

ASIAKKAAN RAHOITTAMINEN KEHITTYVILLÄ MARKKINOILLA

Case: Vaahto Oy

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Markkinointi
Opinnäytetyö
Kevät 2008
Miia Pokkinen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

POKKINEN, MIIA: Asiakkaan rahoittaminen kehittyvillä markkinoilla
Case: Vaahto Oy

Markkinoinnin opinnäytetyö, 59 sivua, 3 liitesivua

Kevät 2008

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen case – tutkimus, joka käsittelee asiakkaan rahoitusta kansainvälistä kauppaa tekevässä yrityksessä. Tutkimuksessa keskitytään erityisesti kehittyville markkinoille suuntautuneisiin viennin rahoituspalveluihin. Opinnäyte koostuu teoreettisesta osasta, jossa käsitellään vientikaupan riskitekijöitä, kansainvälisen kaupan maksutapoja ja – ehtoja sekä asiakkaalle tarjottavia rahoitusinstrumentteja, sekä empiirisestä osasta, jossa käsitellään tilannetta case – yrityksen näkökulmasta.

Tutkimuksessa käsitellään ulkomaankaupan rahoitusta rahallisesti huomattavien ja pitkäkestoisten projektien näkökulmasta. Päättävänä on löytää soveltuvia rahoituspalveluja case – yrityksen Vaahto Oy:n tarjottavaksi kehittyvillä markkinoilla sijaitseville asiakkaille ja tehdä näiden pohjalta ohjeistus rahoituspalvelujen tarjoamiseen yrityksessä. Lisäksi tutkimuksessa esitellään toteutuneiden kauppojen kassavirtoja, jolloin saadaan kuva kustannusten kohdistumisesta projekteihin. Opinnäytetyö on suunnattu Vaahto Oy:n myyntihenkilöstölle.

Asiakkaan rahoittaminen on asiakkaan luotottamista, maksuajan myöntämistä asiakkaalle tai leasing – sopimusjärjestelyjen käyttöä kaupan rahoittamiseksi. Vaahto Oy:n mahdollisiksi asiakkaan rahoituspalveluratkaisuiksi saatiin tutkimuksen lopputuloksena neljä vaihtoehtoa riippuen asiakkaan rahoitustarpeesta ja erinäisistä rahoitusmahdollisuuksista. Nämä ovat forfaiting – rahoitus, erinäisten kehitystukien hyödyntäminen, rahoitusleasing ja ostajaluotto. Rahoitusjärjestelyt asiakkaalle räätälöityjen projektien viennissä järjestetään aina erikseen tapauskohtaisesti, joten yksiselitteistä pätevää toimintamallia ei asiakkaan rahoittamiseen voida luoda.

Avainsanat: asiakkaan rahoitus, maksutavat, projektirahoitus, Vaahto Oy

Lahti University of Applied Sciences
Faculty of Business Studies

POKKINEN, MIIA: Customer funding in Emerging Markets
Case: Vaahto Ltd

Bachelor's Thesis of Marketing, 59 pages, 3 appendices

Spring 2008

ABSTRACT

This is a qualitative case study that discusses the usage of customer funding in an international company. The thesis concentrates especially on funding a customer in emerging markets. The thesis consists of a theoretical part introducing risks of foreign trade, payment terms and methods as well as instruments of funding the customer and an empirical part analyzing situation from the case company's point of view.

The study analyzes international finance in the perspective of long term projects that are financially considerable. The main goal is to find suitable funding services for the case company, Vaahto Ltd, to offer when doing business in emerging markets and to come up with guidelines for the case company when offering funding services. Furthermore the study introduces some cash flow statements of former sales projects. This is to give an overall picture of costs concerning the projects. The thesis is directed to sales personnel of Vaahto Ltd.

Funding the customer can be seen as buyer credit, granting longer credit period or leasing for financing a project. The result of the study showed that the potential customer funding services for Vaahto Ltd were four different solutions depending on the customer's needs and possible alternatives. These solutions are forfeiting, applying different funds and aids for emerging markets, finance leasing and buyer credit. Customer funding is always arranged case by case when tailor made projects for the customer are concerned. Therefore there is no qualified operations model to be created for customer funding.

Key words: customer funding, payment methods, project finance, Vaahto Ltd

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tausta	1
1.2	Tutkimuksen tavoite ja aiheen rajaukset	1
1.3	Tutkimusmenetelmät ja tutkimuksen rakenne	3
2	KANSAINVÄLISET VIENTIKAUPAN MUODOT	5
2.1	Vientikauppa	5
2.2	Projektivienti	6
2.2.1	Projektin rahoitus	7
2.2.2	Projektirahoitus	7
3	VIENTIKAUPAN RISKITEKIJÄT	9
3.1	Valmistusriski	10
3.2	Ostajariski	11
3.3	Kuljetusriski	12
3.4	Toimitusriski	12
3.5	Valuuttariski	13
3.6	Maariski	15
3.7	Juridinen riski	16
4	MAKSUTAVAT JA MAKSUEHDOT	17
4.1	Remburssi	18
4.2	Perittävä	20
4.3	Maksumääräys	21
4.4	Shekki	22
4.5	Maksutapojen riskien kohdistuminen ostajaan ja myyjään	23
5	ASIAKKAAN RAHOITTAMINEN VIENTIKAUPASSA	26
5.1	Projektiainainen rahoitus	28
5.1.1	Factoring	29
5.1.2	Forfaiting	30
5.2	Investointirahoitus	31
5.2.1	Ostajaluotto	31
5.2.2	Valtion vientitakuut	32
5.2.3	Leasing	33

5.2.4	Kehitysrahoitusyhtiöiden lainat	34
6	CASE: VAAHTO OY	36
6.1	Vahto Oy ja Vahto Group -konserni	36
6.2	Vientitoiminta ja vienti kehittyville markkinoille Vahto Oy:ssä	38
6.3	Aikaisimpien vientiprojektien rahoituksen kulku	40
6.3.1	Kauppa A (Kiina)	41
6.3.2	Kauppa B (Kiina)	42
6.3.3	Kauppa C (EU)	43
6.3.4	Kustannusten kohdistuminen projekteihin	44
6.4	Rahoituksen haasteet ja mahdolliset ratkaisut Vahto Oy:ssä	45
6.4.1	Remburssin käyttö maksutapana	46
6.4.2	Projektin rahoittaminen ja projektiaikaisen rahoituksen soveltaminen	46
6.4.3	Soveltuvat investointirahoituksen muodot – ostajaluotto, leasing ja kehitysrahoitusyhtiöiden lainat	47
6.5	Soveltuvat rahoitusinstrumentit Turkkiin	49
6.6	Ehdotus rahoitusratkaisuksi kehittyville markkinoille	51
7	YHTEENVETO	54
	LÄHTEET	56
	LIITTEET	60

1 JOHDANTO

Tämä tutkimus on tarkoitettu viitteelliseksi ohjeistukseksi asiakkaan rahoittamisen ymmärtämiseen projektitoimituksissa kehittyville markkinoille. Opinnäytetyö esittelee erinäisiä asiakkaalle soveltuvia rahoitusinstrumentteja vientikaupassa ja niiden soveltuvuutta käytännössä erityisesti projektiluontoiseen vientiin.

1.1 Tutkimuksen tausta

Rahoituspalveluja tarjottaessa on yleisesti ollut ongelmana soveltuvien rahoitusinstrumenttien tietämyksen puute yrityksissä. Tämä vaikeuttaa myyntineuvottelujen sujuvuutta yrityksessä, sillä sopivia asiakkaalle suunnattuja rahoituspalveluja tarjoamalla yritys voi hankkia itselleen kilpailuetua. Rahoituksen järjestämisestä syntynyt kilpailuetu voi jopa viimekädessä ratkaista kaupan solmimisen.

Projektien rahoituksesta ja asiakkaan rahoituksesta kansainvälisessä kaupassa ei ole laajalti kirjoitettu suomenkielisissä teoksissa. Muutenkin saatavilla oleva tieto on usein hajanaista, mitä täytyy etsiä useista lähteistä. Aikaisemmin projektien rahoituksesta on tehty kolme pro gradu – tutkielmaa Helsingin kauppakorkeakoulussa, mutta yksikään tutkimuksista ei ole käsitellyt viejäyrityksen tarjoamia asiakkaan rahoituspalveluja markkinointikeinona projektien viennissä. Lisäksi kaikki teokset ovat kirjoitettu ennen uusien kansainvälisten UCP 600-remburssisäännösten käyttöönottoa, eikä yksikään tutkielmista keskity kehittyville markkinoille.

1.2 Tutkimuksen tavoite ja aiheen rajaukset

Tämä opinnäytetyö on suunnattu Vaahto Oy:n myyntihenkilöstölle

vientiprojektien asiakkaan rahoitusratkaisujen esittelyyn ja niiden ymmärtämiseen kehittyvillä markkinoilla. Lähtökohta tutkimukselle on auttaa myyntiä ymmärtämään vientikauppaan liittyvien rahoitusmahdollisuuksien hyödyntämistä kehittyvillä markkinoilla. Opinnäytetyön esittelee erilaisia soveltuvia rahoitusinstrumentteja asiakkaan rahoitukseen. Lisäksi opinnäytetyössä on ohjeistus tarjottavista rahoituspalveluista yritykselle ja case – osiossa käydään läpi jo toteutuneita kauppoja Kiinaan sekä EU – alueelle. Näiden toteutuneiden myyntien pohjalta nähdään kyseisten projektien rahoituksen kulku tarkasteltaessa kertyneitä kuluja ja saatuja rahavirtoja. Tutkimuksessa keskitytään kehittyville markkinoille tarjottaviin projekteihin, sillä näissä maissa asiakkaalla on usein tarvetta hankkia ulkopuolista rahoitusta hankkeisiinsa.

Koska Vaahto Oy kuuluu pörssinoteerattuun Vaahto Group -konserniin, yksityiskohtaisia tietoja meneillään olevista eikä myydyistä projekteista ei voida julkistaa. Tutkimusta tehtäessä suuri osa taloudellisista tiedoista on jouduttu muuttamaan viitteellisiksi prosenttiluvuiksi tai tyydytty kommentoimaan niitä vain suppeasti. Koska kirjoittajan saatavilla oleva tieto ei osin ole ollut julkaisukelpoista, opinnäytetyön on tarkoitus antaa ainoastaan suuntalinjauksia rahoituskysymyksiin eikä yksiselitteistä ratkaisumallia yksittäisiin myyntiprojekteihin.

Kehittyvillä markkinoilla tarkoitetaan valtioita, joiden talous on kehitysvaiheessa. Vuonna 2007 Maailmanpankki määritteli 2007 kehittyvien markkinoiden maat, siten että valtion kansantulon henkilöä kohden täytyy olla alle 9 600 dollaria. Kehittyvien markkinoiden taloudet voidaan jaotella tarkemmin kahteen ryhmään, joita ovat siirtymävaiheen taloudet ja niin sanotut low and middle income – taloudet. (The World Bank 2007.)

1.3 Tutkimusmenetelmät ja tutkimuksen rakenne

Tutkimus on tehty kvalitatiivisena case – tutkimuksena. Kvalitatiivisen tutkimuksen käsittelyssä koetaan tärkeäksi kuvata todellisuutta mahdollisimman objektiivisesti keräten tietoa useista lähteistä, jotta asiasta saataisiin kokonaisvaltainen näkemys. Case – tutkimuksessa yksityiskohtaista tietoa kerätään yksittäisestä tapauksesta, jossa kohde on usein henkilö, yritys tai organisaatio. Case – tutkimuksen materiaali voidaan kerätä käyttämällä erinäisiä menetelmiä, joita ovat tyypillisesti haastattelut, asiaan liittyvien asiakirjojen tutkiminen ja havainnointi. Tässä tutkimuksessa pääpaino tutkimuksen teossa on ollut käydyissä henkilöhaastatteluissa (LIITE 3) sekä aiheeseen liittyvien teosten tutkimisessä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2000, 161.)

Käytännössä tutkimusta tehtäessä teoriaosiossa on perehdytty pääosin kirjalliseen rahoitusta koskevaan materiaaliin sekä käytetty hyväksi Kansainvälisen kauppakamarin järjestämän Remburssi ja riskienhallinta – seminaarin luentomateriaalia. Case -osiossa on haastateltu rahoituksesta vastaavia henkilöitä Vaahto Group – konsernissa ja projektienhallintaa seuraavaa henkilöä Vaahto Oy:ssä sekä viennin rahoitusasiantuntijaa Nordea Bank Finland Oyj -pankissa.

Opinnäytetyö koostuu kahdesta osiosta. Ensimmäisessä osiossa käsitellään kansainvälisen kaupan rahoitusta teoriassa. Teoriaosio käsittää luvut 2-5, joissa keskitytään erityisesti projektirahoitukseen ja asiakkaan rahoituksen keinoihin sekä riskienhallintaan ja maksutapoihin. Toinen osio on empiiristä tutkimusta, jolloin rahoituspalveluja käsitellään Vaahto Oy:n näkökulmasta. Kuudes pääluku käsittelee Vaahto Oy:tä ja sen mahdollisia asiakkaan rahoituspalveluratkaisuja. Kappaleessa esitellään ensin lyhyesti yrityksen toimintaa ja rakennetta sekä yrityksen projekteihin kohdistuvia kassavirtalaskelmia, jotta lukija saisi yleiskuvan Vaahto Oy:n vientitoiminnasta. Kappaleessa käsitellään Vaahto Oy:lle soveltuvia asiakkaan rahoituspalveluratkaisuja erityisesti kehittyville markkinoille,

joita selvennetään esimerkkinä Turkin kautta. Käytyjen analyysien pohjalta esitetään kirjoittajan ohjeistus case – yritykselle, kun mietitään soveltuvia asiakkaalle tarjottavia rahoituspalveluja. Lopuksi tutkimuksessa esitetään yhteenveto edeltävissä kappaleissa esitetyistä asioista ja Vaahto Oy:lle soveltuvat ratkaisut käydään läpi lyhyesti.

2 KANSAINVÄLISET VIENTIKAUPAN MUODOT

Kansainvälistyminen on suomalaisissa yrityksissä usein kasvun edellytys. Viennin osuus on suuri suomalaisten yritysten toiminnassa johtuen kotimaan markkinoiden rajallisuudesta. Vientikaupassa yritykseen kohdistuvat riskit kasvavat ja rahoituksen tärkeys korostuu.

Toimivat rahoitusjärjestelyt ovat oleellinen osa vientiprosessia. Kehittyvät markkinat tarjoavat kasvavaa potentiaalia, mutta myös riskit ja erilaiset kauppaan kohdistuvat uhat kasvavat. Rahoitusratkaisuja on tarjolla useastakin eri lähteestä, mutta usein on vaikea määritellä mikä niistä on yritykselle paras ratkaisu ja menetelmä. Myyjän on pystyttävä tarjoamaan asiakkaalleen rahoituksellista lisäarvoa erottuakseen eduksi kilpailijoiden joukosta. Onnistunut viennin rahoitus tukee myyntiprosessia ja edistää osaltaan kaupan syntyä.

2.1 Vientikauppa

Vientikauppaa voidaan käydä monella eri tavalla ja eri kanavien välityksellä. Tavallisesti vientikauppa jaetaan kolmeen eri tyyppiin. Vientiä voidaan harjoittaa käyttämällä kotimaisia välikäsiä, ulkomaisia välikäsiä (epäsuoravienti) tai harjoittaa suoraa vientiä myymällä tuotteita loppuasiakkaalle. Joissakin kansainvälistymistä koskevissa kirjallisissa teoksissa projektivienti on luokiteltu vientikaupan yhdeksi alatekijöistä. Tässä tutkimuksessa projektivientiä käsitellään kuitenkin erillisenä viennin muotona, jotta tutkimus saataisiin rajattua paperikoneteollisuuden vientiä kuvaavaksi. (Karhu 2002, 115.)

Yleisesti viennistä puhuttaessa käsitellään sarjavalmisteesien tavaroiden tai palvelujen vientiä. Tällöin tuotteet eivät ole räätälöity yksittäiselle asiakkaalle, jolloin saman tuotteen voi myydä useammalle asiakkaalle. Tavallisen viennin ongelmat koituvat yleensä kuljetuskustannuksista, markkinoille pääsyn esteistä ja

poliittisista rajoitteista kohdemarkkina-alueella. Edellä mainitut tekijät saattavat vaikuttaa negatiivisesti kustannustehokkuuteen ja tuotteen kilpailukykyyn. (Karhu 2002, 115.)

Toisaalta vientikauppa on suhteellisen yksinkertainen tapa kansainvälistyä ja soveltuu siksi kansainvälistyvälle yritykselle, jolla ei ole taloudellisia eikä henkilöstöllisiä resursseja kasvattaa kansainvälisiä toimintojaan muulla tavoin. Rahoituksen kannalta projektivientiin verrattuna vientikaupan kassavirrat ovat jokseenkin yhtäjaksoisia. Tämä tarkoittaa, että kassavirrat ovat suhteellisen tasaisia kustannusten ja myyntisaamisten osalta. (Karhu 2002, 115.)

2.2 Projektivienti

Vientiprojekti tarkoittaa ajallisesti, paikallisesti tai arvioitujen kustannusten suhteen rajattua hanketta. Tyypillistä projektiviennissä on hankkeen kertaluontoisuus, jolla tarkoitetaan projektin toteuttamista tilaajakohtaisten tarpeiden mukaisesti. Kauppahinnaltaan projektiviennit ovat yleensä merkittävä osa yrityksen liikevaihtoa. Projektiviennistä käytetään myös nimitystä avain käteen projektit (turnkey projects), jolloin usein koko projekti tehdään toimittajayrityksen kannalta alusta loppuun. Siten projektivienti voi sisältää useita toimintoja kuten tietotaitoa, suunnittelua, tavarantoimittamista, työtä ja palveluja. Tyypillisiä projektiviennin soveltamistilanteita ovat erityyppiset kone- ja laitetöimitukset. Tällaisia ovat esimerkiksi paperikonetoimitukset ja paperikoneiden modernisoinnit paperitehtaisiin. (Karhu 2002, 139–140.)

Erityisesti projektiviennissä valmistusaikaisen rahoituksen järjestelyt vaikuttavat viennin tuloksellisuuteen. Projektiviennissä yritys joutuu usein kohtaamaan eriaikaisia rahoitusvaikeuksia, sillä rahan kertyminen yrityksen kassaan on yleisesti hidasta. Toimitusajan ollessa pitkä yritys joutuu vastaamaan mahdollisiin valuuttakurssivaihteluiden haasteisiin. (Karhu 2002, 139–140.)

Projektiviennissä projektin valmistaminen voi tapahtua asiakkaan kohdemaassa, myyjäyrityksen kotimaassa, jossain kohdemaan läheisyydessä tai yhdistelemällä edellisiä vaihtoehtoja. Käytännössä pienimuotoisemmat projektit tehdään usein osittain myyjäyrityksen kotimaassa ja osin projektin kohdemaassa. Esimerkiksi paperikoneiden valmistaminen tapahtuu usein myyjäyrityksen kotimaassa ja asentaminen, kokoaminen sekä käyttöönoton valvominen projektin kohdemaassa. (Karhu 2002, 139–140.)

2.2.1 Projektin rahoitus

Projektin rahoitus vaatii pitkäjänteisyyttä. Rahavirtojen seuraaminen projektin eri vaiheissa vaatii järjestelmällisyyttä. Viejäyrityksen osalta projektin rahoitustarve alkaa suunnitteluvaiheesta ja päättyy tilaajalta saatuun viimeiseen maksuerään. Viimeisen maksuerän saamiseen saattaa kulua useita vuosia riippuen projektin laajuudesta ja ajallisesta kestosta. Tämä vaikeuttaa projektin kustannusten arviointia tarjouksentekovaiheessa. (Karhu 2002, 152–155.)

Rahoituksen riittävyyteen vaikuttaa keskeisesti maksuerien kertyminen kassaan suhteessa kustannusten aiheutumisen ajankohtaan. Valmistajayritykselle rahoitustarvetta projektin edetessä tuovat erityisesti työstä aiheutuvat kustannukset, materiaalikustannukset ja usein ulkopuolisesta rahoituksesta syntyvät kustannukset. Nämä ulkopuolisen rahoituksen kustannukset ja muut kansainvälisen kaupan erityiset rahoituskustannukset tulee huomioida heti projektin hinnoitteluvaiheessa. (Karhu 2002, 152–155.)

2.2.2 Projektirahoitus

Varsinaista projektirahoitusta käytetään rahallisesti suuriin investointeihin. Yleissääntönä projektirahoituksessa pidetään investoinnin alarajana 50 miljoonaa euroa, sillä projektirahoituksen järjestäminen vaatii paljon resursseja. Tällaisia projekteja varten perustetaan itsenäinen projektiyhtiö (SPV, Special Purpose

Vehicle), jonka tulevat kassavirrat, omaisuus sekä kaikki sopimukset ovat projektirahoituksen vakuutena. Projektin toteuttajayritys ei siis enää SPV - yrityksen perustamisen jälkeen ole vastuussa veloista eikä muustakaan rahaliikenteestä. (Grafers & Schilch 2006, 199–204.)

Projektirahoituksessa yleisesti oman pääoman määrä täytyy olla 20 - 40 %:ia kokonaispääomasta, jolloin vierasta pääomaa voi olla maksimissaan 80 %:ia. Projektin itsessään on tuotettava riittävä kassavirta toimintakustannuksien kattamiseksi ja velkojen maksamiseksi. Tyypillistä projektirahoitukselle on kassavirtojen hoitaminen paikallisella valuutalla, jolloin valuutariski voi ilmetä ainoastaan lainan takaisinmaksussa. Kun kaikki projektin osatekijät on saatu päätökseen ja lainat maksettua takaisin, projektia varten perustettu yhtiö lakkaa olemasta. Projektirahoitusta käytetään siten esimerkiksi sellutehtaiden, laivanrakennuksen tai moottoritiehankkeiden rahoituksessa. Rahoittajina projektirahoituksessa tyypillisiä toimijoita ovat eri maanosien kehitys pankit, kansainvälinen rahoitusyhtiö International Financial Corporation (IFC), tavalliset liikepankit ja erilaiset kehitysrahastot. Projektirahoittajista kerrotaan tarkemmin kappaleessa 5. (Grafers & Schilch 2006, 199–204; Czinkota & Ronkainen 2001, 237–238.)

3 VIENTIKAUPAN RISKITEKIJÄT

Vientikauppaan kohdistuu enemmän riskitekijöitä kuin kotimaisilla markkinoilla toimittaessa, jolloin yrityksen pitäisi osata varautua erilaisiin vientiin liittyviin riskeihin. Vientikauppaa harjoittavien yritysten pitäisi sopia yrityksessä käytettävä yhtenäinen riskipolitiikka ulkomaankaupassa, joka näkyy yrityksen toiminnoissa. Riskipolitiikan toteuttaminen käytännössä sisältää suosituksia käytettävistä sopimuslausekkeista ja maksutavoista, ohjeistusta vientitakuiden yms. käytöstä sekä maa- ja asiakasrajoitteiden käyttöönottoa. Riskipolitiikat voidaan laatia erikseen kullekin riskilajille ja lajitella ne tyypeittäin. Tyypillisesti riskit jaetaan lyhyt- ja pitkäaikaisiin riskeihin, poliittisiin ja kaupallisiin riskeihin sekä valmistusaikaisiin ja toimituksen jälkeisiin riskeihin. Riskeiltä suojautuminen aiheuttaa yritykselle erinäisiä kustannuksia, joiden huomioiminen pitää ottaa huomioon kauppahintaa määriteltäessä. (Helppi & Paloheimo 2005, 27–31.)



KUVIO 1: Viennin riskien kohdistuminen kaupan edetessä

Kuviossa 1 on esitelty kussakin kaupan etenemisen vaiheessa; tarjouksen jättämisessä, sopimuksen teossa, tavarantoimituksessa, käyttöönottovaiheessa, rahoituksen luottoaikana sekä takuuajana, vientikaupan eri riskien kohdistuminen kauppaan. Seuraavassa osiossa esitellään lyhyesti näitä vientikaupan riskitekijöitä ja niiden vaikutusta toimittajayritykseen sekä keinoja riskeiltä suojautumiseen. Päähuomio riskien analysoinnissa on projektiluontoisessa viennissä.

3.1 Valmistusriski

Valmistusriski on myyjään kohdistuva riski, silloin kun myyjä aloittaa tuotteen valmistamisen ja on olemassa riski, että kauppasopimus peruuntuu tai tuotteita ei saada myytyä muille markkinoille. Valmistusriski on suuri räätälöidyille tuotteille ja projektiviennissä, jolloin tuote valmistetaan juuri ostajaa varten. Mitä pidemmälle tuote räätälöidään ostajan tarpeita varten, sitä suurempi valmistusriski myyjäyritykseen kohdistuu. Valmistusriskin suuruuteen vaikuttaa erityisesti raaka-aineiden hinta sekä valmistamiseen käytettyjen työtuntien määrä. (Helppi & Paloheimo 2005, 34–35.)

Valmistusriskiltä suojautumiseen käytetään yleensä erilaisia maksuehtosopimuksia. Parhaiten valmistusriski voidaan minimoida sopimalla ennakkomaksusta, joka kattaa tuotteen valmistuskustannukset. Myös peruuttamattoman remburssin käyttö maksuehdoissa poistaa riskin kauppasopimuksen peruuntumiselta tai ostajan maksuhaluttomuudelta. Viejä yritys voi käyttää lisäksi luottoriskitakuuta valtion rahoituslaitokselta tai yksityiseltä vakuutusyhtiöltä saatavaa luottoriskivakuutusta. Remburssin avaaminen sekä takuiden tai vakuuksien käyttö on viejäyritykselle huomattavasti kalliimpaa kuin ennakkomaksuista sopiminen, jolloin riskit jaetaan sekä ostaja että myyjäyrityksen kesken. Ennakkomaksua valmistusriskiltä suojautumiseen käytetään usein projektiviennissä ja erityisesti suurissa tilauksissa. Remburssista ja maksuehdoista kerrotaan tarkemmin kappaleessa 4. (Helppi & Paloheimo 2005, 34–35.)

3.2 Ostajariski

Ostajariski on toimituksen jälkeinen riski, jonka taustalla ovat ostajan maksukyvyttömyys, ostajan maksuhaluttomuus tai ostajan kyvyttömyys tai haluttomuus täyttää muut sopimusehtojen mukaiset velvoitteet. Ostajariskistä käytetään eri nimityksiä eri lähteissä, kuten kaupallinen riski, luottoriski tai yritysrisiki. Jokainen näistä nimityksistä kuvaa hyvin riskin lähdettä. Tässä tutkimuksessa loogisuuden säilyttämiseksi ostajasta muodostuvaa riskiä kutsutaan myöhemmin ostajariskiksi. Ostajariski määräytyy ostajan luotettavuuden ja ostajan taloudellisten edellytysten mukaisesti. Ostajariski määritellään ostajan luottotietojen mukaan, mutta koska luottotietojen ajantasaisuus on puutteellista, ulkomaisen ostajan luotettavuutta ja maksukykyä on vaikea arvioida. Myyjä joutuu maksukykyä arvioidessa tukeutumaan kolmansien osapuolten (pankit, luottotietotoimistot) tietoihin tai, mikäli kyseessä on suuret yhtiöt, ostajayrityksen tilinpäätöstietoihin, jotka on laadittu kansainvälisten tilinpäätösstandardien mukaisesti. Kansainväliset tilinpäätösstandardit ovat pääsääntöisesti joko IFRS- tai USGAAP – laskentakäytännön mukaisia. (Grafers & Schilch 2006, 161–163.)

Ostajariskiltä suojautumiseen soveltuvia keinoja ovat ennakkomaksujen säättäminen kauppasopimukseen, pankkitakauksesta sopiminen, erilaisten vakuuksien käyttö, remburssi maksuehtona, yksityisten vakuutusten ja valtiontakuiden käyttö, myyntisaatavan myyminen pankille sekä ostajan pankilta nostama viennin rahoitus. Ennakkomaksussa riski ostajasta poistuu ennakkomaksun määrän osalta. Ennakkomaksujen sopiminen etenkin projektivientikaupoissa on vaikeaa, koska suuret ennakkomaksut heikentävät ostajan rahoitustilannetta. Yleensä ostaja on valmis maksamaan projektiviennissä 15 %:in ennakkomaksun. Erilaisina vakuuksina maksun saamiseen ostajayritykseltä voi vaatia emoyhtiön takauksen tai myyjä voi pidättää omistusoikeuden myytyyn tuotteeseen itsellään, kunnes kaupan kokonaishinta on maksettu. Remburssissa ostajan pankki sitoutuu maksamaan remburssin määrän myyjälle vaadittuja dokumentteja vastaan. Yksityisiä vakuuksia myyjäyritys voi ostaa vakuutusyhtiöiltä ja valtiontakuita voi ostaa vientikauppojen vakuudeksi. (Helppi & Paloheimo 2005, 45–46.)

3.3 Kuljetusriski

Kuljetusriski on tuotteen kuljetukseen liittyvä riski. Kuljetuksen riskitekijöitä ovat tuotteen vahingoittuminen matkalla, kuljetuksen saapuminen väärään paikkaan tai väärään aikaan. Lisäksi riskeinä ovat kuljetuksen saapuminen puutteellisena tai toimituksen katoaminen matkalla. Perinteisesti kuljetusriski jaotellaan liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Vahinkoriskit ovat tuotteelle tapahtuvista vaurioista koostuvia riskejä sekä ääritapauksessa tavaran katoamisesta johtuvia riskejä. Toinen kuljetusriskeistä eli liikeriski muodostuu logistiseen toimintoon liittyvistä riskeistä eli tavaran saapumisesta oikeaan aikaan ja oikeaan paikkaan. (Grafers & Schilch 2006, 166.)

Kuljetusriskejä voidaan minimoida erityisesti erilaisten pakkausten käytöllä ja kuljetusmuotojen valinnalla. Toimitusehtoja sovittaessa ostaja- ja myyjäosapuoli sopivat kumpi kantaa vastuun kuljetuksesta. Toimitusehdoista sovittaessa käytetään kansainvälisen kauppakamarin Incoterms 2000 -toimituslausekkeita, joissa määritellään vastuun siirtyminen ja vakuutukset. Incoterms 2000 – säännösten mukaan suurin osa kuljetusriskeistä siirtyy ulkomaiselle ostajalle heti kun tuotteet on luovutettu tavarantoimittajalle. Kuljetusriskeiltä voi suojautua ottamalla vakuutuksen yksityisiltä vakuutuslaitoksilta. (Grafers & Schilch 2006, 166.)

3.4 Toimitusriski

Ostajaan kohdistuva toimitusriski syntyy myyjän epävarmuudesta valmistaa ja toimittaa tuote kauppasopimuksen mukaisesti. Toimitusriskiltä suojautumiseen ostaja vaatii myyjältä, erityisesti kauppahinnaltaan suurissa toimituksissa, pankkitakauksen, joka on rahamääräinen sitoumus maksaa sopimuksessa oleva summa. Pankkitakaukset ovat joko omavelkaisia takauksia, toissijaisia takauksia, on demand – takuita tai remburssimuotoisia takuita. On demand – takuut ovat vaadittaessa maksettavia takuita kolmannelta osapuolelta yrityksen kyvystä suoriutua maksusta. Mikäli yritys ei suoriudu maksuistaan, takuunantaja joutuu

korvaamaan ostajan vaatimat maksut. On demand – takuunantaja on usein pankki, vakuutusyhtiö tai emoyhtiö, joka antaa takuun tytäryhtiönsä maksukyvystä. (Lehtinen 2007.)

Liiketoiminnallinen suojautumiskeino ostajalle on remburssin käyttö maksuehtona, jolloin myyjä saa maksun vasta, kun se pystyy esittämään pankille remburssin edellyttämät asiakirjat. Asiakirjat toimivat vakuutena toimituksen valmistuksesta ja toimittamisesta. Myös omistusoikeus tavaroihin siirtyy remburssi asiakirjojen mukana. (Helppi & Paloheimo 2005, 46–63; Lehtinen 2007.)

3.5 Valuuttariski

Valuuttariski syntyy valuuttakurssien vaihtelusta markkinoilla. Valuuttariski kohdistuu yritykseen vain, jos sillä on maksuja tai saatavia ulkomaan valuutassa. Valuuttariski syntyy myyjäyrityksen hinnoittelussa tuotteensa ulkomaan valuutassa, esim. yhdysvaltain dollarissa, ja valuuttakurssien suhde muuttuu kauppahinnasta sopimisen ja maksupäivän välisenä aikana. (Helppi & Paloheimo 2005, 47.)

Yritys voi suojautua valuuttariskiltä liiketoiminnallisin tavoin tai ostamalla pankeilta valuuttariskeiltä suojaavia tuotteita. Laskutusvaluutan valinta, valuuttaklausuuli ja hinnoittelun riskilisiä ovat käytettävissä olevia liiketoiminnallisia suojautumiskeinoja. Jos yritys valitsee laskutusvaluutaksi yrityksen kotimaanvaluutan, valuuttariskiä ei ole myyjäyrityksellä. Tällöin valuuttariski on kokonaan ostajalla. Valuuttaklausuulit tarkoittavat kaupanarvon sitomista tiettyyn valuuttakurssiin. Tällöin saatetaan sopia valuuttakurssin muutoksista tapahtuvien hinnanmuutosten vaikutuksista kauppahintaan tietyissä rajoissa. Mikäli nämä ennalta asetetut rajat ylittyvät, myyjä maksaa erotuksen ostajalle tai ostaja maksaa erotuksen myyjälle riippuen kumpi hyötyy valuuttamuutoksesta. Hinnoittelun riskilisiä on myyjäyrityksen suojautumiskeino valuuttamuutoksilta, jos kauppahinta on sovittu ostajayrityksen valuutassa.

Tällöin myyjäyrittäjä voi sisällyttää tuotteen hintaan kaupantekovaiheessa valuuttariskistä johtuvan ennakoidun lisän. (Helppi & Paloheimo 2005, 47–49.)

Pankkien tarjoamat suojauskeinot koostuvat valuuttatalletuksista ja – luotoista, valuuttatermiineistä, valuuttaoptioista sekä nettotermiineistä. Valuuttatalletukset ovat ulkomaan valuutassa avattuja pankkitilejä, johon talletetaan myynnistä saadut ulkomaan valuutassa olevat tulot. Varat muunnetaan kotimaan valuutaksi valuuttakurssien ollessa suotuisat tai ne otetaan käyttöön, kun yritykselle syntyy kuluja kyseisessä ulkomaan valuutassa. Valuuttaluotot ovat ulkomaanvaluutassa otettuja luottoja viennin rahoittamiseksi, jotka ajoitetaan erääntymään samaan aikaan kun ostajayrityksen kauppamaksu erääntyy. Valuuttatermiini on pankin ja yrityksen välinen sopimus tulevaisuudessa tapahtuvasta valuuttakaupasta. Valuuttatermiinisopimuksessa valuuttakurssi määräytyy etukäteen sovitulle tasolle. Lisäksi sopimuksessa määritellään ostettava valuutta ja sen määrä, myytävä valuutta ja sen määrä sekä kauppapäivä. Valuuttaoption käyttö on samankaltaista kuin valuuttatermiinin, mutta valuuttaoptiokauppa ei velvoita yritystä tekemään valuuttakauppaa sovittuna ajankohtana. Toisaalta valuuttaoption ottaja maksaa pankille sopimusmaksun optiosta. Sopimusmaksu eli preemio määräytyy sovitusta lunastushinnasta, sopimuksen kestosta, kurssin vaihteluherkkyydestä ja valuuttojen korkoeroista. Nettotermiinit ovat kehittymättömien valuuttamarkkinoiden eli NDF – markkinoiden (Non-Deliverable Forward) valuuttatermiinin kaltainen suojauskeino myyjäyrittäjään kohdistuvalta valuuttariskiltä. NDF – valuutat ovat heikosti vaihdettuja valuuttoja, jotka vaihdetaan Yhdysvaltain dollaria vastaan. Tällaisia valuuttoja ovat suomalaisnäkökulmasta kiinnostavat rupla (Venäjä), rupia (Intia), real (Brasilia) sekä yuan (Kiina). Nettotermiinisopimuksessa määritellään myös vaihdettava valuuttamäärä, terminikurssit ja kauppapäivä. (Grafers & Schilch 2006, 168; Ma, Ho & McCauley 2004, 7.)

3.6 Maariski

Maariskillä tarkoitetaan kohdemaasta riippuvaa riskiä. Maariski, joka viejän tarvitsee ottaa huomioon kauppasopimusta tehdessään, voi ilmetä kolmessa eri muodossa: poliittisena riskinä, taloudellisena maariskinä ja sosiaalisena maariskinä. Poliittista riskiä analysoitaessa pitää ottaa huomioon hallituksen ulkomaankauppaa koskevat nykyiset ja tulevat lakisäädökset sekä kansainvälistä kauppaa koskevat rajoitukset. Maariskiin sosiaalisena tekijänä vaikuttavat lisäksi vallitseva mahdollinen epävakaisuus sekä mahdolliset luonnonkatastrofit. Maan epävakaisuudella tarkoitetaan tässä yhteydessä ennen kaikkea sotaa, vallankumousta, mielenosoituksia ja terrorismia, mutta myös korruptiota sekä maassa vallitsevaa byrokraattisuutta. (Grafers & Schlich 2006, 158–160.)

Maariskin suuruuteen ja riskin toteutumisen todennäköisyyteen vaikuttavat pääasiassa maan taloudellinen tila, sen velkaantumisaste, luottokelpoisuus, lainojen takaisinmaksukyky, poliittisen ja oikeudellisen järjestelmän vakaus sekä maan pankkisektorin toiminta. Poliittisesti epävakailta mailla tämä riski on suuri ja se vaikuttaa erityisesti pankkien ja luottolaitosten myöntämiin ehtoihin, joten riski pitää huomioida heti kauppasopimusta tehtäessä. Taloudellisesti kehittyneimmillä valtioilla maariskiä ei tarvitse ottaa huomioon. Erilaiset toimijat ovat luokitelleet maat riskien mukaan. Tunnetuimpia luokitteluasteikkojen tekijöitä ovat Moody's, OECD, joka luokittelee maat riskiasteikolla kahdeksaan kategoriaan (0 = kehittynyt talous – ei riskiä, 7 = erittäin heikko maksukyky), ja Standard and Poor's. Moody'sin ja Standard and Poor'sin luokittelujen ongelmana on, ettei kaikkia maita ole luokiteltu, jonka vuoksi tässä tutkimuksessa on myöhempää käyttöä varten otettu huomioon ainoastaan OECD:n luokittelutaulukko (liite 1). (Ogier, Rugman & Spicer 2004, 210; OECD 2004, 5-6)

3.7 Juridinen riski

Juridinen riski muodostuu immateriaalioikeuksista, patentti - ja tekijänoikeusasioista, eri maiden lainsäädäntöjen vaikutuksista sekä sopimuksen pätevyydestä. Kansainväliseen kauppaan liittyy kuitenkin monenlaisia muitakin juridisia riskejä. (Helppi & Paloheimo 2005, 35–42.)

Kauppasopimuksesta ja sen ehdoista sovitaan osapuolten välisessä kauppasopimuksessa. Kauppasopimuksen laatiminen kirjallisena kumpaakin osapuolta sitovaksi on hyvä keino varmistaa kauppahinnan maksunsaanti riitatilanteissa. Kauppasopimuksessa pitäisi sopia mahdollisimman tarkkaan kaikki kaupan ehdot, kuten kaupan maksuehdot vakuuksineen, tavaran toimitusehdot, kauppahinta ja kauppavaluutta. Tämä toimenpide minimoi myyjän juridisen riskin. (Helppi & Paloheimo 2005, 35–42.)

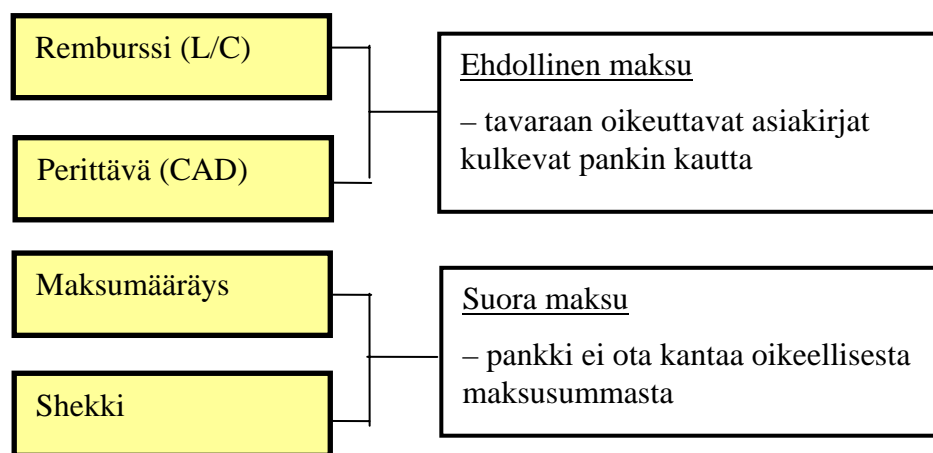
4 MAKSUTAVAT JA MAKSUEHDOT

Maksuehdon valinta on tärkeä kilpailukeino viennissä. Maksuehdot vaikuttavat viejäyrityksen rahoitustilanteeseen. Myöntämällä maksuaikaa ostajalle viejäyritys saattaa joutua ottamaan ulkopuolista rahoitusta myyntiprojektin rahoittamiseen, jolloin kaupan kustannukset nousevat. Toisaalta myöntämällä maksuaikaa viejäyritys hankkii itselleen kilpailuetua tarjousvaiheessa. Suuret pääomahyödykekaupat vaativat mittavia investointeja tuotteen valmistusvaiheessa, jolloin onnistuneiden rahoitusmuotojen tärkeys korostuu kauppaa tehtäessä. (Fintra 2003, 87.)

Maksuehtojen valintaan vaikuttavat oleellisesti ostajan vakavaraisuus ja luotettavuus sekä itse myytävä tuote. Mikäli tuote on räätälöity asiakasta varten, vientiyritykselle kohdistuu suuremmat riskit kaupassa, jolloin maksuehdoissa käytetään usein jonkin asteista ennakkomaksua. Erilaisilla maksuehtoratkaisuilla yritys pystyy säätelemään ja tasapainottamaan omia kassavirtojaan. Kun kassasta maksut ja kassaan kertyvät rahat ovat tasapainossa, rahoitusvajetta ei pääse kaupan aikana syntymään. (Fintra 2003, 87.)

Ennakkomaksu on maksuehtona viejälle varmin keino poistaa kaupan riskitekijät ja saada tarvittavat rahoitusasiat järjestettyä valmistukseen. Tällöin kaupan riskit siirtyvät kokonaan ostajalle. Jos osa kauppahinnasta on maksettu enakkona, ostaja yleensä vaatii ennakkomaksun vakuudeksi pankkitakauksen. Ennakkomaksut maksetaan yleensä maksumääräyksellä, joka on yksi kansainvälisen kaupan maksutavoista. Maksutavan valinnalla yritys määrittelee osaltaan kaupan riskitekijöiden jakautumisen eri osapuolille. Kansainvälisessä kaupassa maksuliikenteessä yhtenä osapuolena on mukana ostajan ja myyjän lisäksi pankki, jonka kautta maksuliikenne hoidetaan. Eri maksutavan valinnalla myyjä voi päättää jakaako se edellisessä kappaleessa esiteltyjä riskejä ostajan kanssa vai siirtääkö se kaupan riskit osittain tai kokonaan pankille. Maksutavat jakautuvat käyttötavoiltaan ehdollisiin maksuihin ja suoriin maksuihin, kuten

kuviossa 2 selvitetään. Ehdollisia maksuja ovat remburssi sekä perittävä, jolloin tavaran lunastamiseen vaaditaan kaupan asiakirjojen esittäminen pankille. Suorissa maksuissa pankki toimii ainoastaan maksusumman välittäjänä eikä sillä ole velvollisuutta tarkastaa maksusumman oikeellisuutta. (Heino 2007; Helppi & Paloheimo 2005, 99–103.)



KUVIO 2: Maksutavat kansainvälisessä maksuliikenteessä

Seuraavissa alaluvuissa esitellään yksityiskohtaisesti maksutapoja kansainvälisessä maksuliikenteessä ja pohditaan niiden soveltuvuutta erilaisiin vientitilanteisiin. Lopuksi esitellään yhteenvetona kunkin maksutavan kohdistamat vastuut sekä riskit ostajalle ja myyjälle. Maksutapoihin liittyviä riskejä yritetään selittää mahdollisimman yksiselitteisesti.

4.1 Remburssi

Remburssi (L/C, Letter of Credit) on ulkomaankaupan maksutapana varmin keino myyjälle saada maksu toimitetusta tavarasta. Remburssissa pankki sitoutuu

ostajan pyynnöstä maksamaan myyjälle remburssissa esitetyn summan, kun myyjä esittää remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat pankille remburssin voimassaoloaikana. Remburssimenettelyn avulla ulkomaankauppa saadaan lähelle paikalliskaupan ihannetta: ostajan ja myyjän toimitukset tapahtuvat samanaikaisesti eli raha siirtyy myyjän tilille, kun tavaran omistusoikeus siirtyy ostajalle. Remburssia käytettäessä maksu tapahtuu kaupan osapuolten määrittelemien ehtojen täytyttyä. Kaupan ehdot määritellään kauppasopimuksessa, jotka kirjataan remburssisopimukseen. Nämä kirjatut ehdot täyttämällä myyjä saa suorituksen pankilta, kun se pystyy esittämään omalle pankilleen ehdot täyttävät asiakirjat. (Heino 2007.)

Remburssi on ainoa kansainvälisen kaupan maksutapa, jossa pankki sitoutuu suorittamaan maksun. Remburssin avattuaan ostaja on aina velvollinen maksamaan remburssin osoittaman summan pankille asiakirjoja vastaan uusien kansainvälisten UPC 600 – säännösten mukaan. UPC 600 – säännöksissä edellisiin säännöksiin verrattuna remburssi ei enää ole peruutettavissa, jolloin ostaja on velvoitettu maksamaan kauppahinnan remburssin avattuaan. Remburssi voi kuitenkin joko olla pääsääntöisesti vahvistettu tai vahvistamaton. Koska vahvistetussa remburssissa pankki sitoutuu suorittamaan maksun myyjälle ja kantaa täten riskin ostajan maksukyvystä sekä ostajan maariskin, remburssi on hinnakkain kansainvälisenkaupan maksutavoista. Pankki hinnoittelee remburssin kulut sille aiheutuvan riskin mukaan. Maksunsaantiin oikeutettavat asiakirjat on esitettävä remburssin voimassaoloaikana, jonka jälkeen pankilla on viisi pankkipäivää aikaa tarkastaa ja hyväksyä remburssi. Mikäli remburssiin tulee korjattavaa, korjaukset pitää suorittaa 21 päivän sisällä asiakirjojen esittämisestä ja esittää korjatut asiakirjat pankille. (Mustonen 2007).

Remburssia suositellaan sovellettavaksi, kun

- kauppasuhte on uusi tai kaupan osapuolten välillä ei ole luottamusta
- kauppa on suuri tai kyse on projektiviennistä
- ostajan maan taloudelliset ja poliittiset olot ovat epävakait tai maan lainsäädäntö ja määräykset vaativat remburssin käyttöä
- kysymyksessä on kauppa kehittyville markkinoille tai kaukomaihin
- tarvitaan rahoitusta maksuajalle

Kuten edellä mainittiin, remburssikaupasta saatavat perittävät maksetaan vasta kunnes sovitut vientiasiakirjat ovat toimitettu pankille. Asiakirjoina käytetään yleisesti konossementtia (B/L, Bill of Lading) tai muuta vastaavaa tavarantoimittajalta saatavaa kuljetusasiakirjaa. Mikäli asiakirjat eivät täytä remburssissa sovittuja ehtoja, pankilla ei ole velvollisuutta suorittaa maksua myyjälle. Tämän vuoksi kauppasopimusta tehtäessä on ensiarvoisen tärkeää huomioida kuljetusmuodot sekä mahdolliset vakuutukset ja muut toimitukseen vaikuttavat asiat, jotta remburssin ehdot vastaavat todellista kauppatoimitusta. Remburssin tarpeetonta käyttöä on myös varottava yrityksissä, sillä remburssi saattaa vaikeuttaa ja hidastuttaa maksunsaamista sekä sen käyttäminen on hinnakasta. (Fonck 2007.)

4.2 Perittävä

Perittävä (CAD, Cash against Documents) on toinen ehdollisista ulkomaankaupan maksutavoista, jossa tavaraan oikeuttavat asiakirjat kulkevat pankin kautta. Valitsemalla maksutavaksi perittävän, myyjä esittää pankilleen toimeksiannon lähettää tavarantoimitusta osoittavat asiakirjat perittäväksi ostajan pankkiin. Asiakirjat luovutetaan ostajan pankissa asiakirjassa osoitetulle taholle joko käteismaksua tai vekselin hyväksymistä vastaan. Kun käteismaksu on suoritettu tai vekseli erääntynyt maksettavaksi, kauppasopimuksessa määritetty perittävän

summa maksetaan myyjän pankille. Myyjän pankki, eli lähettäjäpankki, hyvittää summan myyjän tilille. Ostajan ei kuitenkaan tarvitse lunastaa asiakirjoja, vaan se voi palauttaa asiakirjat takaisin myyjälle, jolloin myyjälle jää riski maksun saamisesta tai sen myöhästymisestä. Maksun saanti riippuu toisin sanoen ostajan maksukyvyistä ja – maksuhalusta. (Heino 2007.)

Perittävää suositellaan sovellettavaksi, kun

- kaupan osapuolten välillä on jonkin asteinen luottamus
- myyjä on valmis kantamaan vastuun maariskistä ja ostajariskistä eli pääsääntöisesti kun tehdään kauppaa teollisuusmaihin
- tarvitaan rahoitusta maksuajalle
- maksunsaannin halutaan olevan nopeaa ja vaivatonta
- tuote ei ole räätälöity asiakasta varten.

Kun käytetään perittävää maksutapana, on myyjän ja ostajan määriteltävä tarkasti mitä asiakirjoja vastaan maksu tapahtuu. Asiakirjoina voidaan käyttää esimerkiksi kauppalaskua, tavaran alkuperätodistusta tai kuljetusasiakirjoja, kuten merirahtikirjaa, lentorahtikirjaa tai autorahtikirjaa. Lisäksi on määriteltävä, tapahtuuko maksu heti asiakirjojen esittämisen yhteydessä vai myönnetäänkö kaupalle maksuaikaa, jolloin asiakirjat luovutetaan vekselin hyväksymistä vastaan. Jos maksuaikaa myönnetään, on määriteltävä, mistä hetkestä maksuaika alkaa. (Lehtinen 2007.)

4.3 Maksumääräys

Maksumääräys (payment order) on toinen niin sanotuista suorista maksuista shekin lisäksi. Tällä tarkoitetaan, että siihen ei sisälly minkäänlaisia erillisiä asiakirjoja, vaan maksumääräys on pankkien välittämä maksu maksajalta

maksunsaajalle eli käytännössä ostajalta myyjälle. Pankki ei siis ota kantaa maksun oikeellisuudesta tai sen summasta, vaan toimii ainoastaan välittäjänä. Kansainvälisessä maksunsiirrossa maksu kulkee SWIFT – verkon (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication) välityksellä maksajan tililtä maksunsaajan tilille tai käteisenä vastaanottajalle. Maksumääräys vastaa kotimaista tilisiirtoa kansainvälisessä maksunsiirrossa ollen täsmällinen ja nopea maksutapa. (Mustonen 2007.)

Maksumääräystä suositellaan sovellettavaksi, kun

- kaupan osapuolten välillä on luottamus
- kauppasumma on pieni
- maksunsaannin halutaan olevan nopeaa ja edullista
- on kyse ennakkomaksuista
- maariski on vähäinen.

Maksumääräystä käytettäessä riskit maksunsaannista jäävät myyjän kannettavaksi. Tämän vuoksi maksumääräystä ei suositella sovellettavaksi kauppahinnaltaan suurissa kaupoissa tai projektiviennissä eikä uusiin kauppasuhteisiin, jolloin vakiintunutta kauppasuhdetta ostajaan ei ole syntynyt. Lisäksi maksumääräyksen käyttäminen poliittisesti epävakaisiin maihin ei ole suositeltavaa. (Mustonen 2007.)

4.4 Shekki

Shekin käyttö kansainvälisenkaupan maksutapana on vanhentunutta ja riskialtista. Shekki lähetetään postitse shekissä osoitetulle taholle, joka voi lunastaa shekin pankissaan. Tämän vuoksi shekki on epävarma maksutapana ja siihen liittyy kate – ja väärennösriskit. Nykyaikaisempi muoto perinteiselle shekille on SWIFT –

shekki. SWIFT – shekki on lähettävän pankin kannalta maksumääräys ja maksunsaajan kannalta SWIFT – viestin vastaanottavan pankin shekki. Vastaanottavapankki postittaa shekin maksunsaajalle, jonka maksunsaaja voi lunastaa shekin lähettäneessä pankissa. Shekki hyvitetään ainoastaan shekissä olevan maksunsaajan tilille, joten se on tavallista shekkiä varmempi maksutapa. (Helppi & Paloheimo 2005, 102–108.)

SWIFT -shekkiä voidaan harkita sovellettavaksi, kun

- kauppasumma on pieni
- maksunsaajan osoitetta ei tiedetä kokonaisuudessaan.

Kuten maksumääräyksessä pankki toimii shekin osin ainoastaan maksunvälittäjänä. Shekki maksutapana soveltuu ainoastaan kauppasummaltaan pieniin toimituksiin, jolloin viejä on valmis kantamaan riskin maksunsaannista kokonaisuudessaan. Tällöinkin edellä mainitun maksumääräyksen käyttö on turvallisempaa ja nopeampaa kuin shekin käyttö maksutapana. Shekkiä voidaan poikkeuksellisesti käyttää, mikäli shekin hyväksijän osoitetta kokonaisuudessaan ei tiedetä. (Helppi & Paloheimo 2005, 102–108.)

4.5 Maksutapojen riskien kohdistuminen ostajaan ja myyjään

Maksutavan valinnalla yritys pystyy määrittelemään maksunsaamiseen kohdistuvan riskin toimitukseen sopivaksi. Käytännössä maksutavan valinnalla kaupan riskit voidaan kohdistaa ostajalle, viejälle tai jakaa riskiä kolmannelle osapuolelle eli pankille remburssisopimuksella. Taulukossa 1 vertaillaan aiemmin esiteltyjä maksutapoja ja niihin liittyviä riskejä sekä ostajan että myyjän näkökulmasta.

TAULUKKO 1: Eri maksutapojen riskien kohdistuminen ostajaan ja myyjään

Käytettävä maksutapa	Maksun saaminen	Tavaran siirtyminen ostajan haltuun	Ostajaan kohdistuva riski	Myyjään kohdistuva riski
Remburssi (L/C)	Tavaroiden lähettämisen jälkeen, asiakirjojen esittämisen yhteydessä	Maksun jälkeen tai vekselin hyväksymistä vastaan	Riski myyjän kyvystä toimittaa tavara	Ei riskiä, jos asiakirjat ovat ehtojen mukaiset
Perittävä (CAD)	Asiakirjojen hyväksymisen yhteydessä tai vekselin eräpäivänä	Maksun jälkeen tai vekseliä vastaan	Riski myyjän kyvystä toimittaa tavara	Ostajan maksukyky ja ostajan maksuhalukkuus
Maksুমääräys	Sopimuksen mukaan, tavaran toimittamisen jälkeen	Ennen maksua	Ei riskiä	Ostajan maksukyky ja – halukkuus, tavaroidenmenetys ilman maksunsaantia
Shekki	Sopimuksen mukaan, tavaran toimittamisen jälkeen	Ennen maksua	Riski shekin väärennöksestä	Riski ostajan maksuhalukkuudesta, -kyvystä, tavaroidenmenetys sekä riski shekin perille tulosta

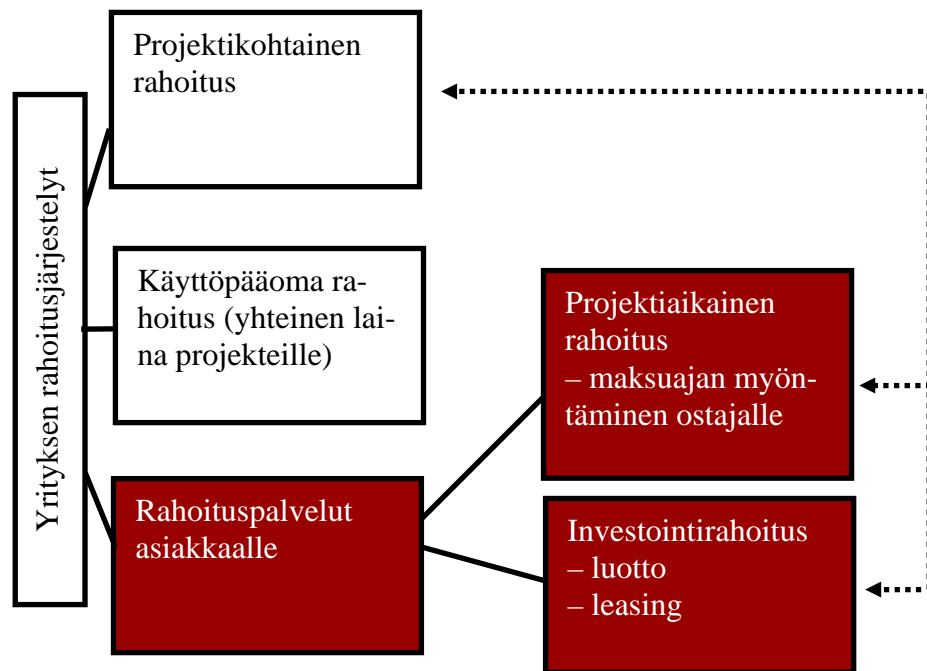
Eri maksutapojen soveltamisella kaupan riskit vaikuttavat eri tavoin ostajaan ja myyjään. Myyjän eli viejän suurin ja todennäköisin riski muodostuu ostajan maksukyvystä sekä maksuhalukkuudesta. Mitä enemmän myyjä minimoi omia riskejään, sitä korkeammat riskit muodostuvat ostajalle sekä pankille. Ostajalle riskittömin maksutapa on maksumääräys, jolloin maksusuoritus tapahtuu yleensä

tavaran toimittamisen jälkeen. Perittävään verrattaessa maksumääräyksessä kauppatavara luovutetaan ostajalle ennen maksua, kun perittävässä tavara vaihtaa omistajaa maksua vastaan tai annettaessa maksuaikaa vekselin hyväksymistä vastaan. Maksumääräyksessä riskinä on siis lisäksi toimitetun tavaran menettäminen ilman maksua. Perittävässä riskinä on tavaroiden jääminen lunastamatta. Mikäli tavarat ovat tehty räätälöitynä projektityönä ostajalle, tavaroiden myyminen eteenpäin on hankalaa tai jopa mahdotonta. Viejälle taas pienimmät kaupan kohdistuvat riskit ovat remburssikaupassa, jolloin vahvistetussa remburssissa sopimuksessa mukana oleva pankki kantaa riskin ostajan maksukyvystä sekä maariskin.

5 ASIAKKAAN RAHOITTAMINEN VIENTIKAUPASSA

Kansainvälisessä kaupankäynnissä on erityisiä taloudellisia vaatimuksia. Nämä vaatimukset muodostuvat pääosin pitkien välimatkojen luomista pitkistä maksuajoista ja riskeistä. Erityisesti kehittyvillä markkinoilla viejät joutuvat usein järjestämään ulkomaantoimituksiin rahoitusta asiakkaalle suurissa laitetoimituksissa. Asiakkaan rahoittaminen on viejän myöntämää luotonantoa ostajalle, maksuajan myöntämistä tai leasing -rahoitusjärjestelyjen hoitamista. Oman rahoituksen käyttäminen asiakkaan rahoittamisessa vaikuttaisi taseeseen luoden taloudellisia paineita toimittajalle. Tämän vuoksi joudutaan usein hankkimaan rahoitusta ulkopuoliselta taholta. Sopivien rahoitusratkaisujen löytäminen saattaa auttaa ratkaisevasti kaupan syntymisessä, jolloin viennin rahoitusta voidaan käyttää myös tehokkaana markkinointikeinona. (Grafers & Schilch 2006, 190–191.)

Kansainvälisessä kaupassa asiakkaan rahoitukselle on useita vaihtoehtoja. Rahoitusinstrumentit vaihtelevat riskien mukaan ja niitä voi käyttää valmistuksen rahoittamisesta toimituksen jälkeiseen rahoitukseen. Vientikaupassa maksuajan myöntäminen ostajalle on suomalaiselle viejälle kilpailukeino tilanteissa, joissa eri kilpailijoiden laatu- ja hintataso on tasainen. Sitä voivat yleensä tarjota yritykset, joiden taloudellinen asema on hyvä tai jotka pystyvät rahoittamaan toimituksensa ulkopuolisista rahoituslähteistä. Tällaisia lähteitä ovat ensisijassa pankit, rahoituslaitokset ja valtion luottolaitokset. (Grafers & Schilch 2006, 190–191.)



KUVIO 3: Rahoituksen jakautuminen käyttötarkoituksen mukaan

Vientitoimintaa harjoittavan yrityksen rahoitusjärjestelyt voidaan jakaa kuviossa 3 esitellyllä tavalla käyttötarkoituksen mukaan. Ensimmäiseksi yritys laatii kassavirtaennusteen, jonka perusteella se sovittaa projektiinsa omat rahoitusjärjestelynsä. Laajuudeltaan pienemmissä projekteissa on yksinkertaisinta ja edullisinta käyttää projekteille yhteistä rahoitusta, jolloin yritys ottaa yhden lainan, jossa on sovittuja projektilimiittejä eli tiettyjä rahamääräisiä osuuksia erinäisille projekteille. Mikäli toteutettava projekti on laajuudeltaan huomattava sekä ajallisesti että taloudellisesti, projektikohtaisen rahoituksen käyttö saattaa olla perusteltua projektin rahoituksenhallinnan kannalta. (Eiteman, Stonehill & Moffett 1995, 438–463.)

Näistä erillään edellisessä kuviossa on esitetty yrityksen tarjoamat rahoituspalvelut asiakkaalle. Tämän tutkimuksen tavoitteena on tarkastella juuri kuviossa korostetusti esitettyjä asiakkaalle tarjottavia rahoituspalveluja, joten

valmistavan yrityksen omia rahoitusjärjestelyjä ei tutkimuksessa huomioida. Rahoituspalvelujen tarjoaminen vaatii tiettyjen lisäjärjestelyjen hoitamista myyjälle. Asiakkaanrahoituspalvelut voidaan nähdä kahtena käyttötarkoitukseltaan erilaisena tapana, joita ovat projektiaikainen rahoitus ja investointirahoitus. Projektiaikaisessa rahoituksessa eli projektin valmistusaikaisessa rahoituksessa rahoitusinstrumenttina käytetään maksuajan myöntämistä asiakkaalle. Myöntämällä maksuaikaa yritys rahoittaa itse asiakasta. Investointirahoitus on varsinaisen ulkopuolisen rahoituksen järjestämistä asiakkaalle, joko leasing -sopimuksella tai järjestämällä asiakkaalle ulkopuolista luottoa pankista tai alueellisesta kehitysrahastosta. (Eiteman ym. 1995, 438–463.)

Seuraavissa alaluvuissa esitellään käytetyimpiä rahoitusinstrumentteja asiakkaan rahoittamiseen kansainvälisessä kaupassa sekä kommentoidaan niiden soveltuvuutta erilaisiin tarpeisiin.

5.1 Projektiaikainen rahoitus

Projektiaikainen rahoitus on projektin valmistusaikaista rahoitusta eli käytännössä maksuajan myöntämistä ostajalle. Myyjä voi myöntää maksuaikaa asiakkaalle esimerkiksi takuuajan päättymiseen asti, jolloin asiakkaalla on mahdollisuus saada tuottoa investoinnilleen ennen maksuajan päättymistä. Maksuajan antaminen saattaa siis poistaa kokonaan investoinnille otettavan ulkopuolisen rahoituksen tarpeen. Maksuajan myöntäminen luo kuitenkin taloudellisia paineita myyjälle, mikäli yritys ei käytä maksusaatavien rahoitusta. (Grafers & Schilch 2006, 196.)

Kansainvälisessä kaupassa myyjä voi käyttää maksusaatavien rahoitusta parantaakseen likviditeettiään eli maksuvalmiuttaan. Kuten aiemmin on todettu, projektivalmistus sitouttaa paljon projektintoimittajan varoja, jolloin yrityksen likviditeetti huononee. Myyjällä on kaksi eri tapaa, factoring ja forfaiting, vapauttaa sitoutuneita varoja käyttämällä ulkopuolista laskusaatavien rahoitusta. Kummassakin tapauksessa saatavat myydään kolmannelle osapuolelle,

käytännössä rahoituslaitokselle. Tällöin myyjä saa toimittamastaan tuotteesta joko osan maksusta tai maksun kokonaisuudessaan ennen kuin ostaja on maksanut sovitun kauppahinnan. (Grafers & Schilch 2006, 196.)

5.1.1 Factoring

Factoring-toiminnalla tarkoitetaan yrityksen laskusaatavien myymistä rahoitusyhtiölle tai pankille. Kansainvälisessä kaupassa factoring eli vientisaatavarahoitus soveltuu käytettäväksi erityisesti valmistustoimintaa harjoittaville yrityksille, jolloin kaikki yrityksen viennin myyntisaatavien hoito siirretään kolmannelle osapuolelle. Factoring – rahoituksen perustana on rahoitusyhtiön ja asiakasyrityksen välinen sitova sopimus, jossa määritellään yritys siirtämään kaikki myyntisaatavansa rahoitusyhtiölle tämän myöntämän rahoitusluoton vakuudeksi. Erillistä vakuutta ei siten tarvita. Factoring -järjestelyssä yritys saa käyttöönsä laskun kirjoitettuaan osan, noin 60 – 80 %:a, myyntisaatavansa pääomasta. Kun asiakas on maksanut laskun, yritys saa loput kauppasummasta rahoitusyhtiön tai pankin vähennettyä omat palkkionsa. Mikäli asiakas ei maksa laskua, rahoituslaitos siirtää saatavan kokonaisuudessaan takaisin yritykselle. (OKO Pankki 2007, 25.)

Factoringissa kaupan kolmas osapuoli eli pankki tai rahoitusyhtiö yleensä vaatii, että asiakkaat sijaitsevat OECD – maissa ja ovat vakavaraisia yrityksiä. Muussa tapauksessa myyntisaatavan ostamisesta aiheutuvat riskit kasvavat liian suuriksi tuottoihin nähden. Factoring-rahoitus antaa yritykselle välittömästi käyttöön suurimman osan kauppahinnasta, jolloin omia varoja ei sitoudu asiakkaalle annettuun maksuaikaan. (OKO Pankki 2007, 25; Helppi & Paloheimo 2005, 160.)

5.1.2 Forfaiting

Forfaiting on rahoitusmuoto, jossa kauppakohtaiset myyntisaatavat myydään kolmannelle osapuolelle eli käytännössä pankille tai rahoitusyhtiölle. Pankissa diskontataan kauppakohtainen saatava tavaran toimituksen jälkeen, jolloin myyjä saa käteismaksun pankilta. Vakuutena laskunmaksuun käytetään ostajan pankin takaamaa vientivekseliä (Bill of Exchange), jonka täytyy olla ostajan hyväksymä. (Grafers & Schilch 2006, 197–198.)



KUVIO 4: Forfaiting – rahoitussopimuksen kulku (OKO Pankki 2007, 27).

Forfaiting – rahoitussopimuksessa raha kulkee monen eri kaupan osapuolen kautta, kuten OKO Pankin forfaiting -kuviossa 4 esitetään. Rahoitussopimuksessa viejä tekee sopimuksen pankin tai rahoitusyhtiön kanssa, jossa pankki sitoutuu ostamaan kauppahinnan maksuun liittyvät vekselit. Vekseleistä ja maksuehdoista sovitaan ostajan kanssa kauppasopimuksessa. Ostajalta vaaditaan takaus kyvystä maksaa kauppahinta sen omalta pankilta. Tavarat toimitetaan ostajalle, joka saa

tavarat haltuunsa vekselin hyväksymistä vastaan. Viejän pankki ostaa vekselit ja toimittaa kauppahinnan viejälle. Vekselien eräpäivänä ostaja, mikäli ostaja on maksukyvytön takaaja, maksaa vekselien kauppahinnan vekselien omistajalle eli viejän pankille. (OKO Pankki 2007, 27).

Forfaiting soveltuu erityisesti keskipitkän ja pitkän aikavälin saataviin, jopa kahdeksan vuoden määräajalla. Näin ollen forfaitingia rahoitusmuotona käytetään erityisesti tilanteisiin, jossa ostajalle annetaan maksuaikaa, mutta myyjä saa itse toimituksesta käteismaksun ennen maksuajan päättymistä. Tyypillisiä kohteita forfaitingin käyttöön on suurehko kone- ja laiteinvestoinnit, sillä pankit eivät usein ole kiinnostuneita pienistä laskusaatavista. Forfaitingin kustannukset muodostuvat maa- ja pankkiriskin sekä rahoituskustannusten perusteella. (Grafers & Schilch 2006, 197–198.)

5.2 Investointirahoitus

Investointirahoitus on suoraa asiakkaan luotottamista. Asiakkaan luotottamisella tarkoitetaan rahoituksen järjestämistä suoraan asiakkaalle, joko hankkimalla asiakkaan hyväksi lainaa tai leasing – sopimuksella. Luotoista ja leasing – sopimuksesta kerrotaan yksityiskohtaisesti seuraavissa alaluvuissa sekä esitellään joitakin kehitysrahoitusyhtiöitä investointilainan myöntäjinä. Kehitysrahoitusyhtiöitä on lukuisia ja eri hankkeisiin soveltuvia, joten tarkoituksena on esitellä vain muutama mahdollinen rahoittaja projektivientihankkeisiin.

5.2.1 Ostajaluotto

Ostajaluotto on tyypillisin rahoitusmuoto sekä keskisuuriin että suuriin hankkeisiin. Ostajaluotto tarkoittaa, että viejän suosituksella, viejän maassa sijaitseva pankki myöntää lainaa suoraan ulkomaiselle ostajalle tai vaihtoehtoisesti tämän pankille pitkäaikaisessa rahoituslainassa. Ulkomainen lainansaaja (tai sen pankki) on vastuussa oleva osapuoli lainanmaksussa. Lainasta

vastuussa ei siis ole lainaa järjestänyt viejäyrittäjä, vaan se toimii ainoastaan suosittelijana ja osaltaan lainan järjestäjänä. (Grafers & Schlich 2006, 198–199.)

Vaativuutena ostajaluoton myöntämiselle on viejän ottama valtion vientitakuu lainan myöntämälle pankille. Valtion vientitakuun pitää kattaa kaupalliset riskit sekä ostajan maariski. Asiakkaan ostajaluottoa käytetään rahoittamaan usein suuria pitkäkestoisia projekteja tai jos kauppaa tehdään kehittyville markkinoille, jolloin asiakas ei pysty itse hoitamaan kauppaa tarvittavia rahoitusjärjestelyjä. Erityisesti ostajaluottoa asiakkaalle on myönnetty suurten tuotantohäviöiden tai alusten toimittamiseen. (Grafers & Schlich 2006, 198–199.)

5.2.2 Valtion vientitakuut

Suomessa valtion vientitakuuta tarjoaa Finnvera Oyj, joka on kansainvälisesti hyväksytty virallinen vientiluottolaitos (ECA, Export Credit Agency). Finnveran myymiä rahoitusinstrumentteja vientiin ovat luottoriskitakuu, ostajaluottotakuu, remburssitakuu, investointitakuu, vastatakuu sekä rahoitustakuu. Näistä viejälle soveltuvia pääasiallisia rahoitusinstrumentteja ovat luottoriskitakuu ja vastatakuu, jonka käyttö on harvinaisempaa. Muut vientitakuut ovat tarkoitettu pääasiassa rahoituslaitoksille. (Finnvera Oyj 2006, 1-2).

Luottoriskitakuu on vakuutus ulkomaiselta ostajalta oleviin maksusaataviin, jolloin riski kauppahinnan saamisesta jakautuu Finnveralle sekä viejäyrittäjälle. Luottoriskitakuuta voidaan käyttää lisäksi valmistusaikaisen riskin vakuuttamiseen. Takuu kattaa osittain ostajasta muodostuvat riskit ja yleensä kokonaan kauppaa kohdistuvan maariskin. Luottoriskitakuuta on erikseen lyhyelle maksuajalle ja pitkälle maksuajalle. Pitkän maksuajan luottoriskitakuu soveltuu erityisesti projektivientiin, jolloin viejä voi myöntää ostajalle usean vuoden maksuajan. (Finnvera Oyj 2006, 1-2).

5.2.3 Leasing

Leasingilla tarkoitetaan irtaimen käyttöomaisuuden eli käytännössä koneiden tai laitteiden pitkäaikaista vuokrausta. Leasing on tyypillisesti joko rahoitusleasingia tai käyttöleasingia, mutta myös muita harvemmin käytettyjä leasingmuotoja on olemassa. (Lusztig, Morck & Schwab 1994, 770.)

Käyttöleasingissa rahoittaja ostaa laitteen ja vuokraa sen edelleen asiakkaalle. Tällöin omistusoikeus koneeseen säilyy vuokralle antajalla, mutta leasing-sopimuksessa vuokralle antaja luovuttaa koneen käyttöön tietyksi määräajaksi leasingvastiketta vastaan. Vuokralle antaja on useimmiten leasing – yhtiö, joka ostaa vuokrattavan koneen valmistajalta. Leasing yhtiöiden toiminta perustuu vuokraukseen ja ne ovat tyypillisesti, jonkun rahoitusyhtiön tai pankin tytäryhtiöitä. Leasingvastike on määräajoin erääntyvä maksu vuokralle ottajalle. Leasing – sopimuskauden pituus on yleensä 2-6 vuotta, jonka jälkeen vuokraussopimus päättyy. Käyttöleasingin käyttäminen on taseen ulkopuolista rahoitusta eikä siten sitouta leasingin – sopimuksessa vuokralle ottaja yrityksen käyttöpääomaa. Leasing rahoitus ei vaadi ulkopuolisia vakuuksia, sillä vuokrattava laite toimii vakuutena itsessään. (Gustafsson 1998, 8.)

Rahoitusleasing – sopimuksessa vuokralle ottaja sitoutuu määrätyn pituiseksi ajaksi maksamaan leasingvastiketta, jonka jälkeen vuokrattavan laitteen omistusoikeus siirtyy vuokralle ottajalle. Käytännössä leasing – sopimuskauden jälkeen maksettavaksi erääntyy jonkin tietty summa, jolla omistusoikeus laitteeseen siirtyy tai vaihtoehtoisesti omistajuus siirtyy suoraan leasing – sopimuskauden päättyttyä. Rahoitusleasing näkyy vuokralle ottajan taseessa toisinkuin käyttöleasing. (Lusztig ym. 1994, 770–771.)

Leasingrahoituksen etuna ovat sen alhaiset kustannukset verrattuna sen rahan kustannukseen, jos laite hankittaisiin omaksi käyttäen lainapääomaa. Kansainvälisesti leasing – rahoituksessa on monta eri muotoa. Veroetuja hyödyntävästä leasing – sopimuksesta käytetään yleisesti nimitystä cross-border leasing. Tällaista leasingmuotoa voidaan käyttää esimerkiksi kansainvälisen veron

huomioonottavaa veroleasingia, jonka tarkoituksena on usein hyödyntää sopimusmaiden erilainen veropolitiikka. Maakohtaisia verotuseroja hyödyntämällä leasingista muodostuu usein edullisempi vaihtoehto lainaan nähden. (Gustafsson 1998, 8.)

5.2.4 Kehitysrahoitusyhtiöiden lainat

Erinäiset kehitysrahoitusyhtiöt voivat olla mukana kehittyville markkinoille ja siirtymätalousmaihin suuntauvissa hankkeissa. Kehitysrahastot tai kehityspankit ovat yleensä alueellisia toimijoita, jotka rahoittavat pääasiassa alueen kehitystä merkittävästi edistäviä hankkeita tai ympäristöhankkeita. Rahoittajista mainittakoon Euroopan unioni, YK ja kansainväliset kehityspankit; Maailman pankki ja sen järjestöt (IFC, IDA, IBRD), Aasian kehityspankki (ADB), Afrikan kehityspankki (AfDB), Latinalaisen Amerikan kehityspankki (IDB), Euroopan jälleenrakennus – ja kehityspankki (EBRD). Lisäksi rahoitusta voi hakea useilta hankkeeseen soveltuvilta projektirahoittajilta. Kehitysrahoitusyhtiöiden lainojen eli niin sanottujen soft loan – lainojen etuna ovat usein lyhennysvapaat vuodet alussa sekä niiden korkojen jääminen alle markkinakorkojen. (The World Bank 2007.)

Yksi soveltuva rahoittaja projektin rahoittamiseen on Suomessa toimiva Finnfund (Teollisen yhteistyön rahasto Oy). Finnfund rahoittaa kehittyville markkinoille suuntauvia projekteja, jossa on mukana suomalainen toimija. Rahoitus myönnetään suoraan kehittyvillä markkinoilla olevalla yksityiselle yritykselle ja kehitysrahoitusyhtiön laina kattaa useimmiten noin kolmasosan koko hankkeen rahoitustarpeesta. Kriteereinä rahoituksen myöntämiselle on rahoitettavan yrityksen kannattavuus ja projektin myönteinen kehitysvaikutus kohdealueelle. (Korhonen 2005, 1-7.)

Viejän tehtävänä kehitysrahoitusyhtiöiden lainoja hyödynnettäessä on tutkia ostajan mahdollisuus saada lainaa projektiin eri rahoittajilta ja avustaa mahdollisen lainan hakemisessa. Viejä ei ole lainassa muutoin mukana

velvollisena osapuolena. Tällä tavoin voidaan tarjota kehitysrahoitusyhtiöiden myöntämää lainaa rahoituspalveluna.

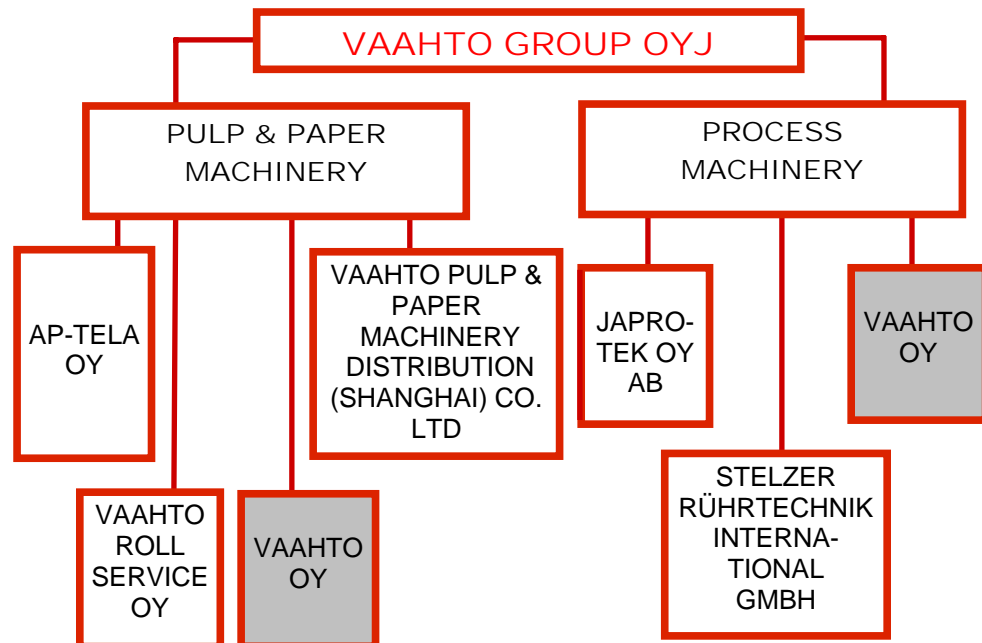
6 CASE: VAAHTO OY



Tässä osiossa tarkastellaan case – yrityksen toimintaa ja lopuksi annetaan ehdotus sopivista rahoitusinstrumenteista asiakkaan rahoittamiseen kehittyvillä markkinoilla ottaen huomioon kaupan riskitekijät. Kehittyviä markkinoita käsitellään esimerkkinä toimivan maan, Turkin, kautta, joka on potentiaalinen myyntikohde Vaahto Oy:n kannalta. Kyseinen maa on valittu perustuen Vaahto Group Oyj:n talousjohtajan kanssa käytyyn haastatteluun.

6.1 Vaahto Oy ja Vaahto Group -konserni

Vaahto Oy on vuonna 1874 perustettu korkean teknologian tuotteita valmistava yritys. Vaahto Oy:n liiketoiminta jakautuu kahteen ydinliiketoiminta-alueeseen; kartonki-, paperi – ja sellunkuivatuskoneiden valmistukseen (Pulp & Paper Machinery) sekä prosessilaiteteollisuuteen (Process Machinery). Vaahto Oy:n paperiteknologian asiakkaina on paperitehtaita ja paperiteollisuuden laitevalmistajia pääasiassa Skandinaviassa, Keski-Euroopassa, Pohjois-Amerikassa ja Kiinassa. Yhtiön prosessilaittevalmistuksen asiakkaat ovat globaalisti toimivia puunjalostus-, lääke- ja elintarviketeollisuuden sekä kemian ja metallurgisen teollisuuden yrityksiä. (Heinonen 2007, 3.)

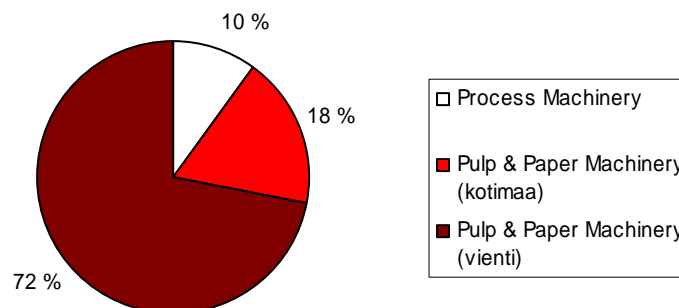


KUVIO 5: Vaahto Groupin konsernikaavio

Vaahto Oy kuuluu Vaahto Group -konserniin ollen konsernin suurin tytäryhtiö. Koko konserniin kuuluu kuusi tytäryhtiötä, jotka ovat kuviossa 5 esitetyn konsernikaavion mukaan jaettu päätuotteittain paperiteollisuuslaitteita ja prosessiteollisuuslaitteita toimittaviin yrityksiin. Konserniin kuuluu neljä Suomessa toimivaa tytäryritystä sekä kaksi ulkomailla toimivaa yritystä. Vaahto Groupin osakkeet ovat noteerattu Helsingin pörssissä vuodesta 1988 lähtien. Koko konsernin liikevaihto oli elokuussa 2007 päättyneellä tilikaudella 88,2 miljoonaa euroa (LIITE 2). 54,2 miljoonaa euroa liikevaihdosta muodostui Pulp & Paper Machinery -ryhmästä, muodostaen näin yli 60 %:ia konsernin kokonaisliikevaihdosta. Vaahto Group -konserni työllisti keskimäärin 414 henkilöä vuonna 2007. (Vaahto Group Plc Oyj 2007.)

6.2 Vientitoiminta ja vienti kehittyville markkinoille Vaahto Oy:ssä

Vaahdon harjoittama vientitoiminta on paperiteollisuuskoneita valmistavan yksikön Pulp & Paper Machineryn osalta piirteiltään projektivientiä, sillä myyntiprojektit ovat kertaluontoisia ja usein pitkäkestoisia. Tyypillisen myyntiprojektin ajallinen kesto on vuodesta kahteen vuoteen sisältäen kaikki projektin vaiheet suunnittelusta asennukseen ja koneen käyttöönoton valvontaan. Kyseessä on usein siis ostajalle avainkäteen – projektit, kuten aiemmin kappaleessa 2 määriteltiin. Yrityksen prosessilaitte – yksikön Process Machinery vientitoiminta on yleisesti ottaen huomattavasti lyhytkestoisempaa ja yksiselitteisempää, sillä tuotteita ei ole räätälöity samalla asteella asiakkaan tarpeisiin kuin paperiteollisuuskoneiden toimituksessa. Lisäksi kauppahinnoiltaan Process Machinery – yksikön myyntiprojektit ovat eri luokassa verrattaessa Pulp & Paper Machinery – yksikön toimituksiin.



KUVIO 6: Vaahto Oy:n liikevaihdon jakautuminen osa-alueittain

Kuten kuviossa 6 osoitetaan, Vaahto Oy:n liikevaihto jakautuu sen kahden liiketoimintayksikön välillä suhteessa 1:9. Paperiteollisuuskoneita valmistava yksikkö Pulp & Paper Machinery tuottaa 90 % yrityksen liikevaihdosta ollen Vaahto Oy:n tärkein toimintayksikkö. Tämän vuoksi tutkimuksessa käsitellään rahoitusta ainoastaan Pulp & Paper Machinery – yksikön laitetoimitusten

näkökulmasta kehittyville markkinoille. Viennin osuus Pulp & Paper Machinery - yksikön liikevaihdosta pitkällä aikavälillä on noin 80 %. Yksikön tärkeimmät markkina-alueet ovat Eurooppa ja Aasia, jotka tuovat yhteenlaskettuna 95 %:ia viennistä. Pääosa Aasian viennistä kohdistuu Kiinan markkinoille. (Koivisto 2007.)

Tilikaudella 2006–2007 Vaahto Oy on tehnyt tilaussopimuksen Venäjälle ja Turkkiin. Aikaisemmin kehittyville markkinoille on toimitettu laitteita muun muassa Unkariin sekä Aasian alueen kehittyville markkinoille. Projektien viennissä kehittyville markkinoille sopimukset ja rahoitusjärjestelyt tehdään aina tapauskohtaisesti ostajan, vientimaan ja projektin laajuuden mukaan. Siten rahoitusjärjestelyistä täytyy neuvotella aina erikseen rahoitusjärjestelyissä mukana olevien osapuolten kesken. (Kajander 2007.)

Vaahto Oy:n Pulp & Paper Machinery – yksikön markkina-alue on siirtymässä yhä voimakkaammin Itä-Euroopan kehittyville markkinoille Turkkiin ja Aasiaan. Uusia suuntalinjauksia näille markkina-alueille on tehty yrityksen myyntistrategiassa, sillä paperiteollisuuden pääpaino on siirtymässä uusille markkina-alueille yhä selkeämmin. Tämä näkyy markkinoilla konkreettisesti useiden Suomessa toimineiden paperitehtaiden alasajoina ja linjastojen lakkauttamispäätöksinä. Vaahto Oy:lle edellä mainittu paperiteollisuuden markkinoiden siirtymä näkyy konkreettisesti viennin kasvattaessa merkitystään. (Strengell 2007.)

Kehittyville markkinoille vietäessä kyseessä oleva projektihanke on usein laajuudeltaan merkittävä ostajan talouteen nähden. Ostajan taloudellinen asema voi myös olla muuten heikompi verrattuna kehittyneillä markkinoilla toimiviin ostajiin. Tällöin ostaja saattaa tarvita hankkeensa rahoittamiseen viejän myöntämää rahoitusta. Käytännössä tämä on maksuajan myöntämistä ostajalle tai viejän järjestämää ulkopuolista rahoitusta hankkeeseen eli asiakkaan luotottamista.

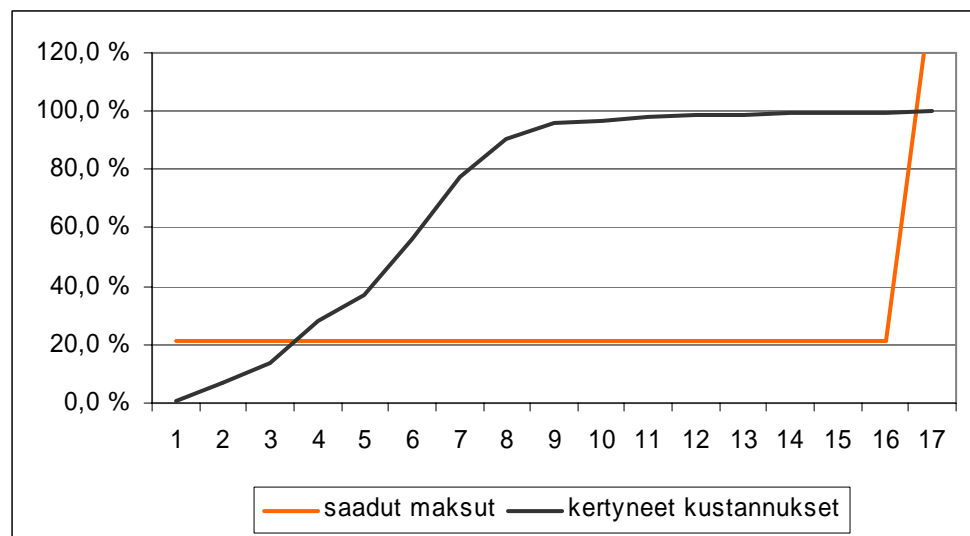
6.3 Aikaisimpien vientiprojektien rahoituksen kulku

Seuraavassa kappaleessa on esitelty kolme tyypillistä myyntiprojektia kuvaavaa paperikonekauppaa ulkomaille. Projektit jakautuvat kahteen Kiinaan toimitettuun tilaukseen ja yhteen EU:n sisämarkkinoille suuntautuneeseen paperikonekauppaan, joka on laajuudeltaan huomattavasti Vaahdon tavallisia vientiprojekteja suurempi. Kauppahinnaltaan pienemmät esimerkkiprojektit ovat olleet yhden paperikonelinjaston laitteen tilauksia ja EU alueelle kohdistunut kauppa on ollut kokonaisen linjaston modernisointi. Ajankohtaista taloudellista tietoa muista kuin Kiinaan suuntautuneista kehittyvien markkinoiden myyntiprojekteista ei tutkimusta tehtäessä ollut saatavilla, joten tutkimusta tehtäessä on tyydytty tarkastelemaan tyypillisiä laitetoimituksia.

Esimerkkeinä käytettävistä myyntiprojekteista käytetään johdonmukaisia nimityksiä Kauppa A, Kauppa B ja Kauppa C, koska projektien eikä tilaajien nimiä ei voida julkistaa tässä tutkimuksessa. Myös kauppasummat ovat julkaisukelpaamatonta tietoa, mutta tutkimusta kirjoitettaessa on käytetty näitä tietoja analysoitaessa projektien kassavirtoja. Kyseisiä projekteja tarkastelemalla yritetään seuraavissa alaluvuissa selvittää projektien kustannusten jakautuminen projektin eri vaiheisiin ajallisesti sekä kuvataan yrityksen käyttämällä tyypillisillä myyntiehdolla rahan kerääntymistä kassaan.

6.3.1 Kauppa A (Kiina)

Kauppa A on myyty Kiinaan maksuehdolla 15 %:ia kauppahinnasta ennakkomaksua pankkitakausta vastaan ja 85 %:ia kauppahinnasta vahvistetulla remburssilla. Vaahto Oy ei ole toiminut kaupassa asiakkaan luotottajana.

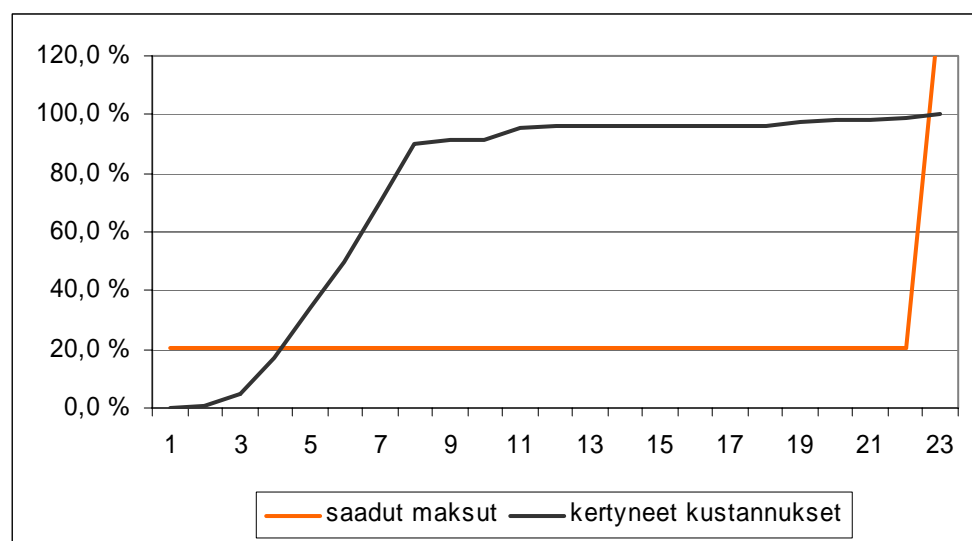


KUVIO 7: Toteutuneiden kustannusten ja saatujen maksujen kertyminen kassaan kaupassa A

Kuten kuviossa 7 on nähtävissä, ennakkomaksu on riittänyt rahoittamaan projektin aloituskustannukset kolmen ensimmäisen kuukauden ajan. Sen jälkeen valmistuskustannukset ja projektin muut kustannukset ovat rahoitettu pääosin vieraalla pääomalla, johon on käytetty yhteistä projektien valmistuskustannusten rahoittamiseen nostettua lainaa.

6.3.2 Kauppa B (Kiina)

Toinen tarkasteltava kauppa (kauppa B) on myyty Kiinaan maksuehdolla 15 %:ia ennakkomaksua kauppahinnasta pankkitakausta vastaan ja 85 %:ia kauppahinnasta vahvistetulla remburssilla. Tämä on yleisesti Kiinaan käytetty maksuehto.

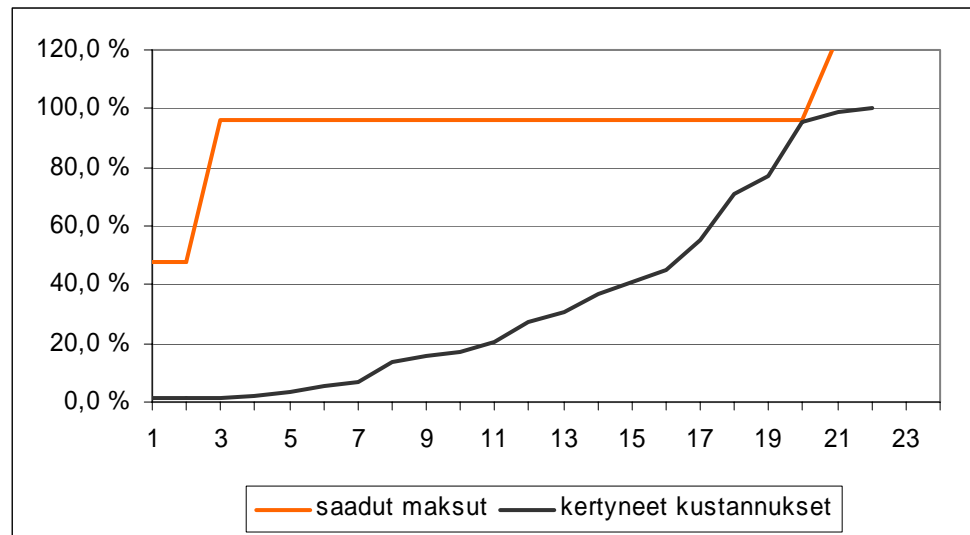


KUVIO 8: Toteutuneiden kustannusten ja saatujen maksujen kertyminen kassaan kaupassa B.

Kaupassa B ennakkomaksu on riittänyt rahoittamaan projektin aloituskustannuksia ensimmäisten neljän kuukauden aikana, kuten kuviosta 8 on luettavissa. Tämän jälkeen projektin kassavirrat ovat olleet negatiivisia eli kustannuksia on ollut enemmän kuin tuloja. Projektia on rahoitettu ulkopuolisella lainalla 19 kuukauden ajan, ennen kuin remburssi on erääntynyt maksettavaksi ja positiivisia kassavirtoja saatu ostajalta.

6.3.3 Kauppa C (EU)

Kauppa C on myyty EU – alueelle, jolloin maksuehdot on pystytty ostajan kanssa sopimaan joustavammiksi verrattaessa kahteen edelliseen esimerkkitaupukseen. Rahan kertyminen kassaan on ollut projektin maksuehdoilla tasaisempaa ja se on kattanut kokonaisuudessaan projektin rahoitustarpeen, kuten kuvio 9 osoittaa. Kauppa C on ollut edellisistä esimerkkikaupoista eroava, siten että se on ollut laajuudeltaan huomattavasti suurempi. Kauppa C on sisältänyt kokonaisen paperikonelinjaston modernisoinnin, kun edelliset esimerkkikaupat ovat olleet yhden linjastoon sisältyvän koneen toimituksia.



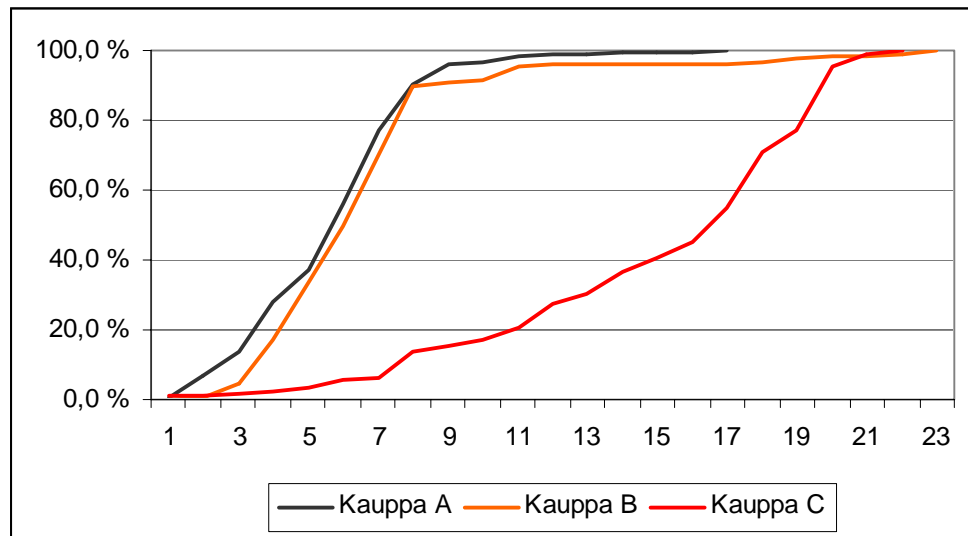
KUVIO 9: Toteutuneiden kustannusten ja saatujen maksujen kertyminen kassaan kaupassa C.

Kaupan maksuehdot ovat koostuneet seuraavista eristä: 25 % ennakkomaksulla kauppasopimuksen allekirjoittamisen jälkeen (pankkitakausta vastaan), 25 % valmistuksen aloituksen yhteydessä (pankkitakausta vastaan), 15 % varastoinnin yhteydessä, 10 % asennuksen yhteydessä, 15 % käyttöönoton yhteydessä ja 10 %

tehtaan hyväksynnän jälkeen (pankkitakausta vastaan). Kaikissa maksuehdon vaiheissa maksutapana on käytetty maksumääräystä.

6.3.4 Kustannusten kohdistuminen projekteihin

Kuviossa 10 kuvataan projektien kustannusten kohdistumista ajallisesti projektin vaiheisiin kaupoissa A, B ja C. Näin yritetään selvittää missä vaiheessa projekteissa syntyy suurimmat kustannukset.



KUVIO 10: Syntyneet kustannukset projektikohtaisesti kuukausitasolla

Kauppahinnaltaan pienemmissä projekteissa (kauppa A ja kauppa B) kustannukset nousevat tasaisesti projektin alkuvaiheessa ensimmäisten kahdeksan kuukauden aikana. Tällöin syntyy noin 90 %:ia koko myyntiprojektin kustannuksista, jonka jälkeen syntyneet kustannukset ovat hyvin pieniä. Projektin rahoitustarve kohdistuu siten projektin alkuvaiheeseen. Toisaalta kaupassa C projektin kustannukset ovat jakautuneet suhteellisen tasaisesti koko projektin ajalle. Tämän voidaan sanoa kuvastavan suuren projektin kustannusten kertymistä

projektin aikana. Projektin laajuus vaikuttaa siis suuresti kustannusten kertymisen ajankohtaan.

6.4 Rahoituksen haasteet ja mahdolliset ratkaisut Vaahto Oy:ssä

Vaahto Oy:ssä Pulp & Paper Machinery – yksikön vientiprojektit ovat tyypillisesti mittavia projekteja taloudellisesti sekä ajallisesti sekä ovat tyypiltään paljon resursseja sitovia. Projektit ovat myös ostajan kannalta, erityisesti kehittyvillä markkinoilla sijaitsevien ostajien, mittavia hankkeita, jotka vaativat usein erityisiä rahoitusjärjestelyjä. Tämä luo erityisiä haasteita kauppasopimusten syntymiselle.

Potentiaalisten rahoitusratkaisujen määrä yleisesti katsottuna yrityksissä on varsin suuri, johtuen rahoitusmarkkinoiden monipuolisuudesta Suomessa. Vaihtoehtoina on käyttää erinäisiä rahoitusyhtiöitä, pankkeja ja valtion vientiluottolaitosta eli Finnvera Oyj:tä. Eri ratkaisuihin liittyvät vaatimukset ja edut vaihtelevat ja tyypillistä on, että vaihtoehtojen paremmuusvertailu jääkin subjektiiviseksi ja vertailijan omasta kriteeristä riippuvaiseksi. Kriteerinä voi olla vuosikustannukset, rahoitusjärjestelyjen yksinkertaisuus, projektin laajuus, ostajan rahoitustarve tai jokin muu yrityksessä tärkeäksi koettu asia rahoitusjärjestelyjen hoitamisessa. Yksinkertaisesti joillekin kehittyvien markkinoiden markkina-alueelle rahoitusratkaisuja voi olla käytännössä vain yksi, johtuen korkeasta maariskistä tai jostakin muusta riskitekijästä, jotka olivat lueteltuina kappaleessa 3. Rahoituksen vuosikustannuksen vertailu ei sinänsä yksinään kerro juuri mitään rahoitusratkaisun hyvydestä tai huonoudesta. Tärkeimpinä kriteereinä toimivien rahoitusratkaisujen löytämiseen projektien rahoittamiseen pitäisi olla projektin laajuus sekä ostajan rahoitustarve.

6.4.1 Remburssin käyttö maksutapana

Kuten tämän tutkimuksen teoriaosiossa, tarkemmin määriteltynä kappaleessa 3, todettiin, asiakkaille räätälöityihin projektitoimituksiin kohdistuu suurempia riskejä kuin vakiotavaroiden vientikauppaan. Tämä edellyttää erityistä huolellisuutta ja suunnitelmallisuutta käytettävien maksutapojen valinnoissa ja riskeiltä suojautumisen suunnittelussa. Kauppahinnaltaan huomattavissa asiakkaantarpeisiin räätälöidyissä konetoimituksissa on suositeltavaa käyttää remburssia kansainvälisen kaupan maksutapana, jotta ostajan maksuhaluttomuudesta tai maksukyvystä muodostuvaa riskiä ei kohdistuisi viejäyrityksen kannettavaksi.

Aikaisemmin sivulla 24 taulukossa 1 esitettiin remburssin olevan ainoa kansainvälisen kaupan maksutavoista, joka takaa kauppasopimuksessa määrätyn kauppahinnan saamisen. Kauppahinnan saamiseen sisältyy kuitenkin ehto, että viejä eli tässä tapauksessa tavaran valmistaja on täyttänyt remburssisopimuksen mukaiset ehdot ja kauppasopimusvelvoitteensa koskien valmistettavaa laitetta ja tavaran lähetystä. Remburssi on maksutapana eduistaan huolimatta kuitenkin aikaa vievä, monimutkainen ja hintava, joten sen tarpeetonta käyttämistä on varottava. Mikäli remburssin käyttöön maksutapana päädytään, Vaahto Oy voi käyttää laskusaatavarahoitusta. Laskusaatavarahoitusta käyttämällä Vaahto Oy voi tarjota asiakkaalleen rahoituspalveluna maksuaikaa takuuajan päättymiseen asti.

6.4.2 Projektin rahoittaminen ja projektiaikaisen rahoituksen soveltaminen

Vaahto Oy:n konetoimitukset ovat usein liian pieniä hankkeita kattamaan koko projektin rahavirtoja, joten projektirahoituksen käyttö tulisi tällaisille hankkeille kohtuuttoman kalliiksi sekä käytännössä tarpeettoman monimutkaiseksi erillisen SPV -yhtiön perustamiseksi. Kuten teoriaosion ensimmäisessä varsinaisessa kappaleessa todettiin, varsinaisen projektirahoituksen käyttö tulee usein taloudellisesti kannattavaksi

rahoitusratkaisuksi vasta silloin, kun kyseessä on rahallisesti erittäin mittava ja laaja useiden vuosien kestoinen rakennusprojekti. Aikaisemmin projektirahoituksesta kerrottaessa todettiin, että perustettavan SPV – yrityksen kassavirtojen pitäisi olla riittävät rahoittamaan koko hanke, jotta projektirahoituksen käyttö olisi perusteltua ja kannattavaa. Tämän perusteella projektirahoitusta ei kannata käyttää sen monimutkaisuuden takia Vaahdon projekteissa.

Toisaalta Vaahto Oy:n Pulp & Paper Machinery – yksikön projektit ovat tarpeeksi mittavia, jotta ulkopuolinen rahoitusyhtiö kiinnostuisi yksittäisen myyntiprojektin laskusaatavasta. Mikäli pankille myytäisiin yksittäinen maksusaatava, ostajalle voitaisiin antaa maksuaikaa vekselin hyväksymistä vastaan. Tällöin kyseeseen tulisi laskusaatavienrahoitukseen käytetty forfaiting -rahoitus, joka esiteltiin tarkemmin kappaleessa 5. Toinen laskusaatavan rahoitusmuoto, factoring, ei sovellu Vaahto Oy:n käytettäväksi, sillä factoringissa koko laskusaatavakanta myydään pankille. Lisäksi factoringissa pankki yleensä vaatii asiakkaiden sijaitsevan OECD -maissa, jolloin factoring ei sovellu käytettäväksi kehittyville markkinoille. Laskusaatavien rahoitus soveltuu käytettäväksi tilanteessa, jossa asiakas tarvitsee ainoastaan maksuaikaa pystyäkseen rahoittamaan hankkeensa, mutta asiakkaan rahoitustarvetta sillä ei sinänsä pystytä täyttämään. Laskusaatavarahoituksella Vaahto Oy pystyy hallitsemaan kassavirtojaan, siten että kassaan saaduilla maksuilla pystytään rahoittamaan osa projektin kustannuksista.

6.4.3 Soveltuvat investointirahoituksen muodot – ostajaluotto, leasing ja kehitysrahoitusyhtiöiden lainat

Ostajaluotto rahoitusmuotona soveltuu käytettäväksi, mikäli hanke on mittava eikä tilauksen ostajalla ole yksinään resursseja hankkia rahoitusta. Tällöin Vaahto Oy myy asiakkaalle projektin investointiin liittyviä rahoituspalveluja. Ostajaluottoa käytettäessä rahoitusta on haettava tapauskohtaisesti Finnvera Oyj:ltä, joka päättää myönnetäänkö luottotakuuta hankkeelle. Ostajaluottoa

myönnettäessä rahoitusjärjestelyissä mukana oleva pankki vaatii yleisesti Finnveran ostajaluottotakuun käyttämistä. Ehtoina ostajaluottotakuun myöntämiselle on projektin pitkäkestoisuus tai sen suuntautuminen kehittyville markkinoille. Ostajaluoton hankkiminen on monimutkainen, aikaa vievä prosessi, jossa Finnveran vientitakuusta kertyvät kustannukset kohdistuvat useimmiten viejälle, muutoin rahoitusjärjestelyt ovat luotonsaajan ja luotonantajan välisiä.

Leasing – rahoitus on hyvä instrumentti rahoitusjärjestelyjen hoitamisessa, jonka käyttömahdollisuuksia kannattaa tutkia tarkemmin. Ongelmallista on kuitenkin löytää sopiva leasing – yhtiö, joka olisi valmis ostamaan laitteen ja vuokraamaan sitä tilaajalle. Leasing – yhtiöitä, jotka vuokraavat suuria koneita, löytyy kehittyvien markkinoiden maista yhä enemmän, mutta vuokrattavat laitteet ovat usein maatalouskoneita ja muita tämän kaltaisia tuotantohyödykkeitä. Kuitenkin sopivan leasing – yhtiön avulla hankkeen rahoitus hoituisi sekä Vaahto Oy:n ja sen asiakaan kannalta yksinkertaisella tavalla. Tällöin leasing – muotona voitaisiin käyttää rahoitusleasingia, jolloin koneen omistusoikeus siirtyisi leasing-sopimuskauden päätyttyä asiakkaalle.

Kehitysrahoitusyhtiöiden lainat saattavat soveltua köyhimpiin kehittyvien markkinoiden maihin tai alueille, jotka ovat taloudellisesti kehittymättömämpiä verrattessa valtion muihin alueisiin. Muutoin Vaahto Oy:ltä tilattavat hankkeet eivät ole riittävän laajuisia, jotta niiden voitaisiin todeta olevan merkittäviä maan kehitykselle tai ympäristön kannalta suotuisia. Kappaleessa 5 mainittu Finnfund eli Teollisen yhteistyön rahasto voisi olla potentiaalinen rahoittaja Vaahto Oy:n tarjoamien projektien rahoittamiseen. Tällöin asiakkaalle voitaisiin tarjota Finnfundin rahoitusta, jolla pystyttäisiin kattamaan kolmasosa koko projektin rahoitustarpeesta. Etuna kehitysrahoitusyhtiöiden lainoissa on niiden tarjoamat lyhennysvapaat vuodet aluksi, jolloin asiakas alkaa maksaa lainaa takaisin vasta kun se on saanut tuottoja investoinnilleen.

6.5 Soveltuvat rahoitusinstrumentit Turkkiin

Tässä luvussa soveltuvia rahoitusinstrumentteja käsitellään esimerkkinä toimivan markkina-alueen Turkin kautta. Turkki on kiinnostava kohdemaana Vahto Oy:n kannalta siellä olevan suuren asiakaspotentiaalin vuoksi. Jokaisessa maassa ja projektissa rahoitusjärjestelyt on kuitenkin sovittava tapauskohtaisesti, sillä myyntiprojektit ovat erilaisia ja jokaisessa maassa on omia tapauskohtaisia säädöksiä ja suosituksia. Tämän esimerkin perusteella ei siis voida suoraan soveltaa käytettäviä rahoitusinstrumentteja yksittäisiin vientiprojekteihin kehittyville markkinoille, vaan tarkoituksena on kuvata, miten Turkkiin suuntautuvalle hankkeelle voitaisiin tarjota rahoituspalveluja.

Turkki on köyhin OECD:n jäsenvaltio ja Maailman pankin luokittelun mukaan se on kehittyvien markkinoiden siirtymätalous. OECD:n maaluokituksen mukaan Turkin maksukyky on välttävä (5/7), jolloin lainojen ja takausten saanti viennissä Turkkiin hankaloituu. Vaikka maassa on poliittista epävakautta, taloudella näyttää olevan sietokykyä poliittisen ilmapiirin muutoksille. Turkin suurimpia taloudellisia tukijoita ovat EU ja kansainvälinen valuuttarahasto (IMF). IMF on Turkin suurin lainanmyöntäjä, sillä Turkin valuutan liiran ulkoinen arvo on ollut altis muutoksille markkinataloudessa. EU:n myöntämät kehitystuet ovat myös olleet merkittäviä taloudelle, jotta maan talous ja sosiaaliset olosuhteet saataisiin täyttämään EU -jäsenyyteen vaadittavat kriteerit. Lisäksi Turkki on vastaanottanut huomattavia tukia Euroopan investointipankilta (EIB) ja Maailmanpankilta. Turkki on ollut huomattava tukien saaja johtuen sen vahvasta poliittisesta asemasta Lähi-idässä. Kansainvälisten rahoituslaitosten myöntämät varat luovat suomalaisyrityksille mahdollisuuksia, joiden hyödyntäminen on kuitenkin ollut vähäistä. (Valtionneuvoston kanslian julkaisusarja 2004, 224–235; Wilén 2007, 7-8.)

Leasing – rahoituksen käyttö on kasvanut voimakkaasti Turkissa viimeisten vuosien aikana. Suurin leasing – yhtiö Garanti Leasing, jonka toimintaan kuuluvat tuotantohyödykkeiden, rakennuslaitteiden ja monien muiden koneiden vuokraus, on saanut Euroopan investointipankin 100 miljoonan euron lainan

liiketoimintansa kehittämiseen marraskuussa 2007 (European Investment Bank 2007). Turkin talouden ongelmakohtia ovat kuitenkin olleet maan vahva velkaantuneisuus ja kasvava vaihtotaseen alijäämä. Rahoitussektori maassa on tästä huolimatta kehittynyt ja yksityiset liikepankit hallitsevat nykyisin pankkisektoria. (Valtionneuvoston kanslian julkaisusarja 2004, 224–235.)

Turkin maksukyvyn ollessa välttävä, vahvistettua remburssia suositellaan käytettäväksi yleisesti kaupankäynnissä. Toisaalta korkeiden pankkien perimien komissioiden takia turkkilaiset yritykset suhtautuvat negatiivisesti remburssin käyttöön maksutapana. Muita mahdollisia maksutapoja ovat perittävä tai pankkivekselin käyttö, sillä Turkin lainsäädännön mukaan omistusoikeus siirtyy laskun ja rahtiasiakirjojen esittämisen jälkeen. Kuitenkin Vaahto Oy:n harjoittamassa projektiviennissä maksutapana on suositeltavaa soveltaa remburssia käytettäväksi. Remburssin käytön etuna on, että voidaan järjestää forfaiting – rahoitusta, jolloin kassaan maksut aikaistuvat ja asiakkaalle voidaan silti myöntää maksuaikaa.

Mahdollisia suomalaisten pankkien hyväksymiä toisena osapuolena rahoitusjärjestelyissä toimivia pankkeja Turkissa on useita. Rahoitusjärjestelyt yleisesti ottaen hyväksytään seuraavien pankkien kautta;

- Garanti Bankasi
- Yapi ve Kredit
- Is Bankasi (Heino 2007).

Mikäli järjestetään ostajaluottorahoitusta Suomesta, vaaditaan Turkkiin aina Finn-
veran takuu, jota pitää hakea erikseen (Wilén 2007, 7-8).

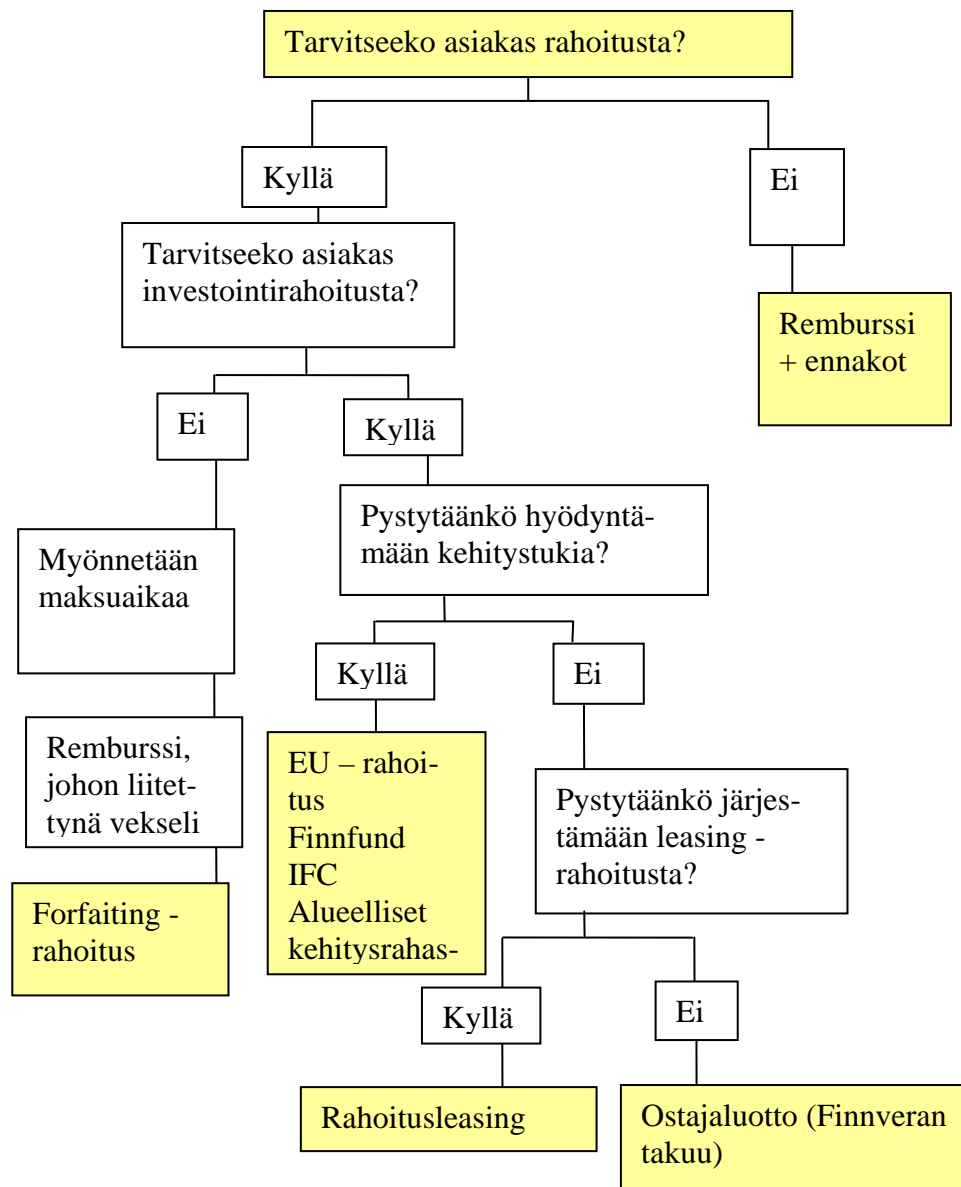
Toisaalta Turkin leasing – yhtiöiden määrän kasvaessa ja leasing – rahoituksen käytön yleistyessä markkinoilla rahoitusleasingin tarjoaminen voisi olla sopiva rahoitusinstrumentti asiakkaalle. Leasing – sopimusta tarjoaa mahdollisesti Garanti Leasing, mutta sopimuksesta pitäisi neuvotella tapauskohtaisesti.

Myös kehitysrahoituksen mahdollisuudet kannattaa hyödyntää projektiviennissä. Kuten edellä todettiin, Turkki on suuri rahoitustukien vastaanottaja. Turkkiin on aiemmin myönnetty paperiteollisuuden sekä pieniin että suuriin hankkeisiin ja tehtaiden laitteiden modernisointiin useita rahoitustukia. Vaahto Oy:n asiakkaan olisi mahdollista hakea esimerkiksi Finnfundin tekniseen kehitykseen tarkoitettua rahoitusta tai hyödyntää alueellisia EU - tukia, jos kauppaa tehdään taloudellisesti kehittymättömimmille alueille, kuten itäiseen Turkkiin. EU – tuet vaativat yleisesti, että hankkeella on suotuisa vaikutus ympäristöön tai rahoitusta hakeva paperitehdas harjoittaa vientiä kehittyviin naapurivaltioihin.

6.6 Ehdotus rahoitusratkaisuksi kehittyville markkinoille

Tässä kappaleessa tehdään ohjeistus mahdollisten rahoitusratkaisujen tarjoamiseen Vaahto Oy:ssä. Ohjeistuksen tarkoituksena on esitellä Vaahto Oy:lle soveltuvia rahoituspalveluina käytettäviä vaihtoehtoja, jotka esitetään yksiselitteisesti seuraavalla sivulla kuviossa 11.

Forfaiting – rahoitus soveltuu Vaahto Oy:n tarjottavaksi rahoitusratkaisuksi pienemmissä projekteissa, jossa tarvittavan maksuajan myöntäminen riittää tuottamaan investoinnin kassavirroilla ostajalle osan investoinnin kustannuksista takaisin. Tällöin Vaahto Oy:n pitää kauppasopimuksessa asettaa maksutavaksi remburssi, johon liitetään maksuajallinen vekseli laitteen lunastamisen yhteydessä. Vekseli toimii forfaiting – sopimuksessa asiakirjana, jolla Vaahto Oy lunastaa pankilta kauppahintaa vastaavan summan, josta on vähennetty forfaiting – rahoituksen kustannukset.



KUVIO 11: Ohjeistus rahoituspalveluiden tarjoamiseen asiakkaalle

Mikäli asiakas tarvitsee investointirahoitusta, Vaahto Oy:n vaihtoehtoina on auttaa asiakasta hyödyntämään kehitystukia, järjestää leasing – rahoitusta tai ostajaluottoa asiakkaan hyväksi. Kehitystukia hyödynnettäessä Vaahto Oy voi tutkia mahdollisia tukivaihtoehtoja joko EU:lta, IFC:ltä tai alueellisilta kehitysrahastoilta. Lisäksi Finnfundin kehitysrahaston hyödyntäminen kehittyville

markkinoille suuntautuviin projekteihin on mahdollista, mikäli se tukee alueellista kehitystä. Tällöin Finnfundin rahoituksella asiakas pystyisi kattamaan kolmasosan rahoitustarpeesta. Vaahto Oy:n tehtävänä Finnfundin rahoitusta käytettäessä olisi hakea rahoitusta ja täyttää rahoitushakemukset asiakkaan hyväksi.

Tapauksessa, jossa soft loan - rahoitusta ei ole mahdollista saada, pitää tutkia leasing – rahoituksen käytön mahdollisuus. Leasing – rahoitusta on tuettu monissa kehittyvien markkinoiden maissa, mutta silti suurille tuotantohyödykkeille leasing – yhtiön löytyminen saattaa olla hankalaa. Leasing – rahoitus olisi kuitenkin joustava rahoitusratkaisu sekä Vaahto Oy:lle että sen asiakkaalle.

Viimeisenä vaihtoehtona, mikäli mitään edellistä rahoitusratkaisua asiakkaalle ei pystytä järjestämään, on ostajaluoton järjestäminen asiakkaan hyväksi. Tämä tarkoittaa suomalaisen rahoituslaitoksen myöntämää lainaa ulkomaiselle asiakkaalle. Kehittyville markkinoille lainaa myönnettäessä tarvitaan poikkeuksetta Finnveran takuuta. Yleisesti tämä ratkaisu tulee kalleimmaksi asiakkaalle, sillä lainan hyväksi saaja maksaa pankin markkinakorot ja myös usein Finnveran takuiden korot.

7 YHTEENVETO

Paperiteollisuuden markkinoiden painopiste on siirtymässä yhä selkeämmin itään ja uusille alueille. Paperiteollisuutta on yhä enemmän kehittyvien markkinoiden maissa, jolloin asiakkaalle saatetaan joutua järjestämään rahoitusta hankkeeseen. Kasvava kysyntä rahoituspalveluihin johtaa yrityksen rahoituspalvelujen järjestämiseen ja niiden vaihtoehtojen esittelemiseen asiakkaan kanssa neuvoteltaessa. Tämän vuoksi on erityisen tärkeää, että yrityksen myyntihenkilöstö tiedostaa, mitkä ovat asiakkaalle tarjottavat mahdolliset rahoitusratkaisut. Onnistuneiden rahoitusjärjestelyjen tarjoaminen luo yritykselle kilpailuetua ja saattaa olla lopulta jopa ratkaiseva tekijä kauppasopimuksen solmimisessa.

Useissa kehittyvien markkinoiden maissa paikalliset rahoitusmarkkinat ovat kehittyneet jatkuvasti lähemmäksi länsimaista mallia sekä lisäksi tehdyt lakiuudistukset ovat tuoneet uusia mahdollisuuksia hankkeiden rahoittamiseksi. Yleisesti ottaen suomalaiset yritykset eivät ole hyödyntäneet tehokkaasti kaikkia käytettävissä olevia rahoitusmahdollisuuksia. Tämä johtuu osin mahdollisten rahoitusinstrumenttien tietämyksen puutteesta yrityksissä.

Tutkimuksen päätavoite oli tehdä ohjeistus case – yritykselle Vaahto Oy:lle asiakkaan rahoittamiseen asiakkaalle merkittävissä hankkeissa. Ohjeistus rahoitusmahdollisuuksiin saatiin luotua ja se esiteltiin sivulla 52 kuviossa 11. Vaahto Oy:n asiakkaalle tarjottavat rahoitusratkaisut saatiin siten rajattua neljään pääasialliseen vaihtoehtoon, joita olivat asiakkaan tarpeista ja muista ulkoisista mahdollisuuksista riippuen forfaiting – rahoitus, eri toimijoiden myöntämät lainat ja tuet, rahoitusleasing – rahoitus sekä ostajaluotto.

Myös muut tutkimuksessa ilmenneet ongelmat saatiin selvitettyä tutkimuksen edetessä, kun teoriaosiossa käsiteltiin erilaisia yleisesti käytettyjä rahoitusratkaisuja projektien rahoittamisessa ja kansainvälisen kaupan maksutapoja. Esimerkkinä käytetyssä Turkki - analyysissä löydettiin Turkkiin soveltuvat maksutavat sekä keskeiset rahoitusjärjestelyissä mukana olevat

toimijat. Tämän esimerkin avulla pyrittiin selkeyttämään soveltuvien rahoitusratkaisujen valintaa kehittyvillä markkinoilla.

Lopuksi on todettava, että asiakkaan rahoittamiseen ei kuitenkaan ole yksiselitteistä pätevää toimintamallia, vaan rahoitusratkaisut ovat tapauskohtaisia ja niihin vaikuttavat aina projektin suuruus, asiakkaan tilanne sekä kohdemaan tilanne ja lainsäädäntö. Tämän vuoksi Vaahto Oy:n tehtäväksi jää selvittää kunkin tulevan projektin rahoituspalveluratkaisut erikseen.

LÄHTEET

Julkaistut teokset:

- Czinkota, M. & Ronkainen, I. 2001. Best Practices in International Business. Orlando: Harcourt College Publishers.
- Eiteman, D., Stonehill, A. & Moffett, M. 1995. Multinational Business Finance. 7. painos. Reading: Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- FINTRA. 2003. Vientiopas. 12. Uusittu painos. Helsinki: Multiprint Oy.
- Grafers, H. & Schilch, A. 2006. Strategic Export Management. Helsinki: WSOY.
- Gustafsson, V. 1998. Asiakkaan tarpeet ja tilanne vaikuttavat rahoitusmuodon valintaan. Projektitoiminta 3/1998, 6-8.
- Heinonen, A. 2007. Vaahto Group News 1/2007.
- Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Helsinki: Talentum.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2000. Tutki ja kirjoita. 6. Uudistettu painos. Helsinki: Kirjayhtymä Oy.
- International Trade Administration. 2007. Trade Finance Guide. Washington.
- Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki: Edita.
- Lusztig, P., Morck, R. & Schwab, B. 1994. Managerial Finance in a Canadian Setting. 5. painos. Toronto: John Wiley & Sons.

Ma, G., Ho, C. & McCauley, R. 2004. The Market for Non-Deliverable Forwards in Asian Market. BIS Quarterly Review.

Ogier, T., Rugman, J. & Spicer, L. 2004. The Real Cost of Capital. Lontoo: PriceWaterhouseCoopers.

Elektroniset lähteet:

European Investment Bank. 2007. [Viitattu 2.1.2008] Saatavissa:

<http://www.eib.org/projects/press/2007/2007-120-garanti-leasing-turkey-receives-eur-100-million-eib-loan.htm?>

Finnvera Oyj. 2006. [Viitattu 11.12.2007] Saatavissa:

<http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=1506>

Korhonen, H. 2005. Finnfundin rahoituksen edellytykset ja instrumentit. [Viitattu 28.12.2007] Saatavissa:

www.ek.fi/.../kilpailukyky/kansainvalistyminen/dokumentit/2005/26102005_kvpaiva_Satakunta/Finnfund261005.pdf

OECD. 2004. Premium and Related Conditions: Explanation of the Premium Rules of the Arrangement on Officially Supported Export Credits. [Viitattu 10.12.2007] Saatavissa:

[http://webdomino1.oecd.org/olis/2004doc.nsf/Linkto/td-pg\(2004\)10-final](http://webdomino1.oecd.org/olis/2004doc.nsf/Linkto/td-pg(2004)10-final)

OECD. 2007. Country Risk Classification of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits. OECD Publishing.

OKO Pankki. 2007. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. [Viitattu 17.12.2007] Saatavissa: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150384623>

The World Bank. 2007. Appendix 1: Regional Outlooks.[Viitattu 23.12.2007]

Saatavissa:

[http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECP
ROS-
PECTS/EXTGDF/EXTGDF2007/0,,menuPK:3763156~pagePK:6416770
2~piPK:64167676~theSitePK:3763080,00.html](http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECP
ROS-
PECTS/EXTGDF/EXTGDF2007/0,,menuPK:3763156~pagePK:6416770
2~piPK:64167676~theSitePK:3763080,00.html)

Vaaho Group Plc Oyj. 2007. Konsernitilinpäätös. [Viitattu 9.12.2007] Saatavissa:

[http://www.vaahtogroup.fi/view/documents.asp?document_id=1234&cat
_id=669](http://www.vaahtogroup.fi/view/documents.asp?document_id=1234&cat
_id=669)

Valtionneuvoston kanslian julkaisusarja. 2004. Maailman kasvumarkkinat. [Vii-

tattu 2.1.2008] Saatavissa: [http://vnk.fi/julkaisukansio/2004/j22-
maailman-kasvumarkkinat/pdf/fi.pdf](http://vnk.fi/julkaisukansio/2004/j22-
maailman-kasvumarkkinat/pdf/fi.pdf)

Wilén, J. 2007. Maaraportti – Turkki. [Viitattu 17.12.2007] Saatavissa:

[https://www.finpro.fi/fi-
FI/Market+Information/Country+Information/Europe/Turkey/Turkki/Ma
araportti+pdf.htm](https://www.finpro.fi/fi-
FI/Market+Information/Country+Information/Europe/Turkey/Turkki/Ma
araportti+pdf.htm)

Luennot:

Fonck, M. 2007. Uudet ulkomaankaupan haasteet. Luento ICC – seminaari, Hel-
sinki 27.11.2007

Heino, P. 2007. Ulkomaankaupan maksutavat – mitä yritysten tiedettävä tänään?
Luento ICC – seminaari, Helsinki 27.11.2007

Latvala, K. 2007. Uudet ulkomaankaupan haasteet. Luento ICC – seminaari, Hel-
sinki 27.11.2007

Lehtinen, T. 2007. Ulkomaankaupan sopimukset, riskit ja remburssit. Luento ICC

– seminaari, Helsinki 27.11.2007

Mustonen, R. 2007. Asiakirjavaatimukset uusien UCP 600 – sääntöjen alla. Luento ICC – seminaari, Helsinki 27.11.2007

Haastattelut:

Heino, P. 2007. Head of Trade Finance. Nordea Bank Finland Oyj. Haastattelu 7.12.2007

Kajander, T. 2007. Kirjanpitoapäällikkö. Vaahto Group Oyj. Haastattelu 13.9.2007

Klinga, A. 2007. Talousjohtaja. Vaahto Group Oyj. Haastattelu 14.11.2007

Koivisto, R. 2007. Kirjanpitäjä. Vaahto Oy. Haastattelu 12.10.2007

Strengell, J. 2007. Myyntijohtaja. Vaahto Oy. Haastattelu 31.8.2007

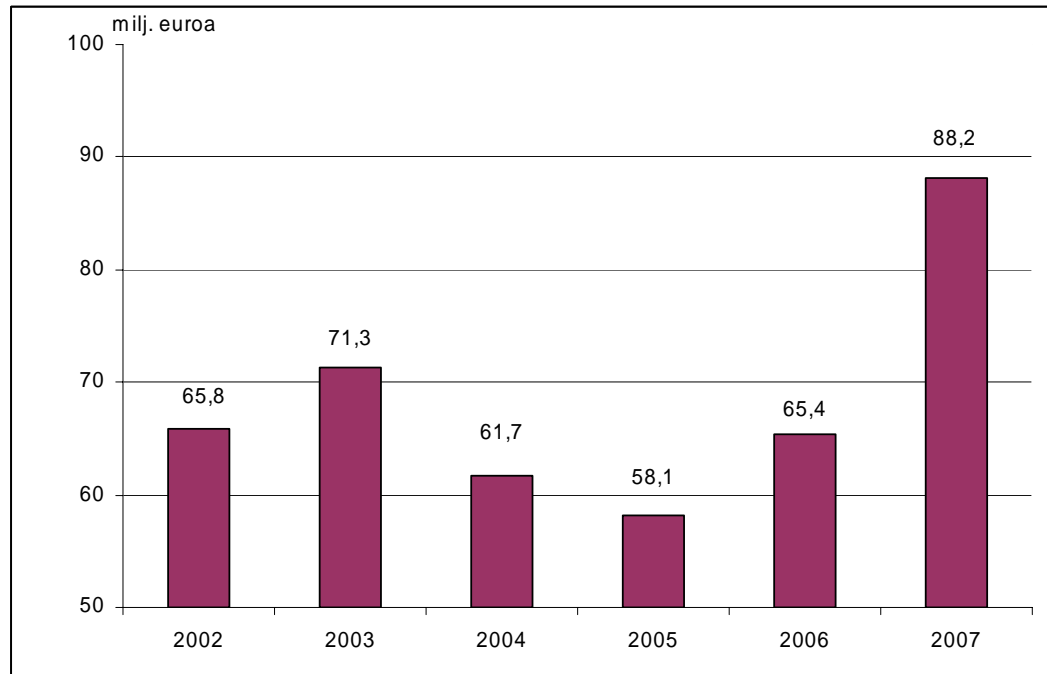
LIITE 1

TAULUKKO: Muokattu esimerkki OECD:n maaluokitustaulukosta (OECD 2007, 1-7.)

Country Code	Country Name	Classification		Notes Regarding Country
		Previous	Current Prevailing	
CAN	Canada	0	0	Classified in category 0 as High Income OECD country
CHL	Chile	2	2	
CHN	China	2	2	
IRN	Iran	5	6	
ROM	Romania	3	3	
RUS	Russian Federation	3	3	
TUR	Turkey	5	5	
KAZ	Kazakhstan	4	4	

Luokitteluasteikko 0-7. Arvo 0 kuvaa kehittyntä taloutta ja 7 taloutta, jonka maksukyky on heikko.

LIITE 2



KUVIO: Vahto Groupin liikevaihdon kehitys vuosina 2002 – 2007.

LIITE 3

Haastattelujen aiheet:

- Vaahto Oy:n strategiset viennin suuntalinjaukset (31.8.2007)
- Kansainvälisen kaupan haasteet Vaahto Oy:ssä verrattuna kotimaan kauppaan (13.9.2007)
- Myyntiprojektien kulku ja toimenpiteet käytännössä sekä käytetyt maksuehdot ja -järjestelyt (12.10.2007)
- Vaahdon potentiaaliset markkina-alueet ja kansainvälisen kaupan ongelma-alueet yrityksessä (14.11.2007)
- Oikeiden maksutapojen valinta kehittyville markkinoille ja ulkopuolisten rahoitusjärjestelyjen hoitaminen Turkkiin, Romaniaan sekä Kazakstaniin (9.12.2007)