



SAVONIA

■ OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

VIENTIKAUPAN RAHOITUS

Case Brasilia

TEKIJÄ: Leena Ojas

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Leena Ojas	
Työn nimi Vientikaupan rahoitus – Case Brasilia	
Päiväys 13.5.2013	Sivumäärä/Liitteet 46/5
Ohjaaja(t) Esa Viklund, Anneli Juutilainen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t)	
Tiivistelmä <p>Tämä opinnäytetyö tehtiin vientikaupan rahoituksesta toimeksiantajayrityksen myynnin ja riskienhallinnan näkökulmasta. Työn tarkoitus oli parantaa myyntihenkilöstön osaamista ja kustannustietoisuutta vientikaupan rahoituksesta. Työn tavoite oli luoda selkeä yleiskuvaus eri rahoitusvaihtoehdoista ja niiden soveltumisesta yrityksen liiketoimintaan. Työssä keskityttiin selvittämään erityisesti Brasilian vientikaupan rahoitusvaihtoehtoja. Riskienhallintaa käsiteltiin niiltä osin, kuin se liittyi kaupan rahoitukseen. Lähinnä esiin tulivat sopimusriskit.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin kvalitatiivisena tapaustutkimuksena ja tutkimusongelman selvittämiseksi käytettiin haastatteluita. Tutkimuksessa käytettiin lähteinä alan kirjallisuutta ja erilaisia yrityksen laatimia raportteja. Tutkimuksen viitekehyksenä toimi kaupan rahoituksen teorian tieto.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena syntyi myyntihenkilöstön käyttöön laadittu eri rahoitusvaihtoehtoja lyhyesti kuvaava esitelydokumentti ja yleisimpien rahoitusvaihtoehtojen kustannusten laskentamalli. Kustannustason havainnollistamiseksi käytiin läpi yrityksen myyntiä vuoden ajalta ja kerättiin tietoa toteutuneista rahoituskustannuksista.</p> <p>Tämän opinnäytetyön pohjalta yritys voi käydä läpi vientikaupan rahoitusprosessinsa ja luoda yhtenevät toimintatavat kauppasopimuksiinsa kirjattaville maksuehdoille, -tavoille ja -ajoille. Minimoidakseen luottotappioriskinsä yritys voi sortua käyttämään niin tiukkoja maksuehtoja, että menettää asiakkaitaan. Näitä tilanteita varten yrityksellä tulee olla esittää asiakkaalle vaihtoehtoinen maksuehto tai -tapa, esimerkiksi perittävä tai remburssi.</p>	
Avainsanat vientä, rahoitus, riskienhallinta, Brasilia	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Leena Ojas			
Title of Thesis Trade finance of export sales – Case Brazil			
Date	13.5.2013	Pages/Appendices	46/5
Supervisor(s) Esa Viklund, Anneli Juutilainen			
Client Organisation /Partners			
<p>Abstract</p> <p>This thesis project investigated trade finance of export sales from the perspective of the commissioner's sales and risk management. The purpose of the thesis was to improve the know-how and cost awareness of trade finance of the sales personnel. The primary objective was to create a clear overview of trade finance alternatives and their suitability to a company's business with the main focus placed on Brazilian export trade finance. Furthermore, risk management was included in respect of trade finance, mainly concentrating on contractual risks.</p> <p>The thesis was executed as a qualitative case study and interviews were carried out to determine the research question. Literature related to trade finance and different company reports were used as resources. The context of this thesis research was the theoretical information of trade finance.</p> <p>An introduction document and a calculator for costs of the most common trade finance instruments were the results of this thesis. To exemplify the cost level, the company's one year sales were reviewed and the data of the actualized trade finance costs were collected.</p> <p>Based on this thesis the company can review its trade finance processes and create a uniform practice for the applicable terms, methods and times of payment. To minimize risks of credit loss the company may use such strict terms of payment that it may lose customers. For situations like that, the company should have an alternative to present to the customer, for example the options of documentary collection or documentary credit.</p>			
Keywords exports, trade finance, risk management, Brazil			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
2	TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA TOTEUTUS.....	7
2.1	Tutkimuksen tavoitteet.....	7
2.2	Tutkimuksen toteutus.....	7
2.3	Viitekehys.....	8
3	YRITYKSEN ESITTELY	10
4	KOHDEMAAN ESITTELY	11
4.1	Brasilian talous	11
4.2	Suomen ja Brasilian välinen kauppa	13
4.3	Brasilialainen yrityskulttuuri	15
5	VIENTIKAUPPA.....	17
5.1	Suora vienti	17
5.2	Paikallinen jälleenmyyjä	17
5.3	Oma yritys kohdemaassa.....	18
6	VIENTIKAUPAN RISKIT	20
6.1	Riskienhallinta	20
6.2	Liikeriskit.....	21
6.3	Maariskit	21
6.4	Sopimusriskit	22
6.4.1	Toimitusehtolausekkeet	23
6.4.2	Luotto-, korko- ja valuuttariskit	24
6.4.3	Maksuehdot	25
7	VIENTIKAUPAN MAKSUTAVAT	26
7.1	Suorat maksut	26
7.2	Dokumenttimaksut.....	27
7.2.1	Perittävä.....	28
7.2.2	Remburssi	29
8	VIENTIKAUPAN RAHOITUS.....	34
8.1	Leasing	34
8.2	Pankkitakaukset.....	34

8.3	Factoring.....	36
8.4	Forfaiting.....	37
8.5	Finnvera.....	37
8.5.1	Vientisaatavien vakuuttaminen.....	38
8.5.2	Vientiluottojen rahoittaminen.....	41
9	POHDINTA.....	42

LÄHTEET

LIITTEET

LIITE 1 KAUPAN RAHOITUS – KYSYMYKSET MYYNTIHENKILÖSTÖLLE

LIITE 2 INCOTERMS ® 2010

LIITE 3 RAHOITUSKUSTANNUSTEN HINNOITTELUTAULUKKO – PIENI MAA- JA PANKKIRISKI

LIITE 4 RAHOITUSKUSTANNUSTEN HINNOITTELUTAULUKKO - BRASILIA

LIITE 5 RAHOITUKSEN ABC

1 JOHDANTO

Nykyisessä maailmantalouden tilanteessa yritysten investointirahoituksen hankinta on vaikeutunut ja yritykset joutuvat etsimään uusia rahoituskanavia. Asiakkaat eivät enää halua ostaa pelkkiä tuotteita vaan palvelukokonaisuuksia. Osana näitä palvelukokonaisuuksia voi olla kaupan rahoittaminen tai rahoittamisessa avustaminen. Kaupan rahoituksesta on tullut yrityksille merkittävä kilpailuetu. Keski-suuren yrityksen mahdollisuudet ovat kuitenkin rajalliset ja rahoitusta voidaan nykytilanteessa antaa vain tiettyyn rajaan saakka. Kaupan rahoituksen tarjoaminen vaatii myyntihenkilöstöltä perusasioiden osaamista ja rahoituksen kustannusrakenteen ymmärtämistä.

Huolimatta Euroopassa vallitsevasta heikosta taloustilanteesta liiketoiminta on vilkasta useilla eri alueilla ja kysynnän kasvu jatkuu. Suomalaisyrietykset suuntautuvat yhä enenevässä määrin Euroopan ulkopuolisille markkinoille. Brasilia on yksi nopeimmin kehittyvistä talouksista ja useat suomalaisyritykset pyrkivät näille kasvaville markkinoille.

Varsinkin kehittyvillä markkinoilla toimittaessa on tärkeää suojautua vastapuoliriskeiltä ja yritysten tulee ottaa huomioon uuden vastapuolen maksukyky suunnitellessaan yrityksen riskipolitiikkaa. Ostajariskin lisäksi Euroopan ulkopuolella tulevat kaupankäyntiin mukaan ostajan maan ja pankin muodostama poliittinen ja taloudellinen riski. Vientikaupan riskeiltä yritys voi suojautua erilaisilla viennin maksutavoilla, joita ovat mm. perittävät ja remburssit. Yritys voi myös jakaa riskinsä esimerkiksi hakemalla Finnveran vientitakuuta tai -takauksia.

2 TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA TOTEUTUS

2.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkin tässä työssä vientikaupan rahoitusta suomalaisen yrityksen myyntiosaston ja yrityksen riskienhallinnan näkökulmasta. Olen toiminut vientiin liittyvissä operatiivisissa tehtävissä usean vuoden ajan eri yrityksissä ja havainnut, että myyntihenkilöstö kokee viennin rahoitukseen liittyvät kysymykset usein haasteellisiksi. Toimeksiantajayrityksessä asia nousi erityisesti esille vuoden 2012 loppupuolella ja siitä syystä sovin yrityksen talousjohtajan kanssa tästä kehittämistehtävästä.

Pystyäkseni tarkemmin määrittelemään tehtävän tavoitteet haastattelin työtä varten toimeksiantajayrityksen konemyyntiosaston myyntijohtajaa (2013-01-30) ja kahta aluemyyntipäällikköä, X ja Y (2013-01-30) sekä varaosamyynnistä vastaavaa päällikköä (2013-01-31) saadakseni heiltä tietoa niistä seikoista, jotka he kokevat haastavina vientikaupan rahoituksessa. Heiltä kysyttiin mm. kuinka rahoitusasioita käsitellään sopimusneuvotteluissa, mikä on asiakkaiden ja heidän itsensä tietämys eri rahoitusvaihtoehdoista ja mistä rahoitukseen liittyvistä asioista he kaipaivat lisätietoa. Myyntihenkilöstölle esitetyt kysymykset ovat liitteessä 1.

Tämän työn tavoitteena on luoda selkeä yleiskuvaus vientikaupan eri rahoitusvaihtoehdoista ja niiden soveltumisesta yrityksen liiketoimintaan. Kaikkia eri vaihtoehtoja käydään läpi paitsi yleisellä tasolla myös erityisesti Brasilian vientikaupan näkökulmasta. Myyntihenkilöstön käyttöön laaditaan erillinen lyhyt rahoitusvaihtoehtojen esittelydokumentti sekä yleisimmin käytössä olevien rahoitusmuotojen hinnoittelussa auttava laskentataulukko.

2.2 Tutkimuksen toteutus

Tämä tutkimus on tapaustutkimus (case study), jossa tutkitaan rajattua kokonaisuutta. Tutkimuksessa käytetään eri menetelmillä hankittuja tietoja ja saatujen tietojen tarkastelu kohdistetaan eri prosesseihin. Tavoitteena on kuvailla valitun kokonaisuuden ominaispiirteitä systemaattisesti, tarkasti ja totuudenmukaisesti. Vaikka tutkimus tarjoaakin valitun kokonaisuuden ylittävää tietoa, ei siinä pyritä tuottamaan yleistettävää tietoa vaan lisäämään ymmärrystä tutkimuksen kohteesta. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tapaustutkimukselle tyypillistä on, että tutkimuksen kohteeksi valitaan joko yksittäinen tapaus tai joukko toisiinsa jonkinlaisessa suhteessa olevia tapauksia. Kiinnostus kohdistuu usein prosesseihin ja tapausta tutkitaan osana sen ympäristöä. (Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara 2009, 135.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen aineiston hankintamenetelmiä on useita ja tutkimusongelmat ovat lähtökohtana tutkimusaineiston hankinnassa. Usein valmista aineistoa käytetään tutkimuksissa vertailuaineistona omaan aineistoon nähden. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.). Aineistojen hankintamenetelmiä ovat mm. haastattelu, havainnointi, valmiit aineistot ja dokumentit, toimintatutkimus sekä selontekojen menetelmä ja muistelutyö (Eskola & Suoranta 2000, 84-136).

Perinteisin kvalitatiivisen aineiston hankintamenetelmä lienee haastattelu. Haastattelut voidaan jakaa neljään haastattelutyypin: avoin haastattelu, teemahaastattelu, strukturoitu ja puolistrukturoitu haastattelu sekä ryhmähaastattelu. (Eskola & Suoranta 2000, 84-98.) Tässä tutkimuksessa on käytetty puolistrukturoitua haastattelua.

Puolistrukturoidussa haastattelussa haastattelija esittää kaikille haastateltaville samat kysymykset samassa tai lähes samassa järjestyksessä. Kysymykset on mietitty tarkkaan eikä vastaajille ei haluta antaa liikaa vapauksia haastattelutilanteessa. Puolistrukturoitu haastattelu sopii menetelmäksi silloin, kun halutaan vastaukset juuri tiettyihin kysymyksiin. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan on arvioitava koko tutkimuksen ajan tutkimusaineistonsa riittävyttä, analyysiensä kattavuutta sekä tekemänsä työn luotettavuutta. Eskola ja Suoranta (2000, 208-230) tarkastelevat tutkimuksen luotettavuutta neljästä näkökulmasta; realistiselta, vakuuttavuuden, yhteistoiminnan ja kritiikin kannalta.

Realistinen luotettavuusnäkemys tarkoittaa sitä, kuinka pätevästi tutkimustekstissä kuvataan tutkittavaa kohdetta. Validiteetti eli pätevyys jaetaan kahteen näkemykseen: sisäiseen ja ulkoiseen. Sisäinen validiteetti kertoo onko tutkimuksen teoreettisten ja käsitteellisten määrittelyjen välillä sopusointu. Ulkoinen validiteetti tarkoittaa tutkimuksesta tehtyjen tulkintojen ja johtopäätösten sekä aineiston välisen suhteen pätevyttä. Tutkitun aineiston tulkinnassa ei saa olla ristiriitaisuuksia. (Eskola & Suoranta 2000, 208-230.)

Vakuuttavuus tutkimuksen mittarina tarkoittaa tekstin tai aineiston luotettavuutta. Tutkimuksen teksti muodostuu mm. tutkijan lukemasta pohjamateriaalista, kokemuksista, havainnoista, kuvitelmista ja pohdinnasta. Tekstin tai tutkimusaineiston tulisi olla johdonmukaista, käytettyjen metodien luotettavia sekä mittausten ja havaintojen pysyviä eri aikoina. (Eskola & Suoranta 2000, 208-230.)

Yhteistoiminta koskee pääasiassa toimintatutkimuksen luotettavuutta. Siinä tarkastellaan sekä tutkijan että tutkittavien toimintaa, joskin tutkittavien toiminnan arviointi on tärkeämpää aineiston luotettavuuden kannalta. Kritiikki luotettavuuden mittarina tarkoittaa lukijan arviointia mm. tutkimuksen realistisuudesta, tutkimusmenetelmien oikeaoppisesta käyttämisestä ja tutkimuksen käytännöllisyydestä. (Eskola & Suoranta 2000, 208-230.)

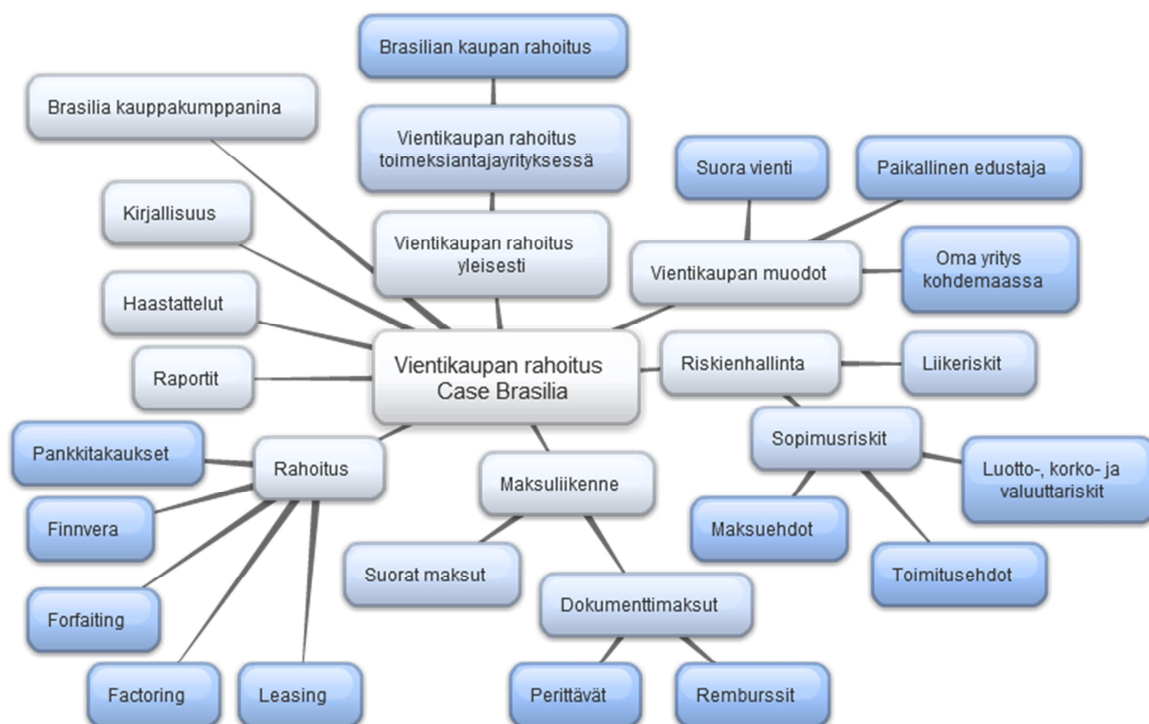
2.3 Viitekehys

Teoreettisella viitekehyksellä tarkoitetaan tutkittavaan asiaan liittyviä teorioita, tutkimuksia ja malleja. Perinteisesti viitekehys esitetään työn alussa ja empiirinen osuus sen jälkeen. Toinen mahdollisuus on kuljettaa empiriaa viitekehysten rinnalla. (Kananen 2010, 44.) Tässä työssä empiriaa kuljetetaan viitekehysten rinnalla.

Tässä työssä viitekehyksenä toimii kaupan rahoituksen teoriatieto, joka linkitetään käytännön toimintatapojen avulla toimeksiantajayrityksen tarpeita vastaavaksi ohjeistukseksi.

Käsittekartta ja sen joustavampi ja vähemmän muodollinen muoto miellekartta eli mind map ovat tiedon graafiseen esittämiseen tarkoitettuja tekniikoita. Niillä voidaan kuvata valitun aiheen tietorakennetta, joka muodostuu aiheeseen liittyvistä käsitteistä ja niiden välisistä suhteista. Käsittekartalla voidaan havainnollistaa myös käsitteiden muodostamia kokonaisuuksia. Käsittekartta antaa tietoa sen laatijan ajattelun rakenteesta. Käsittekartassa tarkasteltavat käsitteet järjestetään esimerkiksi hierarkiseen järjestykseen ja lokeroidaan. Lokerot yhdistetään nuolilla tai muilla linkeillä, joilla on tarkoitus havainnollistaa rakenteen kannalta olennaisia piirteitä ja käsitteen muodostusta. Miellekartassa hierarkisuus ei ole niin merkittävässä roolissa, koska se on enemmänkin kuvaus aihekokonaisuudesta. (Helsingin yliopisto 2013.)

Kuviossa 1 on kuvattu tähän tutkimukseen liittyviä käsitteitä ja tutkimuskokonaisuutta miellekartan avulla.



KUVIO 1. Miellekartta.

3 YRITYKSEN ESITTELY

Tämän työn toimeksiantaja on Pohjois-Savossa toimiva keskisuuri metalliteollisuusyritys. Yritys suunnittelee ja valmistaa koneita ja laitteita. Yritys myy myös varaosa- ja huoltopalveluita. Yrityksen liikevaihto vuonna 2012 oli noin 38 miljoonaa euroa ja yrityksen palveluksessa oli noin 140 henkilöä. Liikevaihdosta koneiden ja laitteiden myynti oli noin 33 miljoonaa euroa ja varaosa- ja huoltopalvelumyynnistä noin 5 miljoonaa euroa.

Yrityksellä on vuosikymmenten kokemus vientikaupasta. Brasiliaan se on tehnyt vientikauppaa noin 6 - 7 vuoden ajan. Yritys vie sekä koneita että varaosia itse sekä suoraan loppuasiakkaille että paikallisen edustajan kautta ja sen tärkeimpiä vientialueita ovat Pohjois-Amerikka, Australia ja Hong Kong sekä Brasilia. Vuoden 2012 koneiden ja laitteiden vientimyynnistä Pohjois-Amerikan osuus oli noin 40 %, Australian ja Hong Kongin yhteenlaskettu osuus noin 31 % ja Brasilian osuus noin 22 %.

Toimeksiantajayritys ei ole halunnut nimeään julkisuuteen tämän tutkimuksen yhteydessä. Tästä syystä yrityksestä käytetään jatkossa nimeä Yritys A.

4 KOHDEMAAN ESITTELY

Brasilia on liittotasavalta ja pinta-alallaan 8.515.000 km² se on Etelä-Amerikan suurin valtio. Brasilian pääkaupunki on Brasília ja valuutta real. Asukkaita oli vuonna 2011 yli 196 miljoonaa. Virallinen kieli on portugali ja 74 % asukkaista on roomalaiskatolisia. Brasilian suurimmat vientimaat ovat Kiina, USA, Argentiina, Hollanti ja Saksa. Eniten Brasiliaan tuodaan tuotteita USA:sta, Kiinasta, Argentiinasta, Saksasta ja Japanista. (Finpro 2013.)



KUVIO 2. Brasilian kartta. (CIA 2013)

4.1 Brasilian talous

Viimeaikainen talouskriisi on kiihdyttänyt globaalin talouden voimasuhteiden muuttumista ja siirtymistä uusille alueille. Brasilia on yksi neljästä maasta, joita pidetään tulevaisuuden markkinoina. Näihin ns. BRIC-maihin kuuluvat Brasilia (Brazil), Venäjä (Russia), Intia (India) ja Kiina (China). (Finpro 2013.) Joulukuussa 2010 BRIC-maihin liittyi Etelä-Afrikka (South-Africa) ja yhteenliittymästä tuli BRICS (Bloomberg 2010).

Viejä ja investoijia nämä maat houkuttavat valtavalla kasvupotentiaalillaan ja lukuisilla investointi- ja kaupankäyntimahdollisuuksillaan. Muista BRIC-maista Brasilia erottuu sillä, että se on pystynyt pitämään yllä stabiilia poliittista ja taloudellista ilmapiiriä viimeisen kahdenkymmenen vuoden ajan. (PricewaterhouseCoopers 2012.) Brasilian talouskasvu on jäänyt hieman jälkeen muista BRIC-maista. Brasilian bruttokansantuote kasvoi 2,8 % vuosina 2007 – 2011, mikä on huomattavasti alhaisempi

kasvu kuin muilla BRIC-mailla. Vastaavana ajankohtana mm. Kiinan bruttokansantuote kasvoi 10,1 % ja Intian 7 %. (Finpro 2013.)

Brasilia kuuluu Mercosuriin, joka on Latinalaisen Amerikan tärkein alueellinen kauppajärjestö ja joka on käynyt neuvotteluita EU:n kanssa vapaakauppasopimuksesta. Brasilialla on huomattava rooli alueen yhdyntymisessä ja se onkin merkittävä Mercosurin jäsen. Muut Mercosur-valtiot ovat Argentiina, Paraguay ja Uruguay. (PricewaterhouseCoopers 2012.) Muita ryhmiä, joihin Brasilia kuuluu, ovat mm. Unasul, G8+5, G20 ja WTO (Finpro 2013).

Brasilia on Latinalaisen Amerikan suurin, ja maailman seitsemänneksi suurin talous (Finpro 2013). Puhuttaessa tulevaisuudesta mainitaan Brasilian yhtenä tulevaisuuden tärkeimmistä markkinoista. Myös rikkaat luonnonvarat yhdessä taloudellisten aikaansaannosten kanssa lisäävät maan merkittävyyttä ja viimeaikaiset tutkimukset osoittavat, että Brasiliasta voi tulla maailman neljänneksi suurin talousmahti vuoteen 2050 mennessä. Maan tekee houkuttelevaksi kauppakumppaniksi myös sen kasvavat kotimarkkinat ja alhainen työttömyysaste sekä vahva pankkisektori. Vaikka Brasiliassa onkin tapahtunut paljon positiivista taloudellista kehitystä, kamppailee se edelleen kasvavan inflaation, maahantuontitulvan ja valuuttansa realin arvostuksen kanssa. Kotimaan kysyntä, jota kasvava tuonti tukee, muodosti noin 60 % maan bruttokansantuotteesta vuonna 2010. Ulkomaankauppa ei ole Brasilialle läheskään niin tärkeää kuin sen kotimarkkinat ja ulkomaankauppa muodostikin ainoastaan 20 % bruttokansantuotteesta vuonna 2010. Huolimatta useista hallituksen toimenpiteistä, maahantuonti Brasiliaan on edelleen vaikeaa ja tuonnille on asetettu erilaisia rajoituksia. Tulli- ja verotusjärjestelmät, joihin liittyy myös valuutanvaihtosäätelyä, ovat monimutkaisia. (PricewaterhouseCoopers 2012.)

Myynnin kasvua on esiintynyt useilla teollisuuden aloilla, mm. autonvalmistuksessa, koneiden ja laitteiden valmistuksessa, infrastruktuurin rakentamisessa, uudistuvassa energiassa ja öljyteollisuudessa. Lentomatkustamisessa on tapahtunut huomattavaa kasvua ja sillä sektorilla onkin investointimahdollisuuksia. Lentokenttiä on kuitenkin vähän ja suurimmat lentokentät toimivat ylikapasiteetilla, mikä luo tarpeita rakentaa uusia lentokenttiä tai laajentaa olemassa olevia. Uusien satamien rakentaminen tulee olemaan erityisen tärkeässä asemassa, koska nykyiset satamat eivät pysty palvelemaan kasvavia viennin tavaravirtoja. Maantieverkko koetaan nykyisen infrastruktuurin heikkoutena vaikka suuri osa Brasilian sisämaan kuljetuksista hoidetaan maanteitse. (PricewaterhouseCoopers 2012.)

Banco Central do Brasil (BCB) eli Brasilian keskuspankin mukaan vuonna 2011 maassa oli 135 pankkia, joista kymmenen suurimman osuus kaikista varoista oli noin 87 %. Samoilla instituutioilla oli 88 % kaikista talletuksista. Pankkijärjestelmä on siis erittäin keskittynyt tietyille pankeille. Kuten useissa kehittyvissä maissa, myös Brasiliassa, kaupan rahoitusta hallitsevat eurooppalaiset pankit. (PricewaterhouseCoopers 2012.)

Euroopan Unioni (EU) on merkittävä kauppakumppani Brasilialle kattaen 21,7 % sen kokonaiskaupasta vuonna 2010. Viimeisen viiden vuoden aikana EU:n ja Brasilian välisen kaupan kasvu on ollut

keskimäärin 8,4 % vuodessa. Brasiliasta viedään EU:iin erityisesti maataloustuotteita, polttoaineita ja kaivannaisia. Myös koneita ja laitteita sekä kuljetusvälineitä viedään Brasiliasta EU:iin ja ne edustavat suunnilleen yhtä neljäsosaa Brasilian viennistä EU:iin. EU:sta viedään Brasiliaan enimmäkseen koneita ja laitteita, kuljetusvälineitä sekä kemikaaleja. Brasilian markkinat ovat tiukasti suojeltuja ja kannettava tulli on keskimäärin 12 %. EU rohkaiseekin Brasiliaan alentamaan tulleja ja poistamaan muita kaupankäynnin esteitä. (European Commission 2013.)

Suomen suurlähetystö Brasiliassa raportoi 15.3.2013 Brasilian alkuvuoden taloustilanteesta (Ulkoasiainministeriö 2013). Maan talousnäkyymiä pidetään luottavaisina, mutta maltillisina. BRICS-maille tyypillistä kasvua ei ole odotettavissa ja protektionismi säilyy osana ulkosuhteita. Vuonna 2012 Brasilian bruttokansantuote kasvoi ainoastaan 0,9 % kun kasvu vielä edellisenä vuotena oli 2,7 %. Vuodelle 2013 Brasilian hallitus on asettanut 4 %:n kasvutavoitteen. Vuonna 2014 Brasiliassa järjestettävät presidentinvaalit ja jo alkanut vaalikamppailu näkyvät maan taloudessa. Hallitus pyrkii jatkamaan taloutta elvyttäviä toimenpiteitä ja jatkamaan protektionistista linjaansa. (Ulkoasiainministeriö 2013.)

Brasilian kauppataase oli 16,2 miljardia euroa ylijäämäinen ja vienti väheni 5,3 % edellisvuoteen verrattuna. Yksi syy tähän oli Euroopan talouskriisi ja Brasilian vienti EU:n alueelle laskikin 7,7 %. Suurin viejä Brasiliaan vuonna 2012 oli Kiina. (Ulkoasiainministeriö 2013.)

Jo pitkään Brasilian haasteena on ollut investointien vähäisyys, jonka suurimpana ongelmana on käytännön toteutus. Suuria investointisuunnitelmia on tehty, mutta niitä ei ole onnistuttu käytännössä toteuttamaan eikä myöskään yksityinen sektori ole ollut halukas investoimaan. Brasilia aikoo investoida satamien infrastruktuurihankkeisiin 21 miljardia euroa vuosina 2014 – 2017 ja suomalaisilla yrityksillä arvioidaan olevan hyvät mahdollisuudet osallistua näihin hankkeisiin. (Ulkoasiainministeriö 2013.)

4.2 Suomen ja Brasilian välinen kauppa

Suomesta vietiin vuonna 2011 Brasiliaan eniten koneita erikoisteollisuudelle sekä paperia ja kartonkia. Suomeen tuotiin samana vuonna Brasiliasta mm. metallimalmia, sellua, kahvia, teetä ja sokeria. (Finpro 2013.)

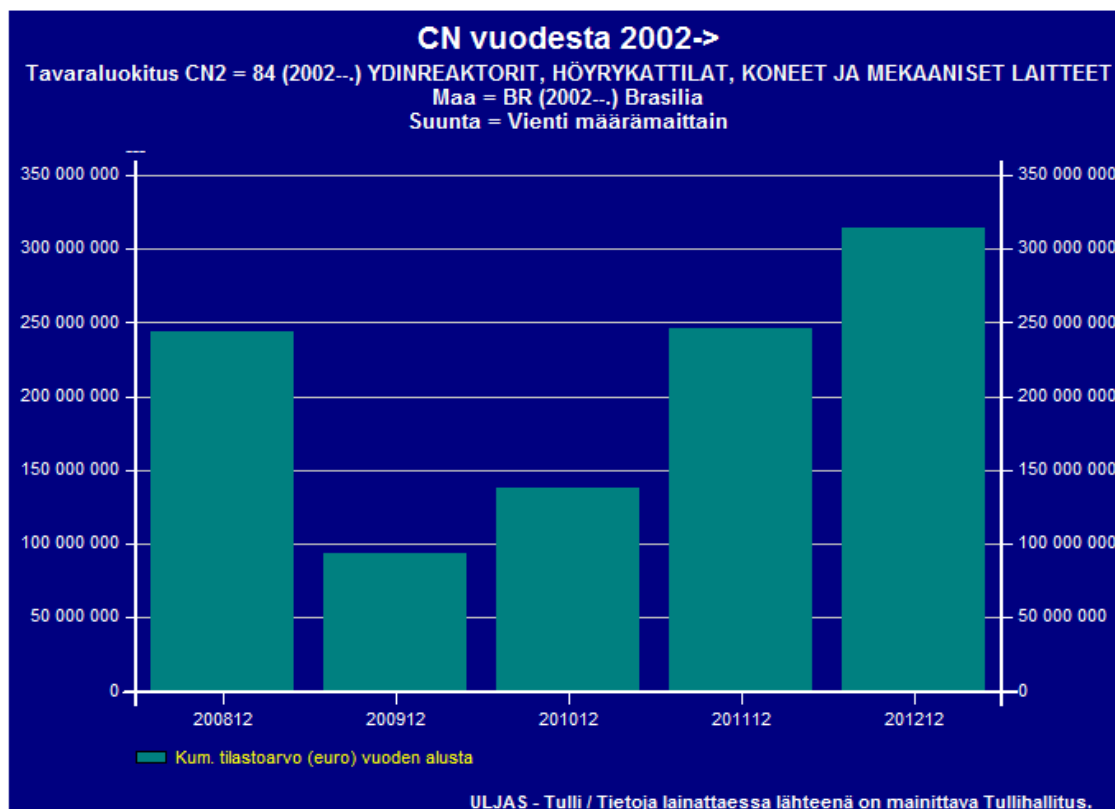
Vuonna 2012 Brasiliasta tuotiin Suomeen tavaroita noin 810 miljoonan euron arvosta. Vastaavasti Suomesta vietiin Brasiliaan tavaroita noin 725 miljoonan euron arvosta. (Tullihallitus 2013.)

TAULUKKO 1. Brasilian tuonti ja vienti. (Tullihallitus 2013)

Kauppavaihto maaryhmittäin ja maittain; tuonti alkuperämaittain ja vienti määrämaittain									
Lähde: Tulli - Källa: Tullen - Source: Finnish Customs									
Alkuperä-/määrämaa	Tuonti - Import - Imports 2012 Tammi-joulukuu			Vienti - Export - Exports 2012 Tammi-joulukuu			Kauppataase Tammi-joulukuu		
	arvo 1000 e	osuus %	muutos %	arvo 1000 e	osuus %	muutos %	1000 e		
Etelä-Amerikka - Sydamerika - South America									
BR Brasilia - Brasilien - Brazil	810 272	1,4	-3	725 050	1,3	+33	-85 222		

Tullihallituksen kuljetustilastojen mukaan vuonna 2012 Brasiliasta tuotiin Suomeen meriteitse 541 000 tonnia tavaraa. Suomesta samana vuonna vietiin meriteitse Brasiliaan 372 000 tonnia tavaraa. Lentokuljetuksena Suomesta vietiin Brasiliaan 1 000 tonnia tavaraa. (Tullihallitus 2013.)

Toimeksiantajayrityksen viemät tuotteet kuuluvat CN-nimikkeistöryhmään 84. Kyseisen ryhmän koneita ja laitteita vietiin Suomesta vuonna 2012 Brasiliaan noin 314 miljoonan euron arvosta. Tämä oli yli 40 % kaikesta Suomen viennistä Brasiliaan. Kyseisen nimikeryhmän vienti Brasiliaan on kasvanut säännöllisesti vuodesta 2009 alkaen. Kuvio 3 havainnollistaa kehitystä.



KUVIO 3. CN-nimikeryhmän 84 vienti Suomesta Brasiliaan vuosina 2008-2012. (Tullihallitus 2013)

Kyseiseen CN-nimikeryhmään 84 kuuluvan alanimikkeen koneista kannetaan Brasiliassa maahan-tuonnin yhteydessä 14 %:n tulli (European Commission 2013). Maahantuonnin yhteydessä kanne-taan myös muita veroja, esimerkiksi ICMS, PIS ja COFINS. Tulli ja verot ovat yhteenlaskettuna noin

27 %, mutta ICMS-vero, jonka osuus tässä laskelmassa on 18 %, vaihtelee Brasilian eri osavaltioissa, joten tarkan veromäärän voi laskea ainoastaan siinä tapauksessa, että tietää, missä osavaltiossa maahantuonti tapahtuu. (The Brazil Business 2013.)

Yritys A myy koneita ja laitteita Brasiliaan sekä sikäläisen edustajansa välityksellä että suoraan loppuasiakkaille. Myynti on ollut viime vuodet melko tasaista ja sen odotetaan kehittyvän positiivisesti. Maassa on suuret markkinat ja paljon potentiaalisia asiakkaita, mutta yleismaailmallinen heikko taloustilanne ja maahantuonnista aiheutuvat korkeat kustannukset ja maahantuontiprosessi voivat olla positiivista kehitystä jarruttavia, tai ainakin hidastavia, tekijöitä.

4.3 Brasilialainen yrityskulttuuri

Brasiliassa ainoastaan 7,9 %:lla väestöstä on yliopistotutkinto ja suuri osa tästä väestöstä on keskittynyt suurimpiin kaupunkeihin. Kielitaidon puute voi myös haitata liiketoimintaa. Ainostaan 12 % väestöstä puhuu englantia ja tästä osuudesta vain 3,4 % pystyy puhumaan englanniksi mistä tahansa aiheesta. (Novais 2012-06-22.)

Brasiliassa on normaalia, että pyrittäessä saavuttamaan jotain, kaikkia lakeja ja sääntöjä ei noudateta, vaan niistä yritetään löytää porsaanreikiä. Tällä yleisesti hyväksytyllä toimintatavalla on vaikutusta paitsi ihmisten, myös eri instituutioiden, yritysten ja jopa lainsäädännön toimintaan. Rehellisyyttä pidetään naiiviutena. Brasiliassa ei ole tapana suunnitella asioita etukäteen, mistä johtuen koko yhteiskunta on joutunut sopeutumaan jatkuviin muutoksiin. Tämä ei ole kuitenkaan pelkästään negatiivinen asia, vaan se rohkaisee ihmisiä luoviin ratkaisuihin, myös liike-elämässä. Ihmiset pystyvät joustamaan eivätkä anna helpolla periksi yrittäessään etsiä ratkaisua käsillä olevan ongelmaan. (Mello 2012-03-22.)

Brasilialaiset vaihtavat työpaikkaa usein ja varsinkin nykyisin, kun maassa on pulaa osaavista ammattilaisista, työpaikkaa voidaan vaihtaa jopa kolmen kuukauden välein. Usein tähän vaikuttaa paitsi parempi palkka, myös toisen työnantajan myöntämät paremmat työsuhte-etuudet. Brasilialaiset työntekijät ovat usein myöhässä tai jopa poissa. Poissaolot johtuvat usein sairauksista, stressistä tai työmotivaation puutteesta (Novais 2012-06-22).

Brasilialaisen yrityksen organisaatio rakentuu pystysuoraan ja siinä on tarkka hierarkkinen rakenne. Päälliköillä on auktoriteettia ja useimmat päätökset tehdään yrityksen korkeimmassa johdossa. Ulkomaisten toimijoiden tulisi pyrkiä ymmärtämään kauppakumppaninsa organisaation rakennetta, että hän pystyisi lähestymään juuri oikeaa henkilöä. Brasilialaiset ihmiset haluavat tehdä yhteistyötä luotettavien henkilöiden kanssa ja ulkomaisten toimijoiden tulisi käyttää aikaa näiden henkilökohtaisten ja luotettavien suhteiden rakentamiseen. Kaupankäynnissä on myös yleistä käyttää välittäjiä. (Finpro 2013.)

Hierarkkisesta organisaatorakenteesta johtuen jokainen, paitsi yrityksen omistaja, on jonkun alainen. Rakennetta puolustavat väittävät sen tuovan työntekijöille motivaatiota, koska jokainen voi

toimia jonkun esimiehenä ja täten kasvaa ammatillisesti yrityksessä. Esimiesten myös oletetaan työskennelleen kovasti ja hankkineen vaadittavat ominaisuudet saavuttaakseen asemansa. Toisaalta tämä hierarkkinen rakenne tuo mukanaan ongelmia, koska työntekijät voivat siten vältellä vastuitaan. (Novais 2012-09-06.) Sujuvaan liiketoimintaan Brasiliassa vaaditaan hyvä verkosto. Paikallisten ihmisten tunteminen on tärkeää. Useille ulkomaisille liikemiehille tulee yllätyksenä, että pystyäkseen liiketoimintaan brasilialaisen kumppaninsa kanssa, tämän kanssa tulee ystävystyä. Brasilialaiset eivät erottele julkista ja yksityistä minäänsä vaan liikemies on paitsi kansalainen, myös yritys, jota hän edustaa. Ystävystyminen henkilön kanssa on ystävystymistä yrityksen kanssa ja voi parhaimmillaan nopeuttaa neuvotteluja ja lisätä luottamusta. Brasiliassa on myös yleistä maksaa palvelukset palveluksilla. (Mello 2012-03-22.)

Brasilialaiset kokevat ruoan tärkeänä elämän osa-alueena ja onkin yleistä, että liiketuttava kutsutaan syömään. Yleensä se kaupan osapuoli, joka on valmis tekemään sopimuksen, kutsuu toisen osapuolen ja maksaa laskun. Ruoka ei liikelounailla tai -illallisilla saa kuitenkaan viedä huomiota itse asiasta, eli liiketoiminnasta. Brasilialaiset ovat hyvin tarkkoja ulkonäöstään ja heidän mielestään ihmisen asema, koulutustaso ja ikä heijastuvat suoraan ulkoiseen olemukseen (Novais 2012-09-06).

Brasilialaisten kanssa ajautuu helposti puhumaan myös muista kuin liikeasioista, esimerkiksi säästä tai oman kulttuurin stereotyyppioista. Tämä voi johtua siitä, etteivät brasilialaiset halua olla liian muodollisia ja myös siitä, että keskustelun avulla he pyrkivät arvioimaan toista osapuolta liikekumppanina. (Novais 2012-09-06.) Yritys A:n Brasilian myynnistä vastaava myyntijohtaja (2013-01-30) mainitsi haastattelussaan, että Brasiliassa kaupankäyntiä ohjaavat hyvät henkilökohtaiset suhteet. Tästä johtuen suomalaisen vientiyrityksen myyntihenkilöstöltä vaaditaan pitkäjännitteistä työtä, että he oppivat tuntemaan juuri oikeat ihmiset ja heidän tapansa toimia. Kauppaneuvotteluissa keskustellaan suuri osa ajasta aivan muusta kuin itse kaupasta, suosittuja aiheita ovat mm. jalkapallo.

Brasilialaisille asiakkaille on tyypillistä lyhytjänteinen ajattelutapa. Investointien suunnittelemattomuus ja tilanteiden ennakoimattomuus koetaan kaupankäynnissä ongelmalliseksi. Suunnittelemalla esimerkiksi varaosahankintojaan hyvissä ajoin he pystyisivät säästämään rahtikustannuksissa. Brasilian viennissä itse hankinnan aiheuttamalla sivukuluilla on suuri merkitys. (Yritys A:n myyntijohtaja 2013-01-30.)

Brasiliassa paikalliset kilpailijat ovat kaupan rahoituksen suhteen etuoikeutetussa asemassa. He pystyvät myöntämään asiakkailleen jopa 1 – 2 vuotta maksuaikaa. Brasilian valtio voi myöntää paikalliselle ostajalle 5 – 10 vuoden lainoja jopa 2 % korolla, mikäli yritys ostaa Brasiliassa valmistetun tuotteen. Maahantuontiin liittyvät tullit ja verot sekä maahantuontimuodollisuudet tekevät osaltaan kaupankäynnin haasteelliseksi. Maahantuonnin yhteydessä kannettava korkea tulli tekee ulkomaisista tuotteista kalliimpia brasilialaisille asiakkaille ja vaikeuttaa entisestään neuvotteluasetelmia. Yritys A:n nykyisin käyttämä maksuehto, 100 %:n ennakkomaksu ennen toimitusta, koetaan myyjälle turvalliseksi, mutta brasilialaisten asiakkaiden ostohalukkuuteen kyseisellä maksuehdolla voi olla negatiivinen vaikutus. (Yritys A:n myyntijohtaja 2013-01-30.)

5 VIENTIKAUPPA

Kun yritys on tehnyt päätöksen toimimisesta valitsemallaan markkina-alueella, tulee sen valita myös sopiva myynti- ja jakelukanava. Yritys voi valita, harjoittaako se suoraa vientiä vai epäsuoraa vientiä joko jälleenmyyjän kautta tai etabloitumalla itse markkina-alueelle.

5.1 Suora vienti

Suorassa viennissä myyjä myy ja toimittaa tuotteet suoraan ulkomaiselle ostajalleen. Suora vienti edellyttää vientitoimintojen osaamista yrityksen organisaatiossa. Suora vienti myös sitoo myyjän resursseja ja aiheuttaa kustannuksia. (Grafers ja Schlich 2005, 110.)

Suorassa viennissä suurimmat riskit kohdistuvat sopimuksiin, hinnoitteluun sekä toimitus- ja maksutapoihin (Pirnes ja Kukkola 2002, 189).

5.2 Paikallinen jälleenmyyjä

Yrityksellä voi olla markkina-alueella jälleenmyyjä tai agentteja. Edustajan käyttöä puoltavat seuraavat seikat: yrityksellä ei sitoudu rahallista eikä henkilöresursseja tuntemattomille markkinoille, yritys saa arvokasta tietoa markkinoista, kuten esimerkiksi asiakastietoa ja yritys voi halutessaan toimia anonyymisti. Edustajan käytöstä voi olla myös haittaa; yrityksellä on varsin rajalliset mahdollisuudet ohjata edustajan toimintaa, edustaja on saattanut suodattaa tai jopa vääristää asiakkailta tulevaa palautetta, omien tuotteiden esillepääsy voi olla rajoittunutta, mikäli edustajalla on edustettavana myös kilpailijoiden tuotteita eikä yritykselle itselleen kerry osaamista ja kokemusta alueelta. (Pirnes ja Kukkola 2002, 84.)

Agentit toimivat yrityksen nimissä ja tämän lukuun ja hankkijat yrityksen tuotteille tilauksia. Agentit eivät osta tuotteita ensin yritykseltä ja myy niitä sitten edelleen asiakkaille vaan sopimukset tehdään yrityksen ja asiakkaan välillä. Agentit saavat palkkionsa useimmiten provisioina eli osuuksina hankkimistaan tilauksista. (Pirnes ja Kukkola 2002, 82.)

Jälleenmyyjä ostaa yrityksen tuotteet ja myy ne sitten edelleen asiakkaille. Jälleenmyyjä toimii yleensä myös maahantuojana. (Pirnes ja Kukkola 2002, 82.)

Yritys A:lla on ollut paikallinen edustaja Brasiliassa jo monen vuoden ajan. Edustajalta vei useita vuosia verkostoitua paikallisten yritysten hankintapäätöksistä vastaavien henkilöiden kanssa. Edustaja toimii sekä agenttina että jälleenmyyjänä. Konekaupoissa edustaja toimii pääsääntöisesti agenttina, eli hän hankkii asiakkaita ja saa toiminnastaan provisiopalkkion. Edustaja auttaa asiakkaita maahantuontiprosessissa neuvotellen yritys A:n kanssa tarvittavista toimenpiteistä, aikatauluista ja dokumentoinnista, koska lopullisilla asiakkailla voi olla maahantuontiprosessista vain hyvin vähän omaa kokemusta eikä lainkaan kielitaitoa kansainvälisen kaupan hallitsemiseksi. Varaosamyyntissä edusta-

ja toimii enimmäkseen jälleenmyyjänä. Edustajan kanssa on saatu luotua toimintatavat, joilla maahanuontiin liittyviä ongelmia on kyetty vähentämään.

5.3 Oma yritys kohdemaassa

Etabloituminen markkina-alueelle voi tapahtua yhteistyöyrityksen tai kokonaan itse omistetun yrityksen perustamisella. Yhteistyöyrityksen voi perustaa yhden tai useamman kumppanin kanssa ja sillä haetaan erityisesti synergiaetuja markkinoilla. Yhteistyöyrityksessä riskeinä nähdään eriävät näkemykset yrityksen päämääristä sekä osallistujien erilaiset johtamiskulttuurit. (Grafers ja Schlich 2005, 110-113.)

Kokonaan omistamansa yrityksen perustamiseksi yritys voi joko hankkia jo olemassa olevan yrityksen tai perustaa täysin uuden yrityksen. Hankkiessaan jo olemassa olevaa yritystä yksi suurimmista haasteista on yrityksen hankintahinta. Haastavaa on myös työntekijöiden sopeuttaminen uuden omistajan toimintatapoihin. Mikäli hankittava yritys toimii samalla toimialalla, poistuu hankinnan myötä markkinoilta yksi kilpailija. (Grafers ja Schlich 2005, 110-113.)

Perustaessaan täysin uutta yritystä yrityksen tulee hyväksyä suuret taloudelliset ja poliittiset riskit. Toisaalta uutta yritystä perustettaessa yritys voi turvata itselleen joustavuutta valmistusteknologiassa, organisaatorakenteessa ja logistiikassa. Yritys voi valita työntekijänsä itse ja näin välttyä johtamiselle haasteita aiheuttavilta kulttuurieroilta. (Grafers ja Schlich 2005, 110-113.)

Oman myyntikonttorin perustaminen markkina-alueelle voi parantaa ja nopeuttaa yrityksen tarjoamaa palvelua. Tämä korostuu varsinkin, jos myyntikonttorin yhteyteen perustetaan tuotevarasto esimerkiksi varaosille. (Pirnes ja Kukkola 2002, 78.)

Uudella markkina-alueella toimiminen lisää yrityksen riskejä. Suurimmat riskit kohdistuvat yrityksen paikallisen omaisuuden ja rahojen turvaamiseen sekä liiketoiminnan jatkuvuuteen ja kannattavuuteen muuttuvissa olosuhteissa. Yhteiskunnallisen ja taloudellisen liiketoimintaympäristön nopeissakin muutoksissa yrityksen tulee pystyä arvioimaan jatkuvasti maariskiä ja laatimaan varautumissuunnitelma siltä varalta, että muutokset ovat hälyttäviä ja jopa uhka liiketoiminnan jatkumiselle. (Pirnes ja Kukkola 2002, 189.)

Suunnitellessaan liiketoiminnan aloittamista ulkomailla yritys joutuu miettimään investoinnin vaatimaa rahoitusta. Rahoituslaitosten antamaa rahoitusta tukemaan tai osittain korvaamaan yritys voi hakea rahoitusta Suomen valtion, Finnveran ja Elinkeinoelämän keskusliiton yhteisesti omistamalta Teollisen yhteistyön rahasto Oy Finnfundilta. Sen rahoituskohteita ovat teollinen ja palvelutuotteita tuottava yritystoiminta, rahoitus- ja pääomamarkkinat sekä infrastruktuuri. Tuettaviin hankkeisiin tulee liittyä suomalainen intressi ja ne voivat olla joko perustettavia tai jo toiminnassa olevia yhtiöitä. Finnfund rahoittaa hankkeita OECD:n kehitysapukomitea DAC:n määrittelemissä kehitysmaissa ja Venäjällä. Se ei kilpaile kaupallisten rahoittajien kanssa vaan pyrkii tarjoamaan rahoitusta ja riskinjakoa muun rahoituksen saamisen edesauttamiseksi. (Finnfund 2013.)

Finnfund suuntaa rahoitustaan ja riskinjakoaan sellaisiin maihin, toimialoille ja hankkeisiin, joissa kehitysvaikutukset ovat suurimmat. Vuonna 2011 Finnfund oli mukana 137 hankkeessa 27 maassa. Rahoituksen pääosa kohdistetaan matalatuloisiin ja alemman keskitulotason maihin. Finnfund voi olla mukana Brasiliaan suuntautuvissa hankkeissa, vaikka se DAC:n kehitysmalilla luetaankin ylempään keskitulotason maaksi. (Finnfund 2013.)

Yritys A:lla ei ole omaa liiketoimintaa Brasiliassa. Mikäli yritys aikoo perustaa esimerkiksi myyntikonttorin Brasiliaan, tulisi erityistä huomiota kiinnittää henkilövalintoihin. Paikallisen henkilöstön tulisi olla ennestään asiakkaiden tuntemia ja Suomesta palkattavilla henkilöillä tulisi olla aiempaa kokemusta brasilialaisesta yrityskulttuurista ja toimintatavoista. Mikäli myyntikonttorissa työskentelevä henkilöstö ei tuntisi lainkaan asiakaskuntaa, kestäisi suhteiden luominen pahimmassa tapauksessa useita vuosia, kun niitä pitäisi lähteä luomaan tyhjästä. Yrityksen tulisi myös harkita varaosavaraston perustamista myyntikonttorin yhteyteen. Maahantuonti Brasiliaan on erittäin byrokraattinen toimenpide, joka voi kestää jopa useita kuukausia. Markkinoita lähellä olevalla varastolla pystyttäisiin lyhentämään varaosien toimitusaikoja oleellisesti.

6 VIENTIKAUPAN RISKIT

Liiketoimintaan kuuluu aina riskejä. Riskit voivat toteutua, koska niihin ei ole osattu tai huomattu kiinnittää huomiota riittävän ajoissa. Riskejä voidaan myös ottaa tietoisesti. Yrityksellä tulee olla ajantasainen riskienhallintasuunnitelma, jota varten merkittävät riskit tulee tunnistaa, arvioida niiden todennäköisyys ja vakavuus sekä kehittää ja valita sopiva riskienhallintamenetelmä. Lisäksi toteutetut riskienhallintaratkaisut tulee arvioida. (VTT 2009.)

Riskit voidaan jakaa vahinkoriskeihin ja liikeriskeihin. Vahinkoriskit jakautuvat omaisuus-, tieto-, henkilö- ja toimintariskeihin. Liikeriskejä ovat tekniset, sosiaaliset, taloudelliset ja poliittiset riskit. (VTT 2009.) Tässä työssä keskitytään niihin toiminta- ja liikeriskeihin, jotka liittyvät vientikauppaan ja kaupan rahoitukseen.

6.1 Riskienhallinta

Riskienhallinnalla on kaksi tavoitetta. Ensisijainen tavoite on toiminnan jatkuvuuden varmistaminen ja katastrofien välttäminen. Toinen tavoite on liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntäminen ja riskikustannusten optimointi. Riskienhallinnan kustannuksissa tulisi löytää optimitaso, koska liian alhainen taso voi aiheuttaa yritykselle menetyksiä ja toisaalta taas kaikkien uhkien minimointi tulee yritykselle liian kalliiksi. (Juvonen ym. 2005, 20–21.) Käytännössä tällaisen optimitason löytäminen on yrityksille teoreettinen, koska yrityksillä ei ole käytettävissään riittävästi tietoa kustannusten optimointiin ja laskelmat joudutaan usein tekemään puutteellisten tietojen varassa (Suominen 2003, 118-119).

Kaikkien riskien välttäminen ei aina ole järkevää, mutta riskejä voidaan pienentää esimerkiksi jakamalla niitä. Varsinkin liikeriskien hallinnan edellytyksenä on yksipuolisten riskien torjuminen jakamalla riskejä ja täten suojautumalla huonoimman mahdollisen vaihtoehdon varalta. Esimerkkejä riskin jakamisesta ovat markkinoiden jako uudella tavalla, tietyn tuotteen hallitsevuuden pienentäminen tai vaihtoehtoisten toimintatapojen kehittäminen. (Suominen 2003, 102-104.)

Riskejä voidaan siirtää eri sopimuskumppaneille. Yleisesti käytössä olevia vakuutuksia ovat erilaiset pankkitakaukset ja luottovakuutukset yrityksille, jotka myyvät tuotteitaan luotolla. Tällöin vakuutetaan kauppakumppanin maksukyvyttömyys. (Suominen 2003, 134-136.) Vakuuttamalla voidaan siirtää mm. kuljetuksen aikaisia riskejä ottamalla kuljetusvakuutus. Riski voidaan siirtää myös kaupan toiselle osapuolelle esimerkiksi valitsemalla sellainen toimitusehto, jonka mukaan kuljetuksen aikainen riski on tällä toisella osapuolella. Hänen harkittavakseen jää, vakuuttaako hän kuljetuksen vai pitääkö omana riskinään.

Yrityksen ja pankin väliset rahoitusjärjestelyt toimivat myös yhtenä riskienhallintaratkaisuna. Tavantomaisia ulkomaankaupan rahoituskeinoja ovat remburssi, perittävä, pankkitakaus, valuuttasopimus ja saatavien myyminen pankille. Myös kurssiriskeiltä voidaan suojautua. Yritys voi myös varmistaa

saatavansa siirtämällä luottoriskinsä Finnveralle, jonka takausriskien riskinkantajana on Suomen valtio. (Suominen 2003, 189-190.)

Yritys A:n talousjohtajan (2013-04-09) mukaan yrityksen riskienhallinnasta vastaa yrityksen hallitus. Liiketoimintaan liittyvien riskien tunnistamisesta ja niiden hallinnasta operatiivisessa toiminnassa vastaavat toimitusjohtaja ja johtoryhmä. Ensisijaisena tavoitteena on tunnistaa liiketoimintaan liittyvät riskit ja epävarmuustekijät sekä poistaa tai rajata niitä mahdollisuuksien mukaan. Erityinen painopistealue riskienhallinnassa on tuoteturvallisuudella. Kaupan rahoitukseen liittyviä riskejä hallitaan lähinnä asiakaskohtaisilla maksuehdoilla ja -käytännöillä.

6.2 Liikeriskit

Liikeriskit kuuluvat normaaliin liiketoimintaan ja päätöksentekoon ja niissä on aina mukana voiton mahdollisuus. Liikeriski voi johtua paitsi omasta, myös muiden sidosryhmien tai yhteistyökumppaneiden toiminnasta. Yritys ei voi siirtää liikeriskiä vakuuttamalla vaan viime kädessä se jää aina yrityksen omalle vastuulle. (VTT 2009.)

Liikeriskejä voidaan arvioida käymällä läpi yrityksen keskeiset toiminnot ja liiketoimintaympäristö. Kohteita, joita tulee arvioida, ovat henkilöstö ja sen osaaminen, tuotanto ja tuotekehitys, ostot ja toimittajasuhteet, kuljetukset ja varastoinnit, asiakassuhteet ja markkinointi, kilpailijat ja vallitsevat suhdanteet, investoinnit, muut sidosryhmäsuhteet sekä talous, rahoitus ja johtaminen. Liikeriskejä arvioitaessa tulee punnita tehtyjen päätösten yhteydet odotettavissa oleviin kustannuksiin ja tuottoihin. (Suominen 2003, 53-54.)

Toimintaan kohdistuvien riskien kohteena on koko yrityksen toiminta. Toiminnallisia riskejä ovat esimerkiksi asiakkaan maksukyvyttömyys tai -haluttomuus, kysynnän äkillinen muutos, toiminnan keskeytyminen, riittämätön valmistuskapasiteetti ja kuljetuksen aikaiset riskit. (VTT 2009.)

Yritys A:n toimintaan kohdistuu hyvin monia erilaisia toiminnallisia riskejä. Suurimpana yksittäisenä kassavirtaan vaikuttavan riskinä voidaan pitää koneiden valmistumisen myöhästymistä. Kassavirtaa ennakoidessa tulisi kaikki valmistuksen aikaiset aikataulumuutokset ottaa huomioon. Pelkästään valmistuksen aikaisten ongelmien synnyttämien hankintojen ja lisätöiden aiheuttamien kustannusten seuranta ei riitä vaan huomiota tulisi kiinnittää myös kassaan maksuihin ja niiden viivästymisiin ja miten nämä maksujen viivästymiset korvataan. Yritys rahoittaa asiakasta myös toiminnastaan johtuvien viivästysten ajan.

6.3 Maariskit

Kansainvälisesti toimivat yritykset kohtaavat enemmän riskejä kuin pelkästään kotimaassa toimivat yritykset. Ongelmallisia riskejä suomalaisille vientiyrityksille ovat ostajan maahan kohdistuvat riskit. Poliittiset riskit ovat usein odottamattomia ja kohdistuvat yritystoimintaan. Poliittiset riskit tuovat yrityksen toimintaedellytyksiin epävarmuutta. Pahimmassa tapauksessa maan hallitus voi estää liike-

toimen syntymisen päätöksillään tai ottaa liikeyrityksen haltuunsa. Tyypillisesti poliittisia riskejä ovat maan valuuttamääräykset, verolait ja ulkomaisten yritysten kohtelu. Poliittisilla riskeillä voi olla paitsi poliittinen, myös taloudellinen tai sosiaalinen ulottuvuus. (Suominen 2003, 179-185.)

Poliittisten riskien lisäksi vientiyritys kohtaa muitakin maariskejä, joita esiintyy taloudellisessa yhteydessä kun mitataan maan luottokelpoisuutta tai arvioidaan maan mahdollisuuksia toimia liiketoiminnan sijaintipaikkana. Markkinoihin liittyviä riskejä ovat mm. tullit ja heikkenevä taloudellinen toimintaympäristö, kun taas toimintoihin liittyy riskejä mm. tuonti- ja vientirajoitusten muodossa (Juvonen ym. 2005, 188). Arvioitaessa maariskejä yrityksen tulee ottaa huomioon maan poliittinen, taloudellinen ja sosiaalinen tilanne, lainsäädäntö, byrokratian vaikutukset, korruptoituneisuus, inflaatiokehitys, valuuttakurssien, korkojen ja hintojen muutokset unohtamatta luonnon aiheuttamia riskejä. Pankit, vakuutusyhtiöt ja viranomaiset laativat arvioinnin avuksi maariskiraportteja ja erilaisia luokitusraportteja. (Suominen 2003, 179-185.)

6.4 Sopimusriskit

Sopimuksien laadintaan liittyy suuria taloudellisia riskejä. Yrityksen tulee hallita sopimukseen ja vastuisiin liittyvät riskit ja ongelmat. Toteutuessaan sopimusriski voi koitua yritykselle kalliiksi ja aiheuttaa ongelmia ja suuria taloudellisia menetyksiä. Yrityksen toimintaan ja talouteen vaikuttavat suuresti mahdolliset saamatta jääneet tuotot, sopimussakot, vahingonkorvaukset, viivästyskorot ja erimielisyydet asiakkaiden kanssa. Sopimukseen tulee kirjata selkeästi sopijaosapuolten velvollisuudet ja oikeudet ja täten vähentää riskiä. (VTT 2009.)



KUVIO 4. Sopimus- ja vastuuriskit (VTT 2009).

Yleisiä sopimusongelmia ovat mm. yrityksen riittämätön sopimusosaaminen, sopimusosapuolten erilaiset tulkinnat sovituista asioista ja vastuunjaosta, maksuehtojen noudattamattomuus sekä tilanne, kun suurempi sopimusosapuoli ei suostu neuvottelemaan sopimusehdoista (VTT 2009). Yleisimmät sopimukseen liittyvät ongelmat on esitetty kuviossa 4.

Sopimukseen tulee kirjata sopimusvelvoitteiden laiminlyönnin seuraamukset, esimerkiksi sopimussakko myöhästyneestä toimituksesta, sopimuksesta vapautumisperusteet, sopimuksen voimaansaatt-

taminen ja riitaisuuksien ratkaiseminen. Sopimuksessa tulee määritellä kaupan kohde, kauppahinta, omistusoikeus ja sen siirtyminen, toimitusaika ja toimituslauseke, maksuehdot ja maksutapa sekä myyjän mahdollisesti antamat takuut. Sopimuksessa olevat tiedot eivät saa olla ristiriidassa keskenään vaan mm. toimitusehdon, kuljetus- ja maksutavan tulee sopia yhteen. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen ja Vuori 2005, 101-103.)

Yritys A:n myyntihenkilöstön haastatteluissa tuli esiin, että sopimusneuvotteluissa kaupan rahoitusta ja maksuehtoja käsitellään yksityiskohtaisesti ja että varsinkin suurilla asiakkailla on käytössään omat maksuehtonsa, joista ne eivät suostu neuvottelemaan. Yritys on jopa menettänyt kauppvoja asiakkaan mielestä liian tiukkojen maksuehtojen vuoksi. Asiakkaat ovat usein kysyneet myyntineuvotteluissa mahdollisuutta yrityksen järjestämään rahoitukseen, mutta koska myyntihenkilöstön osaaminen on viennin rahoituksen osalta ollut puutteellinen, ei rahoitusta ole välttämättä pystytty järjestämään. Asiakkaiden omat rahoitusvaikeudet ovat myös olleet este yksittäisten kauppajien solmimiselle.

6.4.1 Toimitusehtolausekkeet

Kansainvälisen Kauppakamarin, ICC:n, toimituslausekekokoelma Incoterms ® 2010 määrittää kaupan osapuolten tavara-, toimenpide- ja kustannusvastuun sekä näihin liittyvien kulujen ja riskin siirtymisen kuljettaessa tavaroita maasta toiseen. Toimituslausekekokoelma ei sen sijaan määrittele tavaran hintaa tai maksuehtoa, kaupan osapuolten velvoitteita kolmansia osapuolia kohtaan eikä tavaran omistusoikeuden siirtymistä. Kaupan osapuolten tarpeet, yleiset kauppatavat ja sovitut toimitusmenetelmät tulisivat olla perustana oikean toimitusehdon valinnalle. Oikean toimitusehdon valinta ja sen mahdollisimman yksiselitteinen määrittely kauppasopimuksessa turvaa kaupan molempia osapuolia ja vähentää tulkintaerimielisyyksiä. Toimitusehtoihin liittyvät erimielisyydet käsitellään joko välimiesmenettelyssä tai tuomioistuimessa. (ICC Finland 2013.) Incoterms ® 2010 toimituslauseketaulukko on liitteessä 2 (Qingdao Jet Marine Logistics 2011).

Molemmille kaupan osapuolille tasapuolisimpia ja turvallisimpia ovat F- ja C-ehdot. F-ehdot ovat FCA, FAS ja FOB. Näissä ehdoissa toimitus katsotaan tapahtuneeksi, kun myyjä on asettanut tavarat ostajan käyttöön tullattuna joko omassa toimipaikassaan tai lähtösatamassa. C-ehdot ovat CPT, CIP, CFR ja CIF. CPT- ja CIP-ehdossa toimitus on tapahtunut, kun myyjä on luovuttanut tavarat tullattuna ensimmäiselle rahdinkuljettajalle. Ainoastaan vesitiekuljetuksiin soveltuvissa CFR- ja CIF-ehdoissa toimitus tapahtuu, kun tavarat on toimitettu tullattuna lähtevään alukseen.

Eniten riskejä sisältyy EXW- ja DDP-ehdoin. EXW-ehdossa vientitullaus kuuluu ostajalle samoin kuin riski tavaralle tapahtuvasta vahingosta sen jälkeen, kun myyjä on ilmoittanut ostajalle tavaralla olevan valmiina. DDP-ehdossa määräämään tuontitullaus kuuluu myyjälle. Myyjä vastaa myös tuontitullien ja maahantuonnin yhteydessä kannettavien verojen maksusta. Useissa maissa pystytään soveltamaan käännettyä verovelvollisuutta näissä tilanteissa. Tällöin ostaja maksaa tullin ja verot myyjän puolesta. On kuitenkin huomioitavaa, että käännettyä verovelvollisuutta ei voida soveltaa kaikissa maissa.

Kuljetusten aikaisten vahinkojen vakuuttamisvelvoite on ainoastaan CIP- ja CIF-ehtoissa, joissa myyjän tulee ottaa kuljetusvakuutus ostajan hyväksi. Muissa ehtoissa velvoitetta ei ole, mutta suositeltavaa on vakuuttaa kuljetus siltä osin, kun se on yrityksen omalla riskillä.

Toimitusehdon valinnalla voi olla merkitystä myös yrityksen kassavirtaan. Tällaista tilannetta kuvaa seuraava esimerkki.

Sopimuksen maksuehto Toimitettaessa (on delivery, at shipment), 30 päivää netto ja toimitusehto DAP Named Place Incoterms 2010. Toimitusehdon DAP mukaan toimitus katsotaan tapahtuneeksi, kun myyjä on toimittanut tavaran ostajan nimeämään määräpaikkaan. Mikäli kuljetusaika on 35 päivää, alkaa maksuaika juosta siis vasta 35 päivän kuluttua eikä jo lähetyspäivästä.

Lähetyspäivä 1.1.
Perilläolopäivä 5.2.
Eräpäivä 7.3.

Yritys voi tehdä virheen siinä, että se päivää laskunsa yleisen tavan mukaan lähetyspäivälle ja laskee 30 päivän maksuajan lähetyspäivästä. Tässä esimerkissä virheellisesti laskutavalla laskettu eräpäivä olisi 31.1. Näin tehtäessä kassavirran ennakointi tulee mahdottomaksi.

6.4.2 Luotto-, korko- ja valuuttariskit

Luottoriskejä yritykselle syntyy, kun se myy tuotteitaan luotolla. Myyntisaamisiin liittyviä luottoriskejä voidaan hallita tekemällä asiakasvalintoja sekä seuraamalla asiakkaiden maksukäyttäytymistä ja taloudellista tilannetta. Apuna voidaan käyttää myös tehokasta perintätoimintaa tai rajaamalla asiakaskuntaa, jolle tuotteita myydään luotolla. Yritys voi myös myydä saatavansa luottolaitokselle. Luottoriskien hallinnalla yritys parantaa kannattavuuttaan ja edullisinta yritykselle on hallita riskejä ennakoivasti. (Juvonen ym. 2005, 147-150.)

Rahoitukseen liittyy myös korkoriski. Nykyisellä, alhaisella tasolla korot eivät pysy ikuisesti. (Juvonen ym. 2005, 150.) Korkoriski liittyy mm. eri rahoitusinstrumenttien kustannuksiin. Osa remburssi- ja perittäväkustannuksista on sidottu tiettyyn, vaihtelevaan korkoon, esimerkiksi Euribor-korkoon (Harjumaaskola 2013-03-21).

Euron käyttöönotto on vähentänyt valuuttakurssien merkitystä Suomen kansantaloudessa, mutta esimerkiksi Yhdysvaltain dollarilla tehdään edelleen paljon vienti- ja tuontikauppaa. Valuuttakurssien muutokset voivat muuta valuuttaa kuin euroa käytettäessä aiheuttaa yritykselle tappiota tai voittoa riippuen valuutan kurssikehityksestä. Yritys suojautuu valuuttariskiltä parhaiten käyttämällä laskutusvaluuttana aina euroa. Tällöin valuuttariski siirtyy kokonaan ostajalle. Mikäli muita valuuttoja joudutaan käyttämään, voidaan kauppasopimukseen kirjata valuuttaklausuuli eli valuutan hinta tai vaihteluväli, jolla kauppa solmitaan. Tällöin valuuttakurssin muuttuessa kauppahintaa tarkistetaan vastaavasti. Yritys voi sisäisesti suojautua myös mm. käyttämällä valuuttatiliä, hajauttamalla valuuttoja, muuttamalla maksurytmiä tai tasapainottamalla valuuttavirtoja. (Kananen 2009, 47-56.)

Valuuttariskiltä yritys voi suojautua myös ulkoisia keinoja, pankkien ja muiden finanssilaitosten palveluita, käyttäen. Valuuttasaatava voidaan terminoida, eli ostaa valuutta ennakoon sovitulla kurssilla. Muita suojautumiskeinoja ovat valuuttaoptiot, valuutanvaihtosopimukset, valuuttaluoton ottaminen ja valuuttafutuurit. (Kananen 2009, 56-58.)

Yritys voi tehdä myös tietoisesti valinnan olla suojautumatta näitä riskejä vastaan. Suojaamattomuus voi tulla kyseeseen, kun riski on rahamääräisesti pieni ja yritys pystyy kestävänsä sen toteutumisen seuraamukset. Kaikilta riskeiltä suojautuminen ei ole tarkoituksenmukaista eikä taloudellisesti järkevää eikä aina mahdollistakaan. (Kananen 2009, 53.)

6.4.3 Maksuehdot

Tarjoamalla hyvät maksuehdot ostajalle myyjä on paremmassa asemassa sellaisiin kilpailijoihin nähden, jotka eivät maksuehdoissa pysty joustamaan. Maksuehdon valintaan vaikuttavat ostajan luotokelpoisuus ja aiempi maksukäyttäytyminen, kauppasuhteen kesto, eri maiden erilaiset määräykset ja toimialan vakiintunut kauppatapa. Maksuehtoa määriteltäessä tulee sopia maksuvaluutasta ja maksun määrästä, maksutavasta, maksun ajankohdasta ja maksupaikasta, alennuksista ja mahdollisista viivästymisseuraamuksista. Myyjän tulee kiinnittää huomiota maksuehdon yksiselitteisyyteen ja maksutavan turvaavuuteen. Ostajan maan maariski tulee ottaa huomioon määriteltäessä maksuehtoja (Pohjola Pankki 2011.)

Haastatteluissa tuli ilmi, että yritys A:lla on käytössä yhtenevä maksuehtopolitiikka. Mikäli kone myydään jälleenmyyjälle, käytetään maksuehtona 20 %:n ennakkomaksua tilattaessa ja 80 %:n, ennen toimitusta tapahtuvaa, loppumaksua. Suoraan loppuasiakkaille myytäessä ennakkomaksun osuus on 30 % ja loppumaksun 70 %. Joitakin asiakaskohtaisia poikkeuksia on, esimerkiksi joillekin brasilialaisille asiakkaille on sovittu maksu useammassa erässä, jolloin sopimukseen on kirjattu kunkin erän maksupäivä. Koko kauppahinnalle avattavia remburseja on käytössä vähän. Remburseja käytettäessä sovelletaan myös 20 %:n ennakkomaksua, jolloin 80 % kauppahinnasta katetaan remburssilla. Lähtökohtaisesti koneiden tulee olla kokonaan maksettu tai loppusuoritus muutoin varmistettu esimerkiksi remburssilla, sulkutilillä tai jatkuvalla ennakolla, ennen kuin ne lähetetään. Riskienhallinnan näkökulmasta tämä on myyjälle turvallisimmin mahdollinen maksuehto.

7 VIENTIKAUPAN MAKSUTAVAT

Maksutavat jaetaan suoriin maksuihin ja dokumenttimaksuihin. Suoria maksuja ovat maksumääräykset ja shekit, dokumenttimaksuja ovat perittävät ja remburssit. Maksutavan valintaan vaikuttavat myyjän riskinottohalukkuus, maksuajan järjestäminen ostajalle, maksun saamisen varmuus ja nopeus sekä kustannukset. Maksutapaan vaikuttaa myös toimialan yleinen kauppatapa. (Pohjola Pankki 2011.)

7.1 Suorat maksut

Mikäli kaupan osapuolet tuntevat toisensa eikä maariskiä ole, voivat he valita maksutavaksi maksumääräyksen tai shekin. Yleensä niitä käytetään esimerkiksi ennakkomaksujen suorittamiseen. Maksumääräys ja shekki ovat edullisia maksutapoja, koska pankit toimivat vain maksun välittäjinä. (Pohjola Pankki 2011.)

Maksumääräyksessä ostaja antaa pankilleen toimeksiannon välittää maksu myyjälle rajoituksitta, ehdoitta ja peruuttamattomasti. Maksun nopean saapumisen varmistamiseksi tulee myyjän antaa ostajalle omat pankkiyhteystietonsa, jossa ilmenee IBAN-muotoinen tilinumero ja pankin SWIFT-osoite. (Pohjola Pankki 2011.)

Pankeilla on yhteinen sähköinen tiedonsiirtoverkko SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), jonka käyttöä toimeksiantojen välittämisessä suositellaan, koska se on nopea ja turvallinen. Kansainvälisen käytännön mukaisesti ostajan pankki hyvittää maksun toimeksiannon vastaanottavalle pankille kahden pankkipäivän kuluttua siitä, kun se on veloitettu ostajan tililtä. Myyjän tiliä hyvitetään yleensä kyseistä arvopäivää seuraavana pankkipäivänä. Tässä käytännössä on kuitenkin maa- ja pankkikohtaisia eroja. (Pohjola Pankki 2011.)

Mikäli ostajalla ei ole myyjän pankkiyhteystietoja, voidaan maksu suorittaa SWIFT-shekinä, joka on turvallisempi kuin normaali shekki. Tällöin maksustiedot lähetetään SWIFT-järjestelmän kautta ostajan pankin myyjän maassa toimivalle kirjeenvaihtajapankille, joka asettaa shekin ja postittaa sen myyjälle. Tavallisia shekkejä ei suositella käytettäväksi ulkomaankaupassa, koska ne ovat kalliita, hitaita ja niihin liittyy mm. postitukseen liittyviä riskejä. Lisäksi shekkiin liittyy aina kate-riski, eli riski siitä, onko ostajan tilillä katetta shekin lunastamiseen. Muun muassa tästä syystä myyjän tulisi aina vaatia ostajalta pankkishekki eikä yksityisshekkiä tulisi hyväksyä. Yksityisshekkiä käyttämällä ostaja voi pyrkiä saamaan maksuaikaa. (Pohjola Pankki 2011.)

Yritys A:n myyntihenkilöstöllä ei haastatteluiden perusteella ole tietoa omien asiakkaittensa todellisista maksuajoista eikä reaaliaikaista tietoa saapuneista suorituksista. Maksuaika sekoitettiin yleisesti maksuehtoon. Kauppasopimuksien läpikäynnissä tehtiin havainto, ettei kaikkiin sopimukseen ole kirjattu maksuaikoja lainkaan vaan asiakkaalle selviää maksuaika vasta kun hän saa laskun.

Sopimalla suorasta maksusta laskua vastaan myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa eli rahoittaa tätä. Maksuajat voivat vaihdella paljonkin eri asiakkaiden ja markkina-alueiden välillä. Yritys A:n pohjoisamerikkalaisten, australialaisten ja brasilialaisten asiakkaiden myyntilaskut konelaskutuksen osalta vuonna 2012 käytiin läpi, jotta nähtäisiin, millaisista maksuajoista oli sovittu ja millaiset maksuajat toteutuivat. Yrityksellä ei ole yhtenevää maksuaikapolitiikkaa, vaan maksuajoista sovitaan asiakaskohtaisesti. Myyntilaskuille oli kirjattu 0 – 60 päivän maksuaikoja. Keskimäärin maksuaika oli 14 päivää. Pohjoisamerikkalaisilla asiakkailla maksuaika oli keskimäärin 8 päivää, australialaisilla keskimäärin 16 päivää ja brasilialaisilla keskimäärin 19 päivää. Kaikkia australialaisten asiakkaiden maksuaikoja ei ollut tarkoituksenmukaista käydä läpi, koska suurimassa osassa maksutapana oli käytetty remburssia.

Yritys A:n myyntireskontrasta tarkastettiin maksujen todelliset suorituspäivät ja huomattiin, että lähes kaikki suoritukset ovat saapuneet myöhässä. Keskimäärin suoritukset olivat 36 päivää myöhässä. Pohjoisamerikkalaisten asiakkaiden suoritukset olivat keskimäärin 17 päivää myöhässä, australialaisten 23 päivää ja brasilialaisten asiakkaiden keskimäärin 67 päivää myöhässä. Brasilialaisilta asiakkailta suoritukset viivästyivät pahimmillaan jopa yli 300 päivää, 100 päivän ylityksiä oli useita. Huomionarvoista on, että myös tuotantoa rahoittavat ennakkosuoritukset tulivat usein myöhässä.

Myöhässä saapuvat suoritukset aiheuttavat aina yritykselle kustannuksia. Yllämainitusta laskutuksesta laskettiin myöhästymiskustannukset pelkän yritystilin talletuskoron pohjalta ja yrityksen talousjohtajan ohjeen mukaisesti lyhytaikaisen vieraan pääoman hankintakoron pohjalta. Talletuskorkona käytettiin 0,2 %:a ja vieraan pääoman hankintakorkona 6,0 %:a. Talletuskorolla laskettuna kustannuksia syntyi noin 1 650 euroa ja vieraan pääoman hankintakorolla laskettuna noin 49 000 euroa. Näistä kustannuksista noin 10 % oli australialaisten asiakkaiden aiheuttamia kustannuksia, noin 26 % pohjoisamerikkalaisten asiakkaiden ja 64 % brasilialaisten asiakkaiden aiheuttamia kustannuksia.

Yritys A ei ole käyttänyt viivästyskoron perintämahdollisuutta, vaikka useimmat haastatelluista suhtautuivat sen käyttöön positiivisesti varsinkin niiden asiakkaiden kohdalla, joiden suoritukset saapuvat ilman perusteltua syytä poikkeuksetta myöhässä. On hyvin yleistä, että yrityksissä ei haluta käyttää viivästyskorkoa, koska sen katsotaan huonontavan asiakassuhteita ja asiakkaat voivat kokea viivästyskoron käytön loukkauksena. Tämä onkin todennäköistä, ellei viivästyskoron käyttöä sovita jo kauppasopimuksessa eikä sitä kirjata kauppalaskuille. Edellä lasketuista viivästyksistä olisi pystytty perimään vuoden 2012 lain mukaisen viivästyskoron, 8 % (Valtiovarainministeriö 2013), perusteella yhteensä yli 65 000 euroa.

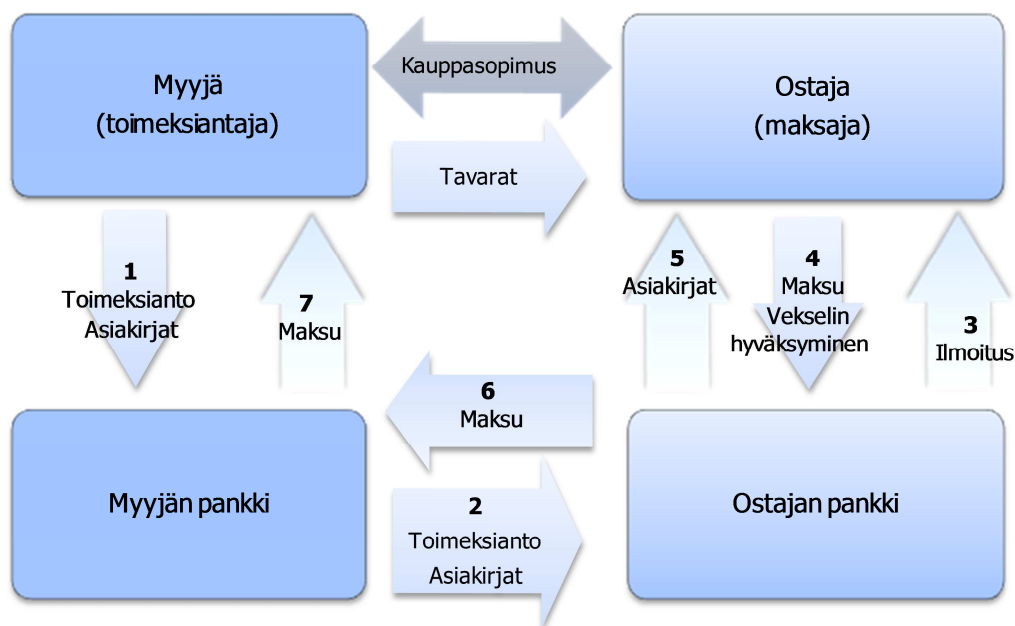
7.2 Dokumenttimaksut

Dokumentti- eli asiakirjamaksuja ovat perittävät ja remburssit. Perittävää käyttävä myyjä varmistaa, ettei ostaja saa tavaraan oikeuttavia asiakirjoja ennen kuin hän on maksanut perittävän tai hyväksynyt myyjän asettaman vekselin. Mikäli toimituksesta ei laadita tavaraan oikeuttavaa asiakirjaa, konossementtia, jää perittävän käytössä myyjälle samat riskit kuin suoraa maksua käytettäessä. Mikäli

tältä riskiltä halutaan suojautua, tulee maksutavaksi valita remburssi. Remburssi suojaa sekä myyjää että ostajaa vastapuoliriskeiltä. (Pohjola Pankki 2011.)

7.2.1 Perittävä

Perittävää (Documentary Collection, CAD, C/D Cash Against Documents tai C/A Cash Against Acceptance) käyttäessään myyjä antaa pankilleen perittävätoimeksiannon ja lähettää sovitut dokumentit pankkiinsa. Pankki lähettää dokumentit ostajan pankkiin toimeksiannossa mainittujen ohjeiden mukaisesti. Ostajan pankki ilmoittaa asiasta ostajalle ja lähettää tälle dokumentit maksun saatuaan. Perittävän kulku on kuvattu alla olevassa kuviossa 5.



KUVIO 5. Perittävän kulku. (mukaellen Pohjola Pankki 2011)

Perittävää käyttämällä myyjä voi myöntää ostajalle maksuaikaa, jolloin dokumentit luovutetaan ostajalle vekselin hyväksymistä vastaan. Mikäli myyjä tämän lisäksi haluaa vakuuden maksusta eräpäivänä, voi hän asettaa ostajan pankin vekselitakuksen, avaalin, dokumenttien lunastamisen ehdoksi.

Perittävä voidaan jakaa kahteen eri maksutapaan: D/P, Documents against Payment, jolloin ostaja voi lunastaa dokumentit vain käteissuoritusta vastaan ja D/A, Documents against Acceptance, jolloin myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa hyväksytyä vekseliä vastaan.

Pankki lähettää perittävän asiakirjat yleensä ostajan pankille samana tai seuraavana päivänä, kuin se on ne myyjältä saanut. Yleisin käytössä oleva maksutapa on maksettava esitettäessä "at sight", jolloin ulkomaisen pankin tulee esittää asiakirjat ostajalle maksettavaksi viipymättä. Maksun liikkeelle lähtö riippuu kuitenkin ostajasta, jonka maksulupaa ostajan pankki joutuu odottamaan. Kun maksulupa on saatu, suoritus hyvitetään myyjän tilille noin 2 – 5 päivän sisällä, riippuen kuinka nopeasti maksu saadaan siirrettyä pankkien välillä. (Soininen 2013-03-21.)

Pankit noudattavat Kansainvälisen Kauppakamarin, ICC:n yhdenmukaisia perittävässäntöjä (URC 522) kaikissa kansainvälisissä perittävätoimeksiannoissaan (Pohjola Pankki 2011).

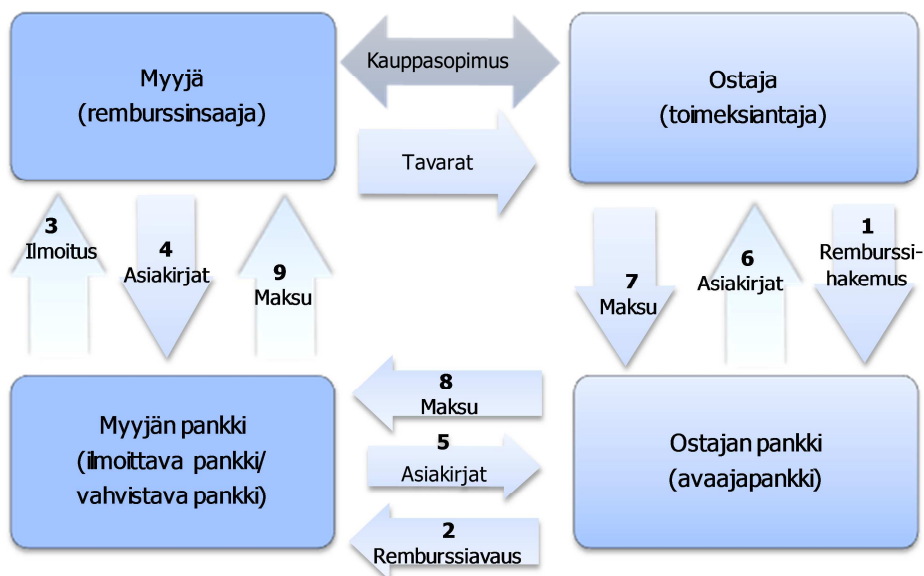
Yleinen käytäntö on, että kumpikin osapuoli maksaa oman pankkinsa kulut, mutta mikäli myyjä ei anna selkeää ohjetta kulujen jakamisesta, voi ostaja kieltäytyä maksamasta kuluja Yhdenmukaisten perittävässäntöjen mukaisesti, jolloin ne jäävät myyjän maksettavaksi. (Pohjola Pankki 2011.)

Pohjola Pankin dokumenttimaksuneuvottelija Annikka Soinin (2013-03-21) mukaan pankeilla voi olla perittävähinnoittelussaan yrityskohtaisia hinnoitteluja. Perittäväpalkkio määräytyy perittävän summan mukaan ja on noin 0,2 % perittävän määrästä. Lisäksi pankki perii asiakirjalähetyksistä kuuriikulut, mahdolliset muutokulut sekä maksun tiedustelusta, jos ulkomaiselta pankilta joudutaan tiedustelemaan perittävän suoritusta. (Soinin 2013-03-21.)

Yritys A:ssa ei ole käytetty maksutapana perittävää eikä kenelläkään haastatellusta myyntihenkilöstöstä ollut kokemusta perittävän käytöstä. Perittävää rahoitusinstrumenttina ei tunneta, mistä syystä sitä ei ole käytetty. Perittävän käyttöä sellaisissa kauppatahtumissa, joiden kuljetuksesta laaditaan alkuperäiset konossementit, voidaan puoltaa sillä, että ostaja ei saa konossementteja haltuunsa ennen kuin on suorittanut maksun. Muita kuljetusasiakirjoja käytettäessä perittävä ei turvaa myyjää, koska konossementti on ainoa tavaraan oikeuttava kuljetusasiakirja. Soinin (2013-03-21) mukaan vientiperittäviä käytetään melko yleisesti ja niitä on käytössä myös Brasilian vientikaupassa, joskaan ei erityisen merkittäviä määriä.

7.2.2 Remburssi

Remburssia (D/C, Documentary Credit) käytetään yleensä kun kyseessä on uusi kauppasuhte tai kumpikin osapuoli haluaa varmistaa, että toinen osapuoli noudattaa sovittuja ehtoja. Pankit noudattavat remburseissa Kansainvälisen Kauppakamarin, ICC:n yhdenmukaisia remburssisääntöjä (UCP 600). Remburssia käytettäessä ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle kauppahinnan edellyttäen, että myyjä esittää remburssiehtojen mukaiset dokumentit pankille remburssin voimassaoloaikana. Remburssin kulku on esitetty kuviossa 6.



KUVIO 6. Remburssin kulku. (mukaellen Pohjola Pankki 2011)

Rembursssi suojaa ostajaa, koska ostaja voi varmistua siitä, että myyjä toimittaa tavarat sovittuna ajankohtana pystyäkseen esittämään remburssin vaatimat dokumentit ja saadakseen maksun. Ostaja osoittaa myös maksukykyensä avatessaan remburssin.

Myyjää remburssi suojaa ostajan maksukyvyttömyydeltä ja -haluttomuudelta. Koska remburssi, ellei siinä ole erikseen mainittu, on aina peruuttamaton ostajan pankin sitoumus maksaa, ei myyjälle tule riskiä siitä, että ostaja peruisi kaupan. Myyjän pankki voi sitoutua remburssiin vahvistamalla sen, jolloin ostajariskin lisäksi myyjä on suojattu ostajan maan maa- ja pankkiriskiltä. Useiden suomalaisten vientiyritysten riskipolitiikassa on päädytty hyväksymään ainoana maksutapana vahvistettu remburssi tiettyihin maihin tai maanosiin vietäessä. (Pohjola Pankki 2011.)

Pohjola Pankin remburssiasiantuntija Päivi Harjumaaskolan (2013-03-21) mukaan vahvistetulla rembursilla myyjän pankki suojaa myyjää paitsi ostaja-, maa- ja pankkiriskiltä myös asiakirjariskiltä. Hyväksytyään tarkastamansa asiakirjat pankki sitoutuu maksamaan remburssin määrän, vaikka ostajan pankki löytäisi asiakirjoista virheitä. Myyjä ja myyjän pankki voivat tehdä sopimuksen remburssin hiljaisesta vahvistamisesta, jolloin ostaja eikä ostajan pankki tiedä, että remburssi on vahvistettu. (Harjumaaskola 2013-03-21.) Remburssin hiljainen vahvistus voidaan tehdä tilanteessa, kun ostaja ei ole remburssin avauksessa pyytänyt remburssin vahvistamista, ja kun myyjä ei halua antaa ostajalle mielikuvaa, ettei luota tähän, tämän pankkiin tai tämän maahan, vaan haluaa suojautua kaikilta näiltä riskeiltä.

Remburssin vahvistuksen hintaa on vaikea arvioida edes maakohtaisesti, koska taloudellisesti vaikeissa maissa voi olla hyvinkin heikkoja pankkeja. Alimmillaan vahvojen saksalaisten pankkien rembursseja voidaan vahvistaa noin 0,3 % p.a. palkkiolla. Brasiliassa on joitakin pankkeja, esimerkiksi Banco do Brasil, Banco Safra, Banco Santander ja HSBC Bank Brasil, joiden rembursseja on turvallisempaa vahvistaa tällä hetkellä. Vahvistuspalkkio turvallisten brasilialaisten pankkien rembursseille on noin

0,7 – 1,0 % p.a. Toisaalta Brasiliassa on pankkeja, joiden rembursseja suomalaiset pankit eivät suostu vahvistamaan. Vahvistuksen hintaan vaikuttaa paitsi yleinen ostajan maan ja pankin taloudellinen tilanne, myös vahvistettava määrä ja vahvistuksen pituus. (Harjumaaskola 2013-03-21.)

Yritys A:ssa haastateltu myyntihenkilöstö koki, että he voisivat tarjota remburssia maksutavaksi asiakkailleen, mutta osaamisen puute tekee siitä haastavaa. Useat yrityksen asiakkaat eivät tunne remburssia eivätkä osaa vaatia sen käyttöä. Haastatelluilla oli eriäviä näkemyksiä remburssin käytön kustannuksista: osa ei tuntenut lainkaan kustannustasoa, osalla oli jonkinasteinen näkemys avistaremburssien kustannuksista, mutta aikaremburssien kustannukset tunnettiin melko heikosti.

Yritys A:n hyväksi avattiin vuonna 2012 kolme remburssia, joista yksi kattoi neljä konetta. Kaksi näistä rembursseista vahvistettiin hiljaisesti ja yhdessä vahvistusmahdollisuus oli kirjattu remburssin avaukseen. Remburssien vahvistuspalkkiot turvalliseksi luokitelluissa maissa, Australiassa ja Hong Kongissa, olivat noin 0,30 – 0,40 % p.a. Remburssikustannukset olivat kaiken kaikkiaan noin 94 500 euroa, josta vahvistuskustannusten osuus oli noin 13 500 euroa. Vahvistuskustannuksiin vaikutti se, että suurin osa rembursseista oli aikarembursseja, joten vahvistukset olivat pitkälle ajalle, osa jopa lähes 400 päivälle.

Remburssit voidaan jaotella maksuajankohdan mukaan avista- eli käteisrembursseihin ja aikarembursseihin. Avistaremburssissa myyjä saa maksun esitettyään remburssiehtojen mukaiset dokumentit. Aikaremburssissa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa, jonka umpeuduttua myyjä saa maksun. Myyjä voi saada maksun myös käteissuorituksena pyytäessään omaa pankkiaankon diskonttaamaan remburssisaatavansa. (Pohjola Pankki 2011.)

Diskonttauksella tarkoitetaan nykyarvon laskemista tulevaisuudessa saatavalle summalle. Kun pankki diskonttaa esimerkiksi remburssin eli ostaa myyjältä tämän saatavan, se laskee saatavalle nykyarvon. Korkona käytetään pankin jälleerahoituskorkoa kyseessä olevalle ajanjaksolle ja siihen lisätään pankin riskimarginaali. Ulkomaankaupan rahoituksessa käytetään yleisesti kahta eri diskonttaustapaa: straight discount ja discount-to-yield. (Helppi ja Paloheimo 2005, 147-150.)

Straight discount -tavalla laskettaessa nykyarvo on pääoma miinus korko. Korko ikään kuin veloiteetaan etukäteen tässä tavassa. Straight discount -menetelmää käytetään tilanteessa, kun myyjä esittää pankille avalisoidun vekselin ja pyytää sen diskonttaamista. Pankki maksaa vekselin arvon vähennettynä koroilla ja kuluilla. (Helppi ja Paloheimo 2005, 147-150.)

Discount-to-yield -menetelmän avulla lasketaan, kuinka paljon pääomaan tulee lisätä korkoa, jotta saadaan sen nykyarvo eli nykyarvo + korko = pääoma. Koron laskennan peruste on siis nykyarvo, ei tulevaisuuden arvo. Menetelmä on käytössä, kun määritellään vekselin nimellisarvoa, joka sisältää pääoman ja koron. Diskontattaessa myyjä saa koko kauppahinnan käteensä ja ostaja maksaa korot ja kulut vekselin erääntyessä eli korot maksetaan jälkikäteen. (Helppi ja Paloheimo 2005, 147-150.)

Vekseleitä rahoitettaessa sovelletaan yleisesti discount-to-yield -laskentatapaa, joka tuottaa sekä myyjän että ostajan kannalta edullisimman tuloksen. Kun vekseli määrät ovat suuria ja rahoitusajat pitkiä, eri laskentatapojen erilaisuus korostuu. (Helppi ja Paloheimo 2005, 147-150.)

Diskonttauksen hinta muodostuu pankin marginaalista ja käytettävästä korosta, joka voi olla esimerkiksi euribor-korko tai USD-markkinakorko. Lisäksi pankki perii toimitusmaksun. (Harjumaaskola 2013-03-21.) Vuonna 2012 yritys A:n aikaremburssissa oli maksuaikaa 120 – 400 päivää ja diskonttauskustannus vaihteli välillä 1,90 – 2,50 % p.a. ollen sitä suurempi, mitä pidempi maksuaika remburssilla oli. Diskonttauskustannuksia yritykselle syntyi yhteensä lähes 73 000 euroa.

Muita remburssikustannuksia olivat mm. asiakirjapalkkiot, joita perittiin 0,12 % asiakirjojen määrästä sekä ilmoituspalkkiot, asiakirjojen lähetyskustannukset ja muutos- ja korjauspalkkiot. Muita kustannuksia syntyi yhteensä noin 8 000 euroa. Mukaan ei ole laskettu mitään ulkomaisten pankkien kuluja, joita yritys A:lta perittiin yhteensä hieman yli 2 000 euroa.

Australian ja Hong Kongin yhteenlasketut remburssikustannukset vuonna 2012 olivat 1,16 % kyseisten maiden kokonaismyynnistä.

Remburssi voi olla uudistuva sekä summan että voimassaolon osalta. Uudistuvaa remburssia käytetään yleensä kaupoissa, joissa on useita toimituksia. Remburssi voi olla myös siirrettävä, jolloin myyjä ei ole tavaran toimittaja vaan välittäjä, joka antaa omalle pankilleen toimeksiannon siirtää remburssi kokonaan tai osittain tavaran toimittajan hyväksi. (Helppi ja Paloheimo 2005, 120.) Siirrettävissä remburssissa tulee erityisesti huomioida remburssin määrä, laivausajankohta ja dokumenttien esityspaikka ja -aika sekä maksupaikka.

Standby-remburssi on pankkitakaus, jossa ostajan pankki takaa myyjälle maksun esimerkiksi ostajan maksun laiminlyöntiä osoittavia asiakirjoja vastaan. Standby-remburssi ei ole varsinainen maksutapa, kuten normaali remburssi. Vaadittavat asiakirjat tulee olla määritelty yksiselitteisesti remburssissa ja pankki tekee asiakirjat saatuaan päätöksen, ovatko ne remburssiehtojen mukaiset. Standby-remburssi soveltuu parhaiten jo vakiintuneeseen, säännölliseen kauppaan. Standby-remburssin käytön ideana on toimia ainoastaan vakuutena, eli maksujen tulisi ensisijaisesti kulkea sen ulkopuolella ostajalta myyjälle. Yleisimmin standby-remburssi on käytössä USA:ssa, Etelä-Amerikan maissa ja jossain määrin myös Kaakkois-Aasiassa normaaliin pankkitakausten sijaan. Standby-remburssien käyttö on yleistynyt myös Brasiliassa. Standby-remburssiin sovelletaan ICC:n yhdenmukaisia remburssisääntöjä (UCP 600 tai ISP98). (Harjumaaskola 2013-03-21.)

Remburssi suojaa myyjää vain kun tämä pystyy täyttämään remburssiehtot, joten erityistä huomiota tulee kiinnittää remburssille esitettäviin dokumentteihin ja niiden oikeellisuuteen. Remburssin voimassaoloajan tulee olla riittävän pitkä ja toimitusajankohta tulee olla myyjälle sopiva. Laivaus- ja määräraikka tulee olla sovitun mukaiset ja kaikki vaaditut dokumentit täytyy pystyä hankkimaan remburssin vaatimissa muodossa. Yleisesti remburssissa vaadittuja dokumentteja ovat kauppalakku, kuljetusasiakirja ja CIP- ja CIF-toimitusehdoilla tehdyissä kaupoissa vakuutuskirja. Aikaremburssille

vaaditaan yleensä myös asete (draft), jonka myyjä asettaa remburssin määräämälle osapuolelle, yleensä ostajan pankille. Muiden dokumenttien sisällyttämistä remburssille tulisi välttää vaan ne tulisi tarvittaessa toimittaa ostajalle remburssin ulkopuolella.

Remburssi on käytössä yleisesti myös Brasiliassa. Brasilialaisille remburseille tyypillistä on, että kielinä on joko englanti tai portugali. Remburssin avaajan tulee olla pankin tunnettu asiakas. Brasiliassa sovelletaan maan omaa lakia yli yhdenmukaisten remburssisääntöjen, mikä käytännössä tarkoittaa, että mm. tavarankuvaus tulee olla kaikissa dokumenteissa täsmälleen remburssin mukainen. Yhdenmukaisten remburssisääntöjen mukaan tavarankuvausvaatimus koskee ainoastaan kauppalakua. Myös asiakirjojen nimien tulee olla tarkalleen remburssin mukaiset, vaikka tätäkään määräystä eivät yhdenmukaiset remburssisäännöt tunne. Hyvin usein myös vaaditaan lähettämään yhden alkuperäiset kappaleet kaikista dokumenteista suoraan ostajalle. Mikäli tätä vaatimusta ei ostaja suostu remburssilta poistamaan, tulisi myyjän vahvistuttaa remburssi ja tarkastuttaa dokumentit pankissa, ennen kuin yhtään kappaletta lähetetään ostajalle. Tällä myyjä turvaa maksun vaikka ostajalla on käytössä tavaraan oikeuttava asiakirja, konossementti. (Harjumaaskola 2013-03-21.)

Yleensä remburssikustannukset jaetaan niin, että kumpikin osapuoli maksaa oman pankkinsa kulut. Kustannusten jako tulee sopia jo kauppasopimuksessa. Kansainvälisen Kauppakamarin yhdenmukaisten remburssisääntöjen mukaisesti kustannuksista vastaa ostaja, ellei muuta ole sovittu. (Pohjo-la Pankki 2011.)

Liitteessä 3 on kuva yritys A:n myyntihenkilöstön käyttöön tehdystä rahoituskustannusten laskentamallista. Syötettäessä taulukkoon kauppahinta ja remburseissa niiden arvioidut avaus- ja voimassa-olopäivät aputaulukoihin rakennetut kaavat laskevat arviokustannukset sekä perittävän että remburssin käytöstä. Remburssien osalta taulukkoa voidaan käyttää sekä avista- että aikaremburssikustannusten laskemiseen. Laskelmissa on käytetty kevään 2013 korko- ja marginaalitasoja, joten laskelmat ovat ainoastaan suuntaa-antavia. Kustannustason muuttuessa olennaisesti on aputaulukoihin helppo muuttaa uuden kustannustason mukaiset laskentaprosentit. Liitteessä 4 on sama laskentamalli Brasilian rahoitusvaihtoehdoista. Erillisen taulukon tekemistä Brasilian kauppaan puolsivat huomattavasti suuremmat remburssikustannukset.

Liitteessä 5, rahoituksen ABC, on lyhyesti kirjattu avainsanoja ja huomioonotettavia seikkoja eri rahoitusvaihtoehdoista: suora maksu, perittävä, avistaremburssi ja aikaremburssi. Rahoituksen ABC on samassa tiedostossa liitteiden 3 ja 4, rahoituskustannusten laskentamallit, kanssa. Myyntihenkilöstö tarvitsee rahoituksen tietopakettiin vain yhden tiedoston sen sijaan, että joutuisi etsimään tietoja eri tiedostoista.

8 VIENTIKAUPAN RAHOITUS

8.1 Leasing

Rahoitusleasingissa rahoitusyhtiö ostaa esimerkiksi koneen tai laitteen myyjältä ja vuokraa sen edelleen loppukäyttäjälle. Kyseessä on yleensä pitkäaikainen, 2 - 6 vuotta kestävä vuokraussopimus. Leasingissa rahoitusyhtiö omistaa rahoituksen kohteen eikä leasingin tarkoitus ole, että se sopimuksen päätyttyä siirtyisi loppuasiakkaan omistukseen. (Helppi ja Paloheimo 2005, 167-168.) Vuokraajalla on käyttöoikeus kohteeseen ja vuokrakausi on yleensä kohteen koko taloudellinen käyttöikä (Tilastokeskus 2013).

Sale and lease back -sopimus poikkeaa rahoitusleasingista siinä suhteessa, että rahoitusyhtiö ostaa sopimuksen kohteen asiakkaalta ja vuokraa sen tälle takaisin. Sopimuksessa on tällöin vain kaksi osapuolta. Järjestelmälle on ominaista se, että asiakas omistaa sopimuksen kohteen ja se on alun perinkin hänen hallinnassaan ja käytössään ja pysyy hänen käytössään koko rahoitusjärjestelyn ajan. (Tilastokeskus 2013.)

Käyttöleasingista puhutaan, kun tarkoitetaan lyhytaikaista vuokraussopimusta, joka sopimusjakson aikana voidaan purkaa vuokraajan niin halutessa. Käyttöleasing on rahoitusleasingia lähempänä normaalia vuokrasopimusta. Vuokrakausi ei ole kohteen koko taloudellinen käyttöikä vaan leasingin kohde voidaan vuokrata usealle vuokraajalle peräkkäin. (Tilastokeskus 2013.) Käyttöleasing tapahtuu ilman ulkopuolista rahoitusyhtiötä (Taloussanomien 2013).

Leasing on erinomainen menetelmä käytettäväksi ulkomaankaupassa niissä tilanteissa, kun ostajalla ei ole muuta mahdollisuutta saada hankinnalleen rahoitusta. Leasing-järjestelmää tuetaan useissa maissa myöntämällä leasing-tuotteille edullisia vero- tai tullikohteluita. (Helppi ja Paloheimo 2005, 167-168.)

Yritys A:lla on aiemmin ollut käytössä sale and lease back -järjestelmä. Tällöin yritys A on myynyt koneen rahoitusyhtiölle ja vuokrannut sen takaisin itselleen, toimittanut sen asiakkaalle ja veloittanut leasingmaksut asiakkaalta. Tällä hetkellä yrityksellä ei ole minkäänlaista leasing-toimintaa, koska se koetaan kalliiksi.

8.2 Pankkitakaukset

Pankkitakauksia käytetään yleisesti tilanteissa, kun sopimusosapuoli ei pysty täyttämään sovittuja velvollisuuksiaan, esimerkiksi maksamaan tai toimittamaan tuotteita. Pankkitakaus on pankin sitoumus, jonka pankki antaa asiakkaansa puolesta. Pankki sitoutuu pankkitakauksella maksamaan sovittun summan takauksen ehtojen mukaisesti takauksen saajalle. Pankkitakauksen myöntämisen edellytyksenä on kauppasopimus ja sille täytyy pystyä määrittelemään enimmäismäärä ja yksiselitteinen päättymisajankohta. (Nordea 2013.)

Pankkitakaus voi olla itsenäinen sitoumus, jolloin vastuun toteutuminen ei riipu pääsopimuksen vastuista eikä ole sidoksissa niihin. Itsenäisiä sitoumuksia ovat on demand -takuut ja remburssin muodossa annetut takuut eli standby-remburssit. On demand -takuusitoumuksen perusteella pankin on maksettava takuun määrä takauksen saajan ensimmäisestä kirjallisesta vaatimuksesta tutkimatta syitä vaatimukseen. Yrityksen tulee ymmärtää on demand -takuuseen liittyvät riskit. Vaikka yritys täyttäisi kaikki sopimusveloitteensa, voi takauksen saaja vaatia maksua takuusitoumuksen perusteella. Pankki vaatii tästä syystä yritykseltä vastasitoumusta. Yritys voi halutessaan hakea Finnveralta vastatakuun, mikäli se kokee haluavansa suojautua tältä riskiltä. On demand -takuut ovat yleisiä ulkomaankaupassa eikä väärinkäytöksiä juuri esiinny. (Helppi ja Paloheimo 2005, 60-63.) Remburssin muodossa annettuja takauksia eli standby-remburseja on käsitelty tässä työssä tarkemmin remburssien yhteydessä.

Paitsi itsenäisiä sitoumuksia, pankkitakaukset voivat olla myös liitännäisiä sitoumuksia. Tällöin takaaajan vastuu liittyy sen kaupan osapuolen vastuuseen, jonka puolesta takaus annetaan. Takaajan vastuu rajoittuu aina kauppasopimuksessa määriteltyyn kaupan osapuolen vastuuseen, jonka puolesta takaus on annettu. Liitännäiset takaukset lankeavat maksuun ainoastaan, jos kauppasopimuksessa tapahtuu sopimusrikkomus tai laiminlyönti. Liitännäisiä sitoumuksia ovat omavelkaiset ja toissijaiset takaukset. Omavelkainen takaus on takaus, jossa takaaja vastaa velasta niin kuin velallinen itse. Kun sopimuksen mukainen saatava on erääntynyt, voidaan pankilta vaatia maksua suoraan eikä sitä tarvitse ensin yrittää vaatia sopimusosapuolelta, jonka kauppasopimuksen pohjalta tulisi se suorittaa. Takaustekstissä on nimenomaan mainittava, että takaus on omavelkainen, mikäli takaukselle halutaan tämä ominaisuus. Jos takauksessa ei ole tätä mainintaa, on se toissijainen takaus. Toissijaisessa takauksessa tulee ensin yrittää vaatia maksua sopimusosapuolelta ja vasta kun tämä on todettu maksukyvyttömäksi, voidaan maksua vaatia pankilta. (Helppi ja Paloheimo 2005, 60-63.)

Pankkitakauksia voidaan käyttää paitsi suorissa maksuissa, myös osana perittäviä tai remburseja. Yleisimmin vientikaupassa käytössä olevat takaukset ovat: tarjoustakaus, ennakkomaksutakaus, toimitustakaus, loppukauppahinnan maksun takaus, takuuajan takaus ja vekselitakaus.

Tarjoustakausta voidaan käyttää, kun ostaja hyväksyy myyjän tarjouksen, mutta myyjä ei allekirjoitakaan sopimusta ja ostajalle koituu tästä vahinkoa. Tarjoustakaus on yleensä noin 2 – 5 prosenttia tarjouksen arvosta. (Pirnes ja Kukkola 2002, 170-171.)

Ennakkomaksutakausta käytetään, kun ostaja maksaa osan kauppahinnasta ennakkona ja haluaa vakuuden sellaisen tilanteen varalta, ettei saakaan maksamaansa ennakkoa takaisin, mikäli myyjä ei pysty toimittamaan tavaraa tai toimitus ei ole sopimuksen mukainen. Ennakkomaksutakaus on yleensä noin 10 – 30 prosenttia kauppahinnasta. (Pirnes ja Kukkola 2002, 170-171.)

Toimitustakausta käytetään turvaamaan ostajaa, mikäli toimitus ei ole sopimusehtojen mukainen ja ostajalle syntyy tästä vahinkoa. Toimitustakaus on yleensä noin 10 prosenttia kauppahinnasta. (Pirnes ja Kukkola 2002, 170-171.)

Loppukauppahinnan maksun takausta käytetään, kun kauppasopimuksessa on sovittu tietyn osuuden maksamisesta, kun myyjä on täyttänyt kaikki velvoitteensa ja ostaja haluaa varmistaa, että nämä velvoitteet on täytetty. Myyjän kassanhallinnan kannalta voi olla edullisempaa antaa ostajalle loppukauppahinnan maksulle pankkitakaus ja saada ostajan maksusuoritus kuin odottaa, että kaikki velvoitteet on suoritettu ja ostaja maksaa loput kauppahinnasta. Loppukauppahinnan takaus voi olla esimerkiksi 10 prosenttia kauppahinnasta. (Helppi ja Paloheimo 2005, 63-66.)

Takuuajan takauksella korvataan ostajalle aiheutuneet vahingot tilanteessa, kun myyjä laiminlyö takuuajan velvoitteensa korjata ilmenneet virheet. Takuuajan takaus on yleensä noin 5 – 10 prosenttia kauppahinnasta. (Pirnes ja Kukkola 2002, 170-171.)

Vekselitakausta käytetään, kun ostaja ja myyjä sopivat, että ostaja maksaa kauppahinnan useassa maksuerässä tai tietyn maksuajan kuluessa kerralla. Myyjä voi tällöin asettaa jokaiselle maksuerälle vekselin, jonka ostaja hyväksyy. Myyjä voi edellyttää myös ostajan pankilta vekselitakausta eli avaalaa. Ostajan pankki sitoutuu vekselitakauksella maksamaan vekselin sille, joka esittää sen maksettavaksi eräpäivänä. (Helppi ja Paloheimo 2005, 63-66.)

Yritys A:lta ei ole pyydetty usein pankkitakauksia. Vuosittain takauksia annetaan vain yksittäisiä kappaleita, jotka pääosin ovat ennakkomaksutakauksia.

8.3 Factoring

Myymällä vientisaamisensa rahoitusyhtiölle myyjä voi vähentää maksuviiveitä ja täten aikaistaa kasvavirtaansa. Factoringia käyttäessään myyjä saa laskun loppusummasta osan, yleisesti 80 prosenttia, heti käyttöönsä. Loppuosan vähennettynä rahoitusyhtiön kuluilla myyjä saa, kun ostaja maksaa rahoitusyhtiölle. Tämä loppuosa toimii rahoitusyhtiölle vakuutena. Rahoitusyhtiö siirtää laskun takaisin viejälle, mikäli ostaja ei sitä maksa. (Kananen 2009, 99-101.)

Menetelmässä on mahdollista käyttää joko ulkomaista ja kotimaista rahoitusyhtiötä, jolloin kotimainen yhtiö myy toimeksiannon edelleen kohdemaan rahoitusyhtiölle, tai pelkästään kotimaista yhtiötä, joka tällöin perii saamisen suoraan ulkomaiselta ostajalta. Yhden yhtiön käyttö on edullisempaa, koska kustannukset jäävät pienemmiksi kuin kahta yhtiötä käytettäessä. (Kananen 2009, 99.)

Factoring on suhteellisen kallis rahoitusratkaisu. Yritykset tekevätkin yleensä pitkäaikaisia factoring-sopimuksia kaikkien saamistensa perimisestä. Factoring-menetelmän käyttö voi saada ostajan epäilemään myyjän maksukykyä, mutta järjestely voidaan tehdä myös sellaiseksi, ettei ostaja saa tietää factoringin käytöstä. (Kananen 2009, 99-100.)

Factoring-menetelmällä on mahdollista siirtää myös kaupan riski rahoitusyhtiölle, mutta koska ne haluavat minimoida kaupan riskit, eivät ne yleensä tee sopimuksia epäluotettavien ostajien saamisista (Kananen 2009, 99).

8.4 Forfaiting

Forfaiting eroaa factoringista siinä, että saamiset ovat yleensä suurempia ja niillä on pitemmät maksuajat. Forfaiting-sopimus tehdään yksittäisestä kaupasta ja viejä saa koko kauppahinnan heti. Jos ostaja ei maksa rahoitusyhtiölle, sillä ei ole takautumisoikeutta eli viejän ei tarvitse palauttaa saamaansa suoritusta. (Kananen 2009, 100-101.)

Forfaitingissa rahoitusyhtiö ostaa vekselin, jossa on pankin antama vekselitakaus. Käytännössä myyjä myy rahoitusyhtiölle vekselin, joka on ostajan hyväksymä ja ostajan pankin avalisoima. Rahoitusyhtiö diskonttaa vekselin ja maksaa kauppahinnan, josta se on vähentänyt omat kulunsa ja korot. Myyjän tulee ennen kauppasopimuksen tekemistä ottaa rahoitusyhtiöstä selvää, mitkä pankit ovat hyväksyttäviä ja kuinka suuret ovat diskonttauskulut. (Helppi ja Paloheimo 2005, 159-160.)

Forfaiting-menetelmä kattaa kaupan riskit, niin asiakas- kuin maariskitkin sekä myös mahdolliset kurssi- ja korkoriskit. Rahoitusyhtiöt käyvät kauppaa sellaisilla rahoitusinstrumenteilla, johon ei liity riskiä. Ostajalta vaaditaan vakuus, esimerkiksi pankkitakaus, kauppahinnan maksamiseksi. (Kananen 2009, 100-101.)

8.5 Finnvera

Finnvera on mukana turvaamassa suomalaisten yritysten kilpailukykyä vientimarkkinoilla. Finnvera tarjoaa vientitakuutoiminnallaan järjestelyitä vienti- ja projektirahoitusriskien kattamiseksi. Sen asiakkaita ovat yritykset, kotimaiset ja kansainväliset pankit sekä rahoituslaitokset. (Finnvera 2013.)

Finnvera avustaa vientitakuutoiminnallaan yrityksiä ulkomaankaupan riskeiltä suojaautumisessa. Näitä riskejä ovat mm. poliittiset riskit, jotka liittyvät ulkomaisen ostajan maahan ja kaupalliset riskit, jotka liittyvät ulkomaisiin yrityksiin tai pankkeihin. (Finnvera 2013.)

Poliittisia riskejä ovat luottovaluutan siirron rajoitukset, velkojen vakauttaminen sekä sota tai kapina. Riskiä kasvattaa, jos luotonsaaja tai takaaja on kohdemaan viranomainen, esimerkiksi keskuspankki tai valtiovarainministeriö, joka edustaa suoraa valtion riskiä. Poliittisia riskejä arvioitaessa ovat kriteereinä mm. talouden kasvupotentiaali, maan talouspolitiikka, maan riippuvuus viennistä, tuonnista tai ulkoisesta avusta, maan haavoittuvuus sekä sen velkaantuneisuus ja rahoitus. Myös maan sisä- ja ulkopoliittikkaa, hallinnon tehokkuutta ja kansainvälisiä suhteita arvioidaan kartoitettaessa poliittisia riskejä. (Finnvera 2013.)

Kaupallisten riskien kohteena ovat ulkomaiset yritykset ja pankit. Yritys- ja ostajariski analysoidaan aina ennen takuun myöntämistä myös niissä tapauksissa, kun pankki on luoton takaajana. Riskianalyysin laajuuteen vaikuttavat kaupan koko ja arvioitu riskimäärä. Tyypillisiä kaupallisia riskejä ovat ostajan maksukyvyttömyys, maksuhaluttomuus tai konkurssi. Määriteltäessä yritys- ja ostajariskiä tulee huomioida yrityksen pääoman riittävyys, yrityksen taloudellinen tilanne (omavaraisuusaste),

toiminnan kannattavuus sekä yrityksen hyvät luottotiedot. Kun määritellään pankkiriskiä, huomiota tulee kiinnittää pankin vakavaraisuuteen, kannattavuuteen ja likviditeettiin sekä pankin johtoon ja valtion tai omistajien tukeen pankille. (Finnvera 2013.)

Finnveran maapolitiikka ja maaluokitus toimivat puitteina vientiriskien kattamiselle. Maapolitiikka kattaa Finnveran riskinoton kohdemaassa, siellä vaadittavat vastavakuudet tai edellytettävät maksuehdot ja hyväksyttävän maksimiriskiajan. Vientitakuutoiminnassa maat on luokiteltu kahdeksaan maaluokkaan (0 = erinomainen maksukyky, 7 = erittäin heikko maksukyky). Luokan määräytymiseen vaikuttavat maan poliittinen vakaus ja lainsäädäntö, odotukset sen talouden kehittymisestä tulevaisuudessa sekä sen kyky hoitaa ulkoiset velvoitteensa. Kaikki maaluokitukset Finnvera tarkistaa vähintään kerran vuodessa. Maaluokan määräytymiseen vaikuttavat arviot, kuinka maa kykenee hoitamaan ulkoiset velvoitteensa, millaiset ovat odotukset talouden tulevalle kehitykselle, onko maa poliittisesti vakaa ja millainen on lainsäädännöllinen ympäristö. Maaluokka vaikuttaa puolestaan takuumaksutasoon ja vaadittaviin vastavakuuksiin sekä Finnveran kyseisen maan maapolitiikkaan. (Finnvera 2013.)

Brasilia kuuluu maaluokkaa kolme eli sillä on riittävä maksukyky eikä maahan perustuvia rajoituksia ole (Finnvera 2013).

Vientitakuusiin liittyvän suomalaisen intressin, eli vientikaupan kotimaisuusasteen, on oltava merkittävä. Merkittävä kotimaisuusaste on keskipitkän ja pitkän maksuajan vientitakuutoiminnassa vähintään 33 %, maaluokissa 0 – 2 (0 = erinomainen maksukyky, 2 = hyvä maksukyky) aina kuitenkin vähintään 10 %. Mikäli kotimaisuusaste ei ole merkittävä, voidaan suomalaista intressiä tarkastella myös muiden kriteerien pohjalta, mm. jos hankkeen kokonaistoimituksista merkittävä osa on valmistettu Suomessa tai se perustuu suomalaiseen suunnitteluun tai osaamiseen. Toiseen maahan suuntautuva vientitoimitus, joka hyödyttää taloudellista kehitystä Suomessa merkittävästi voi myös toimia kriteerinä. Tällöin Finnvera suorittaa hankkeesta kokonaisarvion. Kaupan kohteen kotimaisuusasteeseen kiinnitetään huomiota lyhyen maksuajan vientitakuissa, mutta maariskiluokkaan sidottua kotimaisuusastetta ei sovelleta. (Finnvera 2013.)

Finnveran vientitakuutoiminta voidaan jakaa vientisaatavien vakuuttamistoimintaan ja vientiluottojen rahoitustoimintaan. Vientisaatavien vakuuttamistoimia ovat vientitakaukset ja vientitakuut.

8.5.1 Vientisaatavien vakuuttaminen

Vientitakauksen avulla viejä voi saada pankista käyttöpääoman rahoitusta viennin valmistusajalle tai toimituksen jälkeiselle ajalle. Vientitakausta voidaan käyttää vastavakuutena pankille, joka myöntää pankkitakauksen ulkomaisen ostajan kanssa tehdyn toimitussopimuksen niin edellyttäessä. Vientihankkeeseen tulee liittyä suomalainen intressi eli sen tulee jollain tavalla hyödyttää taloudellista kehitystä Suomessa. Rahoittajan myöntämästä lainasta tai muusta rahoitussitoumuksesta Finnveran takausosuus on enintään 80 % (Finnvera 2013).

Vientitakauksen voi saada viennin valmistusaikaisen käyttöpääoman rahoittamiseen, esimerkiksi valmistuskustannusten tai raaka-ainehankintojen rahoittamiseen. Takauksen voi saada myös toimituksen jälkeisen käyttöpääoman rahoittamiseen eli ostajalle myönnetyn maksuajan rahoittamiseen. Vientitakausta voidaan käyttää myös toimitussopimuksiin liittyviin vakuuksiin, esimerkiksi ennakkomaksutakaus tai toimitus- ja takuuajan takaus. (Finnvera 2013.)

Vientitakauksia voidaan myöntää myös muille kuin pienille ja keskisuurille yrityksille, koska yritysten kokoa ei ole rajoitettu. Myöskään toimialarajoituksia ei ole, joten vientitakauksia voi saada myös palveluviennille. Vientitakauksen saajalta peritään vuotuinen takausprovisio. Provision suuruuteen vaikuttavat saajayrityksen kannattavuus, takausaika, kohdema, liiketoimintaan liittyvät toiminnalliset riskit ja mahdolliset vastavakuudet. (Finnvera 2013.)

Finnvera myöntää erilaisia vientitakuuta. Vientiyrityksille suunnattuja takuita ovat vientisaatavatakuu, luottoriskitakuu ja vastatakuu. Rahoituslaitoksille ja pankeille suunnattuja takuita ovat mm. ostajaluottotakuu, remburssitakuu, pankkiriskitakuu, investointitakuu ja rahoitustakuu. Maahantuojille voidaan myöntää raaka-ainetakuu. (Finnvera 2013.)

Vientisaatavatakuu on suunnattu lyhyen maksuajan vientiin ja se soveltuu varsinkin kulutus- ja kestokulutustavaroiden ja vastaavien tuotteiden vientiin, kun ostajalle annetaan maksuaikaa enintään 180 päivää. Viejä voi vakuuttaa ulkomaiselta ostajalta olevat saatavansa luottotappioiden varalta vientisaatavatakuun avulla. Takuulla katetaan ostajasta johtuva kaupallinen riski ja ostajan maasta johtuva poliittinen riski. Vientisaatavatakuuta voidaan käyttää myös luoton vakuutena, kun viejä siirtää takuuseen perustuvan korvausoikeutensa pankille. Edellytyksenä takuun myöntämiselle on hankkeen suomalainen intressi ja kansainvälisen käytännön mukaiset kaupan maksuehdot. Takuu voidaan myöntää yksittäiselle kaupalle tai jatkuvalle viennille toistaiseksi voimassaolevana. Takuukate on ostajan maasta riippuen yleensä 75 – 90 %. Takuumaksun perusteena ovat vientikaupan luottoaika ja riskiarvioon perustuva maksuluokka. Takuumaksu enintään 90 päivän luottoajalle on 0,40 – 0,75 % ja 91 – 180 päivän luottoajalle 0,50 – 0,95 % takuuseen ilmoitettavasta viennin arvosta. (Finnvera 2013.)

Luottoriskitakuun avulla viejä vakuuttaa vientikauppansa luottotappioiden varalta. Takuulla katetaan niitä riskejä, jotka liittyvät ulkomaiselta ostajalta olevaan saatavaan tai valmistusaikana tapahtuvaan kaupan keskeytymiseen. Takuulla voidaan kattaa sekä kaupalliset että poliittiset riskit. Takuu voidaan myöntää viejälle, kun edellytys suomalaisesta intressistä täyttyy ja kaupan maksuehdot ovat kansainvälisen käytännön mukaiset. Takuu soveltuu lyhyen ja pitkän maksuajan vientikauppojen luottoriskien kattamiseen. Takuukate on yleisesti 75 – 90 %. Takuusta perittävät maksut määräytyvät tapauskohtaisesti. Maksuihin vaikuttavat ostajan ja ostajamaan luottokelpoisuus, kaupan maksuehdot ja vakuudet. (Finnvera 2013.)

Vastatakuu voi toimia pankille myönnettävänä vastavakuutena, kun pankki on antanut viejän puolesta ulkomaiselle ostajalle takauksen. Annettuja takauksia voivat olla mm. tarjous-, ennako-, toimitus- ja vastuuajan takaus. Pankilla on oikeus korvauksiin takuun perusteella, jos ostaja ottaa takauk-

sen käyttöön. Jos Finnvera on maksanut pankille takuun perusteella, se perii korvauksen joko kokonaan tai osittain viejältä. Takuukate vaihtelee ollen enimmillään 80 %. Vastatakuun myöntämisen edellytyksenä on, että takaus, joka katetaan vastatakuulla, on määrältään ja voimassaoloajaltaan rajattu. Muita myöntämisen edellytyksiä ovat mm. viejän, ostajan ja ostajan maan luottokelpoisuus, toimitussopimuksen lakivalinta ja riitojen ratkaisumenettely. Viejä hakee takuuta. (Finnvera 2013.)

Vastatakuulla voidaan myös kattaa takauksen perusteeton tai poliittisista riskeistä aiheutuva käyttöönotto. Takuu ei kuitenkaan kata, jos takuu otetaan käyttöön viejästä riippuvista syistä. Vastatakuuta voidaan käyttää myös riskivakuutuksena viejälle siltä varalta, että takaus otetaan käyttöön perusteettomasti. Tällöin Finnvera korvaa viejälle takuukatteen mukaisen osuuden. Takuukate on yleensä 90 %. Mikäli kyseessä on poliittinen tapahtuma, on takuukate 95 – 100 %. Takuusta perittävä maksu määritellään tapauskohtaisesti. Maksuun vaikuttavat katettavat riskit, ostajan ja ostajan maan sekä viejän luottokelpoisuus. (Finnvera 2013.)

Ostajaluottotakuu on luotonantajalle myönnettävä vakuus ulkomaisesta ostajasta, ostajan pankista tai ostajan maasta aiheutuvien luottoriskien varalta. Takuujärjestelyssä viejä saa kauppahinnan kautehdoin ja luottoriski siirtyy luotonantajalta Finnveralle. Takuulla voidaan kattaa sekä kaupalliset että poliittiset riskit. Takuu on soveltuva käytettäväksi keskipitkän ja pitkän maksuajan ostajaluottoriskien järjestelyissä, kuten kauppakohtaisissa ostajaluottoissa sekä forfaiting- ja leasingrahoituksessa. Myös lyhyen maksuajan vientiin takuu soveltuu tapauksissa, että viejä saa ostajalta maksuksi siirtokelpoisen velkasitoumuksen eli hyväksytyyn vekseliin tai velkikirjan ja vienti suuntautuu läntisten teollisuusmaiden ulkopuolelle. Vientikaupan rahoittaja tai viejä voi hakea ostajaluottotakuuta. (Finnvera 2013.)

Ostajaluottotakuu voidaan jakaa pitkän ja lyhyen maksuajan takuisiin. Pitkän maksuajan takuut koskevat yli kaksi vuotta koskevia luottoaikoja. Lyhyen maksuajan takuu voidaan myöntää yksittäiselle kaupalle, mutta yleisesti sitä käytetään jatkuvassa viennissä sen ollessa toistaiseksi voimassa. Edellytyksenä takuun myöntämiselle on ostajalta saatu siirtokelpoinen velkasitoumus. Takuusopimuksen solmivat viejää rahoittava pankki ja Finnvera. Viejällä ei ole sopimussuhdetta Finnveraan. Lyhyen ajan ostajaluottotakuuta myönnetään yleensä vain poliittisen riskin maihin eli muihin kuin EU-maihin ja läntisiin teollisuusmaihin. Takuukate on yleensä kaupallisten riskien osalta 90 % ja poliittisten riskien osalta 100 %. Takuumaksun suuruuteen vaikuttavat luottoajan pituus, luotonsaajan maan luokitus ja luotolle mahdollisesti saatavat vakuudet. (Finnvera 2013.)

EU-komissio on myöntänyt Finnveralle 6.3.2013 luvan taata tietyin edellytyksin myös alle kahden vuoden maksuajan vientikauppoja EU-maihin (poislukien Kreikka), Australiaan, Kanadaan, Islantiin, Japaniin, Uuteen Seelantiin, Norjaan, Sveitsiin ja USA:aan. Tämä koskee tässä työssä esitellyistä taakuista luottoriski-, vientisaatava- ja ostajaluottotakuuta. Lupa on voimassa vuoden 2015 loppuun. (Finnvera 2013.)

8.5.2 Vientiluottojen rahoittaminen

Finnvera aloitti vuoden 2012 alussa vientiluottojen rahoittamisen. Järjestelmän tavoitteena on turvata suomalaisten vientiyriyten kilpailuasema ja se on tarkoitettu suomalaisia pääomatuotteita ostavien ulkomaisten asiakkaiden rahoitusjärjestelyihin. Luotonannon Finnvera hoitaa tytäryhtiönsä Suomen Vientiluotto Oy:n kautta. Suomen Vientiluotto Oy:llä on liikepankkeihin nähden edullisempi verokohtelu useissa maissa ja se voi toimia vientiluottojen antajana luotonottajille ja saada aikaan säästöä rahoitusjärjestelykustannuksissa. Luoton on täytettävä OECD:n vientiluottosopimuksen ehdot, että Suomen Vientiluotto Oy voi toimia luotonantajana. Sen myöntämällä luotoilla on lähdeverovapaus 28 maassa, mukaan lukien Brasilia, Intia, Kanada ja Kiina. Käytännössä järjestelmää voi soveltaa yli kahden vuoden luottoaikoihin. (Finnvera 2013.)

Yritys A on yrityksen talousjohtajan (2013-01-29) mukaan aiemmin selvittänyt Finnveran joidenkin palveluiden käyttömahdollisuutta Brasilian viennissä. Yritys kokee ongelmalliseksi sen, että rahoitus on vain osittainen ja se on kallis. Ongelmana on myös ollut se, että brasilialaiset asiakkaat eivät ole olleet Finnveran mielestä luottokelpoisia ja ne asiakkaat, jotka on katsottu luottokelpoisiksi, eivät rahoitusta ole tarvinneet. Finnvera on myös ilmoittanut, että se voi osallistua joihinkin hankkeisiin, mikäli pankki sitoutuu ensin osallistumaan siihen. Osalla haastatelluista myyntihenkilöistä ei ollut omaa kokemusta Finnveran toiminnasta, mutta yleinen tuntuma oli, että Finnveran toiminta on kankeaa ja vaatii paljon paperityötä. Lisäksi käsittelyaikoja pidettiin liian pitkinä.

Yritys A:n tarpeisiin suojautua riskeiltä vastaavat parhaiten Finnveran myöntämät vientitakaukset ja luottoriski- ja vientisaatavatakuut. Yrityksen on mahdollista käyttää vientitakausta valmistuksen aikaiseen käyttöpääomatarpeeseen, mikäli asiakkaat eivät maksa sovittuja ennakkomaksuja sovittuna aikana. Vientitakausta on mahdollista käyttää myös ostajalle myönnetyn maksuajan rahoittamiseen tai vastavakuutena sopimusehtojen mukaisen pankkitakauksen myöntävälle pankille.

Vientisaatava- tai luottoriskitakuulla yritys A:n on mahdollista vakuuttaa saatavansa luottotappioiden varalta. Molemmat takuut kattavat sekä ostajasta riippuvat kaupalliset että ostajan maasta riippuvat poliittiset riskit. Takuuta myöntäessään Finnvera tutkii ostajan luottokelpoisuuden. Vientisaatavatakuu sopii käytettäväksi, kun ostajalle myönnetty maksuaika on enintään 180 päivää. Luottoriskitakuu soveltuu myös tätä pidempiin maksuaikoihin.

Vastatakuun käyttöön yritys A:ssa ei ole perusteita. Yritykseltä ei pyydetä pankkitakauksia usein ja riski, että annettuja takauksia käytettäisiin perusteettomasti, on pieni. Suomen Vientiluotto Oy:n myöntämät vientiluotot soveltuvat ainoastaan yli kahden vuoden luottoaikoihin, joten ne eivät sovelu yritys A:n asiakkaiden käyttöön.

9 POHDINTA

Kaupankäynnissä tulee jatkossa korostumaan palvelukokonaisuuksien myynti. Ostajat eivät enää halua hankkia pelkkiä tuotteita vaan erilaisia palvelukokonaisuuksia. Yhtenä osana palveluita nähdään kaupan rahoitus. Ulkomaankaupassa rahoituksen osaamisen merkitys korostuu ja kaupan molempien osapuolten tulisi tuntea kaupan rahoituksen vaihtoehdot ja niihin liittyvät riskit ja kustannukset. Investointihyödykkeitä hankkivilla yrityksillä ei välttämättä ole riittävää osaamista ulkomaankaupasta ja siihen liittyvästä kaupan rahoituksesta, jolloin myyjä on avainasemassa voidessaan esitellä ostajalle eri kaupan rahoituksen vaihtoehtoja. Rahoitusosaaminen ja eri rahoitusvaihtoehtojen hyödyntäminen lisäävät myyjän kilpailukykyä.

Yritys A:ssa tehdyissä haastatteluissa kävi ilmi, että kaupan rahoituksen osaamisessa on puutteita jopa siinä määrin, että se on aiheuttanut esteitä kauppojen syntymiselle. Tästä syystä tässä opinäytetyössä kuvattiin eri rahoitusvaihtoehtoja, niiden käyttömahdollisuuksia ja kustannuksia. Yrityksen myyntihenkilöstöä varten laadittiin lyhyt ja ytimekäs kuvaus ”Rahoituksen ABC” yleisimmistä rahoitusvaihtoehdoista. Lisäksi laadittiin helppokäyttöiset, suuntaa-antavat rahoituskustannusten laskentamallit perittävien ja avista- ja aikaremburssien kustannusten laskemiseen.

Kuhunkin kauppasopimukseen sopivan maksuehdon ja mahdollisen rahoitusinstrumentin käyttö minimoi yritykset kaupan rahoituksen riskejä. Kaikkia riskejä ei kannata pyrkiä välttämään, koska riskien välttäminen usein aiheuttaa yrityksille turhia kustannuksia. Sopimuksia laadittaessa on myös huomioitava, etteivät kirjatut ehdot ole ristiriidassa keskenään. On erittäin tärkeää, että sopimukseen kirjataan myös sopimusvelvoitteiden laiminlyönnin seuraukset; voidaanko esimerkiksi myöhästyneestä maksusta periä viivästyskorko. Yritys A:n tulisi pyrkiä laatimaan kauppasopimukset yhteisesti läpikäydylle sopimus pohjalle, johon tulisi kirjata varsinkin sopimusvelvoitteiden laiminlyönnin seuraukset. Sopimukseen ei tulisi jättää minkäänlaisia tulkinnanvaraisuuksia.

Kauppasopimukseen tulee aina olla kirjattuna maksuehto, -tapa ja -aika. Yritys A on pyrkinyt minimoimaan saatavariskinsä käyttämällä maksuehtoja, joissa koko kauppahinta on joko maksettu ja muutoin varmistettu ennen koneiden lähetystä. Yritys voisi panostaa jatkossa saatavien varmistamiseen sen sijaan, että se vaatii koko kauppahinnan maksua ennen toimitusta. Liian tiukoilla maksuehdoilla yritys voi menettää asiakkaita, kuten haastatteluissa kävi ilmi.

Maksuajan kirjaaminen kauppasopimukseen hyödyttää molempia kaupan osapuolia. Myyjä pystyy arvioimaan kassavirtaansa ennakkoon ja ostaja pystyy varautumaan maksuun. Hyvään asiakaspalveluun ei kuulu, että ostaja näkee maksuajan vasta saatuaan laskun. Maksuaikojen tulee olla riittävän pitkiä, ulkomaankaupassa yleisesti hyväksytty lyhin maksuaika on 14 vuorokautta, koska ostaja saattaa joutua tekemään erillisjärjestelyitä saadakseen esimerkiksi valuuttamaksun suoritettua ja lisäksi pankkien väliset maksujen siirrot kestävät yleensä joitakin päiviä. Maksuaikoja ”välittömästi” ja ”heti” tulisi pyrkiä välttämään, koska ne eivät ole realistisia ja vaikeuttavat kassavirran seuraamista. Ennakkomaksuissa realistinen maksuaika voisi olla 7 – 14 vuorokautta, mutta pääsääntöisesti se tulisi

pitää yhdellä asiakkaalla aina samana. Asiakkaalle tulisi tehdä selväksi, että koneen valmistusta ei aloiteta ennen maksun saapumista ja mikäli maksu saapuu myöhässä, sen vaikutukset tuotannon uudelleen aikatauluttamiseen tulee selvittää asiakkaalle. Koska loppumaksu on yleensä huomattavasti ennakkomaksua suurempi, tulisi sille antaa pidempi maksuaika, esimerkiksi 21 – 30 vuorokautta. Asiakas saattaa joutua tekemään omia rahoitusjärjestelyjään ja siitä syystä ei ole realistista asettaa lyhyempiä maksuaikoja. Mikäli toimituksen jälkeisiä maksueriä on käytössä, esimerkiksi hyväksytystä käyttöönotosta, tulisi niihin kirjata ns. takaleikkuri, eli päivä, jolloin maksu tulee suorittaa huolimatta siitä, onko käyttöönotto suoritettu asiakkaan mielestä hyväksytysti vai ei. Mahdollisissa riitatilanteissa eri osapuolille kuuluvat kustannukset tulisi käsitellä kauppasopimuksen varsinaisen kohteen maksuehtojen ulkopuolella.

Tässä työssä on tarkoituksellisesti jätetty selvittämättä ostajista aiheutuvia syitä, jotka johtavat maksujen myöhästymisiin. Koska maksut kuitenkin usein tulevat myöhässä, olisi hyödyllistä tutkia ostajista johtuvia syitä tarkemmin ja poistaa niitä mahdollisuuksien mukaan. Erityisesti huomiota tulisi kiinnittää ennakkomaksujen saapumiseen eräpäivänä. Ennakkomaksuilla pyritään rahoittamaan valmistuksen aikaisia kuluja ja mikäli ennakkomaksu on riittävän suuri ja se saapuu sovittuna ajankohtana, pienenee yrityksen valmistusenaikaisen rahoituksen tarve. Yritys A:lla suurin yksittäinen yrityksestä itsestään johtuva syy, että maksut viivästyvät alun perin arvioidusta, on tuotannon aikataulun pitämättömyys ja siitä johtuva laskutuksen viivästyminen.

Brasiliassa maahantuontiprosessi on vaikea ja aikaavievä. Maahantuontiin liittyvä dokumentointi ja toimintatavat sekä niihin kuluva aika tulee ottaa huomioon suunniteltaessa Brasiliaan suuntautuvan kaupan rahoitusta. Turvallisin maksuehto on ennen toimitusta tapahtuva 100 %:n ennakkomaksu. Myyntireskontran maksusuoritusten tarkastelun yhteydessä kävi kuitenkin ilmi, että brasilialaisilta asiakkailta suoritukset tulevat lähes pääsääntöisesti myöhässä ja myöhästymisajat ovat hyvin pitkiä, joten kassavirran parempaa ennakkointia varten maksujen suorittamiseen sovittuna eräpäivänä tulee kiinnittää entistä enemmän huomiota. Myöhässä tulevat maksut aiheuttavat yrityksille kustannuksia menetettyinä korkotuottoina sekä resurssien väärää kohdentamista, kun henkilöstö joutuu lähettämään asiakkaille maksumuistutuksia.

Brasilian viennissä tulisi harkita muiden rahoitusinstrumenttien käyttöä. Remburssin käyttöä tulisi harkita tarkoin maahantuonnin vaikeuden ja remburssikustannusten suuruuden vuoksi. Standby-remburssin käyttö olisi edullisempaa ja koska oikein käytettynä se ei ole dokumentoinniltaan niin vaativa kuin normaali remburssi, antaisi se riittävän suojan myyjälle. Standby-remburssi voisi olla vartenotettava vaihtoehto, kun asiakas ei suostu maksamaan koko kauppahintaa ennen toimitusta.

Finnveran tarjoamista viennin rahoituspalveluista yritys A:n tarpeita parhaiten vastaavat vientitakaukset ja luottoriski- ja vientisaatavatakuut. Vientitakauksia yritys voisi käyttää paitsi valmistuksen aikaisen käyttöpääomatarpeen kattamiseen, myös asiakkaille myönnettyjen maksuaikojen rahoittamiseen. Luottotappioiden varalta ainakin suuremmissa kaupoissa yritys voisi selvittää mahdollisuutta vakuuttaa saatavansa joko vientisaatava- tai luottoriskitakuulla, jotka kattavat sekä kaupalliset että poliittiset riskit.

Eri rahoitusvaihtoehtojen kustannustietoisuus oli yritys A:ssa melko heikko. Tällä työllä on pyritty lisäämään paitsi tietoisuutta eri vaihtoehtojen olemassaolosta, myös niiden kustannustasosta. Yleisesti myyntihenkilöstö ymmärtää, että eri rahoitusinstrumentit aiheuttavat kustannuksia, mutta välttämättä ei ymmärretä, millaisia kustannuksia myöhässä saapuvat maksut aiheuttavat. Vaihtoehtoja vertailtaessa on otettava huomioon paitsi asiakkaan, myös tämän pankin ja maan tilanne, joten jokainen rahoitustapahtuma on ainutlaatuinen eikä yhtä yleispätevää ohjetta voi antaa.

LÄHTEET

- BLOOMBERG 2010. South Africa Is Asked to Join as a BRIC Member to Boost Emerging Markets. [viitattu 2013-04-08]. Saatavissa: <http://www.bloomberg.com/news/2010-12-24/south-africa-asked-to-join-bric-to-boost-cooperation-with-emerging-markets.html>
- CIA 2013. The World Factbook. South America: Brazil. [viitattu 2013-04-08]. Saatavissa: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>
- ESKOLA, Jari ja SUORANTA, Juha 2000. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.
- EUROPEAN COMMISSION 2013. Countries and regions. [viitattu 2013-02-20]. Saatavissa: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/brazil/>
- EUROPEAN COMMISSION 2013. Market Access Database. [viitattu 2013-04-08]. Saatavissa: http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormATpubli.htm?datacat_id=AT&from=publi
- FINNFUND 2013. [viitattu 2013-04-09]. Saatavissa: http://www.finnfund.fi/fi_FI/etusivu/
- FINNVERA 2013. Vienti. [viitattu 2013-03-20]. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/Vienti>
- FINPRO 2013. Maaprofiilit. Brasilia. [viitattu 2013-03-20]. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/web/10304/107>
- GRAFERS, Hans Wilfried ja SCHLICH, Axel Wilhelm 2005. Strategic Export Management. Helsinki: WSOY
- HARJUMAASKOLA, Päivi 2013-03-21. Vientirebursseista [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Leena Ojas. [tulostettu 2013-03-21].
- HELPPI, Minna ja PALOHEIMO, Annamarja 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Riskit, maksuliikenne ja ratkaisut. Tampere: Tammer-Paino Oy.
- HELSINGIN YLIOPISTO 2013. Graafiset tiedonesittämismenetelmät: käsitekartta. [viitattu 2013-04-17]. Saatavissa: <http://www.edu.helsinki.fi/malu/kirjasto/tieto/kasitek/index.htm>
- HIRSJÄRVI, Sirkka, REMES, Pirkko ja SAJAVAARA, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. 15. painos. Helsinki: Tammi
- ICC FINLAND 2013. Toimitusten hallinta ICC Incoterms 2010. [viitattu 2013-04-09]. Saatavissa: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010>
- JUVONEN, Marko, KORHONEN, Heikki, OJALA, Veli Matti, SALONEN, Tero ja VUORI, Heli 2005. Yrityksen riskienhallinta. Suomen vakuutusalan koulutus ja kustannus Oy. Helsinki: Yliopistopaino.
- KANANEN, Jorma 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu, liiketoiminta ja palvelut -yksikkö. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 111.
- KANANEN, Jorma 2009. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu, liiketoiminta ja palvelut -yksikkö. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 102.
- MELLO, Juliana 2012-03-22. The Brazilian way of doing things. The Brazil Business. [viitattu 2013-04-11]. Saatavissa: <http://thebrazilbusiness.com/article/the-brazilian-way-of-doing-things>
- NOVAIS, Andréa 2012-06-22. The 7 Most Common Problems for Businesses in Brazil. The Brazil Business. [viitattu 2013-04-11]. Saatavissa: <http://thebrazilbusiness.com/article/the-7-most-common-problems-for-businesses-in-brazil>
- NOVAIS, Andréa 2012-09-06. Brazilian Society and Culture. The Brazil Business. [viitattu 2013-04-11]. Saatavissa: <http://thebrazilbusiness.com/article/brazilian-society-and-culture>
- PIRNES, Hannu ja KUKKOLA, Eemil 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: WSOY

- POHJOLA PANKKI OYJ 2011. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. [viitattu 2013-03-01]. Saatavilla: <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/miten-suojautua-riskeilta-ulkomaankaupassa?cid=331617921&srcpl=3>
- PRICEWATERHOUSECOOPERS AG 2012. Trade & Finance. Spring 2012. [viitattu 2013-02-20]. Saatavissa: http://www.pwc.com/en_GX/gx/psrc/pdf/pwc-trade-finance-spring-2012.pdf
- QINGDAO JET MARINE LOGISTICS 2011. Incoterms 2010 – Quick Reference Guide. [viitattu 2013-04-15]. Saatavilla: <http://www.jms-logistics.com/en/global/incoterms-2010-quick-reference-guide>
- SAARANEN-KAUPPINEN, Anita ja PUUSNIEKKA, Anna 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkójulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. [viitattu 2013-04-04]. Saatavissa: www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/
- SOININEN, Annikka 2013-03-21. Vientiperittävät [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Leena Ojas. [tulostettu 2013-03-21].
- SUOMINEN, Arto 2003. Riskienhallinta. 3. painos. Helsinki: WSOY
- TALOUSSANOMAT 2013. Taloussanakirja [viitattu 2013-04-11]. Saatavissa: <http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/kirjain/L/>
- THE BRAZILIAN BUSINESS. Brazilian Import Duty and Taxation by Category. [viitattu 2013-04-08]. Saatavissa: <http://thebrazilbusiness.com/import-tax-guide>
- TILASTOKESKUS 2013. Käsitteet ja määritelmät. [viitattu 2013-04-11]. Saatavissa: <http://www.stat.fi/meta/kas/index.html>
- TULLIHALLITUS 2013. Kuljetustilastoja. [viitattu 2013-04-08] Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastoja/kuljetukset/index.jsp
- TULLIHALLITUS ULJAS tietokanta 2013. Ulkomaankauppatietojen jakelujärjestelmä. [viitattu 2013-04-08]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/uljas/index.jsp
- ULKOASIAINMINISTERIÖ 2013. Brasilian taloustilanne alkuvuodesta 2013. [viitattu 2013-04-08] Saatavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentId=272390&nodeId=15145&contentlan=1&culture=fi-FI>
- VALTIOVARAINMINISTERIÖ 2013. Viite- ja viivästyskorko. [viitattu 2013-04-28]. Saatavissa: http://www.vm.fi/vm/fi/11_rahoytysmarkkinat/08_peruskorko/04_viite_ja_viivastyskorkotaulukko.jsp
- VTT. 2009. Pk-yrityksen riskienhallinta. [viitattu 2013-04-05]. Saatavissa: <http://www.pk-rh.com/index.html>
- YRITYS A:N ALUEMYNTIPÄÄLLIKKÖ X 2013-01-30. [haastattelu].
- YRITYS A:N ALUEMYNTIPÄÄLLIKKÖ Y 2013-01-30. [haastattelu].
- YRITYS A:N MYYNTIJOHTAJA 2013-01-30. [haastattelu].
- YRITYS A:N TALOUSJOHTAJA 2013-01-29. [haastattelu].
- YRITYS A:N TALOUSJOHTAJA 2013-04-09. Riskienhallinta [sähköpostiviesti]. Vastaanottaja Leena Ojas. [tulostettu 2013-04-09].
- YRITYS A:N VARAOSAMYYNNISTÄ VASTAAVA PÄÄLLIKKÖ 2013-01-31. [haastattelu].

LIITE 1

KAUPAN RAHOITUS – KYSYMYKSIÄ MYYNTIHENKILÖSTÖLLE

Kaupan rahoitus – kysymyksiä myyntihenkilöstölle

Miten kuvailisit kaupankäyntiä (brasilialaisen) asiakkaan kanssa?

Aiheuttavatko maksuajoista/-tavoista johtuvat seikat ongelmia neuvotteluissa?

Onko jokin kauppa mennyt sivu suun rahoitusasioiden vuoksi?

Mikä on normaali maksuaika? Tiedätkö, maksavatko asiakkaat eräpäivänä?

Mikäli eivät, mitä voit tehdä, että maksu saataisiin tai kuka tekee?

Onko viivästyskoron käyttö täysin poissuljettu vaihtoehto? Miksi?

Tuntevatko asiakkaat remburssin, haluavatko sitä käyttää/ehdottavatko itse sen käyttöä?

Tietämyksesi remburssiprosessista, kauanko kestää, mitä pitää tehdä?

Tiedätkö, milloin remburssilta saadaan suoritus?


Paljonko remburssin käyttö maksaa, oletko huomionnut hinnoittelussa?

Onko sinulla kokemusta muista rahoitusinstrumenteista (perittävät)?

Tunnetko Finnveran myöntämät tuet/lainat?

Olisiko leasing toimiva vaihtoehto?

Mistä kaupan rahaliikenteeseen/rahoitukseen liittyvästä asiasta haluaisit lisätietoa?



DESCRIPTION	All modes of transport		Sea and inland waterways		COSTS	RISK	INSURANCE
EXW Ex Works	SELLER						BUYER
	SELLER						BUYER
	SELLER						BUYER
FCA Free Carrier	SELLER						BUYER
	SELLER						BUYER
	SELLER						BUYER
CPT Carriage Paid to		SELLER					BUYER
	SELLER					BUYER	BUYER
	SELLER					BUYER	BUYER
CIP Carriage and Insurance Paid to		SELLER					BUYER
	SELLER					BUYER	BUYER
		SELLER					BUYER
DAT Delivered at Terminal		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
DAP Delivered at Place		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
DDP Delivered Duty Paid		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
FAS Free Alongside Ship		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
FOB Free on Board		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
		SELLER					BUYER
CFR Cost and Freight		SELLER					BUYER
		SELLER				BUYER	BUYER
		SELLER				BUYER	BUYER
CIF Cost, Insurance and Freight		SELLER					BUYER
		SELLER				BUYER	BUYER
		SELLER				BUYER	BUYER

All modes of transport
 Sea and inland waterways
 COSTS
 RISK
 INSURANCE

LIITE 3

RAHOITUSKUSTANNUSTEN LASKENTAMALLI – PIENI MAA- JA PANKKIRISKI

RAHOITUSKUSTANNUSTEN LASKENTAMALLI

kevät 2013

KAUPPAHINTA	2 000 000,00	eur		
PERITTÄVÄ	4 100,00	eur		
	0,21 %			
Perittäväpalkkio	4 000,00	eur		
Asiakirjakulut n.	100,00	eur		
VAHVISTETTU AVISTAREMBURSSI	3 601,67	-	3 940,56	eur
	0,18 %		0,20 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Viimeinen voimassaolopäivä	11.6.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	1 016,67	max.	1 355,56	
VAHVISTETTU AIKAREMBURSSI	39 975,00	-	51 960,00	eur
	2,00 %		2,60 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Viimeinen voimassaolopäivä	1.3.2014			
Laivauspäivä (arvio)	30.4.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	5 400,00	max.	7 200,00	
Diskonttaus min.	31 990,00	max.	42 175,00	
VAHVISTETTU AIKAREMBURSSI	47 777,67	-	62 263,33	eur
	2,39 %		3,11 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Voimassa päiviä	390	päivää		
Laivauspäivä (arvio)	30.4.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	6 500,00	max.	8 666,67	
Diskonttaus min.	38 692,67	max.	51 011,67	

LIITE 4

RAHOITUSKUSTANNUSTEN LASKENTAMALLI – BRASILIA

RAHOITUSKUSTANNUSTEN LASKENTAMALLI
BRASILIA

kevät 2013

KAUPPAHINTA	2 000 000,00	eur		
PERITTÄVÄ	4 100,00	eur		
	0,21 %			
Perittäväpalkkio	4 000,00	eur		
Asiakirjakulut n.	100,00	eur		
VAHVISTETTU AVISTAREMBURSSI	4 957,22	-	5 973,89	eur
	0,25 %		0,30 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Viimeinen voimassaolopäivä	11.6.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	2 372,22	max.	3 388,89	
VAHVISTETTU AIKAREMBURSSI	47 175,00	-	62 760,00	eur
	2,36 %		3,14 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Viimeinen voimassaolopäivä	1.3.2014			
Laivauspäivä (arvio)	30.4.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	12 600,00	max.	18 000,00	
Diskonttaus min.	31 990,00	max.	42 175,00	
VAHVISTETTU AIKAREMBURSSI	56 444,33	-	75 263,33	eur
	2,82 %		3,76 %	
Avauspäivä	11.4.2013			
Voimassa päiviä	390	päivää		
Laivauspäivä (arvio)	30.4.2013			
Kiinteät kulut n. (ilmoituspalkkio, asiakirjojen lähetyskulut ym.)	185,00	eur		
Asiakirjapalkkio n.	2 400,00	eur		
Vahvistuspalkkio min.	15 166,67	max.	21 666,67	
Diskonttaus min.	38 692,67	max.	51 011,67	

RAHOITUKSEN ABC

Suora maksu

- käytä kun tunnet asiakkaan ja tämän maksukäyttäytymisen
- kirjaa sopimukseen aina maksuehto, -tapa ja -aika
(esim. by direct payment at the order, 14 days net)

Perittävä

- kallis verrattuna avistaremburssiin (pienen maa- ja pankkiriskin alueella)
- suojaa myyjää vain, kun kuljetusasiakirjana käytetään konossementtia
- maksun saaminen ja ajankohta ovat ostajasta riippuvaisia
- jos ostaja kieltäytyy omien kulujensa maksamisesta, jäävät ne myyjän maksettavaksi

Avistaremburssi

- suhteellisen edullinen pienen maa- ja pankkiriskin alueilla
- turvaa sekä myyjän että ostajan
- turvaa myyjän vain kun dokumentit ovat remburssiehtojen mukaiset, joten remburssivaatimukset käytävä läpi tarkkaan
- ostajan pankin sitoumus maksaa
- vahvistettu remburssi myyjän pankin sitoumus maksaa
- ellei muuta ole sovittu, kustannuksista vastaa ostaja

Aikaremburssi

- kallis, hintaan vaikuttaa eniten rahoitusajan pituus
koska aika vaikuttaa myös vahvistuspalkkion suuruuteen
- muuttaminen avistamaksuksi eli diskonttaus kallista
- turvaa sekä myyjän että ostajan
- turvaa myyjän vain kun dokumentit ovat remburssiehtojen mukaiset, joten remburssivaatimukset käytävä läpi tarkkaan
- ellei muuta ole sovittu, kustannuksista vastaa ostaja

Standby-remburssi

- edullisempi kuin normaali remburssi
- pankkitakaus eli toimii vain vakuutena
- käytetään, jos ostaja ei maksa normaalisti suorana maksuna
- käyttäytyy kuin remburssi
- turvallinen
- voidaan vahvistaa
- ellei muuta ole sovittu, kustannuksista vastaa ostaja