits) on nimensä mukaisesti maksuväline asiakirjaesitystä vastaan. Remburssi käsittelee vain asiakirjoja, ei itse myytävää tavaraa. Pankit ovat keskittyneitä vain asiakirjoihin, jotka remburssissa on vaadittu. Koska pankit tarkastavat vain remburssissa vaaditut asiakirjat, ei ostaja voi luottaa siihen, että tavara olisi kunnossa tai esimerkiksi oikean väristä. Myyjä lähettää kaikki asiakirjat tarkastettavaksi omaan pankkiinsa tai siihen pankkiin, mikä remburssissa on määrätty.

Remburssin vahvistus myös pienentää asiakirjariskiä. Jos vahvistava pankki on tarkastanut asiakirjat eikä ole huomannut niissä virheitä, on se velvollinen maksamaan viejälle kauppasumman. Avaajapankki voi kuitenkin kieltäytyä maksusta asiakirjavirheisiin vedoten. (Konecranes Oyj 2011) Asiakirjoja on monenlaisia, ja niitä voidaan vaatia monena kappaleena. Kaikki asiakirjat, jotka on remburssissa vaadittu, tulee esittää remburssin ehtojen mukaisesti paperisina asiakirjoina. Itse käsitellen asiakirjojen merkitystä tässä työssä melko kattavasti, koska ne ovat pääosassa myös remburssin elektronisessa asiakirjaesityksessä.

### **2.5.1 Huomioitavaa asiakirjoja laadittaessa**

Kaikkien asiakirjojen tulee olla UCP 600:n mukaiset ja noudattaa remburssin ehtoja. Asiakirjoissa ei saa myöskään esiintyä ristiriitaisuuksia verrattaessa niitä muihin vaadittuihin asiakirjoihin.

#### **Alkuperäiset asiakirjat ja kopiot**

UCP 600 määrittelee, että vaadittuja asiakirjoja kohtaan on esitettävä vähintään yksi alkuperäinen kappale, ellei remburssissa toisin mainita. Alkuperäisenä voi-

daan pitää asiakirjaa, jossa on asiakirjan antajan alkuperäiseltä näyttävä allekirjoitus, merkintä tai merkki. Mikäli remburssi ei vaadi muuta, alkuperäisenä voidaan pitää myös sellaista, joka näyttää antajansa käsin tai koneella kirjoittamalta. (ICC 2007, 53)

Mikäli remburssissa vaaditaan esittämään kopioita asiakirjoista, voivat ne olla joko alkuperäisiä tai kopioita. Remburssi voi vaatia asiakirjan esittämistä kolmena kappaleena. Tämä ehto täyttyy, mikäli viejä esittää yhden alkuperäisen ja kaksi kopiota. (ICC 2007, 53)

UCP 600 ei vaadi, että kaikkia asiakirjoja pitäisi allekirjoittaa, ei edes alkuperäisiä. Sertifikaatit ja todistukset ovat kuitenkin käypiä vain, jos niissä on allekirjoitus. Esimerkiksi laskua ei tarvitse allekirjoittaa, jos sitä ei ole erikseen remburssissa vaadittu. Eräät artikkelit kuitenkin määräävät tiettyjen asiakirjojen allekirjoituksesta. Joissain tapauksissa määrätään myös, kenen allekirjoittama asiakirja pitää olla. Esimerkiksi asiakirjojen legalisoinnit ja kuljetusasiakirjojen allekirjoittamisissa on omia säännöksiään. (Längerich 2009, 133)

### **2.5.2 Yleisimpiä asiakirjoja remburssissa**

On mahdotonta tehdä yleistä standardia asiakirjavaatimuksista. Remburssi on joustava rahoitusinstrumentti, ja sitä voidaan käyttää missä tahansa kansainvälisen kaupan variaatiossa. Remburssi voi kattaa sekä tavaran että palvelun myyntiä. Kun tavaroita myydään remburssin avulla, tärkeimpiä asiakirjoja ovat kauppalasku sekä kuljetusasiakirja. Jokainen remburssi vaatii asiakirjat, jotka sopivat parhaimmalla mahdollisella tavalla juuri siihen kauppaan. (Längerich 2009, 134)

## **MAKSUUN LIITTYVÄT ASIAKIRJAT**

### **Asete/Tratta**

Trattaa käytetään yleisesti maksu- tai/sekä rahoitusvälineenä. Asete tulee olla edunsaajan antama, ja se tulee asettaa pankille, joka on mainittu remburssissa. Tratta voi olla maksettavissa asiakirjoja vastaan tai myöhempänä määriteltynä eräpäivänä. (Hinkelman 2002, 79)

## **Kauppalasku**

Laskun tulee näyttää remburssin saajan eli myyjän antamalta, ja se täytyy asettaa toimeksiantajalle eli ostajalle. Laskun täytyy olla samassa valuutassa kuin remburssi. Kauppatavaran kuvauksen tulee vastata remburssin tavarankuvausta. (Johnson 2002, 116)

## **KULJETUSASIAKIRJAT**

Kuljetusasiakirjalle on tietyt vaatimukset, mitä siitä tulee näkyä ja mitä siitä voidaan todeta. Kuljetusasiakirjan tulee näyttää rahdinkuljettajan nimi. Allekirjoituksen rahtikirjaan voi tehdä rahdinkuljettaja tai rahdinkuljettajan puolesta lukuun nimetty edustaja. Allekirjoitus täytyy voida tunnistaa vaaditun henkilön allekirjoitukseksi. Edustaja on yleensä huolintayhtiö. Laivakuljetusta käytettäessä tavaransa saa pois määräsatamassa laivayhtiöltä vain kuljetusasiakirjaa vastaan. Edellä mainitusta syystä kuljetusasiakirjaa voidaan pitää merikuljetuksessa haltijaasiakirjana. (ICC 2007, 57)

## **Konossementti (Bill of Lading)**

Konossementtia käytetään kuljetusasiakirjana, kun tavaraa kuljetetaan meritse. Konossementti on perinteinen kuljetusasiakirja, kun kuljetetaan tavaraa satamasta satamaan. Konossementista tulee näkyä, että se on laivattu remburssissa määrättyssä satamassa. Purkaussatama tulee myös näkyä, ja sen on oltava sama kuin remburssissa. Konossementin antopäivä katsotaan laivauspäiväksi, ellei siinä ole erillistä On board -merkintää. Tällöin On board -päiväys on laivauspäivä. Laivauspäivä ei saa olla myöhäisempi kuin on määritelty remburssissa. Remburssissa viimeinen laivauspäivä ei kuitenkaan ole pakollinen tieto. Tällaisissa tapauksissa tavaransa voi laivata milloin vain remburssin voimassaolon aikana. Konossementista tulee todeta, että kyseinen dokumentti on ainoa alkuperäinen tai konossementin osoittama täysi sarja, mikäli alkuperäinen on annettu useampana kuin yhtenä kappaleena. (ICC 2007, 59-63)

### **Lentorahtikirja (Air Way Bill/AWB)**

Lentorahtikirjaa käytetään tavarantoimitukseen ilmateitse. Tämän asiakirjan tekee ja antaa lentoyhtiö tai lentoyhtiön agentti. Lentorahtikirja todistaa, että kuljettaja on ottanut vastaan kuljetukseen tulevat tavarat. (ICC 2007, 69-71)

### **VAKUUTUSASIAKIRJAT**

Vakuutusasiakirjan tulee olla vakuutusyhtiön tai tämän edustajan antama. Vakuutusasiakirjasta tulee todeta, että tavara on vakuutettu remburssin ehtojen mukaisesti oikealle määrälle. Sen täytyy myös täyttää remburssin mukaiset ehdot. Vakuutus tulee olla voimassa viimeistään laivauspäivästä lähtien. Vakuutuksen tulee kattaa riskit määrätystä paikasta purkaussatamaan tai lopulliseen määräpaikkaan. Vakuutusasiakirja tulee olla siirretty, mikäli se on asetettu remburssin saajan nimelle. Kaikki mahdolliset alkuperäiskappaleet tulee esittää. Vakuutus tulee olla CIF tai CIP arvo +10 % laskun bruttosummasta. (Sampo Pankki Oyj)

Vakuutusasiakirjoja on kahta erilaista, joko vakuutuskirja tai vakuutustodistus. Mikäli remburssissa vaaditaan esitettäväksi todistusta, voidaan myös esittää vakuutuskirja.

### **MUITA REMBURSSISSA KÄYTETTYJÄ ASIAKIRJOJA**

#### **Pakkauslista**

Pakkauslistaa käytetään, kun halutaan kertoa ja kuvata miten lähetysten tavarat on pakattu ja kuinka paljon pakkausten ja lähetysten yhteispaino on. (Johnson 2002, 120)

#### **Alkuperäistodistus, laatutodistus**

Alkuperäistodistuksesta ilmenee tavarantoimituksen alkuperämaa. Alkuperämaan tulee olla remburssiehtojen mukainen. Alkuperäistodistus tulee olla laillistettu (legalisoitu) tai tarkastettu tavarantoimittajan valmistajamaan kauppakamarissa, mikäli remburssiehdot sitä vaativat. Mikäli tällaista ehtoa ei ole remburssissa vaadittu, voi viejä itse laatia ja allekirjoittaa tämän asiakirjan. (Melin 2011, 135) Laatutodistus on asiakirja,

josta ilmenee, että laivattu tavara on hyvää laatua. Nämä asiakirjat ovat yleensä myyjän itsensä laatimia, eikä ole erityisvaatimusta sille, miltä näiden asiakirjojen tulisi näyttää. (Helppi & Paloheimo 2005, 121)

### 2.5.3 Asiakirjavirheet

Myyjä voi olla varma rahojen saamisestaan vasta, kun hän on esittänyt remburssin vaatimusten mukaiset asiakirjat pankille. Monet asiakirjaesitykset ovat kuitenkin virheellisiä. Tämä on melko yllättävää, sillä monesti myyjä on antamassa ostajalle ohjeita remburssin ehdoista, ja siitä mitä asiakirjoja myyjä suostuu tekemään. Myyjä myös usein pyytää muutosta remburssin asiakirjavaatimuksiin ennen laivasta. Kansainväliset pankit ovat arvioineet, että noin 75 prosenttia asiakirjaesityksistä ei vastaa ensimmäisellä esittämiskerralla remburssin vaatimuksia. (Längerich 2009, 212)

Syitä siihen, miksi remburssin asiakirjat ovat virheellisiä, tai ne eivät vastaa remburssin avausta, voi olla monia:

1. Myyjän ja ostajan välinen sopimus on tehty hätiköiden. Sopimuksessa ei ole mietitty kaikkia mahdollisia remburssin vaatimia tekijöitä. Yrityksen myyjät tekevät kauppasopimuksen, mutta eivät välttämättä edes ymmärrä, miten remburssi toimii. Kauppasopimuksessa lukee vain, että maksuna käytetään remburssia.
2. Myyjä ei tarkasta remburssin avausta, kun se saapuu.
3. Myyjä ei pyydä muutosta remburssiin, vaikka on huomannut siinä pieniä virheitä. Myyjä saattaa luulla ostajan hyväksyvän remburssin pienet virheet. Kysymys kuuluukin, miksi ylipäätään käyttää remburssia, jos myyjä tuntee ostajan näin hyvin? Myös Konecranes on tarttunut tähän, sillä heidän ohjeissaan kerrotaan: mikäli he eivät pysty täyttämään remburssissa vaadittuja ehtoja, tulee remburssiin hakea ostajalta välittömästi muutos. Pelkkä lupaus ostajalta ei riitä, vaan muutoksen täytyy tulla virallisesti pankkien kautta. (Konecranes Oyj 2011)

4. Ostaja ei tee uutta muutosta, vaan lupaa myyjälle hyväksyä asiakirjat virheistä huolimatta. Remburssi on kuitenkin avaajapankin sitoumus, ei ostajan.
5. Myyjä ei ajattele, että kaikki remburssissa vaaditut kohdat ovat tärkeitä.
6. Jos pankki joskus hyväksyy pienen virheen, voi siitä tulla jatkuva käytäntö viejälle.
7. Ongelma huomataan liian myöhään, jotta voitaisiin hakea muutosta. (Längerich 2009, 212-214)

### **Virheelliset asiakirjat**

Itse olen työssäni todennut, että mikäli negosioiva pankki huomaa virheellisiä asiakirjoja, ilmoittaa se näistä virheistä viejälle. Yleensä viejä pyrkii korjaamaan virheet, jotta remburssin vaatimukset saadaan täytetyksi. Nämä asiakirjojen korjaukset tietysti vievät aikaa ja rahaa varsinkin, jos remburssin asiakirjoja käsitellään Suomen ulkopuolella. Monilla isoilla vientiyrityksillä on tehtaita ympäri maailmaa, mutta remburssit on keskitetty Suomeen. On tapauksia, joissa asiakirjat lähetetään Suomeen Yhdysvalloista. Mikäli asiakirjat eivät ole kunnossa, vie niiden korjaaminen ja uudelleen lähettäminen paljon aikaa.

Remburseissa esiintyy virheitä, joita ei pystytä korjaamaan. Tällaisia virheitä ovat myöhästynyt laivaus tai myöhässä esitetyt asiakirjat. Asiakirjojen korjauksen tulee tapahtua remburssin esitysajan puitteissa. Esitysaika on normaalisti 21 päivää toimituksesta. Tämän lisäksi UCP 600 -säännöt määrittelevät, että nimeämisen perusteella toimivalla pankilla, mahdollisella vahvistavalla pankilla ja avaajapankilla on kullakin aikaa enintään viisi pankkipäivää asiakirjaesitystä seuraavasta päivästä laskien päättää, onko asiakirjaesitys ehtojen mukainen. (ICC 2007, 45) Konecranesin remburssiohjeissa kerrotaan, että virheellisiä asiakirjoja tulee korjata niin monta kertaa kuin mahdollista. (Konecranes Oyj 2011)



### 3 REMBURSSIN SÄHKÖISTYMINEN

Nykypäivänä olen huomannut, että yhä useammat toiminnot pyritään tekemään sähköisesti, kaupankäynnin muodosta riippumatta. Sähköistymisen tai elektroistumisen suurin etu on ajan säästö. Tilan säästö ja etsinnän helpottuminen ovat myös merkittäviä tekijöitä. Tulevaisuudessa ei tarvitsisi arkistoida jokaista asiakirjaa paperiversiona, vaan tiedot löytyisivät kiintolevyltä. On myös huomattavasti nopeampaa löytää tietoa kiintolevyltä kuin etsiä papereita arkistoista.

Remburssit ovat myös ottaneet askeleita kohti sähköistymistä. Ensimmäinen suuri harppaus tapahtui 80-luvulla. Tässä vaiheessa pankit pystyivät välittämään remburssi-avauksia, muutoksia ja sanomia elektronisesti varmennetun palvelimen kautta. Toinen suuri harppaus on tällä hetkellä tulossa, ja se on elektroninen asiakirjaesittäminen. Tämä mullistaa remburssimaailman, koska tässä ei pankeille enää esitetä paperisia asiakirjoja, vaan elektronisessa muodossa olevia tiedostoja. Syy tähän on selvä: remburssin toimitusketjua halutaan nopeuttaa ja siten säästää rahaa.

Karen Fawcett, Group Head of Transaction banking, Standard Chartered -pankista kertoo Global Trade Reviewille antamassaan haastattelussa uusista Trade Finance -alalla tapahtuvista innovaatioista. Yksi suuri haaste on saada kaupankäynti enemmän elektroniseksi. Nyt noin 40 prosenttia kaupankäynnistä on liitoksissa elektroniseen ohjelmaan. Tämä on kuitenkin enemmän keskittynyt tuonti- kuin vientikauppaan. Tulevaisuudessa täytyy löytää keino, jolla päästäisiin eroon tavalisesta konossementista ja tehdä siitä elektronisen. Tällä hetkellä Trade Finance -ala tuottaa kaikkein heikoiten pankille ja siihen täytyy saada muutos (Review 2011)

Sähköiselle remburssille on olemassa omaa sanastoa. Osalle näistä sanoista ei ole suomenkielisiä käännöksiä. Taulukossa 3 olen avannut hieman sähköisen remburssin sanoja sekä sitä mitä nämä käytännössä tarkoittavat. Osa sanoista tulee Kansainvälisen Kauppakamarin käännöksistä. Tietyt sanat ovat taas pankkien omia ilmaisuja toiminnoilleen.

**Taulukko 3.** Sähköisen remburssin sanastoa

<b>Elektroninen asiakirjaesitys</b>	Asiakirjat, jotka remburssissa on vaadittu, esitetään elektronisesti kaikkien osapuolten välillä.
<b>E-Presentaatio (Nordea) Direct L/C (Danske Bank)</b>	Tarkoittaa remburssissa vaadittujen asiakirjojen esitystä elektronisesti myyjän ja myyjän pankin välillä.
<b>E-UCP</b>	UCP 600 lisäliite, joka keskittyy asiakirjojen esitykseen elektronisesti.
<b>SWIFT</b>	Tuottaa sähköisen tietoverkon, joka yhdistää eri pankkeja, mutta myös yrityksiä.
<b>TRADE FINANCE NETSERVICES (Nordea) Remburssien Verkkopalvelu (Pohjola)</b>	Web-pohjainen ohjelma, joka mahdollistaa rembursseihin liittyvän tiedon myyjän ja ilmoittavan pankin välillä sähköisesti.
<b>Sähköinen tiedosto</b>	Tieto, jota luodaan, synnytetään, lähetetään, kommunikoidaan, vastaanotetaan tai varastoidaan sähköisesti.
<b>Sähköinen allekirjoitus</b>	Sähköiseen tiedostoon liitettyä tai loogisesti yhdistettyä tietoa, jonka henkilö on lisännyt, jotta hänet voidaan tunnistaa ja osoittaa, että hän todistaa tiedoston oikeaksi.
<b>Vastaanotettu</b>	hetki, jolloin sähköinen tiedosto saapuu tietyn vastaanottajan tietojärjestelmään sen muotoisena, että järjestelmä pystyy hyväksymään sen.

(ICC 2007, Nordea Trade Finance 2009, Pohjola 2011)

### 3.1 Remburssin sähköistymisen historia ja kehitys

Remburssia on käytetty nykyisessä muodossaan jo 1800-luvun lopussa. Ideana jo silloin oli, että asiakirjat, jotka oikeuttavat tavaran noutamiseen kuljetusaluksesta, luovutettiin ostajalle maksua vastaan. Ajan kuluessa säännöt ovat kuitenkin tulleet paljon yksityiskohtaisemmiksi remburssin alkuajoista. (Längerich 2009, 23)

Remburssi on siis ollut olemassa melko pitkään. Vasta viimeisen 30 vuoden aikana se on ottanut suuria harppauksia. Tämä johtuu tekniikan kehityksestä. Tekniikan kehittyessä sitä pyritään välittömästi soveltamaan erilaisiin toimintoihin, jotta ihmisten työ nopeutuisi ja helpottuisi.

SWIFT on pankkien luoma ulkomaankaupan rahoitukseen liittyvä tiedonsiirtojärjestelmä, mikä perustettiin vuonna 1973. Tätä olivat tukemassa 239 pankkia 15 eri maasta. Swiftillä välitetään pankkien välillä keskimäärin yhdeksän miljoonaa viestiä päivässä. (Helppi & Paloheimo 2005, 95) Tämä oli ensimmäinen askel kohti remburssien siirtymistä sähköiseksi. Vuodesta 1982 suomalaisen pankin Trade Finance -osastolla työskennellyt Robert Krogerus kertoo aloittaneensa työuransa remburssien parissa vuonna 1982. Silloin Swiftiä käytettiin ainoastaan maksuihin ja yksinkertaisiin sanomiin.

80-luvulla remburssin avaukset ja muutokset välitettiin pankkien välillä telex-sanomalla, joka oli salattu. Salaus tarkoitti, että sanomat jouduttiin koodaamaan auki. Pankeilla oli olemassa oma telex-osasto, joka hoiti saapuvat ja lähtevät sanomat ja sanomien koodauksen. Isoksi ongelmaksi Krogerus näki, että pankeilla oli erilaiset formaatit siitä, miten remburssi muodostui ja mihin kohtaan remburssin tekstejä oli kirjoitettu. Eroja oli paitsi maiden välillä myös saman maan eri pankeilla. Tämä hidasti huomattavasti remburssitekstin tutkimista, koska tietyt asiat olivat eri paikassa tekstiä, riippuen maasta ja pankista. Myös autenttisuuden varmistaminen kirjeavauksissa oli todella hankalaa. Pankeilla oli olemassa allekirjoitusnäytteitä, joita sitten verrattiin. Paras tapa tuohon aikaan kuitenkin oli ottaa yhteyttä suoraan avaajapankkiin. (Krogerus 2011)

Vuonna 1986 Swift tuli siihen muotoon, että sillä pystyttiin välittämään remburssin avauksia ja muutoksia. Vientipuoli tuli hieman tuontia jäljessä, koska vientiremburssien sanomat ovat paljon monimutkaisempia. Tästä syystä vientiremburssit olivat hankalampia saada standardisoiduiksi. Swiftin käyttäminen kuitenkin nopeutti huomattavasti remburseissa käytettävää aikaa. Samaan aikaan myös tietokoneet ja remburssien käsittelyohjelmat kehittyivät merkittävästi pankeissa. Tätä ennen remburssit aiheuttivat todella paljon manuaalista työtä. (Krogerus 2011)

90-luvun aikana kehitetty Trade Financen Internet-palvelu nopeutti taas remburssin kulkua. Tällä toiminnolla asiakas sai remburssin tiedon sähköisesti heti, kun remburssi oli syötetty suomalaisen pankin järjestelmiin. Ennen tätä remburssiteksti lähetettiin asiakkaille postitse. (Krogerus 2011)

Nyt vuonna 2011 remburssikehitys on ottanut uuden suuren harppauksen. Heinäkuussa 2011 esitettiin täysin elektroninen remburssi, joka sisälsi myös elektronisen konossementin.

## **3.2 Remburssin sähköistymisen teknologiaa**

Remburssin sähköinen kehittyminen vaatii tietenkin myös teknologian kehittymistä. Nykyään on olemassa erilaisia Web-järjestelmiä, jotka nopeuttavat remburssin kulkua ja helpottavat remburssien parissa työskentelyä. Teknologian kehitys on auttanut ja vauhdittanut remburssissa toimivien osapuolten tiedonsiirtoa. Alla kerron kolmesta teknologisesta toiminnosta, jotka auttavat remburssin käsittelyä toimitusketjun eri vaiheissa.

### **3.2.1 SWIFT**

Swift on lyhenne sanoista Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Karkeasti suomennettuna se tarkoittaa maailmanlaajuista yritystä, joka harjoittaa finanssitelekkommunikointia. Tämä on oma osuuskunta, jonka ovat perustaneet lähinnä pankit. Tämä on vieläkin eri pankkien omistuksessa ympäri

maailmaa. Infrastruktuuri on perustettu vakionuotoisiin viesteihin ja erittäin korkeaan turvallisuuteen viestien välillä. Tämän tarkoitus on luoda elektroninen verkosto pankkien välillä. Pankit, jotka käyttävät Swiftiä, voivat lähettää toisilleen remburssin avaukset ja muutokset sekä kaikki remburssiin liittyvät sanomat sähköisesti turvatussa verkossa. Swiftin käyttö remburseissa on säästänyt ennen kaikkea aikaa. Aiemmin postitse tulleilla avauksilla, muutoksilla ja muilla sanomilla kesti päiviä saapua perille. Siitä on koitunut myös kustannussäästöjä, koska telexin hallinnointi oli oma kustannuksensa. Pankkien piti investoida Swiftissä tarvittaviin sähköisiin laitteisiin. Nykypäivänä kuitenkin yhä useampi pankki liittyy Swift-yhteisöön, koska se on tällä hetkellä ainoa keino välittää remburseja sähköisesti. (Längerich 2009, 102-104) Helppi ja Paloheimo toteavat kirjassaan Ulkomaankaupan rahoitus Swiftin lisännen huomattavasti ulkomaan maksuliikenteen tiedonvälityksen turvallisuutta ja nopeutta. Se on myös minimoinut väärinkäytösten riskit. (Helppi & Paloheimo 2005, 95)

### 3.2.2 Trade Finance Net Services (Nordea)

Sähköinen remburssijärjestelmä on myyjän pankin ja myyjän välinen sähköinen Internet-pohjainen tiedonsiirtoalusta. Tällä alustalla myyjät voivat muun muassa vastaanottaa kaikki vientiremburssiavaukset, -muutokset ja -sanomat. Suomalaiset pankit käyttävät tätä toimintoa Trade Finance -yksiköissään. Myyjä saa tiedon remburssistaan suoraan omalle päätteelleen, ja siihen on liitetty Swift-sanoma avaajapankilta. Internet-palvelun käytöstä on monia etuja viejälle. Nordean Trade Finance -osasto määrittelee TFNS:n etuja Internet-sivuillaan seuraavasti:

- **Ajansäästö:** Pankin ei enää tarvitse lähettää remburssin avisointikirjettä ja remburssitekstiä postissa. Viejä vastaanottaa viestin heti, kun avaus tai muutos on tehty avoimessa pankissa. Swift-sanomasta on helppo kopioida tietoa tekstinkäsittelyjärjestelmiin. Tätä kautta sitä voi muokata ja esimerkiksi lähettää ostajalle, mikäli tavarankuvaus on avauksessa ollut virheellinen. Sähköisestä avauksesta pystyy helposti kopiomaan tavarankuvauksen kauppalaskulle, joten sitä ei tarvitse erikseen kirjoittaa. Tällä myös poistetaan kirjoitusvirheet tavarankuvauksesta.

- **Kustannussäästö:** Remburssi saapuu myyjälle nopeammin Sähköisesti. Näin myyjä pääsee mahdollisesti toimittamaan remburssissa määritellyt tavarat aikaisemmin, koska avaus on saapunut nopeammin. Tästä johtuen myyjä myös saa rahansa nopeammin.
- **Turvallisuuden kasvaminen:** Kaikki tiedon siirto on salattu ja yritys itse päättää kenelle se antaa valtuudet käyttää Internet-palvelua.
- **Saatavuuden parantuminen:** Internet-palvelua voi käyttää milloin ja missä vain. Valtuudet voi myöntää kenelle vain yrityksessä, riippumatta siitä missä maassa kyseinen henkilö työskentelee. (Nordea Trade Finance 2011)

Yllämainitut edut liittyvät postittamiseen, ja sen kulkemiseen kuluvaan aikaan. Minusta suuri etu on myös se, että sovellusta voivat lukea kaikki määritellyt henkilöt kaikkialla maailmassa. Tämä on erinomainen apu etenkin niille yksiköille, jotka toimivat Suomen ulkopuolella. Pohjola Pankin Trade Finance Internet-sivuilla kerrotaan myös, että sovellus tekee automaattiset tarkistukset remburssiin, mikä vähentää remburssissa esiintyvien virheiden määrää. (Pohjola 2011) Remburssissahan myyjä voi olla varma maksun saannista vain, jos se pystyy esittämään remburssin vaatimusten mukaiset asiakirjat. Internet-palvelusta pystyy helposti kopioimaan tekstejä, jotka asiakirjoissa tulee näkyä. Vaikka UCP600 määrittelee remburssissa pienten kirjoitusvirheiden olevan sallittuja, tulee esimerkiksi kuljetusasiakirjan Notify-kentässä olla tiedot kuten remburssissa mainitaan. (ICC 2007, 47) Notify-kentässä ilmoitetaan yleensä ostajan nimi ja osoite tai ostajan pankki.

Tämä web-pohjainen Trade Finance -palvelu toimii myös tuontipuolella, jolloin ostajat voivat esimerkiksi tehdä elektronisesti remburssihakemuksen.

### 3.2.3 Bolero

Bolero on yksi tunnetuimpia ohjelmia/alustoja Trade Finance -alueella. Bolero on perustettu vuonna 1998. Se on kehitetty ulkomaankauppaa tukeväksi Internet-pohjaiseksi järjestelmäksi, jossa voidaan asioida elektronisesti. Bolero mahdollistaa paperittoman kaupankäynnin remburssin osapuolten välillä. (Melin 2011, 114)

Koska Bolero toimii Internetissä erillisellä palvelimella, järjestelmää kutsutaan englanniksi ”Software as a Service” -järjestelmäksi. (Bolero 2011)

Tänä päivänä Bolero tuo yritykset, raaka-ainemyyjät ja heidän pankkinsa yhteen jakaakseen yhteistä tietoa kaupan rahoituksesta. Boleron avulla yritykset, pankit ja niiden sidosryhmät saavat avoimen, neutraalin, turvallisen ja monitahoisen kanavan. Järjestelmään sisältyvät myös remburssin asiakirjat ja niihin liittyvät sanomat. Boleron avulla osapuolet säästävät aikaa ja rahaa kaikissa remburssiin liittyvissä vaiheissa. Monet suuret suomalaiset yritykset käyttävät Bolero-järjestelmää Trade Finance -toiminnoissaan. Tällaisia yrityksiä ovat muun muassa Konecranes ja Outotec. (Bolero 2011)

Konecranesin Trade Finance -johtaja kertoo syyn siihen, miksi Konecranes käyttää Boleroa remburseissaan: ”Silloin on vain yksi remburssikanava, mihin jokaisen pankin remburssiavaukset, muutokset ja sanomat tulevat. Tämä säästää aikaa, kun kaikki remburssit nähdään samasta paikasta eikä periaatteessa tarvitse osata kuin yksi tietokonejärjestelmä.” (Konecranes Oyj 2011)

Boleron visiona on kehittyä ylivoimaiseksi monikansallisten pankkien Trade Finance -ratkaisuja tarjoavaksi palvelimeksi. Bolero on myös ollut ensimmäinen järjestelmä, jota on käytetty onnistuneesti elektronisessa asiakirjaesityksessä. (Bolero 2011)

### **3.3 Elektroninen asiakirjaesitys**

Elektronisessa asiakirjaesityksessä remburssissa vaaditut asiakirjat toimitetaan sähköisinä tiedostoina toimitusketjussa: ensin myyjältä nimettyyn pankkiin, nimeytystä pankista avaajapankkiin ja avaajapankista ostajalle. Tästä on myös olemassa hieman pelkistetympi versio, jota kutsutaan esimerkiksi Nordea Pankissa E-presentaatioksi. E-presentaatioissa myyjä toimittaa asiakirjat nimettyyn pankkiin elektronisesti. Avaajapankille kuitenkin toimitetaan oikeat fyysiset asiakirjat. E-presentaatiosta kerron myöhemmin enemmän.

Tavallisesti remburssikaupassa asiakirjat lähetetään postitse tai kuriirilla. Ensimmäinen myyjä lähettää asiakirjat nimettyyn pankkiin. Tämä pankki toimittaa asiakirjat

avaajapankkiin. Lopuksi avaajapankki toimittaa asiakirjat ostajalle. Pankit tarkastavat asiakirjat ja vertaavat niitä remburssin ehtoihin ja muihin esitettyihin asiakirjoihin. Myös asiakirjojen vaadittu lukumäärä tarkastetaan. Tarkistamiseen menee suhteellisen paljon aikaa, koska joskus laskujakin on voitu vaatia kahdeksana kappaleena.

Myös kuriirikuljetukseen menee aikaa. Esimerkiksi koko remburssin esitysketjussa kuluu aikaa seuraavasti: ensin myyjä lähettää asiakirjat omaan pankkiinsa, mihin menee käytännössä yksi päivä. Tämän jälkeen negosioiva tai vahvistava pankki lähettää asiakirjat kuriirikuljetuksella avaajapankkiin, joka on esimerkiksi Qingdaossa Kiinassa (3-4 päivää) (DHL 2011) Tämän jälkeen avaajapankki välittää asiakirjat ostajalle, jotta he saavat noudettua tavarán purkusatamasta (1-2 päivää). Pelkästään asiakirjojen siirtymiseen viejältä pankkiin ja pankista toiseen menee nopeimmassakin tapauksessa viisi päivää. Tämä on melko kauan. Elektroninen asiakirjaesitys nopeuttaisi tätä toimintaa huomattavasti. Asiakirjojen siirtymiseen paikasta toiseen ei kuluisi aikaa, koska kaikki kulkisi sähköisesti.

Elektroninen asiakirjaesitys, jossa asiakirjat kulkevat elektronisesti läpi koko remburssiketjun, on vielä todella harvinaista. Suomessa ei kertaakaan ole käytetty elektronista esitystä, jossa asiakirjat kulkisivat elektronisesti koko remburssiketjun läpi. Tällaista toimintaa ollaan kuitenkin voimakkaasti kehittämässä ja uskoisin, että asiakirjoja tullaan tulevaisuudessa lähettämään yhä enemmän elektronisesti. Paperiton toimisto on asia, jota moni yritys peräänkuuluttaa - mutta monelleko se on totta, onkin eri kysymys. Elektroninen asiakirjaesitys remburseissa voisi edistää huomattavasti paperittoman toimiston aikaansaamista. Suurin etu tulee kuitenkin ajankäytön säästämässä.

Edward G. Hinkelman kertoo kirjassaan vuodelta 2002. Muutoksen paperittomiin asiakirjoihin olevan alkuvaiheessa ja siihen liittyvän muutamia asioita, jotka täytyisi ottaa huomioon. Ensinnäkin sähköiset tiedostot eivät ole ”asiakaslähtöisiä”, ja niitä harvemmin on vielä suunniteltu vientiasiakirjojen tarpeisiin. Toiseksi alustat ovat usein epäkäyviä muiden maiden ohjelmien kanssa. Jotkut byrokraatit ja jopa valtiot tulevat jatkamaan paperisien asiakirjojen vaatimista, ikään kuin varatoimenpiteenä. (Hinkelman 2002, 114)



### **Ensimmäinen elektroninen asiakirjaesitys**

Joulukuussa 2010 Bolero tiedotti ensimmäisen elektronisen asiakirjaesityksen tapahtuneen Bolero-järjestelmää käyttäen. Tässä käytettiin Kansainvälisen Kauppakamarin sähköistä remburssia koskevia remburssisääntöjä (EUCP). Tässä tapauksessa viejänä oli australialainen kaivosyhtiö ja ostaja oli korealainen. Avaajapankki oli Korea Exchange Bank ja negosioiva pankki oli Royal Bank of Scotland. (Bolero 2010)

Kyseisessä remburssissa käytettiin seuraavia asiakirjoja: kauppalasku, pakkauslista, valtamerikonossementti, vakuutustodistus, painotodistus ja analyysitodistus. Asiakirjat lähetettiin käyttäen Bolero-järjestelmää, ja ne olivat remburssin vaatimusten mukaiset. Koska asiakirjat olivat vaatimusten mukaiset, avaajapankki maksoi asiakirjojen määrän avoimelle pankille, joka puolestaan maksoi laskujen määrän myyjälle. Tässä tapauksessa alkuperäinen konossementti ei kuitenkaan kulkenut sähköisesti. (Bolero 2010)

Boleron teknologiajohtaja Luc Volckaert kertoo tiedotteessaan edellytyksistä elektronisen esityksen onnistumiseen. Boleron teknologian ja ulkopuolisten juristien hyväksymä 'juridinen sääntökirja' (Bolero rulebook) on kehitetty yhteistyössä toimialan johtavien yritysten kanssa, ja se mahdollistaa kokonaisuudessaan elektronisen asiakirjaesityksen, kuten se esimerkiksi EUCP:ssä määrittellään. Bolero käyttää ainutlaatuista laillista infrastruktuuria. Tämä mahdollistaa ja varmistaa sen, että asiakirjat, jotka esitetään elektronisesti Bolero-järjestelmää käyttäen, takaavat saman oikeudellisen turvan kuin paperilla esitettävät asiakirjat. (Bolero 2010)

Anand Bande, alueellinen tuotejohtaja Royal Bank of Scotland Singaporen yksiköstä, kehuu tätä kokeilua erinomaiseksi. Hän myös lisää, että tämä auttaa merkittävästi nopeuttamaan remburssikauppaa etenkin Aasian alueella, koska alue on todella laaja maantieteellisesti mitattuna. (Bolero 2010)

### **Elektroninen konossementti asiakirjaesityksessä**

Konossementilla on kolme tehtävää: se on sopimus kuljetuksesta, todistus tavarahan vastaanottamisesta ja omistusoikeuden osoittava asiakirja. Kaikki nämä kolme tehtävää tulee korvata elektronisesti, jotta elektroninen konossementti olisi yhtä pätevä kuin paperinen. Kaksi ensimmäistä tehtävää voidaan helposti korvata sähköisesti, ne ovat pohjimmiltaan vain tietoa kuljetuksesta. Omistusoikeuden osoittavana asiakirjana konossementin muuttaminen tuo haasteita. Elektronisen konossementin täytyy todistaa kenelle konossementti on osoitettu. Mikäli sitä ei ole osoitettu tietylle osapuolelle, sen täytyy olla siirrettävissä. Konossementtia käytetään luomaan turvaa tavaroille, joita se kattaa. Näistä vaikein on konossementin vakuus/turva tavaroista. Mikäli paperinen konossementti halutaan korvata elektronisella, täytyy sen pystyä täyttämään kaikki konossementin vaatimukset. (Dubovec, M 2006)

Heinäkuussa 2011 Bolero julkaisi tiedotteen, jossa kerrottiin, että ensimmäinen täysin elektroninen remburssi oli toteutettu aivan alusta loppuun. Tämä remburssiesitys sisälsi myös elektronisen konossementin. Tämä oli jatkumoa vuoden 2010 elektronisen remburssin asiakirjaesityksen kehitykseen. Elektronisen konossementin toteutti K-Line Pte Ltd -laivausyhtiö. Tämän ansiosta koko remburssin ketju saatiin muutettua elektroniseksi. Boleron toimitusjohtaja Arthur Vonchek kertoo tiedotteessa Bolerolla olleen vaadittu teknologia ja juridinen tietämys käytössä jo jonkin aikaa. Nyt kuitenkin on nähtävissä niin yrityksissä, pankeissa kuin laivausyhtiöissä alan edelläkävijöitä, jotka ajavat sähköistä kehitystä eteenpäin. K-Line Pte Ltd:n toimitusjohtaja kertoo samassa tiedotteessaan elektronisen konossementin tarjoavan merkittävää etua kaikille sitä käyttäville toimitusketjussa. Laivaajille suurin etu tulee siitä, että konossementissa on selkeästi ilmoitettu, kuka sitä voi käyttää. Lisäksi sen toimitustapa on nopeampi valitulle osapuolelle. Tällä myös eliminoidaan se, että fyysinen konossementti myöhästyisi tai joutuisi jopa kadoksiin toimitusketjussa. (Bolero 2011)

### 3.3.1 Elektronisen esityksen hyödyt ja haitat

ICC Komitean ulkopuolinen asiantuntija ja Trade Finance -spesialisti Pekka Enqvist kertoo elektronisen asiakirjaesityksen suurimman hyödyn olevan nopeus ja ajan säästö. Tavallisessa asiakirjaesityksessä asiakirjoja voidaan vaatia lukemattomina kappaleina, mutta elektronisessa esityksessä asiakirjoja vaaditaan vain yksi kutakin. (Enqvist 2011)

Haittoja Enqvist näkee asiakirjaesityksen luotettavuudessa tiedonsiirtojärjestelmien ja autenttisuuden välillä. Tämä ei vielä tällä hetkellä onnistu, ja se vaatii, että kaikilla osapuolilla olisi sähköiset tunnistemuodot. Enqvist tuo myös esille sen, että varsinkaan vanhemmat ihmiset eivät ole niin kovin innostuneita muutoksista, joita työssä tapahtuu. Hän vertaakin elektronista asiakirjaesitystä yritysten fuusioitumiseen: ”Fuusio hyväksytään vasta seuraavan sukupolven aikana. Elektronisessa asiakirjaesityksessä on sama asia. Ihmiset ovat tottuneet paperikopioihin, joten muutos hankaloittaisi remburssin parissa työskenteleviä, koska he ovat tottuneet paperisiin asiakirjoihin.” (Enqvist 2011)

Käytännössä syy siihen, miksi remburssia ei vielä ole saatu kokonaan sähköiseksi, johtuu Enqvistin mukaan avaajamaan kehityksen puutteesta. ”Remburssia käytetään ulkomaankaupan maksuvälineenä pääsääntöisesti kehittyviin maihin. Näissä maissa teknologian kehitys on tällä hetkellä hitaampaa. Mikäli remburssi saataisiin kokonaan sähköiseksi, tulisi heidän saada infrastruktuuri paremmin käyntiin.” (Enqvist 2011)

### 3.3.2 E-UCP

E-UCP on Kansainvälisen Kauppakamarin laatiman UCP 600 -sääntöjen täydennysosa. Tämä käsittelee remburssien elektronista esitystä. On siis mahdollista tehdä remburssiin vaaditut toimenpiteet kokonaan elektronisesti. Tätä ei kuitenkaan vielä Suomessa ole käytetty. Kansainvälinen Kauppakamari kertoo, että E-UCP on luotu vastaamaan markkinoiden tarpeeseen esittää asiakirjat elektronisessa muodossa. Markkinat odottavat lisääntyvää prosessointitehokkuutta, kun paperiasiakirjat korvataan elektronisilla tiedostoilla. Kauppakamari myös kertoo, että

nykymarkkinoiden kysynnän ja odotusten vastaamiseksi on nähty tarpeelliseksi tehdä UCP-artikloihin eräitä muutoksia elektronista esitystä varten. Nämä muutokset, joita E-UCP:ssa määritellään, ovat nykykäytännön mukaisia ja vastaavat markkinoiden odotuksia. (ICC 2007, 99-101)

Pekka Enqvist toteaa, että vielä ei voida sanoa, kuinka E-UCP käytännössä toimii, koska sitä ei vielä ole jouduttu käyttämään. ”Ennen kuin voidaan todeta hyviä näkemyksiä E-UCP:stä ja sen puutteista tulisi elektroninen asiakirjaesitys ensin olla käytössä.” (Enqvist 2011)

### **3.4 E-Presentaatio**

Nordea pankin tarjoama E-presentaatio on myyjän ja myyjän pankin välinen sopimus. Tämä tarkoittaa, että myyjä esittää asiakirjat elektronisesti omaan pankkiinsa. Avaajapankkiin kuitenkin lähetetään oikeat alkuperäiset asiakirjat. E-presentaatiota voidaan kuvata siten, että se kattaa osan edellisissä kappaleissa kuvattua elektronista asiakirjaesitystä.

Normaalisti myyjä lähettää asiakirjat postitse tai kuriirilla omaan pankkiinsa heti, kun he ovat laivanneet tavarat ja saaneet kaikki vaaditut asiakirjat käsiinsä. Vaadittuja erilaisia asiakirjoja voi olla lukumääräisesti paljon, ja niitä voidaan vaatia monena eri kappaleena. Kaikki vaaditut asiakirjat tulee kuitenkin esittää rembursin vaatimusten mukaisesti. E-presentaatio muuttaa käytäntöä asiakirjojen esittämisestä pankkiin. Viejä esittää yhden kappaleen kutakin vaadittua asiakirjaa omaan pankkiinsa elektronisesti. Käytännössä esittäminen tapahtuu sähköpostin välityksellä. Tämä nopeuttaa asiakirjaesitystä huomattavasti. (Nordea Trade Finance 2011)

#### **3.4.1 E-presentaation muodot**

E-presentaatiota on suomalaisissa pankeissa kolmea eri muotoa: ennakkotarkastus, tulostetut asiakirjat ja suora esittäminen. Näistä kerron seuraavaksi enemmän.

### **Ennakkotarkastus**

Ennakkotarkastuksessa vähennetään riskiä menettää aikaa asiakirjojen korjaamisessa. Ennakkotarkastuksessa myyjä esittää valmiit dokumentit elektronisesti omalle pankilleen, joka tarkastaa ne ja kertoo mahdolliset virheet. Tämän jälkeen viejä korjaa mahdolliset virheet ja lähettää oikeat asiakirjat postitse pankilleen.

### **Tulostetut asiakirjat**

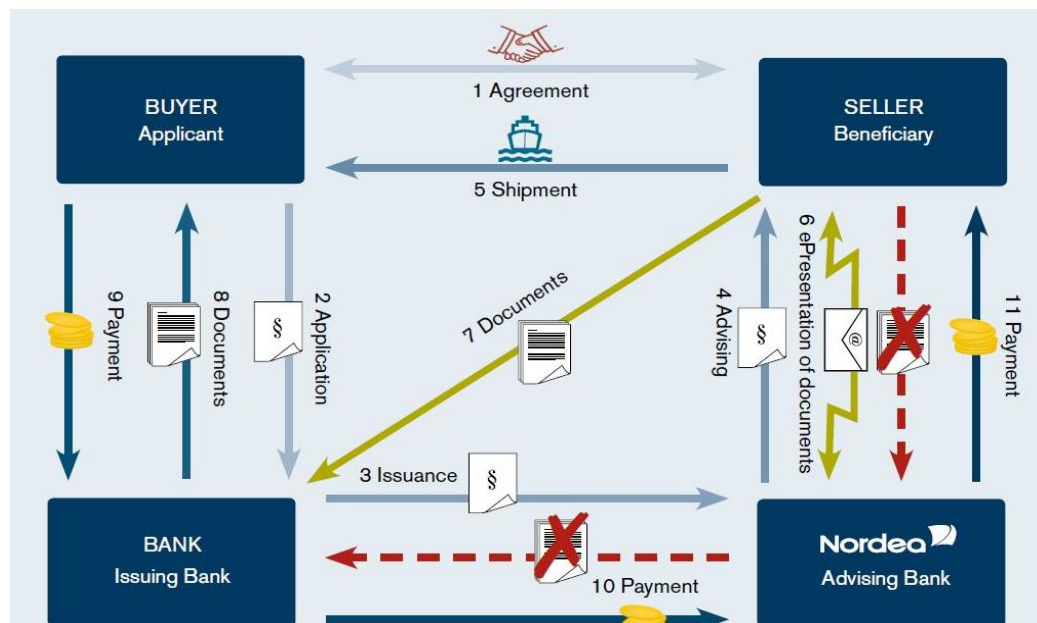
Myyjän pankki tulostaa myyjän puolesta sähköpostilla lähetetyt asiakirjat ja käsittelee niitä kuin postissa tulleita asiakirjoja.

### **Suora esitys**

Myyjä lähettää sähköpostin liitteenä remburssissa vaaditut alkuperäisten asiakirjojen kopiot omalle pankilleen. Pankki tarkastaa asiakirjat, ja mikäli ne ovat remburssin ehtojen mukaiset, lähettää pankki viejälle asiakirjojen saatekirjeen sähköpostilla. Tämä on sama sivu, jonka pankki laittaisi mukaan tavallisen asiakirjaesityksen saatteeksi. Myyjä liittää saatekirjeen alkuperäisten asiakirjojen mukaan ja lähettää itse asiakirjat kuriirikuljetuksella avaajapankkiin. (Nordea Trade Finance 2009)

#### **3.4.2 E-presentaation kulku**

Kuviossa 2 näkee eron tavallisen esityksen ja E-presentaation kulkukaaviossa. Käytännössä E-presentaation kulku etenee remburssin mukaan, erot syntyvät kohdassa kuusi (6), missä viejä esittää asiakirjat pankilleen sähköpostin liitteenä sekä kohdassa seitsemän (7), missä myyjä lähettää itse asiakirjat avaajapankkiin myyjän pankin sijasta.



**Kuvio 2.** E-presentaation kulkukaavio

(Nordea Trade Finance 2011)

### 3.4.3 E-presentaation hyödyt/haitat

Tärkein hyöty viejälle on nopeampi asiakirjojen esitys. Suomessa asiakirjat lähetetään yleensä postitse ja tähän kuluu yksi arkipäivä. Elektronisesti asiakirjat ovat perillä välittömästi. Asiakirjat tulevat nopeammin tarkastetuksi, koska pankeilla ei kulu aikaa asiakirjojen laskemisessa. Mikäli asiakirjat ovat virheellisiä, ne on helppo korjata ja lähettää pankille uudestaan elektronisesti. Eron huomaa varsinkin tilanteessa, jossa suomalaisen vientiyhtiön ulkomaanyksikkö käyttää Suomessa toimivaa pankkia remburseissa. Näissä tapauksissa yrityksen ulkomaanyksikkö, joka on esimerkiksi Kiinassa, lähettää kuriiripostilla asiakirjat suomalaiseen pankkiin. Tämä voi jo kestää päiviä (DHL 2011) Kun asiakirjat on tarkastettu pankissa ja niissä huomataan virheitä, ilmoitetaan virheistä viejälle. Mikäli viejä haluaa asiakirjat remburssien vaatimusten mukaisiksi, lähettää viejä uudet korjatut asiakirjat uudelleen kuriiripostilla Suomeen. Menee monta päivää siihen, että pankki pääsee uudelleen tarkastamaan ovatko asiakirjat kunnossa. E-presentaatiota käyttämällä suomalainen pankki vastaanottaa korjatut asiakirjat välittömästi. Itse näen tämän kaikkein suurimpana hyötynä E-presentaatiossa.

Tietenkin E-presentaatioissa on myös haittavaikutuksia. Myyjän ja myyjän pankin suhteen täytyy olla hyvä. Myyjän pankin täytyy luottaa siihen, että myyjä varmasti lähettää remburssissa määrätyn määrän asiakirjoja. Asiakirjojen tulee myös olla alkuperäisiä, mikäli näin on vaadittu. Nämä on sovittu erikseen erillisellä sopimuksella myyjän ja myyjän pankin välillä. Tietyistä asiakirjoista on myös vaikea todeta elektronisessa esityksessä, onko asiakirja alkuperäinen vai ei. Varsinkin silloin, kun myyjän pankki on vahvistanut remburssin, on tärkeää, että pankki voi luottaa viejään. Enqvist toteaa, että ”sähköposti ei myöskään ole varmennettu, joten periaatteessa kuka vaan voi poimia sähköpostiviestin ja poimia tärkeää tietoa esimerkiksi laivauksesta.” (Enqvist 2011)

## 4 TUTKIMUKSEN EMPIRIAN TOTEUTUS

Tässä luvussa käsitellään tutkimuksen empiiristä osaa. Osiossa perehdytään tarkemmin kvalitatiiviseen eli laadulliseen tutkimukseen. Lisäksi osiossa avataan teemahaastattelujen käyttöä tutkimusmenetelmänä. Tämä tutkimus on toteutettu käyttämällä kvalitatiivista tutkimusmenetelmää ja siinä tarkemmin teemahaastattelua.

### 4.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimus voidaan määritellä usein eri tavoin, ja esimerkiksi suomenkielisissä metodioppaissa sen synonyymeinä käytetään laadullista, pehmeää ja ymmärtävää tutkimusta (Sarajärvi & Tuomi 2003, 23). Laadullisen tutkimuksen lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen, ja siinä tarkoituksena on tutkia kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyrkimyksenä on pikemminkin löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väitteitä. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on määritelty joitakin tyypillisiä piirteitä. Siinä aineisto kerätään luonnollisissa, todellisissa tilanteissa ja tutkimus on kokonaisvaltaista tiedon hankintaa. Siinä suositaan ihmistä tiedon keruun instrumenttina, jossa tutkija luottaa enemmän omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin. Lisäksi pyritään paljastamaan odottamattomia seikkoja, eli käytetään induktiivista analyysia. Tutkimuksessa suositaan metodeja, joissa tutkittavien ääni ja näkökulmat pääsevät esille. Tapauksia käsitellään ainutlaatuisina ja aineistoa tulkitaan sen mukaisesti. Tutkimussuunnitelma voi myös muotoutua tutkimuksen edetessä. (Hirsijärvi, Remes, Sajavaara 2007, 156-157)

Alasuutari toteaa kirjassaan Laadullinen tutkimus, että kvantitatiivisella tutkimusotteella ei pystytä selittämään havaittuja ilmiöitä. (Alasuutari 2003, 28) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritäänkin juuri tulkitsemaan merkityksiä ja selittämään ilmiöitä. (Alasuutari 2003, 35) Kvantitatiiviseen tutkimukseen verrattuna kvalitatiivinen tutkimus on joustavampi ja muokkautuu jatkuvasti, kun taas kvantitatiivinen on selkeästi strukturoidumpi. Kvantitatiivisen eli määrällisen tutkimuksen ja kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen eroista on keskusteltu jo pitkään. Monet tutkijat vierastavat hieman sanaa ”kvalitatiivinen”, koska se tuo mieleen kvantita-



tiivisen vastakohtaan. Nämä kaksi tutkimustapaa saatetaankin nähdä toisiaan vastaan kilpaileviksi suuntauksiksi. Tosiasia nykypäivänä on kuitenkin, että nämä kaksi menetelmää saattavat olla toisiaan täydentäviä tutkimuksia. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on erityistä myös se, että tutkimuskohteet pystyvät vaikuttamaan tutkimuksen kulkuun. (Hirsijärvi ym. 2007, 132)

## **4.2 Teemahaastattelu**

Teemahaastattelusta voidaan käyttää myös nimitystä puolistrukturoitu haastattelumenetelmä. Teemahaastattelu ei lokeroi haastattelua tiettyyn leiriin, kvalitatiiviseen tai kvantitatiiviseen. Se ei ota kantaa haastattelukertojen määrään tai siihen, miten perinpohjaisesti aihetta käsitellään. Teemahaastattelun nimikin jo kertoo, että siinä haastattelu etenee tiettyjen valikoitujen teemojen varassa. Tämä tuo haastateltavien äänen kuuluviin ja vapauttaa pääosin haastattelun tutkijan näkökulmasta. Teemahaastattelu on enemmän strukturoimaton haastattelu kuin strukturoitu, koska siitä puuttuu strukturoidulle haastattelulle luonteenomainen kysymysten tarkka muoto ja järjestys. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 47)

Teemahaastattelussa pyritään keskustelemaan haastateltavien kanssa ennalta suunnitelluista teemoista. Se on sopiva haastattelumuoto esimerkiksi silloin, kun halutaan tietoa vähemmän tunnetusta ilmiöstä tai asiasta. Haastattelussa voidaan myös esittää tarkkoja kysymyksiä tietyistä teemoista. Kysymykset voivat kuitenkin erota haastateltavien kesken. Teemahaastattelun tarkoituksena on pyrkiä huomioimaan haastateltavien tulkinnat ja heidän merkityksenantonsa. Tässä haastattelumallissa haastateltaville annetaan tilaa puhua vapaasti. Ennalta päätetyt teemat pyritään kuitenkin keskustelemaan kaikkien haastateltavien kanssa. Kaikkien haastateltavien kesken ei puhuta kaikista asioista samassa laajuudessa. Teemahaastattelussa sisältö- ja tilanneanalyysi ovat tärkeitä, koska tämä haastattelumuoto edellyttää hyvää aihepiirin tuntemusta ja haastateltavien tilanteen tuntemista. Tutkimukseen osallistuvia henkilöitä ei tulisi valita satunnaisesti, vaan tarkkaan harkita millaisia henkilöitä haastattelee. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006)

### 4.3 Haastatteluiden toteutus

Tämä tutkimus on toteutettu teemahaastatteluin, koska elektroninen asiakirjaesitys on ilmiönä melko uusi. Lisäksi teemahaastattelussa on mahdollisuus esittää erilaisia kysymyksiä riippuen haastateltavien taustasta. Teemahaastattelu myös vaatii hyvää aihepiirin tuntemusta. Olen valinnut haastateltavat tähän tutkimukseeni tarkkaan harkiten ja heidän asiantuntemuksensa hyvin tuntien. Koska työskentelen tällä hetkellä pankin Trade Finance -osastolla pystyin käyttämään päivittäisiä kontaktejani apunani. Samasta syystä haastateltavat suostuivat hyvin yhteistyöhön.

Haastattelut toteutin marras-joulukuun aikana ja ne käytiin haastateltavan työ/neuvotteluhuoneessa. ICC:n edustajan kanssa käymäni keskustelu toteutettiin helsinkiläisessä kahvilassa. Kahvila oli kuitenkin hiljainen, eikä häiriötekijöitä ollut. Kaikki antoivat myös luvan nauhoittaa haastattelun. Haastattelujen nauhoittaminen antoi minulle enemmän mahdollisuuksia keskittyä sekä esittää lisäkysymyksiä. Haastateltaville lähetin kysymysrunгон viikkoa ennen varsinaista haastattelua. Kaikille muille paitsi ICC:n ja pankin edustajille lähetin myös tiivistelmän elektronisesta asiakirjaesityksestä. Tällä halusin varmistaa, että haastateltavat tietävät mitä tutkin. He myös saivat hieman aikaa miettiä vastauksia ennen haastattelua.

Haastattelin tätä työtä varten remburssin toimitusketjujen eri osapuolia. Siten sain mahdollisimman kattavan kuvan siitä, missä tilanteessa Suomessa remburssien osalta ollaan ja mitkä ovat kunkin osapuolen tulevaisuuden näkymät. Varsinkin Kansainvälisen Kauppakamarin (ICC) ja pankin edustajien haastattelut olivat sellaisia, mistä sain todella paljon irti. Laivausyhtiön haastattelu hieman sekoitti tutkimustani, koska tietyt vastaukset eivät olleet sellaisia, joita olin odottanut. Tämän vuoksi oli erittäin hyvä, että haastattelin näin laajasti remburssin eri osapuolia enkä vain pankin tai vientiyrityksen työntekijöitä.

Haastattelut kestivät noin puoli tuntia. ICC:n edustajan kanssa haastattelu kesti 1,5 tuntia, koska haastateltavalla oli aikaa ja keskustelimme paljon remburseista myös yleisellä tasolla. Jokaisesta haastattelusta sain uusia näkökulmia. Haastateltavat antoivat myös lisää hyviä lähteitä teorian tueksi. Teen työkseni itse toisen

haastateltavan vientiyrityksen rembursseja, joten minulla on melko hyvä käsitys siitä, minkälaisia rembursseja heillä on ja mihin maihin remburssit kohdistuvat. Myös laivaus- ja huolintayhtiön konossementit olivat minulle entuudestaan tuttuja, koska saan niitä työni puolesta tarkastaa.

#### **4.3.1 Haastateltavat**

Haastateltavat ovat oman alansa todellisia asiantuntijoita. Heillä on erinomainen käsitys siitä, mitä remburssin käyttö heidän kohdallaan tarkoittaa. Alle on listattu tämän tutkimuksen haastateltavat. Osa haastateltavista halusi pysyä nimettömänä. Tästä syystä en paljasta kenenkään haastateltavan henkilöllisyyttä tai yritystä, jota he edustavat.

##### **Haastateltava 1 Jäljempänä (Pankki)**

Kansainvälisen pankin Trade Finance -päällikkö.

Haastateltava on pitkään ollut töissä Trade Finance -alalla, ja hänellä on yli 20 vuoden kokemus Trade Finance -toiminnasta pankissa.

##### **Haastateltava 2 Jäljempänä (ICC)**

ICC:n Senior Advisor, Trade Finance.

Haastateltava on myös aikaisemmin työskennellyt kansainvälisen pankin Trade Finance päällikkönä. Haastateltavalla on yli 20 vuoden kokemus Trade Finance -toiminnasta.

##### **Haastateltava 3 Jäljempänä (Yritys 1)**

Kansainvälisen vientiyrityksen remburssitoimihenkilö/vientikoordinaattori.

Haastateltava on työskennellyt remburssien parissa itsenäisesti kolme vuotta. Tätä ennen hän työskenteli kaksi vuotta vientikoordinaattorin apuna, toimenkuvana asiakirjojen valmistus. Yritys ei käytä E-presentaatiota kokonaisuudessaan vaan vain ennakkotarkastusta.

**Haastateltava 4** Jäljempänä (Yritys 2)

Kansainvälisen vientiyrityksen remburssitoimihenkilö/vientikoordinaattori.

Haastateltava on toiminut remburssien parissa vuodesta 2007 lähtien. Vuoden ennen tätä hän toimi muiden maksutapojen parissa. Yritys käyttää E-presentaatiota useasti toimituksissaan.

**Haastateltava 5** Jäljempänä (Huolintayhtiö)

Kansainvälisen huolintayhtiön meripuolen huolinnan toimihenkilö.

Meripuolen huolinta tässä tarkoittaa laivauksien suunnittelua, valvomista ja konossementtien valmistamista.

**Haastateltava 6** Jäljempänä (Varustamo)

Kansainvälisen laivausyhtiön toimihenkilö.

Yrityksen ydintoiminta on kokonaisten konttien kuljetus paikasta A paikkaan B. Myös tämä haastateltava valmistelee konossementejä ja hoitaa konttien lähetyksiä.

**4.3.2 Haastatteluteemat**

Olin muotoillut jokaiselle haastateltavalle omat kysymykset, koska halusin selvittää nimenomaisesti sen, mitä tämä osapuoli ajattelee kyseisestä asiasta. Haastattelut rakentuivat ”miksi, mitä ja kuinka” -kysymysten pohjalta.. Kaikilta haastateltavilta kuitenkin kysyin yhden saman kysymyksen: ”Miten kokisitte, jos asiakirjat tulevaisuudessa esitettäisiin elektronisesti?”

Pankin ja ICC:n edustajilta halusin tietää, miksi elektronista esitystä ei vielä ole Suomessa tapahtunut, mitä hyötyjä ja haittoja tästä ilmenisi ja mikä olisi heidän roolinsa elektronisessa esityksessä. Halusin myös selvittää, miten he näkevät remburssin tulevaisuuden.

Vientiyritykseltä, joka ei vielä käytä E-presentaatiota halusin selvittää, kuinka vaikeaa asiakirjojen valmistaminen ja mahdollisten virheiden korjaaminen on ja kuinka paljon aikaa nykyinen remburssien käsitteleminen vaatii. Selvitin myös yhteistyötä tämän yrityksen ja huolintayrityksen välillä. Tällä yrityksellä on monta tehdasta ympäri maailmaa, ja tiedän, että elektroninen asiakirjaesitys auttaisi heidän remburssitoimintaansa. Vientiyritykseltä, joka käyttää E-presentaatiota, halusin saada selville, kuinka E-presentaatio käytännössä toimii ja miten se on vaikuttanut heidän remburssitoimintaansa.

Laivaus- ja huolintayrityksiltä tavoitteenani oli saada selville, mikä on konossementin tehtävä kansainvälisessä kaupassa ja mitä konossementin valmistamisessa tulee ottaa huomioon, kun sitä käytetään remburssin asiakirjana. Halusin myös selvittää, miltä konossementin tulevaisuus näyttää sekä mitä siinä voisi kehittää.

## 5 TUTKIMUKSEN EMPIRIAN TULOKSET

Haastatteluiden vastaukset olivat pääsääntöisesti ennakoitavissa, yhtä poikkeusta lukuun ottamatta. Laivausyrityksen edustaja kertoi, että kehittyvät maat ovat paljon edellä Suomea muun muassa elektronisen konossementin kanssa. Muut haastateltavat kertoivat pääsyyn elektronisen esittämisen käyttämättömyydelle olevan juuri kehittyvissä maissa; niillä ei ole tarvittavaa tekniikkaa elektroniseen esitykseen. Nopeus ja sen kautta saavutettavat kustannussäästöt olivat jokaisen vastaajan mainitsema suurin hyöty, joka elektronisella esittämällä saavutettaisiin. Kaikki vastaajat myös toivoivat, että remburssit muuttuisivat edes jossain määrin elektronisiksi.

*”Hyödyt, joita remburssin elektronisella esittämällä saavutettaisiin, olisivat huomattavasti suuremmat kuin haitat joita se saattaisi aiheuttaa.” (ICC)*

Kaikki osapuolet myös totesivat, että perinteisessä remburssissa olisi paljon kehitettävää. Perinteinen remburssi koetaan tällä hetkellä hitaaksi, työlääksi ja byrokrattiseksi. Siinä täytyy myös olla todella huolellinen, ja välillä asiakirjojen valmistelu koetaan pelkäksi ”pilkun viilaamiseksi”. Remburssista voi muodostua todella kallis kuluerä yritykselle, jos sitä ei osata käyttää oikein. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että asiakirjoja ei saada vaatimusten mukaisiksi. Remburssi voi myös olla huonosti avattu, ja siihen pitää hakea muutoksia. Myös erilaiset asiakirjojen legalisoinnit ovat kuluerä myyjälle. Remburssin vaatimusten mukaisten asiakirjojen esittäminen ajallaan on remburssityöntekijöiden suurin haaste. Tätä epäilin jo teoriaosuudessa.

Asiakirjoissa on myös kehitettävää. Asiakirjojen valmistus on kehittynyt hieman sujuvammaksi. Tällä hetkellä viejä voi tulostaa itse omalta koneeltaan muun muassa vakuutus- ja alkuperätodistuksen ja joidenkin varustamojen kanssa myös konossementin. Konossementti koettiin todella ikivanhaksi asiakirjaksi, jossa olisi paljon kehitettävää. Myös erilaiset laivaustodistukset aiheuttavat paljon ylimääräistä työtä niin konossementin valmistajalle, viejälle kuin pankillekin.

Remburssin ja remburssin asiakirjojen muuttumiseen elektroniseksi vastaajat suhtautuvat todella positiivisesti.

*”Mikäli saataisiin kaikki remburssin osapuolet käyttämään elektronista esitystä, kannattaisi sitä ehdottomasti käyttää.” (ICC)*

*”Remburssin muuttuminen elektroniseksi olisi äärimmäisen hienoa ja suhtautuisin tähän asiaan todella positiivisesti.” (Yritys 1)*

*”Ideana mielettömän hyvä, mikäli pystytään toteuttamaan” (Yritys 2)*

*”Tämä olisi todella mahtavaa jos tällaiseen päästäisiin, meidän intresseissä on saada konossementti elektroniseksi.” (Varustamo)*

Suurin hyöty, mikä elektronisesta esityksessä olisi, on jo monesti teoriaosuudessakin mainittu nopeus. Muita hyötyjä olisivat virheettömyys ja kustannustehokkuus. Elektroninen asiakirjaesitys helpottaisi etenkin viejän toimintaa huomattavasti. Teoriaosuudessa todettiin, että remburssi on varma maksutapa myyjälle ainostaan, jos myyjä pystyy esittämään remburssin vaatimusten mukaiset asiakirjat. *”Paine ja kiire vähenisivät todella paljon, erityisesti sellaisissa tapauksissa, joissa joitakin asiakirjoja tulee Suomen ulkopuolelta.” (Yritys 1)* *”Konossementin korjaaminen olisi ainakin paljon helpompaa. Virheiden määrä vähenisi ja tietenkin tällä saavutettaisiin kustannussäästöjä.” (Varustamo)*

Se, että vastapuoli eli ostaja ei ole vielä valmis elektroniseen remburssiin, on suurin syy siihen, että elektronista remburssia ei vielä käytetä. *”Maat, joihin meillä on remburssikauppaa, eivät vielä ole valmiita elektroniseen asiakirjaesitykseen.” (Yritys 2.)* Suomesta on myös puuttunut tietty kimmoke tälle elektroniselle esittämiselle. Elektroninen esittäminen vaatisi, että kaikki osapuolet ja toimijat olisivat samassa yhteistyöfoorumissa. Bolero on tällainen, mutta tällä hetkellä sitä käyttävät Suomessa vain suurimmat yritykset ja pankit. Laivausyritykset ja huolitsijat eivät tunteneet Boleroa. *”Meiltä on puuttunut tietty kimmoke. Sellainen yhteistyöfoorumi, joka olisi ajanut näiden yhteistyökumppaneiden etuja.” (Pankki)* ICC:n edustaja löytää myös ongelmia Bolerosta. Bolerolla on Suomessa vastustajansa niin pankeissa kuin yrityksissäkin. *”Ongelmia on, koska kilpailevia järjes-*

*telmiä ei oikein ole. Elektroninen esittäminen myös vaatisi kaikkien remburssissa toimivien osapuolten Boleron käytön.” (ICC) Elektronisen kehityksen hidasteena on myös ollut se, että päättäjiä on ollut liian monta. ”Tietty diktatuuri olisi auttanut kehityksessä. Mukana on ollut liian monta päättäjää, joista kaikki haluavat eri ominaisuuksia.” (ICC)*

Elektronisesta esityksestä ilmeni myös joitakin haittoja. Pekka Enqvist totesi jo teoriaosuudessa, että haitat ilmenevät paremmin vasta sen jälkeen, kun elektronista esitystä päästään käyttämään. Kaikki kuitenkin totesivat, että hyödyt, jotka elektronisella esittämisellä saavutettaisiin, olisivat paljon suuremmat kuin haitat, joita tämä saattaisi aiheuttaa. Suurimpana haittana ajateltiin uuden väylän avaamista rikollisuudelle. Tietomurtoja tapahtuu paljon. Tulevaisuudessa tietomurrot tulevat luultavasti kasvamaan. Koko remburssin ketju, jossa liikkuisi tietoa, tulisi saada turvallisiksi. Tulevaisuudessa myös työpaikkoja saattaa hävitä remburssialta. Kuriiripalvelut kokisivat myös aikamoisen kolauksen, mikäli remburssin asiakirjat olisivatkin elektronisessa muodossa.

## **5.1 Pankki ja ICC**

Tulevaisuuden remburssitoiminta Suomessa nähtiin hieman eri tavoin pankin ja ICC:n näkökulmasta. Pankin edustaja näkee, että remburssitoiminta tulee Suomessa vähenemään ja tilalle syntyy uusia maksutapoja. Yksi tällainen maksutapa on BPO Bank Payment Obligation, jolla pystytään takaamaan melkein samankaltainen turva kuin remburssilla on. BPO:ssa asiakirjat kulkevat suoraan myyjän ja ostajan välillä, mutta pankeille ne esitetään elektronisesti. ICC:n edustaja kuitenkin luottaa siihen, että remburssitoiminta ei vähenny, vaan voi päinvastoin lisääntyä. Myös ICC:n edustaja mainitsi tämän kyseisen BPO:n mahdollisuudeksi hoitaa ulkomaankaupan maksuasioita tulevaisuudessa.

*”Bank Payment Obligation on uusi rahoitusinstrumentti, jonka avulla pankit voivat tarjota riskinhallintaa ja rahoitusta ostajille ja myyjille. BPO perustuu standardoituun elektroniseen tiedon vaihtoon.” (Pankki) BPO on uusi ICC:n kehittämä avoimen maksutavan rahoitusinstrumentti. Se on luonteeltaan takaus. Edun-*



saajan pankki voi käyttää tätä rahoituksen vakuutena. Takaus perustuu vaadittujen asiakirjojen esittämiseen elektronisesti. Nämä asiakirjat voidaan tällä hetkellä esittää Swiftin TSU:n välityksellä. TSU, Trade Services Utility on Swiftin kehittämä tiedon siirtoformaatti, jolla voidaan esittää elektronisia tiedostoja. BPO:n sääntökirja kertoo, että avaajapankin on peruuttamattomasti sitouduttava maksuun vastaanottavalle pankille. Tämä edellyttää ennalta määriteltyjen ehtojen täyttymistä. Remburssia käytettäessä pankki on velvollinen maksamaan, kunnossa olevia asiakirjoja vastaan. BPO:ssa pankki on velvollinen maksamaan, kun heille esitetään kunnossa elektroninen data.

Tällä hetkellä Kiina on maailman suurin BPO:n käyttäjä. He ovat käyttäneet remburseja maan sisällä, koska välimatkat ovat pitkiä, eivätkä osapuolet tunne toisiaan. Remburssit maan sisällä ovat vaihtuneet uuteen maksutapaan, joka on BPO. BPO:n käyttö yleistyi Kiinassa, koska Bank Of China ryhtyi käyttämään tätä oman konttoriensa välillä. Bank of Chinalla on noin 40.000 konttoria Kiinassa. Tämän jälkeen, he alkoivat hyödyntää tätä myös muiden pankkien välillä maan sisällä. Koreassa Valtiovalta on ajanut voimakkaasti asiakirjojen sähköistämistä ja BPO:ta eteenpäin. Korea on ollut yksi suurimmista remburssin käyttäjistä maailmassa. ”*Suurin osa maailman ulkomaankaupasta käydään Aasian maihin, niin myyntiä kuin ostoakin. Mikäli siellä tapahtuu muutos elektroniseen suuntaan, tulee se kyllä vaikuttamaan koko maailmaan.*” (Pankki)

Tällä hetkellä käynnissä oleva talouskriisi Euroopassa saattaa edesauttaa elektronisen esittämisen kehittämistä myös Suomessa. ”*Nyt kun maailmantilanne on Euroopassa todella epävakaa, tulee remburssikauppa mitä ilmeisemmin lisääntymään myös Kreikan, Espanjan, Portugalin ja Italian kanssa. Eri maiden teknisten valmiuksien kehittyminen saattaa merkitä myös elektronisen asiakirjaesityksen olevan Suomessakin näköpiirissä. (ICC) Näillä mailla saattaisi olla teknisesti parempi vastaanottokyky kuin Aasian mailla.*”

Pankin edustaja totesi olevansa todella iloinen siitä, että remburssitoiminta on nyt oikeasti ottanut konkreettisia askeleita eteenpäin. ”*Muun muassa E-presentaation käyttö remburseissa on kasvanut, ja tämä on loistava juttu*”. (Pankki) Hän myös muistuttaa, että remburssin parissa työskentelevät ihmiset niin pankeissa kuin yri-

tyksissäkin alkavat siirtyä eläkkeelle. Tulevaisuudessa remburssin tieto-taitoa tulee jäämään valtavasti pois alalta. ”Remburssin toimimisen kannalta on erittäin tärkeää, että sitä osataan käyttää oikein. Muuten se on vain kallis kuluerä yritykselle.” (Pankki)

Sekä pankin että ICC:n edustajat muistuttavat, että rikollisuus ei ole maailmasta katoamassa, ja remburssin kaltaista instrumenttia tullaan jatkossakin tarvitsemaan. ”Tietomurtoja tapahtuu jatkuvasti, ja yritykset ovat ikään kuin hieman jäljessä tässä.” (ICC) Molemmat edustajat myös mainitsevat pankeille tulevat uudet pääomavaatimukset. Tämä tuleva pääomavaatimus on nimeltään Basel III. Tämä tarkoittaa, että pankeilla tulee olla enemmän pääomaa eli rahaa itsellään. Basel III aiheuttaa sen, että esimerkiksi remburssin kustannukset tulevat kallistumaan. Pienillä pankeilla tulee tulevaisuudessa olemaan vaikeuksia myös remburssiin sitoutuvan pääoman riittävydessä. Vakavaraisuuden kiristyminen johtuu siitä, että halutaan välttää vuoden 2008 talouskriisin tapahtumat ja seuraukset.

## 5.2 Yritykset

Vientiyrityksen työntekijät ovat todenneet konkreettisesti, kuinka haastavaa remburssin ehtojen mukainen asiakirjaesitys saattaa olla. Osapuolia saattaa olla todella monia, ja aikataulut voivat olla tiukkoja. ”Käytännön työkaluna remburssi voi olla melko työläs” (Yritys 1.) Remburssia käytettäessä täytyy myös olla todella huolellinen. ”Uusien asiakkaiden kanssa saattaa tulla aina uusia haasteita, esimerkiksi asiakirjojen suhteen. Aina täytyy varmistaa, onko vaadittua asiakirjaa edes mahdollista saada.” (Yritys 2.) Remburssitoiminta koetaan välillä myös pelkäksi ”pilkun viilaamiseksi”.

Kummallakin yrityksellä on paljon toimintaa Suomen ulkopuolella, mutta remburssi asiakirjat käsitellään kuitenkin Suomessa. Toimitusajat voivat olla melko lyhyitä, koska tavara usein valmistetaan mahdollisimman lähellä toimituspaikkaa. Tämä saattaa aiheuttaa sen, että vaikka tavara menee laivalla, on se usein perillä ennen tavaraan oikeuttavia asiakirjoja.

Yhteistyöstä huolintayhtiön kanssa, joka valmistaa yrityksen konossementin, ei juuri tullut moitteita. Viejä toimittaa konossementissa vaaditut tiedot huolitsijalle yleisesti sähköpostilla. Huolitsija täyttää ja valmistaa konossementin. Tämän jälkeen huolitsija lähettää viejälle ”draftin” eli koevedoksen. Tässä vaiheessa tämä yritys lähettää reburssi asiakirjat ennakkotarkastettavaksi pankkiin. Vientikoordinaattori toteaa, että *”tässä vaiheessa konossementtiin on vielä helppo tehdä korjauksia, koska alkuperäisiä ei ole vielä lähetetty. Mikäli alkuperäiset konossementit ovat jo lähteneet huolitsijalta, on konossementtia huomattavasti työläämpi korjata.”* (Yritys 1.) Huolitsija vaatii alkuperäiset konossementit takaisin ennen kuin korjauksia voidaan tehdä. Vientiyritys voi saada valmiin konossementin jopa päivässä, jos kyseessä on Suomesta lähtenyt lähetys.

### **5.2.1 E-presentaation käyttö**

Vientiyritys, joka on jo kahden vuoden ajan käyttänyt E-presentaatiota, on todennut E-presentaation käytön todella helpottavaksi. Suurin apu tässäkin on tullut nopeuden suhteen. Yrityksen itse tekemiin asiakirjoihin on paljon helpompi ja nopeampi tehdä korjauksia. E-presentaation käyttö todetaan myös erittäin helpoksi. *”Siinä ei ole mitään monimutkaista tietotekniikkaa, vaan asiakirjat pelkästään skannataan ja lähetetään sähköpostin liitteenä.”* (Yritys 2.)

E-presentaation haittapuolena ilmeni, että sitä käytettäessä yritys itse varmistaa, että oikea määrä oikeita asiakirjoja lähetetään avaajapankkiin. E-presentaation kanssa täytyy siis olla hieman tarkempi kuin tavallisessa asiakirjaesityksessä. Vastuu asiakirjojen lähettämisestä siirtyy yritykselle siinä vaiheessa, kun se on vastaanottanut pankiltaan saatekirjeen. E-presentaation käyttö voi myös olla työlästä, mikäli vaadittuja asiakirjoja on paljon. Kaiken kaikkiaan E-presentaation käytöstä koetaan kuitenkin olevan paljon enemmän hyötyä kuin haittaa.

### **5.3 Varustamo ja huolintayritys**

Laivaus- ja huolintayritykset, jotka valmistavat konossementit, käyttävät konossementtien tekemiseen omaa globaalia tietokonejärjestelmää. Järjestelmään syöte-

tään tiedot konossementin vaatimuksista. Konossementin valmistajat myös lähettävät ”draftin” eli luonnoksen konossementista viejälle.

Varustamon toimihenkilö kertoi konossementilla olevan kolme eri funktiota:

1. *Se toimii todistuksena aikaisemmin tehdystä kuljetussopimuksesta.*
2. *Se toimii todisteena tavaran lastauksesta laivaan.*
3. *Se myös kertoo kuka on tavaran omistaja eli se, kenellä on hallussa alkuperäinen konossementti, on sillä hetkellä tavaran omistaja.”*  
(Varustamo)

Konossementin valmistaminen yhtenä remburssin asiakirjana aiheuttaa lisätyötä ja tarkastamista konossementin valmistajalle. Siinä tulee silloin olla huoleellisempi. ”Aikarajat ovat tärkeitä ja monesti nämä esitysajat voivat olla tiukkoja konossementeissa, joita käytetään remburseissa.” (Huolintayritys) Monesti remburssissa konossementtiin vaaditaan myös erityisehtoja. Silloin voidaan vaatia erilaisia todistuksia esimerkiksi aluksen kunnosta. Tämä vaatii lisätyötä. ”Laivausyhtiöllä on todella tiukat ohjeet siitä, mitä konossementtiin saa kirjoittaa ja mitä ei. Tietyt asiat konossementissa tai todistuksessa eivät välttämättä mahdollista laivausyhtiön omaa vakuutusta.” (Varustamo)

Viejän tulisi lähettää konossementin valmistajalle kaikki tarvittavat tiedot remburssista. Yleensä viejät lähettävät kopion remburssista. Tämä on parempi vaihtoehto kuin lähettää vain ne tiedot, jotka koskevat kuljetusta. Jos näin ei toimita, monesti konossementin vaatimuksista voi jäädä tärkeää tietoa pois. Unelmatilanne huolinta- ja laivausyrityksen mielestä olisi, jos viejä ilmoittaisi etukäteen, mitä remburssissa vaaditaan. Tässä tapauksessa voitaisiin kertoa, pystytäänkö vaaditut ehdot täyttämään. Mikäli vaadittuja ehtoja ei pystytä täyttämään, tulee remburssiin hakea muutos, jotta voidaan esittää kunnossa olevat asiakirjat.

Konossementin tekijät löytävät perinteisessä esityksessä paljon kehitettävääkin. ”Tuntuu siltä, että konossementti laahaa kehityksestä todella paljon perässä.” (Laivausyritys) Siinä on myös paljon sellaista tietoa, mikä ei ole enää oleellista.

Yksi hyvä esimerkki on lause: ”Shipped clean on board” Nykyisin konossementti tulkitaan aina ”puhtaaksi”, vaikka sitä ei erikseen konossementissa mainita. Konossementti sisältää paljon vanhalta ajalta jäänyttä turhaa tietoa. Siitä tulisi saada poistettua kaikki turha tieto pois. ”*Sen tulisi vain osoittaa mistä tavara lähtee, milloin se lähtee, minne se on menossa ja mitä on kontin sisällä.*” (Laivausyritys)

## 6 TUTKIMUKSEN LAATU JA LUOTETTAVUUS

Tutkimuksessa pyritään aina arviomaan tutkimuksen luotettavuutta. Sen vuoksi siinä pyritään välttämään virheiden syntymistä. Tutkimuksessa silti tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. On olemassa monia erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja, joita voidaan käyttää arvioitaessa tutkimuksen luotettavuutta. (Hirsijärvi ym. 2007, 226)

### 6.1 Tutkimuksen reliabelius

Reliabiliteetti eli tulosten toistettavuus voidaan Hirsijärven ja Hurmeen mukaan todeta seuraavilla kolmella keinolla:

1. Tutkittaessa samaa henkilöä saataisiin kahdella tutkimuskerralla sama tulos. Tässä täytyy kuitenkin olettaa, että ihmiselle on ominaista ajassa tapahtuva muutos.
2. Kaksi arvioijaa päätyy samanlaiseen lopputulokseen.
3. Kahdella rinnakkaisella tutkimusmenetelmällä saadaan sama tulos. (Hirsijärvi & Hurme 2001, 186-187)

Näkisin, että saavutin tässä tutkimuksessa tarpeeksi suuren toistettavuuden. Uskoisin myös, että samassa tilanteessa oleva toinen tutkija päätyisi samaan lopputulokseen. Samaa henkilöä tutkittaessa toiseen kertaan, tulisivat samanlaiset vastaukset ja tästä syntyvät tutkimustulokset tulisivat olemaan samoja. Tietysti ajan kehitys tässä tutkimuksessa saattaisi hieman muokata tuloksia. Mikäli olisin päättänyt suorittaa tutkimuksen strukturoiduilla haastatteluilla, olisivat tutkimustulokset silti olleet samoja.

### 6.2 Tutkimuksen validius

Validius eli tutkimuksen pätevyys tarkoittaa mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. Aina mittarit ja menetelmät eivät vastaa sitä todellisuutta, jota tutkija kuvittelee tutkivansa. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Tutkimuksessa tulisi kertoa haastatteluiden olosuhteista ja paikoista, joissa

aineistot kerättiin. Tässä tulisi myös kertoa haastatteluihin käytetty aika ja mahdolliset häiriötekijät. (Hirsijärvi ym. 2007, 227)

Kerroin aikaisemmin tässä työssä, kuinka suoritin haastatteluni. Kaikki muut paitsi ICC:n edustajan haastattelu suoritettiin haastateltavan työ/neuvotteluhuoneessa. ICC:n edustajan haastattelu kesti 1,5 tuntia, muut haastattelut noin 30 minuuttia. Haastattelu ICC:n edustajan kanssa kesti pidempään, koska haastateltavalla oli aikaa ja keskustelimme paljon myös rebusseista yleisellä tasolla. Tämä haastattelu suoritettiin helsinkiläisessä kahvilassa. Kahvila oli kuitenkin hiljainen, ja saimme keskustella rauhassa. Äänitetyssä materiaalissa ei myöskään mitään häiriötekijöitä kuulunut. Näihin validiteetin määritelmiin vedoten voinkin todeta, että tutkimukseni täyttää validiteetin kriteerit.

## 7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, missä vaiheessa elektroniset remburssit ovat Suomessa tällä hetkellä sekä mitä tulisi tehdä, jotta pystyttäisiin hyödyntämään elektronista asiakirjaesitystä. Tutkimus selvitti myös elektronisen asiakirjaesityksen etuja ja haittoja. Tutkimuksessa selvitettiin myös eri osapuolten toimintaa Suomessa rembursseihin liittyen.

Tutkimuksen perusteella voin todeta, että remburssien elektroninen asiakirjaesitys varmasti auttaisi suomalaisia vientiyrityksiä heidän remburssitoiminnassaan. Yritykset, joilla on valmistusta Suomen ulkopuolella, saavuttaisivat suuren hyödyn elektronisesta esittämisestä. Elektronisesta esityksestä saavutetut hyödyt ovat myös melko selkeästi havaittavissa. Näitä hyötyjä ovat muun muassa remburssin nopeutuminen ja siitä seuraavat kustannussäästöt.

Elektronista asiakirjaesitystä ei vielä Suomessa käytetä, koska ostajan IT-teknologia ei ole tarpeeksi kehittynyt. Remburssikauppaa käydään kehittyviin maihin, ja siellä IT-teknologia ei ole niin kehittynyt kuin Suomessa. Satunnaiset Kaukoidän maat, kuten Kiina ja Korea, ovat kuitenkin panostaneet melko paljon IT-teknologiaansa. Maailman ensimmäisessä elektronisessa esityksessäkin oli mukana Korean Exchange Bank. Tämä mielestäni kertoo myös sen, että tietyillä ostajamailla olisi kykyä vastaanottaa elektroninen asiakirjaesitys. Nämä maat ja näiden maiden pankit ja ostajat ovat kuitenkin todella harvassa. Yksi elektroninen asiakirjaesitys todisti sen, että tämä on mahdollista, mutta maailmalla ollaan vielä kaukana siitä, että elektronisesta asiakirjaesityksestä tulisi pysyvä käytäntö.

Elektroninen asiakirjaesitys on toteutettu Boleroa käyttämällä. Kuinka monet pankit sitten kehittyvissä maissa käyttävät Boleroa, on toinen kysymys. Bolero on mielestäni hyvä alusta, mutta se ei kuitenkaan maailmanlaajuisesti ole niin suuressa käytössä kuin esimerkiksi Swift. Elektroninen asiakirjaesitys vaatisi kaikkien remburssin osapuolten ja toimijoiden Boleron käytön. Mielestäni tästä ollaan vielä kaukana.



Swift on maailmanlaajuisesti käytetty tiedonsiirtoformaatti, jota pääsääntöisesti pankit käyttävät. On myös olemassa muutamia yrityksiä, jotka ovat liittyneet Swift-verkkoon. Mielestäni tämä saattaisi olla sellainen formaatti, joka voisi toimia elektronisen esityksen alustana. Ongelmana on, että niin harvat yritykset saati varustamot käyttävät Swift-alustaa. Elektronisten asiakirjojen esitys kuitenkin vaatisi tämän alustan käytön. Mielestäni Swift-alustassa olisi kuitenkin potentiaalia elektroniseen esitykseen, koska nyt jo monet pankit käyttävät sitä.

Ohjelma/alusta, joka elektroniseen esittämiseen tulisi, täytyisi olla niin hyvin suojattu, etteivät rikolliset pääsisi siihen käsiksi. Tutkimuksessa on todettu, että rikollisuus on ikään kuin hieman edellä yrityksiä tietomurroissa, ja tämä on aika huolestuttava asia. Toinen kysymys liittyy esimerkiksi konossementin siirtoon. En ota kantaa siihen, miten konossementin siirto tällä ohjelmalla toteutetaan. Ratkaisu konossementin siirtoon tulee kuitenkin saada, jotta tiedetään kenellä on kyseisellä hetkellä tavaraan oikeuttavat asiakirjat hallussaan.

Elektroniseen asiakirjaesitykseen tarvittaisiin kaikkien osapuolten hyvää yhteistyötä ja samaa IT-ohjelman käyttöä. Näkisin, että Suomessakin tässä on vielä kehitettävää. Tällä hetkellä muut remburssissa toimivat osapuolet eivät edes keskustele keskenään. Ensiksi tulisi tapahtua muutos siihen, että osapuolet olisivat enemmän yhteydessä toisiinsa. Vasta tämän jälkeen voitaisiin ajatella yhteisen IT-alustan käyttöä. Suomella onneksi on paljon globaaleita suuria viejiä, jotka pystyvät tarvittaessa vaatimaan toimitsijoiltaan tiettyä kehitystä. Tämän aloitteen elektronisista asiakirjoista tulisi mielestäni lähteä viejältä. Viejä olisi se taho, joka ajaisi muita osapuolia elektronisuuteen.

Remburssin osapuolten yhteistyötä tulisi mielestäni myös kehittää. Tällä hetkellä viejä on se taho, joka on yhteydessä jokaiseen osapuoleen. Pankit, varustamot ja vakuutusyhtiöt eivät keskustele keskenään viejän remburssista, vaan keskustelu tapahtuu aina viejän välityksellä. Pankit voivat esimerkiksi lähettää virheelliset konossementit suoraan varustamolle vaihdettaviksi, mutta viejälle kerrotaan ohjeet siitä, mitä konossementissa pitäisi korjata. Kaikki informaatio remburssissa kulkee aina viejän kautta. Myyjä on kuitenkin se henkilö, joka päättää mitä asiakirjoille tehdään, mutta tämä tuntuu käytännössä todella hankalalta. On olemassa

tiettyjä lauseita, joita konossementtiin ei voi laittaa. Kuitenkin remburssin niin vaatiessa tulisi lauseiden silti olla konossementissa, jotta voitaisiin esittää ehtojen mukainen asiakirjaesitys.

Asiakirjojen korjauksista voi myös seurata rikkinäinen puhelin -efekti. Esimerkiksi jos pankki havaitsee konossementissa virheen, ilmoittaa se virheestä viejälle. Tämän jälkeen viejä kertoo konossementin valmistajalle, mitä konossementissa tulisi muuttaa. Konossementin valmistaja korjaa konossementin, mikäli pystyy. Virhe, josta pankki alun perin ilmoitti viejälle, voidaan ymmärtää väärin. Lopputulokseksi tulee, että konossementti on edelleenkin virheellinen. Paljon parempi tapa mielestäni olisi, jos pankki kertoisi havaitusta virheestä sekä viejälle että samalla myös konossementin valmistajalle. Tämä sama koskisi kaikkia muitakin ulkopuolisten laatimia asiakirjoja.

Tavallinen paperinen remburssi ja siinä vaaditut asiakirjat koetaan melko vanhaksi tavaksi. Remburssi koetaan myös todella byrokraattiseksi. Remburssia tulisi muuttaa paljon selkeämmäksi. Tämä tuntuu kuitenkin olevan ikuisuusprojekti tiettyjen maiden kanssa. Tänä vuonna olen välittänyt suomalaiselle viejälle remburssin, jossa vaadittiin viisi eri varustamon todistusta koskien laivan kuntoa ja reititystä. Tämä ei mielestäni missään nimessä ole tarkoituksen mukaista. Tämä aiheuttaa todella paljon lisätyötä niin viejille, varustamoille, kuin myös pankeille.

Elektronisesta asiakirjaesityksestä on puhuttu jo kahden vuosikymmen ajan ja nyt onneksi näyttäisi kehitystä olevan tapahtumassa. Kehitys voidaan todeta muun muassa seuraavista asioista: Nordea pankin E-presentaation käyttö on ollut kasvussa. Viejä voi itse tulostaa valmiille paperille muiden osapuolten laatimia asiakirjoja, kuten esimerkiksi konossementin. Sähköinen allekirjoitus on myös yleistynyt vientiasiakirjoissa. Myös ihmisten ajattelutapa on hieman muuttunut. Ennen ajateltiin, että tiedon pitää olla paperilla, jotta sitä voisi kunnolla lukea. Remburssin parissa toimivat ihmiset nuorenevat, ja he ovat paljon suvaitsevaisempia muutokseen ja tietojen lukemiseen päätteeltä kuin vanhemmat ihmiset.

Remburssiin voi tulevaisuudessa varmasti esittää asiakirjat elektronisesti, mutta vain tiettyihin maihin. Kiina ja Korea ovat maita, jonne elektroninen esitys luulta-

vasti onnistuu tulevaisuudessa. On kuitenkin maita, kuten Pakistan ja Bangladesh, jonne en koe, että elektroninen asiakirjaesitys tulisi onnistumaan vielä pitkään aikaan. Uskoisin, että tulevaisuudessa suomalaisilla viejillä on halutessaan mahdollisuus esittää asiakirjat elektronisesti juuri näihin tiettyihin maihin. Paperinen remburssi tulee kuitenkin säilymään osana ulkomaankaupan maksutapoja vielä pitkään.

## **7.1 Jatkotutkimusehdotukset**

Tämän työn tuloksena havaitsin myös jatkotutkimustarpeita. Esitän siis kolme teemaa, jotka tämän tutkimuksen pohjalta ovat heränneet. Ne ovat: 1. elektroninen asiakirjaesitys Suomessa vuoden kuluttua 2. Bank Payment Obligation. 3. remburssin toimijoiden välisen yhteistyön kehittäminen.

Elektronisessa asiakirjaesityksessä on tapahtunut viimeisen kahden vuoden aikana harppaus eteenpäin. Uskoisin, että tämä maksutapa tulee yleistymään, ja varmasti jo vuoden päästä olisi hyvä tutkia tätä aihetta uudelleen. Myös Nordea Pankin käyttämän E-presentaation yleistyminen on merkki siitä, että tämän tyylliselle toiminnalle on kysyntää.

Bank Payment Obligation on vasta alkuvaiheessa, eikä sitä Suomessa juurikaan vielä tunneta. Tästä saisi loistavan tutkimuksen yrityksille ja pankeille, joissa selvittäisiin tämän maksutavan hyötyjä ja haittoja. Remburssista maksutapana on olemassa paljon tutkimuksia ja muun muassa opinnäytetöitä. Bank Payment Obligationia ei vielä kuitenkaan ole julkisesti ainakaan Suomessa tutkittu.

Remburssin osapuolten välinen yhteistyö tulisi myös saada paremmaksi ja sujuvammaksi. Tällä hetkellä kaikki remburssin osapuolet ovat yhteydessä pelkästään viejään. Pankit ja varustamot eivät esimerkiksi keskustele keskenään. Mielestäni kysymys siitä, miten saataisiin kaikki remburssissa toimivat osapuolet keskustelemaan keskenään, olisi tutkimisen arvoinen asia.

## LÄHDELUETTELO

### Kirjat

Alasuutari, P. (1993) Laadullinen tutkimus. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino.

Helppi, M & Paloheimo, A (2005) Ulkomaankaupan Rahoitus/ Riskit, maksuliikenne ja ratkaisut. Helsinki. Talentum.

Hinkelman, E (2002) A Short Course in International Trade Documentation.

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. (2001) TUTKIMUSHAASTATTELU, Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki. Yliopistopaino.

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. (2007) Tutki ja kirjoita. 13. painos. Keuruu. Otavan Kirjapaino Oy.

International Chamber of Commerce (2007) UCP600 *Yhdenmukaiset remburssisäännöt*. ICC Finland.

Johnson T.E. (2002) Export/Import Procedures and Documentation, Fourth Edition. New York. Amacom/ American Management Association.

Längerich, R. (2009). *Documentary credits in practice*. Copenhagen: Nordea.

Melin, K. (2011) Ulkomaankaupan Menettelyt, Vienti ja Tuonti. Tammertekniikka/ Amk-kustannus oy.

Sarajärvi, A. & Tuomi, J. (2003) Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino.

Review, G. T. (2011) Keeping trade competitive. *Global Trade Review. The Documents of Exporting, Importing, Shipping and Banking*. World Trade Press.

Konecranes Oyj. (2011). Letter of Credit Principles.

Nordea Trade Finance. (2009) Documentary Credits. Nordea.

## **Elektroniset julkaisut**

Aktia Oyj.(2009) Vientiremburssi. Viitattu 07.10.2011

<http://www.aktia.fi/ulkomaankauppa/vienti/vientiremburssi>>

Bolero. (2011) Bolero leads with the World's first electronic Bill Of Lading. Viitattu 14.10.2011. [http://www.bolero.net/en/Newsdownloads/news-details/11-07-26/Bolero\\_leads\\_with\\_the\\_World%E2%80%99s\\_first\\_electronic\\_Bill\\_Of\\_Lading.aspx](http://www.bolero.net/en/Newsdownloads/news-details/11-07-26/Bolero_leads_with_the_World%E2%80%99s_first_electronic_Bill_Of_Lading.aspx)

Bolero. (2010). First e-presentation under EUCP over bolero. Viitattu 14.10.2011  
[.http://www.bolero.net/en/Newsdownloads/news-details/10-12-14/First\\_ePresentation\\_under\\_eUCP\\_over\\_Bolero.aspx](http://www.bolero.net/en/Newsdownloads/news-details/10-12-14/First_ePresentation_under_eUCP_over_Bolero.aspx)

Bolero. (2011) *Terms and Conditions*. Viitattu 14.10.2011  
<http://www.bolero.net/en/solutions/multiBank-trade-finance/banks-financial-institutions.aspx>>

DHL.(2011) Time Definite. Viitattu 21.10.2011  
[http://www.dhl.fi/fi/express/vientipalvelut/vienti\\_time\\_definite.html](http://www.dhl.fi/fi/express/vientipalvelut/vienti_time_definite.html)

Dubovec, M.(2006) THE PROBLEMS AND POSSIBILITIES FOR USING ELECTRONIC BILLS OF LADING AS COLLATERAL.  
Viitattu 23.12.2011.  
<http://www.ajicl.org/AJICL2006/vol232/Dubovec%20note.pdf>

Moody's Corporation. Viitattu 22.11.2011-  
<http://www.moody.com/Pages/atc.aspx>

Nordea. (2011) ePresentation. Viitattu 21.10.2011  
[http://www.nordea.com/sitemod/upload/Root/TF\\_-\\_uk/Market\\_mtrl/2010\\_ePresentation\\_web.pdf](http://www.nordea.com/sitemod/upload/Root/TF_-_uk/Market_mtrl/2010_ePresentation_web.pdf)

Nordea Trade Finance. (2011). *Trade Finance Net Services*. Viitattu 21.10.2011.  
<http://www.nordea.com/Our+services/Trade+Finance/Internet/Trade+Finance+Net+Services/612872.html>>

Pohjola. (2007) Pohjolan ulkomaankaupan pankkipalvelut.

Pohjola. (2011) Viitattu 07.10.2011 <http://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankaappa/vientiremburssi?id=327415&srcpl=8>>

Pohjola. (2011) *Remburssien verkkopalvelu*. (2011). Viitattu 07.10.2011.:<http://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankaappa/remburssien-verkkopalvelu?id=327435&srcpl=8>>

Pohjola. (2011) Ulkomaankaupan Pankkipalvelut. Viitattu 07.10.2011. <http://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankaappa/vientiremburssi?id=327415&srcpl=8>>

Saaranen-Kauppinen & Puusniekka. KvaliMOTV. Teemahaastattelu Viitattu 05.01.2012. [http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html)

Sampo Pankki Oyj. *Vientiremburssi*. Viitattu 07.10.2011. <http://www.sampopankki.fi/fi-fi/Yritysoasiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Vientiremburssi.aspx?tab=2#tabanchor>>

SWIFT. (2010) Traditional Trade Instruments Viitattu 21.10.2011. [http://www.swift.com/solutions/by\\_business\\_area/trade\\_services/traditional\\_trade\\_instruments.page?](http://www.swift.com/solutions/by_business_area/trade_services/traditional_trade_instruments.page?)

### **Haastattelut**

Enqvist, P. (2011). Trade Finance Specialist. Haastattelu 21.10.2011

Krogerus, R. (2011). Trade Finance Specialist. Haastattelu 21.10.2011

## **LIITTEET**

### **LIITE 1**

#### **Kansainvälisen pankin Trade Finance Päälikkö**

1. Millaiseksi näet remburssitoiminnan Suomessa viiden vuoden kuluttua?
2. Miksi Suomessa ei vielä ole kyetty hyödyntämään elektronista asiakirjaesitystä remburseissa?
3. Mikä on pankkien rooli, jos remburssit muuttuvat elektronisiksi?
4. Mitä hyötyjä näkisit elektronisessa asiakirjaesityksessä?
5. Mitä haittoja elektroninen asiakirjaesitys saattaisi aiheuttaa?
6. Toivoisitko remburssien muuttuvan täysin elektronisiksi?
7. Vapaita kommentteja remburseihin liittyen.

## LIITE 2

Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Senior Advisor, Trade Finance

1. Mikä on ICC:n rooli rembursseissa?
2. Millaiseksi näet remburssitoiminnan Suomessa viiden vuoden kuluttua?
3. Miksi Suomessa ei vielä pystytä käyttämään elektronista asiakirjaesitystä rembursseissa?
4. Mikä on ICC:n rooli, jos remburssit muuttuvat elektronisiksi?
5. Mitä hyötyjä näkisit elektronisessa asiakirjaesityksessä?
6. Mitä haittoja elektroninen asiakirjaesitys saattaisi aiheuttaa?
7. Vapaita kommentteja rembursseihin liittyen.



## LIITE 3

## Kansainvälisen yrityksen reburssitoimihenkilö/ vientikoordinaattori

1. Kuinka kauan olette työskennellyt reburssien parissa?
2. Mitä haasteita näette reburseissa tällä hetkellä?
3. Yhteistyö laivausyhtiön kanssa
  - a. Miten välitätte tiedon laivausyhtiölle konossementin reburssin mukaisista vaatimuksista?
  - b. Millä tavalla teille toimitetaan laivauksessa vaadittu valmis konossementti?
  - c. Kuinka kauan kuluu aikaa siitä, kun te olette välittäneet konossementissä vaaditut tiedot konossementin valmistajalle ja teillä on valmis konossementti kädessänne?
  - d. Onko korjaus helppo tehdä, jos pankki huomaa alkuperäisessä konossementissä virheen esimerkiksi reburssi numerossa?
4. Millaiseksi kokisitte asiakirjojen käsittelyn/lukemisen, jos ne olisivatkin elektronisessa muodossa tietokoneella?
5. Mikäli tulisi mahdollisuus saada koko reburssin toimitusketju elektroniseksi, olisitteko valmis luopumaan perinteisestä asiakirjaesityksestä?

## LIITE 4

E-presentaatiota käyttävä kansainvälisen yrityksen reburssitoimihenkilö/ vientikoordinaattori.

1. Kuinka kauan olette työskennellyt reburssien parissa?
2. Mitä haasteita näette reburseissa tällä hetkellä?
3. Millaista hyötyä olette saavuttaneet käyttämällä e-presentaatiota?
4. Millaisia haittoja e-presentaatiosta on ilmennyt?
5. Mikäli reburssit tulevaisuudessa kehittyvät kokonaan elektroniseksi, näkisittekö sen hyötynä vai haittana?
  - a. Perustelut

## LIITE 5

Kansainvälisen huolintayhtiön meripuolen huolinnan toimihenkilö.

1. Kertoisitko hieman teidän työtehtävistä?
2. Mikä on konossementin tehtävä kansainvälisessä kaupassa?
3. Miten te laaditte konossementin?
4. Eroaako teidän työnne jotenkin, mikäli konossementtia käytetään rembursin asiakirjana?
5. Olisiko perinteisessä konossementissa jotakin kehitettävää?
6. Näkisittekö mahdolliseksi saada konossementti tulevaisuudessa täysin elektroniseksi?
7. Mitä hyötyä elektronisella konossementilla voitaisiin saavuttaa?
8. Saattaisiko siitä ilmetä joitain haittavaikutuksia?

## LIITE 6

## Kansainvälisen varustamon toimihenkilö

1. Kertoisitko hieman teidän yrityksenne työtehtävistä?
2. Mikä on konossementin tehtävä kansainvälisessä kaupassa?
3. Miten te laaditte konossementin?
4. Eroaako teidän työnne jotenkin, mikäli konossementtia käytetään rembursin asiakirjana?
5. Olisiko perinteisessä konossementissa jotakin kehitettävää?
6. Näkisittekö mahdolliseksi saada konossementti tulevaisuudessa täysin elektroniseksi?
7. Mitä hyötyä elektronisella konossementilla voitaisiin saavuttaa?
8. Saattaisiko siitä ilmetä joitain haittavaikutuksia?

## LIITE 7

Remburssin historia ja kehitys,

Robert Krogerus, Trade Finance Specialist

1. Kuinka kauan olet työskennellyt remburssien parissa
2. Miten remburssissa välitetyt viestit toimitettiin alkuaikoinasi?
  - a. Pankkien välillä
  - b. pankin ja asiakkaan välillä
3. Mitä tapahtui myyjän pankissa kun remburssi avaus saapui pankkiin?
4. Milloin tapahtui varsinainen IT-muutos remburssien alalla?
5. Vapaat kommentit remburssin kehityksestä ( IT ja sähköistymisen näkökulmasta katsottuna)
6. Miten näkisit Remburssin kehityksen jatkossa?

## LIITE 8

Elektroninen asiakirja esitys E-UCP:n alla.

Pekka Enqvist, Trade Finance Specialist

1. Kertoisitko omin sanoin mitä varten E-UCP on luotu?
2. Mikä on oma mielipiteesi asiakirjojen elektronisesta esittämisestä?
3. Mitä hyötyjä näet elektronisessa asiakirjaesityksessä?
4. Mitä haasteita näkisit elektronisessa asiakirjaesityksessä?
5. Olisiko E-UCP:n säännöissä vielä jotain kehitettävää?
6. Heinäkuussa 2011 käytettiin ensimmäistä kertaa täysin sähköistä asiakirjaesitystä, joka sisälsi myös elektronisen Konossementin. Mitkä ovat kommenttisi tästä?
7. Miten näet remburssien sähköisen kehityksen suomessa?
8. Milloin olisi realistista ajatella kokonaan elektronista esitystä remburssin kohdalla?
9. Vapaat kommentit elektronisesta asiakirjaesityksestä ja E-UCP:stä