

# DIGITAALINEN JÄRJESTELMÄ VIENTIREMBURSSIKAUPASSA

Case Outokumpu Stainless Oy

Sievola Saija

Opinnäytetyö

Liiketalouden koulutus  
Tradenomi (AMK)

2020

Liiketalouden koulutus  
Tradenomi (AMK)

---

<b>Tekijä</b>	Saija Sievola	Vuosi	2020
<b>Ohjaaja(t)</b>	Katja Kankaanpää		
<b>Toimeksiantaja</b>	Outokumpu Stainless Oy		
<b>Työn nimi</b>	Digitaalinen järjestelmä vientiremburssikaupassa Case Outokumpu Stainless Oy		
<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b>	39 + 7		

---

Tässä opinnäytetyössä selvitettiin, tuoko digitaalinen järjestelmä lisäarvoa Outokummulle vientiremburssityöhön. Digitaaliseksi järjestelmäksi valikoitui Global Trade -järjestelmä. Työssä tarkasteltiin järjestelmän hyötyjä sekä haasteita. Lisäksi tutkimuksessa tutkittiin järjestelmän käytännön asioita ja teknisiä toimintoja. Tutkimuksen tavoite oli löytää järjestelmä, jolla Outokumpu voisi kehittää vientiremburssityötään.

Opinnäytetyössä käsiteltiin kvalitatiivisen tutkimuksen piirteitä ja niiden tarkoitusta. Teoriaosassa syvennyttiin remburssihin sekä digitaalisiin järjestelmiin ja toimintoihin. Tutkimusaineisto kerättiin empiirisellä kyselyllä sekä haastatteluilla.

Tutkimuksessa toteutettiin verkkokysely, joka lähetettiin kolmelle suomalaiselle yritykselle, jotka käyttävät Global Trade -järjestelmää. Kyselyyn vastasi jokaisesta yrityksestä kaksi henkilöä. Kysely sisälsi kysymyksiä liittyen sekä Global Traden hankintaprosessiin että järjestelmän käytettävyyteen.

Tutkimustulosten perusteella saatiin selville, että järjestelmän käytettävyys rakentuu monista tekijöistä ja olosuhteista. Tuloksista kävi ilmi, että järjestelmän avulla työnteko oli nopeutunut sekä prosessi yksinkertaistunut. Järjestelmän heikkouksiksi nousi sen hitaus ja ajoittainen vika-alttius. Parhaiten varmuuden järjestelmän sopivuudesta saa testaamalla sitä käytännössä.

Avainsanat

digitaalinen, remburssi, SWIFT, Global Trade, MT789

Degree Programme in Business  
Administration  
Bachelor of Business Administration

---

<b>Author</b>	Saija Sievola	Year	2020
<b>Supervisor</b>	Katja Kankaanpää		
<b>Commissioned by</b>	Outokumpu Stainless Oy		
<b>Subject of thesis</b>	Digital system for documentary credit in export business Case Outokumpu Stainless Oy		
<b>Number of pages</b>	39 + 7		

---

This thesis investigated whether digital system bring added value to Outokumpu`s documentary credit process in export business. Global Trade system was selected to be digital system. The benefits and challenges of the system were examined in the thesis. In addition, the practicalities and technical functions of the system were investigated. The aim for this thesis was to find a system with which Outokumpu could develop their documentary credit process in export business

In this thesis qualitative research features and meaning were examined. The theoretical part delved into documentary credits and digitals systems and their functions. The research material was collected with empirical inquiry and interviews.

Webb inquiry was executed in the research which was sent to three Finnish corporations who use Global Trade system. Two persons from each corporation responded to the inquiry. The inquiry involved questions about Global Trade purchase process and the system`s usability.

Based on the research results it was found out that the system`s usability consists of many factors and conditions. The results showed that working was faster and process was simplified with the system. Slowness and occasional susceptibility to failure were found to be the system`s fragility. The best way to confirm the system`s suitability would be by testing it in practice.

Key words                      digital, document credit, SWIFT, Global Trade, MT798

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Toimeksiantajan esittely.....	7
1.2	Tutkimuksen lähtökohdat, tavoitteet ja aiheen rajaus .....	8
1.3	Tutkimusmenetelmät ja aineistot .....	9
2	VIENTIREMBURSSI.....	11
2.1	Remburssiprosessi .....	11
2.2	Vientiremburssin asiakirjat ja haasteet.....	12
3	DIGITAALISET JÄRJESTELMÄT REMBURSSIKAUPASSA .....	14
3.1	SWIFT.....	14
3.1.1	BIC .....	15
3.1.2	SWIFTNet .....	15
3.1.3	Fileact.....	16
3.2	Global Trade .....	17
3.3	MT798.....	18
4	VIENTIREMBURSSIEN SÄHKÖINEN KÄSITTELY.....	20
4.1	Järjestelmän tekniset vaatimukset .....	20
4.2	Järjestelmän käyttäjien kokemukset .....	21
5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA .....	33
	LÄHTEET.....	37
	LIITTEET .....	40

## KÄYTETYT MERKIT JA LYHENTEET

DCE	Document Credit Europe
GTC	GlobalTrade Corporation
ICT	Information and Communication Technology
MB	Megabyte
MTS	Myynti ja Tuotannon Suunnittelu
SAP	Systeme, Anwendungen und Produkte in der Daten- verarbeitung
Draft	Bill of Exchange

## 1 JOHDANTO

Digitalisaatio on tämän hetken trendi ja se on muuttanut maailmaa. Etenkin rahoitusala on saanut kokea muutoksia sen myötä. Digitalisaatio tarkoittaa datan tallentamista, siirtämistä ja hallitsemista. Laajemmassa mittakaavassa se tarkoittaa tieto- ja viestintätekniiikan (ICT) kehitystä, jonka seurauksena on tapahtunut taloudellinen ja yhteiskunnallinen muutosprosessi. Ennustetaan, että digitalisaatio tulee muuttamaan yhteiskuntaa vielä monilla tavoilla. ICT-sovellukset muokkaavat ihmisten käyttäytymistä ja ne asettavat paineita etenkin taloudelle. Myös uusia työpaikkoja syntyy ja vanhoja katoaa digitalisaation myötä. Koska tietokoneet ja tietoverkot ovat yleistä teknologiaa, niiden kautta digitalisaation muutokset näkyvät kaikilla talouden toimialoilla. (Itkonen 2015.)

Ei pystytä sanomaan milloin digitaaliset ratkaisut alkavat tuottamaan enemmän taloudellista hyötyä. Koska digitalisaatio ei ole nopea ratkaisu vaivoihin, olisi erittäin tärkeää, että tarjottaisiin mahdollisuus sujuvaan teknologiseen muutokseen. Suomessa teknologiaosaaminen on maailman huipputasoa, joten meillä on hyvät edellytykset pärjätä kehityksen mukana. Nämä kehityksen hyödyt eivät kuitenkaan jakaudu maailmalla tasaisesti, jolloin se vaikeuttaa keskinäistä digitaalista kanssakäymistä. Jotta digitalisaation kehittymistä voitaisiin nopeuttaa pitäisi löytää ratkaisuja, joilla muutoksen aikaansaamia haittoja voidaan rauhoittaa ja hyötyjä jakaa tasaisemmin. (Itkonen 2015.)

Digitalisaation kehittyminen remburssikaupassa herättää monia kysymyksiä. Mathew (2018) mukaan remburssien digitalisoitumisen kehittämisessä on monia haasteita. Ovatko järjestelmät valmiita tunnistamaan kaupan riskejä, kun maiden rajoja ylitetään? Sen lisäksi työn tulisi olla sekä tehokasta että muutoksiin mukautuvaa. Bain & Companyn yhtiökumppanit ovat sitä mieltä, että remburssin elektroniseen viemiseen on lähtenyt hyvin harva yritys mukaan, koska se vaatii paljon pieniä komponentteja, jotta koko prosessi toimisi. Kuitenkin yritysten kannattaisi välillä ottaa riskejä, sillä järjestelmiä ei voi kehittää, jos niiden käyttämisestä ei ole ollenkaan kokemusta. (Ganesh, Olsen, Kroeker & Venkatraman 2018.)

Tässä opinnäytetyössä keskityn digitalisaation vaikutuksiin vientiremburssikaupassa. Tutkin miten digitaalinen järjestelmä toimisi remburssikaupassa toimeksiantaja yritykselle. Tämän työn toimeksiantaja on Outokumpu Stainless Oy.

## 1.1 Toimeksiantajan esittely

Outokumpu on ruostumattoman teräksen valmistaja. Yritys toimii yli 30 maassa ja sen alaisuudessa on 10 000 työntekijää. Outokummun visio on olla vuoden 2020 loppuun mennessä ruostumattoman teräksen johtaja markkinoilla. Yritys on järjestäytynyt neljään liiketoiminta-alueeseen: Europe, Americas, Long Products ja Ferrochrome. Joka tehtaalla on omat tuoteperheet, joita se valmistaa. Euroopasta tehtaita löytyy esimerkiksi Saksasta, Ruotsista sekä Suomesta. (Outokumpu 2020b.)

Outokummulla on yli satavuotinen historia, joka alkoi Suomesta Kuusjärven kunnasta vuonna 1910. Kuusjärvessä oli kukkula nimeltä Outokumpu, josta löydettiin kuparia. Näin yhtiö sai alkunsa ja siitä lähtien Outokumpua on pidetty metallien ja kaivosteollisuuden asiantuntijana. Jos Suomessa havaittiin uusi kivennäisesiintymä, Outokumpu sai tehtäväksi tarkastaa, jos esiintymästä olisi ainesta kaupalliseen tuotantoon. Lisäksi Outokumpu kehitti uusia tuotantomenetelmiä, jos niitä ei vielä ollut. Vuosien saatossa Outokumpu on louhinut sekä jalostanut monenlaisia metalleja Suomessa ja ulkomailla. 2000-luvulla he alkoivat keskittyä pelkästään ruostumattomaan teräkseen. (Outokumpu 2020a.)

Outokummun arvoihin kuuluu yhteen hiileen puhaltaminen. Yritys tekee työtä tiiminä yhteisten päämäärien saavuttamiseksi. Outokummussa tuetaan toisia ja yritys haluaa kehittyä alati ollakseen alansa parhaita. Uudet toimenpiteet tunnustetaan tehokkaasti ja tuloksia pyritään saamaan nopeasti. Outokummussa arvostetaan monimuotoisuutta ja se rakentaa kunnioitusta ja luottamusta. Yritys toimii vastuullisesti ja tekee ratkaisuja sekä ympäristön että sidosryhmien hyväksi. Turvallisuus on yksi tärkeimmistä arvoista. (Outokumpu 2020d.)

Ruostumattoman teräksen pääraaka-aineet ovat rauta ja kromi. Muita seosaineita ovat esimerkiksi nikkeli, kupari ja piimagnaani. Riippuen halutusta materiaalista ja käyttötarkoituksesta raaka-aineet voivat vaihdella. Ruostumaton teräs

on ekologista, kestävä ja käytännössä ikuista käytettävyydeltään (Metallinjalostajat Ry 2014.) Outokummun ruostumatonta teräs on tehty lähes 90% kierrätetyistä raaka-aineista. Se on vastaus moniin nyky maailman haasteisiin. Alati kasvavan kaupungistumisen myötä ruostumatonta terästä tarvitaan yhä enemmän. Sitä voi käyttää rakentamiseen, autoteollisuuteen, kodinkoneisiin ja moniin muihin käyttötarkoituksiin. Käyttämällä ruostumatonta terästä tukee kestävä kehitystä. Mikään toinen materiaali ei pysty samaan. (Outokumpu 2020d.)

Tornion tehdas on Euroopan suurin ruostumattoman teräksen tuotantolaitos. Se aloitti toimintansa vuonna 1976, jolloin vuosittainen tuotantomäärä oli 50 000 tonnia vuodessa. Nykyään Tornion tehdas tuottaa 1,6 miljoonaa tonnia vuodessa. Tehdas koostuu kahdesta terässulattamosta, kuumavalssaamosta ja kylmävalssaamoista. Torniossa valmistetaan pääasiassa tuoteperheitä Moda, Core ja Supra. Tuotteiden kuljetuksista vastaa Outokumpu Shipping Oy Röntän satamassa, joka sijaitsee tehtaan vieressä. (Outokumpu 2020c.)

## 1.2 Tutkimuksen lähtökohdat, tavoitteet ja aiheen rajaaminen

Outokummun Euroopan liiketoiminta-alueella aloitettiin alkuvuodesta 2018 integraatio, jolloin kaikki Outokummun Euroopan tehtaiden vientiremburssit käsiteltäisiin Torniossa. Vientiremburssien käsittelyyn syntyi DCE-tiimi. Tällä siirrolla tavoiteltiin tehokkaampaa työskentelyä, resurssien keskittämistä, kassavirran nopeuttamista sekä yhdenmukaisemman politiikan luomista työntekoon. Tornio valikoitui kohteeksi, koska siellä oli jo valmiiksi remburssiosaamista ja täten siirto oli helpoin sinne toteuttaa. Nykyään tiimi käsittelee Tornion vientiremburssien lisäksi myös Avestan, Nybyn, Degerforssin sekä Niostan tehtaiden vientiremburssit. (Orasvuori 2020.)

Ollessani Tornion tehtailla kesätöissä esimieheni ilmoitti tarpeesta tutkia digitaalista järjestelmää, jota DCE-tiimi voisi hyödyntää vientiremburssityössä. Tiimi hoitaa tällä hetkellä vientiremburssien käsittelyn perinteiseen tapaan. Tähän työhön kuuluu monia eri järjestelmiä, joita täytyy käyttää remburssien käsittelyssä. Näitä ovat esimerkiksi pankkien omat järjestelmät, SAP, MTS ja sähköpostiviestintä. Dataa täytyy käsitellä monessa eri kanavassa, mikä hidastaa koko prosessia. Logistiikkatarjoajien, pankkien ja muiden sidosryhmien kanssa kommunikoidaan



monella tavalla, joten joskus vientiremburssien käsittelyissä on viiveitä. DCE-tiimi on erittäin kiinnostunut saamaan selville toimituskoheilla remburssityössä uusi käsittelytapa. (Orasvuori 2020.)

Tämän opinnäytetyön päätutkimuskysymys on tuoko digitaalinen järjestelmä lisää arvoa Outokummun vientiremburssityöhön. Tutkimuksen tavoite on löytää Outokummulle sopiva järjestelmä, jolla olisi mahdollista kehittää vientiremburssityötä. Tämän pohjalta hankitaan Outokummulle tietoa ja ymmärrystä digitaalisesta järjestelmästä. Tutkimus ei sisällä kustannuslaskelmia, vaikka ne otetaan huomioon. Outokumpu tavoittelee järjestelmän investoimisella nopeampaa työskentelyä, ajan säästämistä sekä kustannustehokkuutta. Näiden lisäksi Outokumpua kiinnostaa myös pystyisikö järjestelmän avulla luomaan raportteja.

Rajasin aiheen koskemaan pelkästään vientiremburssia, koska DCE-tiimissä käsitellään niitä pääasiassa. Ensimmäisenä lähdin selvittämään, mitä digitaalista järjestelmää tarkastellaan. Sen jälkeen tutkin, mitä käytännön asioita ja teknisiä toimintoja järjestelmän käyttöönotto vaatisi yritykseltä. Viimeisenä pohdin, tuoko järjestelmän investointi enemmän hyötyjä vai riskejä yritykselle.

### 1.3 Tutkimusmenetelmät ja aineistot

Tutkimusmenetelmä, jota käytän tässä opinnäytetyössä, on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Laadullisella tutkimuksella pyritään ymmärtämään tutkimuskohdetta. Siinä selvitetään kohteen päätöksien ja käyttäytymisen syitä. Asenteet, arvot ja odotukset vaikuttavat tutkimustuloksiin. Tässä opinnäytetyössä keskityn toiminnan kehittämiseen, joka sopii hyvin juuri kvalitatiiviseen tutkimukseen. (Heikkilä 2014, 15.) Laadullisessa tutkimuksessa tutkitaan aihetta mahdollisimman monimuotoisesti. Tiedon keruussa hyödynnetään ihmisiä, jolloin tutkija keskittyy keskusteluihin haastateltavien kanssa ja täten käyttää myös omia havaintojansa tutkimuksen prosessointiin. Erilaiset kyselyt, lomakkeet ja testit ovat olennaisia kvalitatiivisessa tutkimuksessa. Haastateltavat ihmiset valitaan tarkoituksellisesti tutkimuksen mukaan ja vastauksia käsitellään yksityiskohtaisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 160–164.)

Tutkimuksessani suoritetaan empiirinen kyselytutkimus. Kysely toteutetaan verkkokyselynä Webropol-sovelluksella. Kysely koostuu monivalintakysymyksistä,

muutamasta avoimesta kysymyksestä sekä asteikkokysymyksestä. Pysin siihen, että kyselyyn vastaaminen olisi mahdollisimman helppoa ja miellyttävää. Sähköiset kyselyt ovat suosittuja nopeutensa ja helppoutensa vuoksi. Ne ovat myös todella kustannustehokkaita sekä kyselyitä toimitettaessa että kyselyyn vastattaessa. Sähköinen muoto helpottaa myös tutkijan työtä, koska aineistoa ei tarvitse erikseen litteroida. (Valli 2018, 117–118.)

Tässä opinnäytetyössä käytetään teoriapohjana artikkeleita, yritysten-, ja organisaatioiden nettisivuja sekä kirjallisuutta. Aineiston keruu suoritetaan haastattelulla ja kyselyllä. Haastateltaviksi henkilöiksi valikoitui Outokummun henkilökuntaa, pankkien asiantuntijoita sekä Global Trade -järjestelmän käyttäjiä. Kaikki lähteet on etsitty ja tutkittu huolellisesti ja niiden vastaavuus on tarkistettu.

## 2 VIENTIREMBURSSI

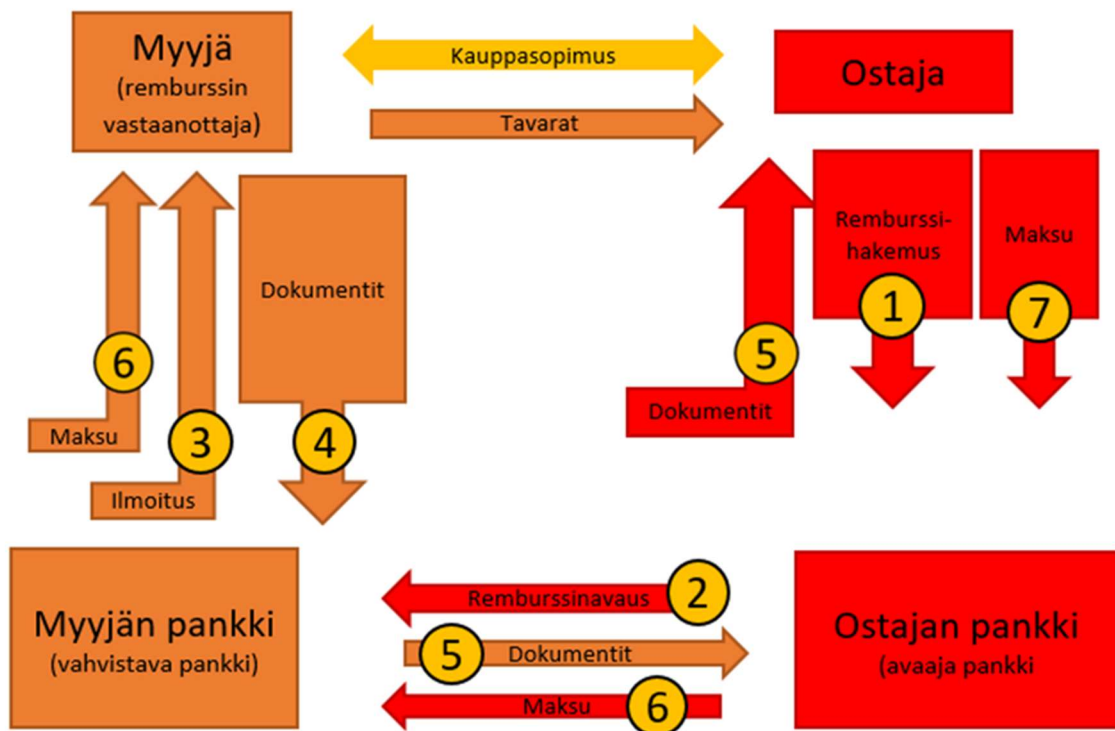
Remburssi on ulkomaankaupassa käytettävä maksutapa, jossa ostajan pankki sitoutuu maksamaan kauppasopimuksessa määritellyn summan myyjälle, kun tämä on esittänyt pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat. Konossementti kertoo tavaran omistusoikeuden. Tämän dokumentin pankki myöntää tavaran ostajalle maksun tapahtuessa. Tästä johtuen dokumenttimaksujen harjoittaminen pienentää myyjän ja ostajan riskejä. (Logistiikan maailma 2020.)

Maksutapa valitaan yleensä sen perusteella, jos liikekumppanit toimivat kaukana toisistaan tai he ovat vieraita toisilleen. Dokumenttimaksua voidaan käyttää myös, jos myytävä tuote on erikoistilaus ja täten toimitukseen sekä maksuun kuuluvat riskit tahdotaan minimoida. Remburssien avulla pystytään turvaamaan sekä myyjän että ostajan asemaa kaupassa. Maksutapa koostuu ostajan ja asiakkaan pankkien välisestä turvallisesta kanssakäymisestä. Kansainvälinen kauppamari on laatinut remburssien käyttöön säännöt. (Logistiikan maailma 2020.)

### 2.1 Remburssiprosessi

Remburssiprosessi on monivaiheinen (Kuvio 1). Se lähtee liikkeelle ostajasta. Remburssin sisältö määräytyy kauppasopimuksen mukaan. Ostaja laatii remburssin ja lähettää sen omalle pankilleen. Ostajan pankki välittää remburssihaemuksen myyjän pankille, jolloin myyjän pankki välittää remburssin myyjälle. Myyjä tarkastaa remburssin ja tarvittaessa pyytää siihen muutokset, jotta myyjä voi vahvistaa pystyvänsä toimimaan remburssin mukaisesti. Kun tavara on lähetyskelpoista, alkaa myyjän puolella asiakirjojen laatiminen. Jotta myyjä saa maksun kauppatavarasta, on sen noudatettava remburssin ehtoja ja lähettävä määrättyt dokumentit välittäjäpankkien kautta ostajalle. (Logistiikan maailma 2020.)

## Remburssi prosessi



Kuvio 1. Remburssiprosessi (mukailleen Logistiikan maailma 2020)

Jos remburssi on vahvistettu, myyjän pankki sitoutuu maksamaan maksusuorituksen, kun asiakirjat on tarkistettu virheettömiksi. Muuten myyjä saa maksun vasta kun ostajan pankki on tarkistanut asiakirjat. Ostajan on todistettava maksukyynsä omalle pankilleen, jotta remburssi voidaan avata. Tämä turvaa myyjälle ostajan maksukyyn. Remburssin toimintaperiaatteisiin sisältyy, että asiakirjat esitetään pankille remburssin voimassaolon aikana. (Logistiikan maailma 2020.)

### 2.2 Vientiremburssin asiakirjat ja haasteet

Yleisimpiä remburssissa vaadittavia asiakirjoja ovat, kauppalasku, pakkalista, alkuperätodistus, konossementti, vakuutusasiakirja ja asete eli draft. Kaikissa pankkiin esitettävissä dokumenteissa on tärkeää, että niiden tiedot vastaavat remburssissa määriteltyjä vaatimuksia. Lisäksi toimitettavat kopiomäärät ovat oleellista tarkistaa. Kauppalaskusta on tärkeää tarkistaa osapuolten nimet ja osoitteet, tavarankuvaus ja laskun valuutta. Pakkalistasta pitää tutkia eritellyt

määrät, painot sekä pakkaustiedot. Alkuperätodistuksessa huomioidaan alkupe-  
rämaa ja todistuksen mahdollinen vahvistus esimerkiksi Kansainvälisen Kauppa-  
kamarin kautta. Konossementistä tarkistetaan notify- sekä shipper-kohta, sata-  
mien nimet, incoterms-lausekkeet, laivauspäivä sekä tavarankuvaus. Konosse-  
menttissa, joka on merkitty ”to order”, on oltava laivaajan siirtoleima ja allekirjoi-  
tus. Vakuutusasiakirjassa on vakuutettava koko kauppalaskun summa ja sen li-  
säksi yleensä + 10 %, joka on merkitty remburssiin. Asete ei ole aina remburss-  
seissa vaadittu, mutta asettamispäivämäärän kanssa tulee olla tarkka, sillä sen  
täytyy olla sama kuin konossementin laivauspäivä. Lisäksi siinä tulee olla erä-  
päivä, maksupaikka, remburssin määrä, oikea valuuttalaji ja viittaus remburssiin.  
(Aktia 2020.)

Kuten edellisestä kappaleesta ilmenee, remburssityössä on paljon muistettavaa.  
Perinteisessä vientiremburssin käsittelyssä on monia haasteita. Jokaisella pan-  
killa on oma portaali, josta täytyy erikseen kerätä esimerkiksi remburssien avaus-  
ohjeet ja muutokset paperimuodossa. Paperityöskentely on laajaa, ja siinä täytyy  
olla erittäin huolellinen, ettei mikään mene sekaisin. Asiakirjojen laatiminen ja ja-  
kamine, on haastavaa eri sidosryhmien välillä. Jos yhden sidosryhmän kanssa  
on viiveitä, niin se vaikuttaa koko prosessiin. Transaktioiden näkyvyyden puute  
prosessin joka vaiheessa hankaloittaa vaiheiden etenemistä. Nämä kaikki vaikut-  
tavat siihen, että dokumentoinnissa ilmenee eroavaisuuksia, joka taasen hidas-  
taa dokumenttien tarkistusprosessia. Tämän takia maksut viivästyvät ja liiketoi-  
minta ei toimi joustavasti. (SWIFT 2016.)

### 3 DIGITAALISET JÄRJESTELMÄT REMBURSSIKAUPASSA

#### 3.1 SWIFT

SWIFT muodostuu sanoista Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. SWIFT on osuuskunta, jonka perustivat pankit vuonna 1973 Brysselissä. Osuuskunta perustettiin, koska etsittiin ratkaisua kommunikoinnin helpottamiseen kansainvälisissä rahoitustapahtumissa. (SWIFT 2020d.) Ennen SWIFTiä käytettiin Telex-järjestelmää. Telex vaati laajaa käsin tehtävää työtä, ja se oli hidas sekä vika-altis järjestelmä. Sen tuotantoteho oli vajavainen, ja siirtoverkot ruuhkautuivat helposti. Telex hyödynsi vapaamuotoista tekstiä, jossa pystyi olemaan mitä tahansa dataa. Lähettäjiillä ei ollut minkäänlaista käsitystä, mitä viestin sisältöihin olisi oikeasti tarvittu. Lisäksi tietoturva puuttui julkisten verkkojen käytön takia. Näiden heikkouksien takia SWIFT luotiin. (Scott & Zachariadis 2013.)

SWIFTin viestintäpalvelut korvasivat kokonaan Telexin vuonna 1977. Alkuperäisten palvelujen pääkomponentit olivat kommunikaatioalusta, tietokonejärjestelmä viestien vahvistukselle ja ohjaamiselle sekä joukkio erilaisia viestimalleja. Mallit kehitettiin luomaan yhteisymmärrys kielimuureihin ja järjestelmien rajoituksiin sekä rakentamaan yhtenäinen ja automaattinen viestien välitys, käsittely ja vastaanottaminen käyttäjien välillä. SWIFTistä tuli pian luotettava kansainvälinen kumppani laitoksille ympäri maailman, ja vanhat manuaaliset häiriöitä täynnä olevat prosessit olivat historiaa. (SWIFT 2020d.)

SWIFTin perustamisesta lähtien se on kuunnellut asiakkaitaan ja heidän tarpeitaan. Heidän päämääränsä on luoda tehokkaita, turvallisia ja luotettavia palveluita. Vaikka SWIFT saavutti mullistavan tietoteon, he eivät silti jääneet paikalleen, vaan kehittävät koko ajan palveluitaan. He investoivat jatkuvasti alustoihin, jotka tukevat heidän kommunikaatiopalveluitaan, ja työskentelevät kehittääkseen alan standardien omaksumista. Samalla he innovoivat uusia tuotteita ja palveluita. Arvon luominen ja tehokkuuden tuottaminen ovat heillä myös alati kehityksen alla. (SWIFT 2020d.)

### 3.1.1 BIC

Yksi SWIFTin kehittämä ratkaisu on BIC-koodi eli Business Identifier Code. Se on ISO 9362 -standardien hyväksymä kansainvälinen yritysten tunnistusmuoto. BIC-koodia käyttävät rahoituslaitokset sekä muut yritykset, jotka etenkin käyvät kansainvälistä kauppaa. Koodi on luotu helpottamaan liiketoiminnan automatisointia, joka helpottaa tietojen käsittelyä. Koodeja on olemassa kahdenlaisia: yhdistetty BIC-koodi, joilla on pääsyoikeudet SWIFTNetiin, ja yhdistämättömät BIC-koodit, joita voi käyttää vain viitteinä. (SWIFT 2020a.)

BIC-koodeja käytetään viestien siirtämiseen, transaktioiden suuntaukseen ja lii-  
kekumppaneiden tunnistamiseen. Lisäksi niitä käytetään asiakkaiden sekä vastapuolien tietokannoissa sekä sisäisen valvonnan alla olevissa dokumenteissa. Kuitenkaan kaikki BIC-koodit eivät ole yhdistetty SWIFT-verkkoon, jossa pankit ja muut laitokset käyvät talousviestintää. Näillä koodeilla ei ole valtuuksia yhdistää tai vaihtaa viestejä SWIFT-verkon kautta. (SWIFT 2020a.)

### 3.1.2 SWIFTNet

SWIFTNet on SWIFT-verkko, jonka kautta välitetään kansainvälisiä viestejä pankeilta ja rahoituslaitoksilta yrityksille. Se on ollut jo vuosia turvallinen ja luotettava verkko. Yritysassiakkaat voivat lähettää ja vastaanottaa viestejä. Näitä voivat olla esimerkiksi tiliotteet, maksuohjeet sekä rahoitusyritysten maksut. Jotta yritys voisi käyttää SWIFTNet-kanavaa, täytyy yrityksen olla SWIFTin jäsen ja solmia sopimus SWIFTin kanssa. Sen jälkeen asiakkaan pitää päättää, mitä sopimusta he haluavat käyttää. Valittavana on joko SCORE- tai MA-CUG-sopimus. Yhteys voidaan määrittää FIN-sanomilla tai Fileactin kautta. Lisäksi on vaihtoehtona luoda suora yhteys, joka edellyttää Service Bureau- tai Alliance Lite -yhteyttä. Nämä yhteydet ovat SWIFTin tarjoamia. Tämän jälkeen pitää määritellä viesti- ja tiedostomuodot. (Nordea 2020.)

SCORE- eli The Standardised Corporate Environment -sopimus pohjautuu suljettuun käyttäjäjoukkoon, jossa yritykset voivat olla yhteydessä rahoituslaitosten kanssa. SWIFT hallinnoi ja ylläpitää tätä palvelua. MA-CUG- eli Member Administered Closed User Groups -sopimuksessa käyttäjät pystyvät tarjoamaan rahoituspalveluita asiakkailleen SWIFTNetin läpi. Käyttäjä voi kommunikoida vain

MA-CUG-pankin kanssa, mutta asiakkaat voivat liittyä useisiin pankkeihin. Palvelua hallinnoi ja määrittelee MA-CUG-pankki. (Nordea 2020.)

FINiä käytetään esimerkiksi kassamaksuihin ja tiliotteisiin. Teknisesti FIN-yhteys edellyttää, että asiakas on jo SWIFTin jäsen. Pankit ja asiakas vaihtavat BIC/BEI-osoitteita. Kun nämä ovat rekisteröity, yhteys on valmis. FIN-yhteydellä voidaan käyttää vain SWIFTin MT-sanomaviestejä. Viestityypit ja niiden sisältö tulee hyväksyä ja testata yrityksen ja pankin välillä, jotta sisältö on se mitä on odotettu. Fileact on tiedostojen siirto-ohjelma, jossa voi käsitellä kaikenlaisia tiedostotyypppejä. Yhteys pitää asentaa sekä yrityksen että pankin puolelta. (Nordea 2020.)

Pankeilla on kolme metodia, joita yritykset voivat käyttää päästäkseen käyttämään SWITNetiä. Ensimmäinen on suora yhteys SWIFTiin. Tällöin asiakkaat käyttävät heidän omia verkkoyhteys välineitä. Toinen vaihtoehto on epäsuora yhteys, jolloin yritys yhdistyy SWIFTiin kolmannen osapuolen kautta. Näitä voivat olla esimerkiksi palvelutoimistot, jotka tarjoavat monipankkipalveluita. Tällaisia yrityksiä ovat esimerkiksi Global Trade, Bolero ja Surecomp. Viimeinen vaihtoehto on Alliance Lite -palvelu, jonka tarjoaa SWIFT. Se on helppo ja nopea verkkopohjainen palvelu. (Nordea 2020.)

SWIFTNetin käytössä on monia hyötyjä yritykselle. Sen avulla on mahdollista tavoittaa helposti kaikki yhdistykset, jotka on kytketty SWIFT-verkkoon. Kun on käytössä yksi viestintäkanava, aikaa jää tällöin enemmän jalkauttaa ja ylläpitää pankkijärjestelmiä ja yhteyspisteitä. Suojausprotokollat on standardisoitu viestejä ja niiden menetelmiä myöten. Työskentely-ympäristö on turvallinen ja luotettava. Lisäksi SWIFTin tuki on auki 24 tuntia jokaisena vuorokautena. (Nordea 2020.)

### 3.1.3 Fileact

Fileact on SWIFTin ja sen kumppaneiden luoma tiedostojensiirto-ohjelma. Sen avulla osapuolet pystyvät siirtämään turvallisesti toiminnallista dataa, isoja tiedostoja, raportteja, kuvia tai järjestelmäviestejä. Ohjelman avulla pystyy luomaan yhteyden tehokkaasti ja välittömästi tuhansiin Fileactin käyttäjiin ympäri maailman. Ohjelma on luotu toimittamaan etenkin isoja tiedostoja ja strukturoituja viestejä, esimerkiksi arvopapereihin lisättävää tietoa tai joukkomaksutiedostoja. (SWIFT 2020b.)



Fileact tukee melkein jokaista tiedostomuotoa ja sen avulla pystytään lähettämään tuhansien MB:n kokoisia tiedostoja. Ohjema tukee räätälöityjä ratkaisuja suljetuille käyttäjäryhmille, rahoituslaitoksille ja markkinainfrastruktuuriyhteisöille. Fileact tarjoaa käyttäjilleen monia ominaisuuksia. Se kohentaa tiedostojen otsikoja, jotta niiden reititys sekä käsittely olisi helpompaa ja sujuvampaa. Lisäksi sen avulla voi pakata tiedostoja sekä lähettää kopioita kolmansille osapuolille tiedotusta ja valtuutusta koskien. (SWIFT 2020b.) Yhdessä MT798-sanomien kanssa Fileactilla on mahdollista tehdä sähköinen esitys dokumenttiasiakirjoista (Nordea 2015).

### 3.2 Global Trade

Global Trade on monipankkijärjestelmä, jolla pystyy käsittelemään automaattisesti ja digitaalisesti eri rahoitusmuotoja. Global Traden on kehittänyt kanadalainen GlobalTrade Corporation. GTC on sovelluspalveluiden tarjoaja ja ohjelmistojen kehittäjä. He innovoivat, hallinnoivat ja suunnittelevat tuotteita sekä palveluita kansainvälisen kaupankäyntiin. GlobalTrade Corporationin asiakkaita ovat sellaiset yritykset, jotka tarvitsevat työssään asiakirjojen hallintajärjestelmiä sekä monien pankkien välistä tiedonkäsittelyä. Asiakkaat haluavat pyrkiä selkeisiin dokumentteihin ja turvalliseen sähköiseen tiedonkulkuun. (GlobalTrade Corporation 2002a.)

Internet-pohjainen järjestelmä on luotu käyttäjäystävälliseksi. Asiakas pystyy valitsemaan järjestelmään erilaisia toimintoja omien tarpeidensa mukaan. Nämä toiminnot ovat takausten liikkeellelasku ja vastaanotto, vienti- ja tuontiremburssi järjestelmä, kaupan rahoituksen vaihto, rahoitussaatavien hallinta sekä vienti- ja tuontiperittäväjärjestelmä. Kaikki toiminnot ovat testattu ja suunniteltu toimimaan mahdollisimman monien yritysten ja pankkien kanssa. Täten järjestelmä mahdollistaa esimerkiksi vientiremburssin sähköisen käsittelyn sekä paperittoman kaupankäynnin. Järjestelmän tehtävä on optimoida kommunikointia, vähentää liiketoiminnan riskejä sekä kerätä kaikki rahoitusmuodot yhteen paikkaan. Yhä useampi iso yritys ottaa käyttöön GlobalTraden ja täten GTC haluaa näyttää tietä kohti digitaalista työympäristöä. (Global Trade Corporation 2020c.)

SWIFT on Global Traden sertifioitu kumppani. Tämä tarkoittaa, että SWIFT on yhteen toimiva Global Trade järjestelmän kanssa. Sopimukset solmitaan aina vuosittain. Sovelluskriteerit painottuvat yhteen toimivuuteen SWIFT-tuotteiden ja palveluiden kanssa. (SWIFT 2020c)

Järjestelmään on rakennettu monia funktioita. Standardisoitu ja automaattinen työnkulku lisää välitöntä näkyvyyttä ja hallintaa järjestelmässä. Suojausmoduuli turvaa tapahtumien saatavuutta, jotta oikeat henkilöt pääsevät käsiksi oikeaan dataan. Käyttäjä voi luoda ja muokata hälytyksiä tärkeistä tiloista ja tapahtumista. Työtä helpottaa valmiiden tapahtumien automaattinen ja jaksottainen arkistointi. Järjestelmässä on mahdollista tehdä myös osittain paperimuotoisia esityksiä ja dokumenttien luonnissa on mahdollista tehdä yhteistyötä logistiikkatarjoajien kanssa. Eroavaisuudet vähenevät ja näin maksujen käsittely nopeutuu. (Global Trade Corporation 2020c.)

Vientiremburssijärjestelmä on globaali verkkopohjainen remburssi tietokanta. Sen kautta voi vastaanottaa vientirembursseja digitaalisesti pankeista. Lisäksi sillä voi valmistella asiakirjoja ja jakaa tietoa logistiikkatarjoajien ja liiketoimintayksikköjen välillä. Järjestelmän käytöstä on monia hyötyjä yrityksille. Tämä järjestelmä hälyttää käyttäjälle remburssien tärkeimmistä päivämääristä, jolloin toiminnalliset riskit vähentyvät. Kun dokumentit esitetään pankille sähköisesti se vähentää kaupassa maksamattomien päivien määrää. Järjestelmän sisään on integroitu doc prep-moduuli, joka vähentää eroavaisuuksia. Järjestelmässä on käytävissä SWIFTin MT798-yhteys. On myös mahdollista esittää asiakirjat suoraan myyjältä asiakkaan pankille. (GlobalTrade Corporation 2020b.)

### 3.3 MT798

MT798 on Swiftin kehittämä sanomatyyppejä, jota käytetään kansainvälisessä kaupassa monipankkijärjestelmissä. Sen alla käsitellään vienti-, tuonti- ja standby-rembursseja. On olemassa useita viestijärjestelmiä yritysten ja pankkien välisessä kaupan rahoituksessa, jotka salliva rahoitustapahtumien tiedonkulun. Käytetyimpiä ovat MT799, MT760 ja MT798. Alaviestit MT798 alla riippuvat transaktioiden tyypeistä ja muodoista. Tyypejä voi olla esimerkiksi remburssin haku tai hylkäys. (Trade Finance Global 2020.)

Prosessi lähtee liikkeelle remburssi tiedoksiannosta, jonka pankki lähettää myyjälle. Se sisältää joukon MT798 viestejä. Näiden viestien kautta remburssi avataan ja käsitellään siihen liittyvät ehdot ja edellytykset, joilla remburssi on myönnetty. Lisäksi remburssi vahvistetaan. Viestijoukkoon täytyy sisällyttää monia kohtia. Neuvojapankin viitenumero tulee löytyä jokaisesta MT798-viestistä, jotta se voidaan identifoida oikeaan ketjuun. Sanomat näyttävät koko remburssin tiedot samalla tavalla kuin perinteisessä remburssiprosessissa. (SWIFT 2018.)

MT798 mahdollistaa yhden ainoan, standardisoidun ja turvallisen kommunikoinnin osapuolten välillä. Viestisanomat kulkevat SWIFTNetin läpi ja niiden saapumisesta ilmoitetaan välittömästi, jolloin yritys voi käsitellä dataa järjestelmissä. Tämä mahdollistaa datan suoran integroinnin yrityksen sisäisiin työmenetelmiin. MT-sanomat tarvitsevat toimiakseen järjestelmätoimittajan, jonka kautta dataa vaihdetaan osapuolten välillä. Tämä korvaa faksit ja sähköpostiviestit. Täten ei myöskään tarvitse opetella miten monet eri järjestelmät ja web-portaalit toimivat, kun pankkien raportteihin pääsee käsiksi yhdestä paikasta. (Nordea 2015.)

Tärkein tekninen edellytys monipankkiviestinnälle SWIFT MT798 sanomien ope-roimiselle on ohjelmisto SWIFT-tietojen hallitsemiseksi. Yrityksellä itsellään on alustojen toteutus ja valinta omissa käsissään. Se voi joko sisäisesti kehittää ratkaisun joka voi olla yhtä tehokas kuin markkinoilla saatavilla oleva IT-sovellus. Pitäisikö yrityksen siirtyä käyttämään SWIFTNet kanavaa, riippuu useista näkökulmista. Näitä ovat esimerkiksi valitut pankit, transaktioiden lukumäärä ja organisaatorakenne. (Nordea 2015)

## 4 VIENTIREMBURSSIEN SÄHKÖINEN KÄSITTELY

Vientiremburssien sähköinen käsittely vaatii toimiakseen monia eri järjestelmiä. Outokummun näkökulmasta lähdin tutkimaan syvemmin remburssien käsittelyjärjestelmää. Tutkiessani eri järjestelmiä päädyin valitsemaan järjestelmän nimeltä Global Trade. Valitsin tämän järjestelmän, koska, muutama iso suomalainen yritys käyttää Global Tradea (GlobalTrade Corporation 2020d). Koska Outokumpu on iso toimija, valitsin järjestelmävertailuun muitakin isoja yrityksiä järjestelmän vaatimusten vuoksi. Järjestelmää on helpompi tutkia ja käyttäjiltä on helpompi saada palautetta, kun niitä on useampia.

### 4.1 Järjestelmän tekniset vaatimukset

Olen käyttänyt aineiston keruu tapana haastatteluista tässä tutkimuksessa. Haastateltavia henkilöitä ovat Outokummun henkilökunta, pankkien asiantuntijat ja Global Trade –järjestelmän käyttäjät. Olen kerännyt heidän haastatteluistaan yhteenvedon, jotta he pysyvät anonymoineina. Anonymiteetti oli usean henkilön edellytys haastattelun käytettävyydelle.

Ensin lähdin selvittämään mitä yleisesti Global Traden käyttöönotto vaatii. Sain haastatteluissa selville, että koko prosessi lähtee liikkeelle SWIFTistä. SWIFT on monien järjestelmien takana pyörittämässä kokonaisuutta. Global Trade järjestelmä tarvitsee toimiakseen SWIFTiä sekä SWIFTNet-yhteyttä, joiden kautta MT798-sanomat kulkevat. Minulle kerrottiin, että ensimmäisenä Outokumpu tarvitsee SWIFT-jäsenyyden, koska sitä heillä ei ole vielä. Lisäksi Outokummun tulee tehdä SCORE-palvelusopimus SWIFTin kanssa. SWIFTin kerrottiin olevan hyvin byrokraattinen sopimusten solmimisessa ja neuvottelurajaa ei juuri ole. SWIFT perii palveluistaan vuosimaksun sekä pienen veloituksen aina jokaisesta käytettävästä suoritteesta.

Kun SWIFTin kanssa on tehty sopimus, Outokumpu saisi käyttöönsä SWIFT osoitteen. Osoite on tunnuksena kuten BIC-koodi, mutta osoitteet ovat kuitenkin eri asia. Tämän kerrottiin johtuvan siitä, että yritys ei ole pankki. SWIFT osoite on tarkoitettu viestien lähettämiseen ja vastaanottamiseen. Jotta MT789 käyttöönotto pystytään aloittamaan, yritys tarvitsee kaksi SWIFT osoitetta. Ensimmäistä

osoitetta käytetään prosessin testaamiseen ja toinen osoite on varsinaiseen työkentelyyn erään haastateltavan mukaan.

Käyttöönottovaiheessa pitää päättää mitä sanomia käytetään yrityksen ja pankin välillä. Sanomien kulkua testataan testi-osoitteella ja testaukselle määritellään aikataulu. Lisäksi täytyy sopia avonaisten transaktioiden käsittelystä. Pankkien kanssa tulee tehdä sopimukset ja vaihtaa SWIFT avaimet. Kävi ilmi, että, kaikkien pankkien kanssa koko prosessi ei ole vielä mahdollinen. Lisäksi käyttöönottoprosessi vaatii yritykseltä paljon aikaa ja resursseja.

Lähdin tutkimaan mitä Outokummulta vaaditaan tehtäväksi järjestelmän käyttöönottoon. Sain selville, että ensin asiasta tehdään ideatiketti. Tikein pitää sisältää kuvaus mitä tehdään ja miksi. Lisäksi täytyy laatia arvioidut kustannuslaskelmat. Koska uusien järjestelmien investoiminen on iso prosessi, minulle perusteltiin, että olisi hyvä tutkia, jos järjestelmällä pystyy käsittelemään muitakin maksutapoja kuin vientiremburseja. Tällöin järjestelmästä saa vielä enemmän hyötyä yritykselle ja sen hankintaprosessi on helpompi.

Sain myös selville, että Global Trade tarjoaa ohjelmansa demoversiota testattavaksi. Demoversion avulla yritys pystyy kokeilemaan, miten käytännössä järjestelmä toimii. Järjestelmän demoversion lisäksi Global Trade tarjoaa myös MT789 sanomien testausta. Simulointiin käytetään GTC:n omaa testi BIC-koodia, jossa asiakas pystyy vastaanottamaan sekä lähettämään sanomia. Testauksen jälkeen tarkastetaan raportit, jotta voidaan varmistua siitä, että pankki lähettää oikeat sanomat ja samalla selvitetään mahdolliset virheet testauksen aikana. (Global Trade Corporation 2020e.)

#### 4.2 Järjestelmän käyttäjien kokemukset

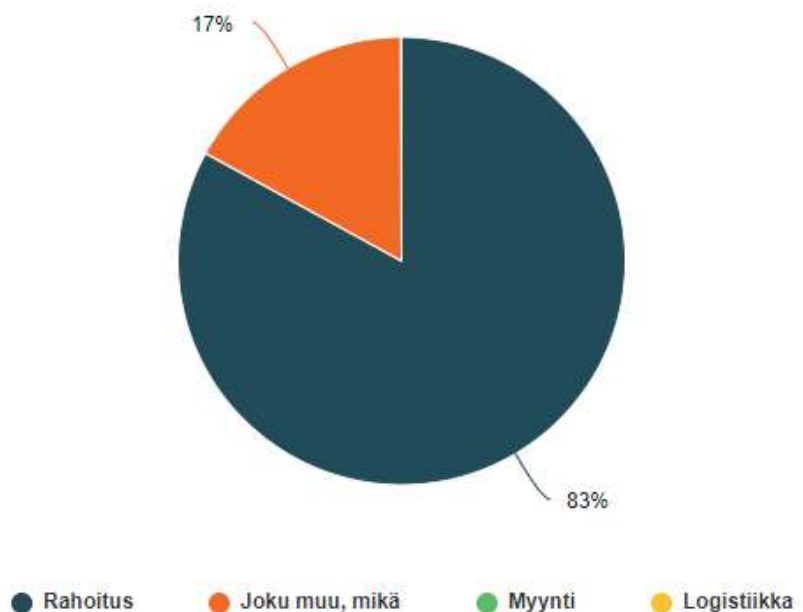
Toteutin Webropol-kyselyn Global Trade-järjestelmän käyttäjille, jotta saisin kokemuksia järjestelmän käytöstä. Kysely toteutettiin myös anonymisti, koska jokainen yritys sitä toivoi. Verkkokyselylomake on esitetty liitteessä 1. Suurin osa kysymyksistäni koski itse järjestelmän käyttöä, mutta otin mukaan myös muuttaman kysymyksen koskien järjestelmän hankintaprosessia. Päädyin kyselyyn, koska uskoin saavani sen kautta vielä enemmän tietoa kuin pelkillä yksilöhaas-

tatteluilla. Lähetin kyselyn kolmelle suomalaiselle yritykselle. Jokaisessa yrityksessä on järjestelmän käyttäjiä kahdesta kolmeen henkilöä. Kyselyni ensimmäinen kysymykseni kuului: Missä yrityksessä työskentelet? Sain vastauksia yhteensä kuusi kappaletta, eli jokaisesta yrityksestä kaksi.

Tutkimuksessa halusin ensimmäisen selvittää, missä yritysten organisaatioissa käsitellään järjestelmää. Tästä syntyi kyselyni seuraava kysymys: Mihin organisaatioon kuulut? Vastausvaihtoehtoihin listasin myynnin, logistiikan, rahoituksen sekä kohdan joku muu kuten kuviossa 2 näkyy. Kyselyyn vastanneista, enemmistö vastasi, rahoitus. Tämä oli melko odotettavaa, koska on kyseessä maksutapojen hallinta järjestelmä. Kuitenkin yksi vastaaja vastasi kohdan joku muu. Vastaukseen oli täydennetty IT. Kolmas kysymys pohjautui toiveeseen selvittää, miten muiden yrityksissä on organisoitu Trade Finance. Vastauksista selvisi, että suurin osa kyselyyn vastanneista on keskitetty konsernissa. Loput vastaukset jakautuivat tasan vaihtoehtojen keskitetty yhden yhtiön sisällä ja hajautettu konsernin sisällä välillä.

#### Mihin organisaatioon kuulut?

Vastaajien määrä: 6

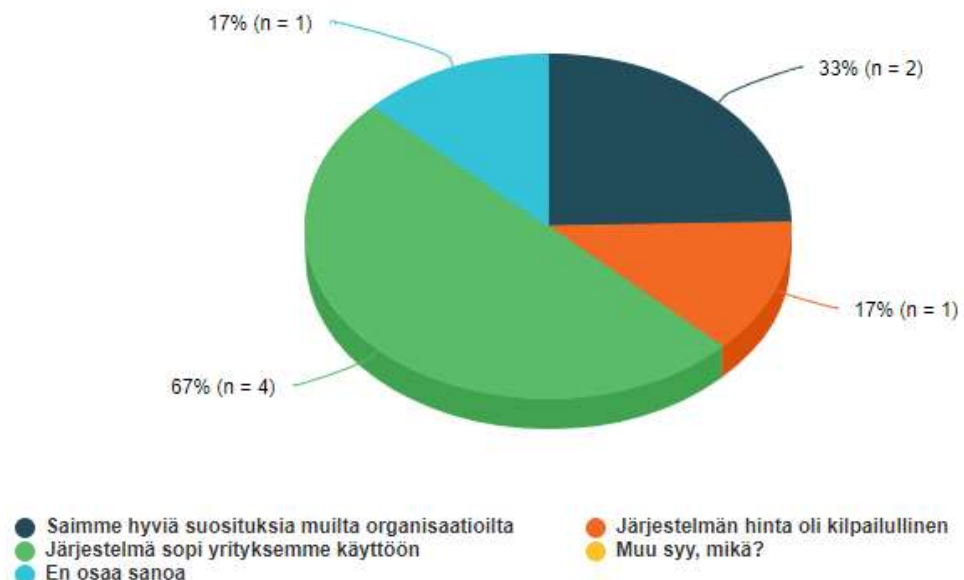


Kuvio 2. Vastaajien kuuluminen organisaatioon

Ensimmäinen järjestelmän hankintaan liittyvä kysymys koski sitä, miksi yritykset olivat valinneet juuri Global Trade järjestelmän itselleen. Vastaukset koskivat suosituksia muilta yrityksiltä, järjestelmän kilpailullista hintaa sekä sen sopivuutta yrityksen käyttöön. Vastaajat pystyivät valitsemaan tässä kysymyksessä useita vastausvaihtoehtoja (Kuvio 3). Suositukset muilta yrityksiltä oli saanut kaksi valintaa. Tämä vaikuttaa myös Outokummun päätökseen hankkia järjestelmä. Yksi vastaus oli saatu järjestelmän kilpailulliseen hintaan. Suurin vastausmäärä, neljä vastausta, oli järjestelmän sopivuus yrityksen käyttöön.

#### Miksi valitsitte juuri Global Traden?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 8

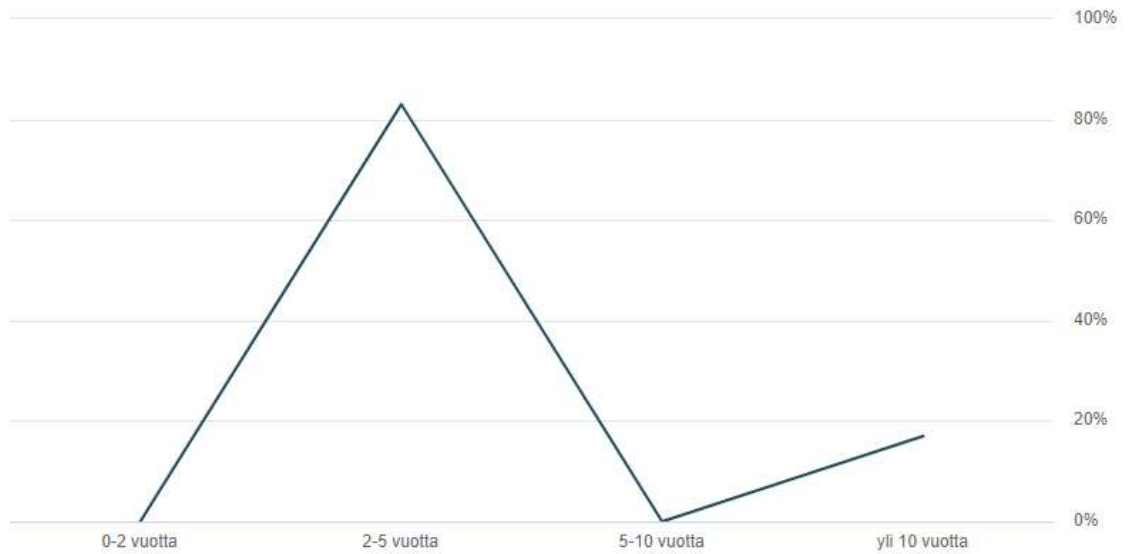


Kuvio 3. Miksi vastaajat valitsivat juuri Global Traden

Viidennellä kysymyksellä haluttiin selvittää, harkitsiko yritykset muita järjestelmiä käyttöönsä. Kaksi vastaajaa oli vastannut, että kyllä harkitsivat, ja he täydensivät vastaukseen Surecomp. Olin tutkimusta tehdessäni kuullut Surecompista, mutta siitä ei tänä päivänä enää puhuttu niin kuin Global Tradesta. Loput vastaajista eivät valitettavasti osanneet vastata. He eivät olleet mukana järjestelmän hankinnassa. Seuraava kysymys kuului: Kuinka kauan olet itse käyttänyt järjestelmää? Vastausvaihtoehtoihin olin luetellut: 0–2 vuotta, 2–5 vuotta, 5–10 vuotta ja yli 10 vuotta (Kuvio 4). Suurin osa vastaajista oli valinnut kohdan 2-5 vuotta. Yksi vastaaja oli valinnut kohdan yli kymmenen vuotta.

### Kuinka kauan olet itse käyttänyt järjestelmää?

Vastaajien määrä: 6



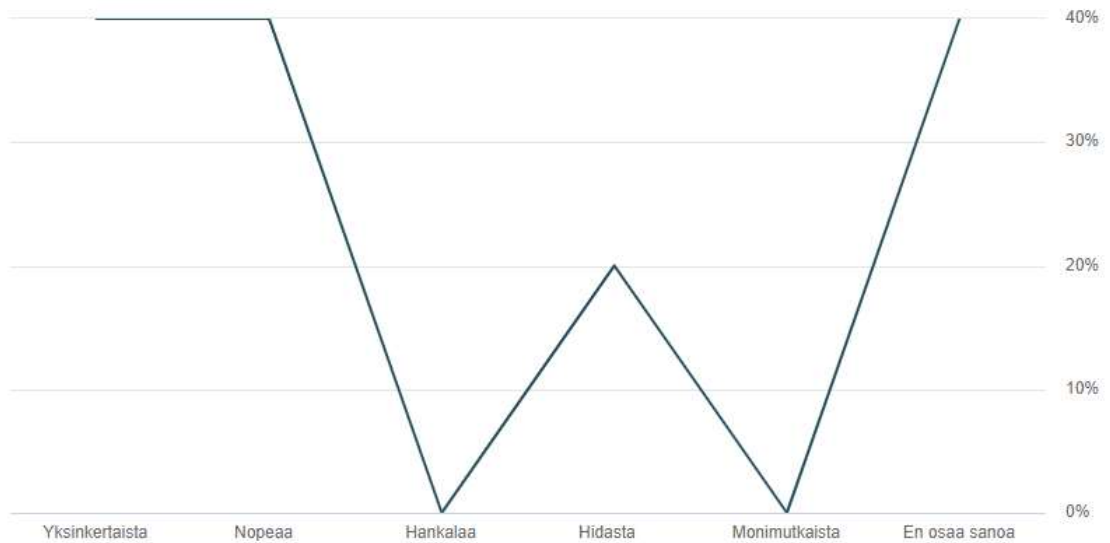
Kuvio 4. Kuinka kauan vastaajat olivat itse käyttäneet järjestelmää

Kysymyksillä haluttiin selvittää myös, oliko SWIFT yrityksillä käytössä ennen Global Tradea. Puolet kyselyyn vastanneista vastasivat, että heillä oli SWIFT käytössä. Kaksi henkilöä vastasivat, että heillä ei ollut SWIFTiä, mutta se olisi helpottanut hankintaprosessia. Loput eivät osanneet sanoa. Seuraavaksi tutkittiin SWIFTin käyttöönottoa. Vastausvaihtoehtoihin olin lisännyt kohdat yksinkertaista, nopeaa, hankalaa, hidasta ja monimutkaista (Kuvio 5). Näistä kohdista vastaajat pystyivät valitsemaan useita kohtia. SWIFTin käyttöönotto oli kahden vastaajan mielestä yksinkertaista ja nopeaa. Yhden mielestä se oli hidasta. Kohdat hankalaa ja monimutkaista eivät saaneet yhtään valintaa.



### Millainen oli SWIFT:n käyttöönotto?

Vastaajien määrä: 5, valittujen vastausten lukumäärä: 7

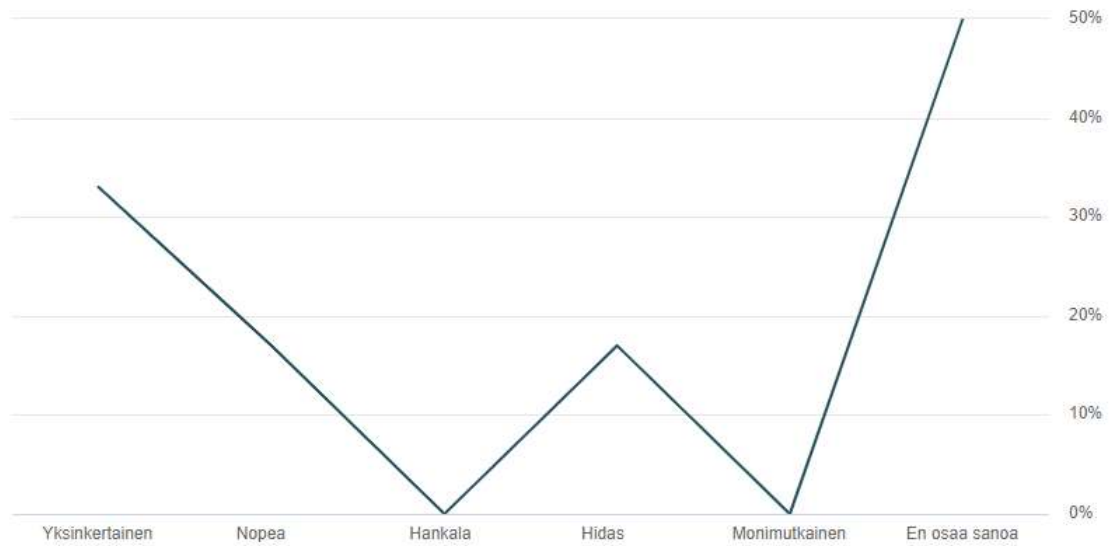


Kuvio 5. Vastaajien mielipide SWIFT:n käyttöönottoon

Seuraavaksi tutkittiin Global Traden hankintaprosessia. Kymmenes kysymys oli: Millainen oli Global Traden hankintaprosessi? Tässäkin vastausvaihtoehdot olivat yksinkertainen, nopea, hankala, hidas ja monimutkainen (Kuvio 6). Valitettavasti puolet vastanneista eivät osanneet vastata tähän kysymykseen. Yksinkertaisen prosessin kannalla oli kaksi vastaajista. Nopean, että hitaan prosessin kannalla oli 1 vastaaja. Sen jälkeen kysyttiin, keneen yritykset olivat yhteydessä Global Traden hankintaprosessissa. Kaikki kolme vastaajaa olivat samaa mieltä ja vastasivat suoraan Global Tradeen. Loput kolme vastaajaa olivat ohittaneet kysymyksen, koska eivät olleet mukana hankintaprosessissa.

### Millainen oli Global Traden hankintaprosessi?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 7

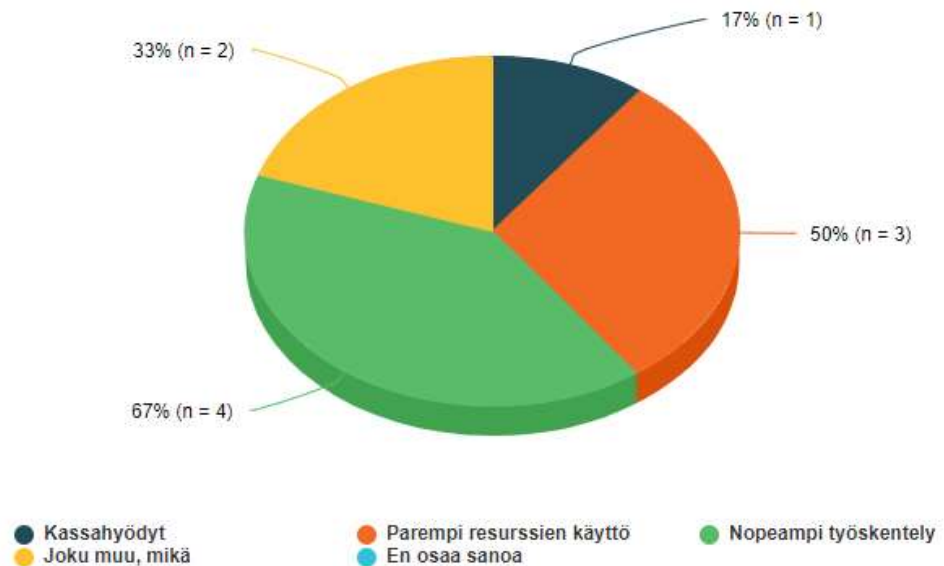


Kuvio 6. Vastaajien mielipide Global Traden hankintaprosessin

Tämän jälkeen tutkittiin mitattavia hyötyjä, joita on tullut Global Traden käytön myötä. Vastausvaihtoehtoihin annoin esimerkkeinä kassahyödyt, parempi resurssien käyttö ja nopeampi työskentely (Kuvio 7). Tähän kysymykseen pystyi valitsemaan useampia vastausvaihtoehtoja. Ilokseni en osaa sanoa -kenttään ei ollut tullut yhtään valintaa. Nopeampi työskentely oli saanut suurimman vastausmäärän. Puolet vastanneista oli sitä mieltä, että järjestelmän myötä oli havaittu parempaa resurssien käyttöä. Kassahyötyihin oli vastannut vain yksi vastaajista. Vastaajat olivat myös täydentäneet vastauksiaan ja kertoneet, että mitattavia hyötyjä olivat myös automatisointi SWIFT viestien avulla ja se, että kaikki löytyy samasta paikasta.

### Mitä mitattavia hyötyjä olette huomanneet Global Traden käytön myötä?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 10

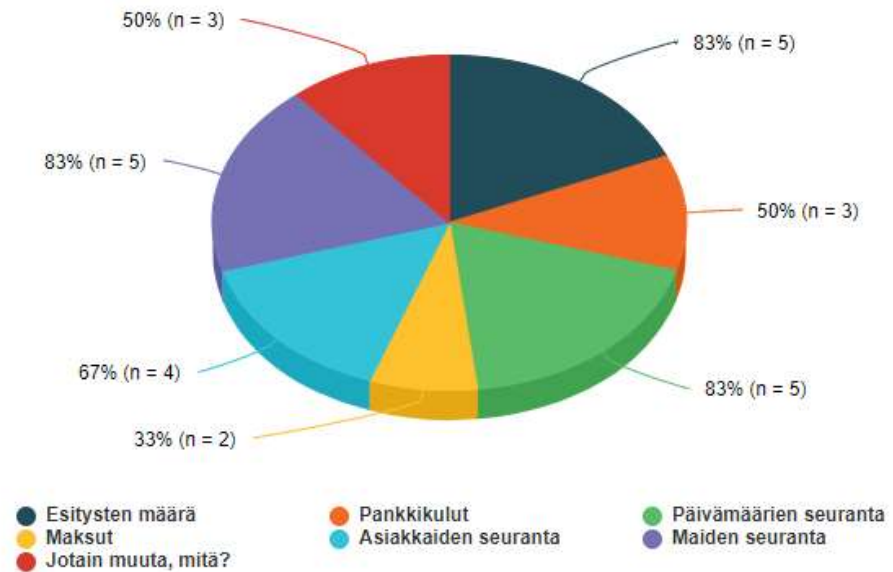


Kuvio 7. Global Traden mitattavat hyödyt vastaajien mielestä

Seuraava kysymys koski järjestelmän raportointimahdollisuutta. Tämä kysymys oli saanut kaikilta vastaajilta saman vastauksen. Global Tradella pystyy luomaan erilaisia seurantaraportteja. Tämän jälkeen seurasi jatkokysymys: Mitä tietoa raportit voivat sisältää? Tähän kysymykseen oli vastattu erittäin hyvin. Vastausvaihtoehtoja pystyi valita useita ja ne olivat esitysten määrä, pankkikulut, päivämäärien seuranta, maksut, asiakkaiden seuranta sekä maiden seuranta. Jokaiseen vastausvaihtoehtoon oli tullut ainakin kaksi tai useampi valinta, kuten kuviosta 8 näkee. Suurimmat niistä olivat esitysten määrä, päivämäärien seuranta ja maiden seuranta. Lisäksi muutama vastaaja oli kertonut lisää avoimeen tekstikenttään. Nämä kertoivat, että näiden vastausvaihtoehtojen lisäksi on monia muita vaihtoehtoja. Yksi vastaaja oli kuitenkin sitä mieltä, että raportit ovat kankeita ja kulut niissä eivät ole luotettavia.

### Mitä tietoa raportit voivat sisältää?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 27

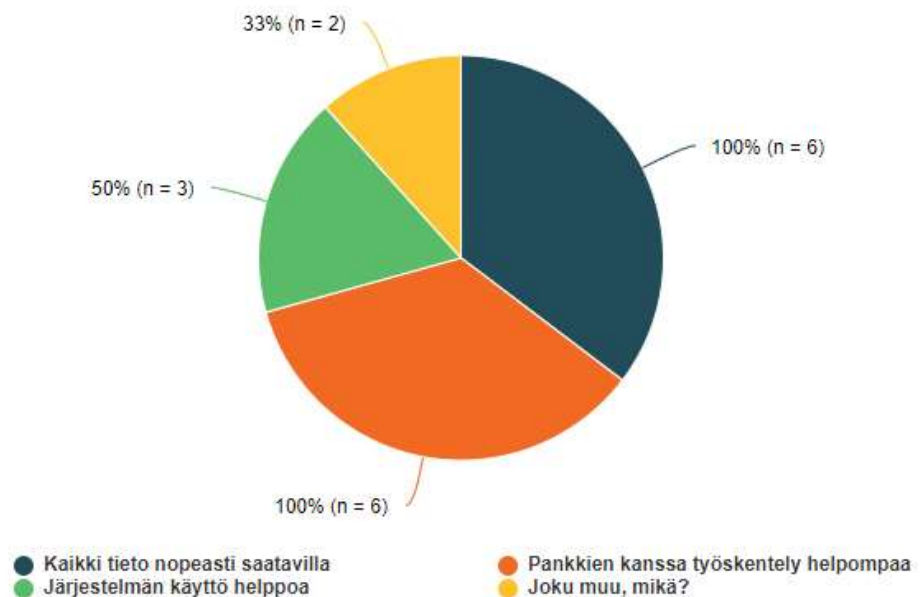


Kuvio 8. Tieto mitä raportit voivat sisältää

Viidestoista kysymys koski hyötyjä, joita on tullut Global Traden käytöstä. Tähän kysymykseen pystyi valitsemaan useampia vastausvaihtoehtoja. Kaikki kyselyyn vastanneet olivat sitä mieltä, että kaikki tieto on nopeasti saatavilla ja pankkien kanssa työskentely on helpompaa (Kuvio 9). Puolet kyselyyn vastanneista oli sitä mieltä, että järjestelmän käyttö on helppoa. Lisäksi avoimiin tekstikenttiin oli tullut vastaus, että arkistointi ja kulujen seuraaminen helpottui järjestelmän käytön myötä. Hyödyksi oltiin kerrottu myös maailmanlaajuinen näkyvyys ja datan ajan-tasaisuus.

### Mitä hyötyjä olette saaneet järjestelmän käytöstä?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 17

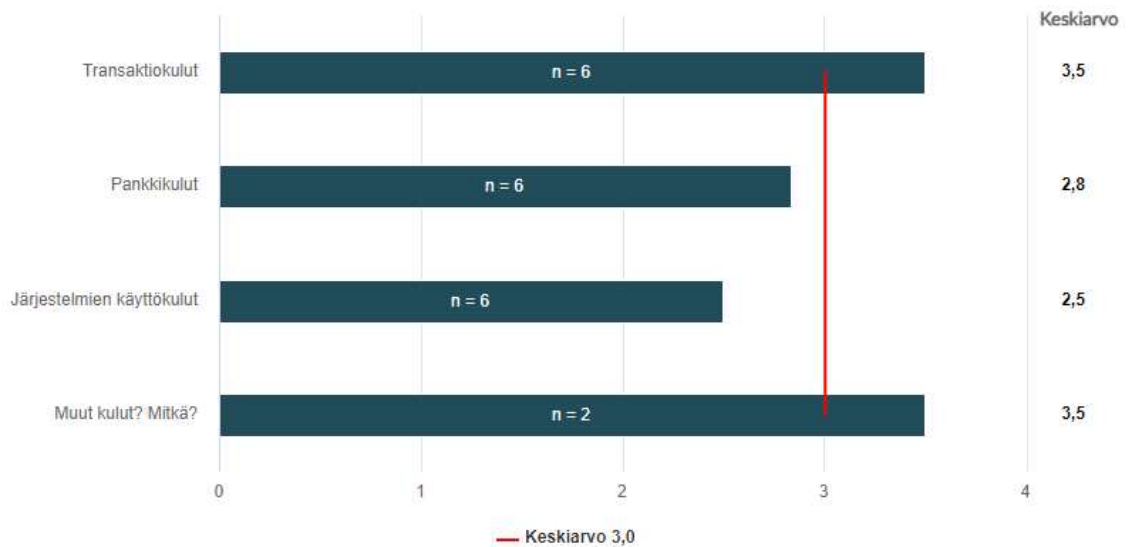


Kuvio 9. Global Traden hyödyt vastaajien mukaan

Tämän jälkeen tutkittiin järjestelmän puutteita. Suurimmaksi puutteeksi nousi järjestelmän hitaus, johon oli tullut monta kommenttia. Seuraava puute oli järjestelmän toimivuus, johon oli tullut muutama vastaus. Yksi vastaaja epäili, että järjestelmään on tehty liian vaikeita toimintoja, eikä olla keskitytty saamaan järjestelmän pohjaa toimivaksi. Lisäksi oli tullut kommentti ongelma tilanteista, joihin vastaaminen voi kestää tuen puolelta aikaerojen takia, koska se toimii vielä Kana-dassa. Seuraavassa kysymyksessä kysyin miten kustannukset ovat muuttuneet järjestelmän käytön myötä. Järjestelmien käyttökulut olivat ainoat kulut, jotka olivat vastaajien mielestä nousseet. Transaktiokulujen, että pankkikulujen oltiin arveltu pysyneen samana tai jopa laskeneen. Lisäksi vastaukseen oltiin kommentoitu, että töiden käsittelyaika on lyhentynyt ja täten on saatu resursseja käytettäväksi muualle. Kuviosta 10 näkee myös tulosten keskiarvon.

### Miten kustannukset ovat muuttuneet järjestelmän käytön myötä?

Vastaajien määrä: 6



Kuvio 10. Kustannusten muuttuminen järjestelmän käytön myötä

Seuraavaksi selvitettiin kuinka moni yritys käyttää järjestelmää remburssikaupassa. Kaikki kyselyyn vastanneet vastasivat, että kyllä käyttivät. Sitten kysyin mihin muihin maksutapoihin he järjestelmää käyttivät. Annoin esimerkeiksi ennakkomaksut ja perittävät. Kummatkaan eivät saaneet yhtään valintaa, mutta avoimiin tekstikenttiin oli avattu muita vaihtoehtoja. Näitä olivat Global Traden tarjoamat paketit LCE eli vientiremburssit, GTR eli Standby LC / Guarantee receipt ja GTI eli Standby LC/ Guarantee Issuance.

Sitten tutkittiin, miten digitaalinen työskentely eroaa perinteisestä tavasta. Vastausvaihtoehdot olivat yksinkertaisempaa, monimutkaisempaa, nopeampaa ja hitaampaa. Yksinkertaisemman sekä nopeamman työskentelyn kannalla oli suurin osa vastaajista. Yhtä moni vastaaja oli myös valinnut kohdan, jotenkin muuten, miten. Tähän oltiin kerrottu, että etätö on digitaalisen työskentelyn kannalta mahdollista. Yksi vastaaja oli sitä mieltä, että digitaalinen työskentely on osittain liian ylistettyä. Toinen vastaaja kertoi, että alku on aikaa vievää ja mutkikasta, mutta kun asetukset ovat joka puolel kunnossa niin digitaalinen työskentely on yksinkertaista ja nopeaa.

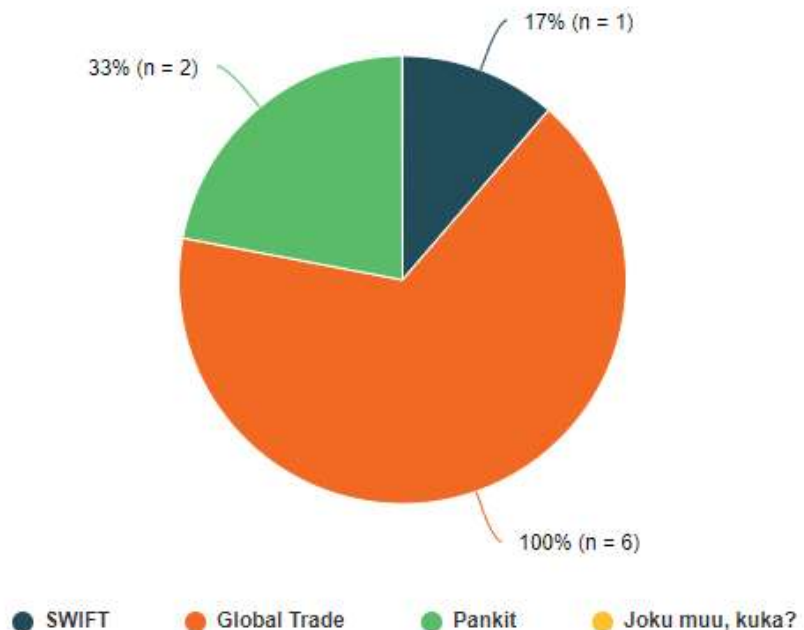
Pankkien kanssa työskentely järjestelmässä kerrottiin olevan yksinkertaista ja nopeaa melko yhdenmielisesti. Lisäksi eri pankkien kanssa työskentelyn eroavaisuuksissa oli neljän vastaajan mielestä huomattavasti eroa ja kahden vastaajan

mielestä vain hieman. Seuraava kysymys koski digitaalista tarkastusta pankkien kanssa. Vastaajista viisi kertoi, että eivät käytä sitä tällä hetkellä. Yksi vastasi, että kyllä käyttää, mutta harmiksi jatkokysymykseen ei oltu selvennetty, että mitä. Vaihtoehtoina olivat E-presentaatio ja Fileact tai joku muu. Tämä yksi vastaaja kuitenkin kertoi, että digitaalinen dokumenttien esittäminen on nopeuttanut työntekoa, yksinkertaistanut prosessia ja helpottanut dokumenttien korjaamista.

Tämän jälkeen kysyin, saatteko helposti apua, jos järjestelmän kanssa ilmenee ongelmia. Tähän oli yksimielisesti kaikki vastaajat vastanneet, että yleensä saavat. Kysymys jatkui, keneltä saatte apua. Kaikki vastaajat vastasivat Global Trade, mutta kaksi mainitsi myös pankit ja yksi vastaaja SWIFTin (Kuvio 11). Selvitin myös, onko järjestelmän käyttö vaikuttanut yrityksen henkilöstön lisätarpeeseen. Puolet vastaajista olivat sitä mieltä, että ei ole vaikuttanut ja toinen puoli ei osannut sanoa.

#### Keneltä saatte apua?

Vastaajien määrä: 6, valittujen vastausten lukumäärä: 9



Kuvio 11. Järjestelmässä esiintyvien ongelmien auttajat

Kartoitin mitä yritykset tekisivät nyt toisin, jos he voisivat aloittaa alusta järjestelmän hankinnan. Sain hyvin monipuolisia vastauksia. Yksi vastaaja kertoi, että on

tärkeää määritellä tavoite järjestelmän käytölle ja vaadittaville muutoksille. Näihin kannattaa varata tarpeeksi aikaa. Lisäksi pitää suunnitella kuinka päästään lopputulokseen, kuinka kauan se vie aikaa, mitä se vaatii ja mitkä toiminnot muuttuvat sen myötä. Suositeltiin myös järjestelmän testaamista ennen käyttöönottoa. Todettiin, että huolellisella suunnittelulla on mahdollista ennakoida ja torjua joitain haasteita. Vastaaja lisäsi tähän, että täysin ilman ongelmia prosessi tuskin tulee menemään läpi.

Viimeinen kysymys kyselyssä oli: Suositteletko järjestelmää muille? Tähän vastasi kaikki kuusi vastaajaa kyllä. Lopuksi pyysin vapaata sanaa Global Tradesta. Yksi vastaaja kertoi, että yrityksenä ja järjestelmänä positiivista on kehityshaluus. Lisäksi se on dynaaminen ja mahdollistaa liiketoimintaprosessien räätälöinnin. Kehitettäviä puolia Global Tradessa on selkeämpi käytettävyys. Toinen vastaaja kommentoi, että järjestelmä ei sovellu satunnaiseen käyttöön vaan se tarvitsee keskitetyn käyttäjäkunnan. Kun ymmärtää kokonaisuuden, on järjestelmän käyttäminenkin helpompaa.



## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tässä tutkimuksessa selvitettiin tuoko digitaalinen järjestelmä lisäarvoa Outokummun vientiremburssityöhön. Ensin selvitettiin mitä digitaalista järjestelmää tarkastellaan. Sen jälkeen tutkittiin mitä käytännön asioita ja teknisiä toimintoja se vaatisi yritykseltä. Lisäksi pohdittiin investoinnin hyötyjä ja riskejä. Tutkimuksessa toteutettiin Webropol-kysely, jonka tarkoituksena oli saada Global Trade järjestelmän käyttäjiltä käyttökokemuksia. Kysely lähetettiin kolmelle suomalaiselle yritykselle, jotka käyttävät työssään Global Tradea. Jokaisesta yrityksestä vastasi kaksi henkilöä, eli yhteensä vastaajia oli kuusi. Jokaisessa yrityksessä oli järjestelmän käyttäjiä kahdesta kolmeen henkilöä, joten tämä vastausprosentti on hyvä.

Tutkimuksessani tuli ilmi, että SWIFT kannattaa hankkia ensin ennen Global Tradea, koska se helpottaa prosessin kulkua. SWIFTin käyttöönottoon sain kommentteja, että se olisi aika yksinkertainen ja nopea toimenpide. SWIFT-sopimuksen jälkeen Outokummun kannattaa aloittaa sanomien, että järjestelmän testaus rauhassa. Monet kyselyyni vastanneet painottivat sitä, että huolellinen suunnittelu ja testaus ovat erittäin tärkeitä. Tällöin nähdään, minkälaiset moduulit ovat juuri heille sopivia. Myös pankki on testauksessa mukana. Jos Outokumpu pysyy hyödyntämään järjestelmää vientiremburssien lisäksi myös standby-rembursseihin ja esimerkiksi takauksiin on järjestelmästä vielä enemmän hyötyä. Sekä SWIFTin, että Global Traden hankinnassa kannattaa ottaa heihin suora yhteys.

Kyselyni perusteella sai aika varman vastauksen siihen, että Global Traden avulla pystyy luomaan erittäin laajoja ja kattavia raportteja. Kuitenkin yksi vastaus raportteihin kuului, että kulut niissä eivät ole luotettavia, joten tähän pitää suhtautua hieman varauksella. Harmikseni en saanut paljon vastauksia digitaaliseen dokumenttien esittämiseen kuin yhdeltä vastaajalta, joten niitä on hankala analysoida. Työskentelystä pankkien kanssa järjestelmässä sanottiin yksimielisesti, että se on yksinkertaisempaa ja nopeampaa perinteiseen työskentelyyn verrattuna.

Kun tarkastellaan kustannuksia järjestelmän investoinnin kannalta, sain monia kommentteja siihen, että järjestelmä ei toisi niinkään säästöä vaan se nopeuttaisi

ja yksinkertaistaisi työntekoa, jolloin resursseja jäisi käytettäväksi muuhun. Tässä nousee esille pieni ristiriita, sillä vastaajat ilmoittivat järjestelmän suurimmaksi puutteeksi sen ajoittaisen hitauden. Siitä miten kustannukset ovat muuttuneet järjestelmän käytön myötä sai kyselyni perusteella kuvan, että ainoastaan järjestelmän käyttökulut olisivat nousseet ja muut kulut olisivat pysyneet samana tai jopa laskeneet. Vastaajat pitivät kassahyötyjä vähäisinä järjestelmän käytön myötä. Lisäksi vastaajat kertoivat, että järjestelmän myötä heidän yrityksinsä ei ole tullut lisätarvetta henkilöstölle.

Tutkimustuloksiin perustuen sekä omaan kokemukseeni peilaten, olen arvioinut Global Traden hyödyt ja haitat Outokummulle tärkeysjärjestyksessä. Ensimmäisenä tärkeimpänä hyötynä järjestelmästä olisi työskentelyn yksinkertaistuminen. Kun työt voidaan toteuttaa yhden kanavan kautta, se luo resursseja muualle. Lisäksi yhden kanavan kautta työskentely nopeuttaa työntekoa, mistä tuleekin toiseksi tärkein hyöty. Työskentelyn nopeutuminen luo tehokkaampaa kassavirtaa. Kolmas hyöty olisi raportoinnin yksinkertaistuminen. Automaattinen ja jaksotainen raportointitoiminto helpottaa työntekoa. Suurin haitta järjestelmän käytöstä Outokummulle olisi järjestelmän mahdolliset vika-alttiudet, jotka käsittävät monia eriä tekijöitä. Näitä voivat olla datan valheellisuus, jotka voivat syntyä muiden käyttäjien virheistä. Vika-alttiuksiin kuuluu myös järjestelmän yleiset virheet, joiden selvittäminen voi viedä kauan aikaa, koska järjestelmän tuki toimii vielä pääosin Kanadassa. Tästä pääsemmekin järjestelmän toiseen heikkouteen eli hitauteen. Moni kyselyyni vastaaja oli myös sitä mieltä, että järjestelmä on ajoittain hidas. Tällöin järjestelmä vain kuormittaisi Outokummun resursseja. Kolmantena haittana on se, että tutkimustulosten mukaan järjestelmästä ei saa kustannus-hyötyjä.

Vastaus päätutkimuskysymykseeni tuoko digitaalinen järjestelmä lisäarvoa Outokummun vientiremburssityöhön rakentuu monista eri tekijöistä, että olosuhteista. Ikinä mikään iso investointi ei ole täysin riskitön ja oikean lisäarvon selvittäminen onnistuu vain testaamalla konkreettisesti. Olen päässyt tutkimaan ja selvittämään paljon tietoa, joiden perusteella Outokummulla on helpompi tehdä asiaan päätös.

Teorian ja käytännön vastaavuus työssäni tulee esille kyselyssä. Vastaajat kertoivat, että Global Tradeen pystyy itse valitsemaan toimintoja omien tarpeiden mukaan. Tämä pätee myös teoriassa kerrottuun tietoon. Kvalitatiivinen tutkimus tulee esille työssäni haastattelujen ja kyselyn kautta. Vastaajat ovat kertoneet omia käyttökokemuksiaan järjestelmän hankinnasta ja käytöstä. Vastauksiin vaikuttaa ihmisten arvot sekä kokemukset. Niiden henkilökohtainen analysointi johdattaa tutkittavan aiheen parempaan ymmärtämiseen. (Heikkilä 2014, 15.) Lisäksi kun järjestelmä on käytettävyydeltään sopiva yritykselle se luo kannattavuutta. Kannattavuutta mitataan menojen ja tulojen tasapainona. Järjestelmä voi tuoda yritykselle kannattavuutta tehokkuutena ja ajan säästämisenä. (Kajijomaa 2016.)

Reliaabeliuutta eli luotettavuutta voidaan tarkastella tutkimustulosten toistettavuudella. Tämä tarkoittaa sitä, että kun kysymykseen saadaan useampi sama vastaus, voidaan tulosta pitää luotettavana. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan reliaabeliuutta nostaa tutkimuksen yksityiskohtainen kuvaus siitä mitä ollaan tehty. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 231–232.) Kyselyni vastaukset ovat suurilta osin aika yksimielisiä, pientä hajontaa lukuun ottamatta, joten sanoisin sen olevan aika luotettava.

Kokonaisuudessaan Global Trade järjestelmän tutkiminen oli mielenkiintoista, mutta haastavaa. Sen alle lukeutui monia eri järjestelmiä ja toimintoja, joten täytyi tutkia tarkasti, että käsitti asiat oikein ja yhdisti oikeat tekijät. Ilman käyttäjien kokemuksia en olisi pystynyt toteuttamaan tutkimustani. Tämän tutkimuksen kautta opin itse paljon lisää digitaalisista järjestelmistä ja toiminnoista, joita en olisi varmaan muuten päässyt oppimaan. Opinnäytetyötä oli haastava tehdä ajoittain sen takia, että joitain haastateltavia oli erittäin vaikeaa saada kiinni. Tähän kului paljon aikaa. Tästä opinnäytetyöstä hyötyvät myös muut yritykset, jotka miettivät remburssityöhön uusia työtapoja sekä asiasta kiinnostuneet henkilöt.

Työn tavoitteet ovat mielestäni saavutettu hyvin. Olisin kuitenkin toivonut vielä muutaman vastaajan kyselyyni, jotta olisi ollut enemmän dataa mitä analysoida. Olen noudattanut työssäni eettisyyttä sillä, että tutkimukseeni osallistuneet henkilöt pysyvät anonyymeinä. Tästä aiheesta voisi toteuttaa toiminnallisen opinnäytetyön, jossa testattaisiin Global Tradea ja MT798-sanomia, jonka jälkeen voitai-

siin arvioida järjestelmän sopivuus Outokummulle. Lisäksi työhön voisi ottaa mukaan kustannuslaskelmat. Tällainen jatkotutkimus antaisi Outokummulle vielä tarkemman kuvan siitä sopiiko heidän käyttöönsä Global Trade.

## LÄHTEET

Aktia 2020. Remburssiasiakirjojen laadinnassa huomioitava. Viitattu 30.4.2020 <https://www.aktia.fi/documents/10552/83737/remburssiasiakirjojen-laadinnassa-huomioitavaa-fi.pdf/9a3ef9c9-f797-494d-8bf3-792b0cbcd979>.

Ganesh, S., Olsen, T., Kroeker, J & Venkatraman, P. 2018. Rebooting a Digital Solution to Trade Finance. Bain & Company 21.10.2018. Viitattu 12.2.2020 <https://www.bain.com/insights/rebooting-a-digital-solution-to-trade-finance/>.

GlobalTrade Corporation 2002. Cap Gemini Ernst & Young Germany & GlobalTrade Corporation Help Banks Move Towards Paperless Trade. Viitattu 23.4.2020 <https://www.globaltradecorp.com/cap-gemini-ernst-young-germany-globaltrade-corporation-help-banks-move-towards-paperless-trade/>.

GlobalTrade Corporation 2020a. About us. Viitattu 13.2.2020 <https://www.globaltradecorp.com/about-us/>.

GlobalTrade Corporation 2020b. Export Documentary Credit System. Viitattu 23.4.2020 <https://www.globaltradecorp.com/solutions/export-documentary-credit/>.

GlobalTrade Corporation 2020c. MT798 Testing Services. Viitattu 1.9.2020 <https://www.globaltradecorp.com/solutions/mt-798-testing-services/>.

GlobalTrade Corporation 2020d Our clients. Viitattu 10.9.2020 <https://www.globaltradecorp.com/about-us/our-clients/>.

GlobalTrade Corporation 2020e. Solutions. Viitattu 28.4.2020 <https://www.globaltradecorp.com/solutions/>.

Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. Porvoo: Bookwell Oy.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara P. 2009. Tutki & kirjoita. 15., uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Itkonen, J. 2015. Blogi: kiihdyttääkö digitalisaatio talouskasvua? Eurotalous 26.10.2015. Viitattu 31.3.2020 <https://www.eurojatalous.fi/fi/blogit/2015-2/kiihdyttaako-digitalisaatio-talouskasvua/>.

Kaijomaa, S. 2016. Mistä syntyy yrityksen kannattavuus? Uusyrityskeskus. Viitattu 8.9.2020 <https://www.uusyrityskeskus.fi/blogi/mista-syntyy-yrityksen-kannattavuus/>.

Logistiikan maailma 2020. Perittävät ja remburssit. Viitattu 4.2.2020 <http://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/ulkomaankaupan-maksamisesta/perittavat-ja-remburssit/>.

Mathew, S. 2018. Evolving the Letter of Credit in the digital age. The global treasurer. Viitattu 12.2.2020 <https://www.theglobaltreasurer.com/2018/07/19/evolving-the-letter-of-credit-in-the-digital-age/>.

Metallinjalostajat Ry 2014. Teräskirja. Metallinjalostajat Ry.

Nordea 2015. SWIFT MT798-Interchange for multi-banking corporates. Viitattu 27.4.2020 [https://www.nordea.com/Images/37-26733/2015\\_TP\\_TF\\_FACTSHEET\\_MT798\\_Web.pdf](https://www.nordea.com/Images/37-26733/2015_TP_TF_FACTSHEET_MT798_Web.pdf).

Nordea 2020. SWIFTNet for Corporates. Viitattu 22.4.2020 [https://www.nordea.com/Images/36-47408/File-transfer-SWIFT-Net\\_fact\\_sheet.pdf](https://www.nordea.com/Images/36-47408/File-transfer-SWIFT-Net_fact_sheet.pdf).

Orasvuo, J. 2020. Outokumpu Stainless Oy. Senior Managerin kanssa keskustelu 5.5.2020.

Outokumpu 2020a. Outokummun historia. Viitattu 26.3.2020 <https://www.outokumpu.com/about-outokumpu/history-of-outokumpu>.

Outokumpu 2020b. Tietoa Outokummusta. Viitattu 4.2.2020 <https://www.outokumpu.com/fi-fi/about-outokumpu>.

Outokumpu 2020c. Tornio Stainless Steel. Viitattu 4.2.2020 <https://www.outokumpu.com/locations/tornio-stainless-steel>.

Outokumpu 2020d. Visio ja strategia. Viitattu 26.3.2020 <https://www.outokumpu.com/about-outokumpu/strategy-and-vision>.

Scott, S.V. & Zachariadis, M. 2013. The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT). Cooperative governance for network innovation, standards, and community. London and New York: Taylor and Francis

SWIFT 2016. Digitising Trade Finance using MT 798. Viitattu 30.4.2020 <https://www.swift.com/node/35056>.

SWIFT 2018. Standards MT Messages Implementation Guide. Viitattu 21.9.2020 [https://www.swift.com/sites/default/files/documents/swift\\_corporates\\_mt\\_ig\\_trade\\_guide.pdf](https://www.swift.com/sites/default/files/documents/swift_corporates_mt_ig_trade_guide.pdf).

SWIFT 2020a. Data Standards (BIC, IBAN, LEI). Viitattu 5.5.2020 [https://www.swift.com/standards/data-standards/bic?fbclid=IwAR0rvd7SdWu-xGpOAPzkqjxsaPjsnJva1vNvt4\\_4L7P-F8Fd4jbjrBYesNYA](https://www.swift.com/standards/data-standards/bic?fbclid=IwAR0rvd7SdWu-xGpOAPzkqjxsaPjsnJva1vNvt4_4L7P-F8Fd4jbjrBYesNYA).

SWIFT 2020b. Fileact. Viitattu 27.4.2020 <https://www.swift.com/our-solutions/global-financial-messaging/fileact>.

SWIFT 2020c. SWIFT Certified Applications Finder. Viitattu 28.4.2020 <https://www.swift.com/about-us/partner-programme/swift-certified-applications/swift-certified-applications-finder>

SWIFT 2020d. SWIFT History. Viitattu 11.3.2020 <https://www.swift.com/about-us/history>.

Trade Finance Global 2020. MT 798 Explained. Viitattu 3.3.2020 <https://www.tradefinanceglobal.com/letters-of-credit/mt798/>.

Valli, R. 2018. Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Metodien valinta ja aineistonkeuru: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. 5., uudistettu painos. Keuruu: PS-kustannus.

## LIITTEET

Liite 1. Global Trade. Verkkokysely



## Liite 1 1(7) Global Trade. Verkkokysely.

**Global Trade****1. Missä yrityksessä työskentelet? \***

- Yritys 1
- Yritys 2
- Yritys 3

**2. Mihin organisaatioon kuulut? \***

- Myynti
- Logistiikka
- Rahoitus
- Joku muu, mikä

**3. Miten teidän yrityksessä on organisoitu Trade Finance? \***

- Keskitetty yhden yhtiön sisällä
- Keskitetty konsernissa
- Hajautettu yhden yhtiön sisällä
- Joku muu, miten?

**4. Miksi valitsitte juuri Global Traden? \***

- Saimme hyviä suosituksia muilta organisaatioilta \*
- Järjestelmän hinta oli kilpailullinen \*
- Järjestelmä sopi yrityksemme käyttöön \*
- Muu syy, mikä? \*
- En osaa sanoa \*

## Liite 1 2(7) Global Trade. Verkkokysely.

**5. Harkitsitteko muita järjestelmiä? \***

- Ei
- Kyllä, mitä?
- En osaa sanoa

**6. Kuinka kauan olet itse käyttänyt järjestelmää? \***

- 0-2 vuotta
- 2-5 vuotta
- 5-10 vuotta
- yli 10 vuotta

**7. Oliko teillä SWIFT käytössä ennen Global Tradea? \***

- Kyllä
- Ei
- Ei, mutta olisi helpottanut prosessia jos olisi ollut
- En osaa sanoa

**8. Millainen oli SWIFT:n käyttöönotto? \***

- Yksinkertaista \*
- Nopeaa \*
- Hankalaa \*
- Hidasta \*
- Monimutkaista \*
- En osaa sanoa \*

**9. Keneen olitte SWIFT:n käyttöönotossa yhteydessä? \***

- Suoraan SWIFT:iin \*
- Pankkiin \*
- Joku muu, mikä?

## Liite 1 3(7) Global Trade. Verkkokysely

## 10. Millainen oli Global Traden hankintaprosessi? \*

- Yksinkertainen \*
- Nopea \*
- Hankala \*
- Hidas \*
- Monimutkainen \*
- En osaa sanoa \*

## 11. Keneen olitte yhteydessä Global Traden hankintaprosessissa? \*

- Suoraan Global Tradeen \*
- SWIFT:iin \*
- Pankkiin \*
- Johonkin muuhun, mihin? \*

## 12. Mitä mitattavia hyötyjä olette huomanneet Global Traden käytön myötä? \*

- Kassahyödyt \*
- Parempi resurssien käyttö \*
- Nopeampi työskentely \*
- Joku muu, mikä \*
- En osaa sanoa \*

## 13. Pystyykö järjestelmän avulla luomaan erilaisia raportteja?( Esim. esitykset, pankkikulut jne.) \*

- Kyllä
- Ei
- En tiedä

## Liite 1 4(7) Global Trade. Verkkokysely

## 14. Mitä tietoa raportit voivat sisältää? \*

- Esitysten määrä \*
- Pankkikulut \*
- Päivämäärien seuranta \*
- Maksut \*
- Asiakkaiden seuranta \*
- Maiden seuranta \*
- Jotain muuta, mitä?

## 15. Mitä hyötyjä olette saaneet järjestelmän käytöstä? \*

- Kaikki tieto nopeasti saatavilla \*
- Pankkien kanssa työskentely helpompaa \*
- Järjestelmän käyttö helppoa \*
- Joku muu, mikä?

## 16. Mitä puutteita olette huomanneet järjestelmässä? \*

- Monimutkainen käyttää \*
- Vaikea oppia \*
- Työskentely pankkien kanssa vaikeutunut \*
- Kallis toimivuuteensa nähden \*
- Järjestelmä ei toimi kunnolla \*
- Järjestelmä on hidas \*

## 17. Miten kustannukset ovat muuttuneet järjestelmän käytön myötä?

		Nousseet	Pysyneet samana	Laskeneet	En osaa sanoa
Transaktiokulut *		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pankkikulut *		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Järjestelmien käyttökulut *		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muut kulut? Mitkä?	<input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Liite 1 5(7) Global Trade. Verkkokysely

## 18. Käytättekö järjestelmää remburssikaupassa? \*

- Kyllä
- Ei

## 19. Mihin muihin maksutapoihin käytätte järjestelmää?

- Ennakkomaksut
- Perittävät
- Joku muu, mikä?

## 20. Miten digitaalinen työskentely eroaa perinteisestä tavasta? \*

- Yksinkertaisempaa \*
- Monimutkaisempaa \*
- Nopeampaa \*
- Hitaampaa \*
- Ei eroa paljoa \*
- Ei merkitystä mitattaviin hyötyihin \*
- Jotenkin muuten, miten? \*

## 21. Millaista on ollut työskennellä pankkien kanssa järjestelmän kautta? \*

- Yksinkertaista \*
- Monimutkaista \*
- Nopeaa \*
- Hidasta \*
- Ei eroa perinteiseen tapaan \*

## 22. Onko eri pankkien työskentelyssä eroavaisuuksia? \*

- Kyllä, huomattavasti
- Hieman
- Ei paljoa
- Ei ollenkaan

## Liite 1 6(7) Global Trade. Verkko

23. Käytättekö digitaalista tarkistusta pankkien kanssa? \*

Kyllä

Ei

24. Mitä? \*

E-presentaatio

Fileact

Joku muu, mikä?

25. Mitä hyötyjä digitaalisesta dokumenttien esittämisestä on tullut? \*

Nopeuttanut työntekoa \*

Yksinkertaistanut prosessia \*

Dokumenttien korjaaminen on helppoa \*

Mitä muuta?

26. Saatteko helposti apua jos järjestelmän kanssa ilmenee ongelmia? \*

Yleensä

Joskus

Hyvin harvoin

27. Keneltä saatte apua? \*

SWIFT \*

Global Trade \*

Pankit \*

Joku muu, kuka? \*

## Liite 1 7(7) Global Trade. Verkkokysely

28. Onko järjestelmän käyttö vaikuttanut yrityksenne henkilöstön lisätarpeeseen? \*

- Kyllä täysin
- Osittain
- Ei
- En osaa sanoa

29. Mitä tekisitte nyt toisin jos voisitte aloittaa alusta järjestelmän hankinnan? \*

- Järjestelmän kokoaminen eri tavalla \*
- Eri sopimus \*
- Jotain muuta, mitä? \*
- En osaa sanoa \*

30. Perustele, mitä muuttaisit. \*

31. Suositteisitko järjestelmää muille? \*

- Kyllä
- En

32. Vapaa sana Global Tradesta.