

# ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT

Case: IS Machines Oy

Jaakko Hyvönen  
Mikko Kaasalainen

Opinnäytetyö  
Marraskuu 2009

Liiketalous





Tekijä(t) HYVÖNEN, Jaakko KAASALAINEN, Mikko	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä PP.KK.VVVV
	Sivumäärä 54	Julkaisun kieli Suomi
	Luottamuksellisuus ( ) saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT – CASE IS MACHINES OY		
Koulutusohjelma LIIKETEALOUS		
Työn ohjaaja KANANEN, Jorma		
Toimeksiantaja IS MACHINES FINLAND OY		
<p>Opinnäytetyö tehtiin IS Machines Finland Oy:n tilauksesta. Opinnäytetyössä tutkittiin ulkomaankaupan maksutapoja ja maksutavoista erityisesti remburssia. Työhön on myös sisällytetty rahoituksellisia elementtejä näiden liittyessä olennaisesti ulkomaankauppaan ja maksutapoihin. Maksutapojen ollessa tärkeä riskienhallintakeino ulkomaankaupassa, työssä pohdittiin myös maksutavan käytön kustannuksia ja niiden suhdetta riskiin. Talouskriisin aikana yritysten toimintojen tehostaminen nousee esille kaupan volyymin pienentyessä. IS Machines Finland tuo arvokkaita metallintyöstökoneita Suomeen, ja maksutavat muodostavat suuren kuluerän.</p> <p>Opinnäytetyössä tutkittiin maksutapoja ja niiden soveltuvuutta IS Machines Finland Oy:n toimintaan. Tutkimus toteutettiin case-tutkimuksena, jonka perustana oli metallintyöstökoneen maahantuonti taiwanilaiselta valmistajalta. Case-tutkimuksen pohjana oli oikea, meneillään ollut kauppa. Tutkimuksessa kilpailutettiin remburssien hinnat keskisuomalaisten palveluntarjoajien kesken. Pankkien ja rahoituslaitosten joukosta karsittiin soveltumattomat kohteet palvelutarjonnan ja käytännön määäämien kriteerien perusteella. Opinnäytetyön tavoitteena oli löytää toimivin ja kustannustehokkain ratkaisu IS Machines Finlandille tuontikaupan rahoittamiseksi.</p> <p>Pankeilta saadut tarjoukset analysoitiin hinnan perusteella yksittäisten kauppojen ja vuositasolle tehtävien kauppojen perusteella. Lisäksi työssä tutkittiin hinnan muodostumista poistamalla oletettu keskittämisen vaikutus hintoihin. Tarjouksia tarkasteltiin riskianalyysin avulla hinnan ja riskin suhteen selvittämiseksi. Tulosten perusteella pohdittiin myös remburssin mielekkyyttä kaikissa tilanteissa.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi remburseissa olevan suuria hintaeroja. Tutkimuksessa päädyttiin myös siihen, että remburssia ei kaikissa tapauksissa ole välttämätöntä käyttää. Huomattiin myös, että kilpailuttamalla voidaan saavuttaa suuria säästöjä.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Maksutavat, Ulkomaankauppa, Remburssi, Riskienhallinta, Rahoitus		
Muut tiedot		



Author(s) HYVÖNEN, Jaakko KAASALAINEN, Mikko	Type of publication Bachelor's Thesis	Date DDMMYYYY
	Pages 54	Language Finnish
	Confidential ( ) Until	Permission for web publication ( X )
Title ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT – CASE IS MACHINES OY		
Degree Programme Business Administration		
Tutor(s) KANANEN, Jorma		
Assigned by IS MACHINES FINLAND OY		
Abstract <p>The thesis was assigned by IS Machines Finland Oy. The study focused on the payment methods used in international trade, more specifically the use of a documentary credit (letter of credit). The thesis also included elements related to financing, as they are essential for understanding foreign trade. Payment methods play a crucial role in risk management in companies involved in international trade, therefore the cost of use and its relation to risk was also examined. During the current financial crisis, the importance of cost efficiency becomes evident as the volume of sales diminishes. IS Machines Finland imports highly priced machinery to Finland and payment methods form cause notable costs.</p> <p>The thesis examined different payment methods and their functionality in IS Machines Finland's operations. The research was conducted as a case-study. The basis for the study was an actual import operation from a Taiwanese manufacturer. The research included tendering the cost of a documentary credit for the purchase among financial services providers located in central Finland. From the group of service providers examined, many were left out due to inadequate services and practical reasons. The goal of the thesis was to find the most functional and cost-efficient solution for IS Machines Finland.</p> <p>The offers received from the banks were analyzed based on their price in an individual transaction and also on a yearly level. In addition, the thesis examined the formation of the end price after excluding the advantage granted by centralization. The offers were also examined by carrying out a risk analysis in order to determine the relation between price and risk. Based on the results, also the needs for using a documentary credit were analyzed. The research revealed vast differences in pricing and that considerable cost savings could be reached through centralizing the company's payments into one specific bank. It was also concluded that in all situations, the use of a documentary credit is not necessary in IS Machines operations.</p>		
Keywords Payment methods, foreign trade, documentary credit, letter of credit, risk management, finance		
Miscellaneous		

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO .....</b>	<b>3</b>
1.1 Opinnäytetyön aiheen valinta.....	3
1.2 IS Machines Finland Oy.....	4
1.3 Tutkimuksen tausta.....	6
1.4 Aiheen rajaus.....	7
1.5 Tutkimuksen eteneminen.....	7
<b>2 TUTKIMUSMENETELMÄ .....</b>	<b>8</b>
<b>3 ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT .....</b>	<b>9</b>
3.1 Maksutavan valinnasta .....	9
3.2 Maksumääräys.....	10
3.3 Shekki.....	12
3.4 Tuontiperittävät.....	13
3.5 Remburssi.....	14
3.6 Tuonnin takaukset.....	17
3.7 Forfaiting.....	19
3.8 Factoring.....	19
<b>4 REMBURSSIN KÄYTÖN SYYT .....</b>	<b>21</b>
4.1 Kaupan luonne.....	22
4.2 Riskienhallinta.....	24
4.3 Remburssikaupan epäkohdat .....	27
4.4 Aikaremburssin käytön syyt .....	28
<b>5 TUTKIMUS.....</b>	<b>28</b>
5.1 Case-tutkimuksen toteutus.....	28

	2
5.2 Pankkikarsinta.....	29
5.3 Hinta .....	30
5.4 Riskianalyysi .....	34
5.5 Muut valintaan vaikuttavat tekijät .....	36
<b>6. JOHTOPÄÄTÖKSET .....</b>	<b>37</b>
<b>7 TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS .....</b>	<b>40</b>
<b>8 PÄÄTÄNTÖ .....</b>	<b>41</b>
<b>LÄHTEET.....</b>	<b>44</b>
<b>LIITTEET .....</b>	<b>46</b>
<b>KUVIOT</b>	
KUVIO 1. Maksumääräyksen kulku.....	11
KUVIO 2. Perittävän kulku.....	14
KUVIO 3. Remburssin kulku.....	16
KUVIO 4. Takauksen kulku .....	18
KUVIO 5. Remburssi IS Machines konekaupassa .....	23
<b>KUVIOT</b>	
TAULUKKO 1. Valuuttakurssivaihtelu .....	25
TAULUKKO 2. Remburssitarjoukset .....	31
TAULUKKO 3. Remburssien hinnat .....	32
TAULUKKO 4. Vuotuiset kustannukset .....	33
TAULUKKO 5. Hintavertailu keskittämällä.....	34

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Opinnäytetyön aiheen valinta

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on syventyä ulkomaankaupan maksutapoihin ja niistä erityisesti rembursseihin. Tutkimuksessa vertaillaan Keski-Suomessa toimivien rahoituslaitosten tarjoamien remburssien hintoja. Lisäksi tutkimuksessa analysoidaan muita vaihtoehtoisia maksutapoja. Tämä lähestymistapa tarjoaa vertailukohdan remburseille ja konkretisoi tutkimustuloksia ja johtopäätöksiä.

Valittu aihe osoittautui yllättävän haastavaksi ulkomaankaupan maksuinstrumenttien monimuotoisuuden ja sovellettavuuden vuoksi. Lisäksi remburssihin sisältyy myös rahoituksellisia elementtejä, jolloin myös rahoituksen teoriaa oli sisällytettävä työhön. Myös johtopäätöksiä tehtäessä oli huomioitava yrityksen rahavirrat ja sitä kautta rahoituksen teoria. Tutkimustulosten tulkitsemiseen täytyi löytää metodi, jolla niitä saataisiin vertailtua ja mitattua järkevästi. Tutkimuksessa päädyttiin käyttämään yksinkertaista riskianalyysiä remburssitarjousten, sekä teoriassa kustannustehokkaimman maksutavan, suoran tilisiirron välillä. Menetelmän avulla pystyttiin suhteuttamaan remburssin kustannukset riskin todennäköisyyteen ja siten riskinoton kannattavuuteen. Maksuinstrumentit kun ovat pohjimmiltaan luotu kaupan sujumisen varmistamiseksi sekä kaupankäynnin riskien pienentämiseksi. Koska maksutavat tuottavat myös kustannuksia, ei yrityksen ole mielekästä käyttää resursseja kalliimpaan menettelyyn, jos siitä ei saada todellista hyötyä.

Tutkimuksen aiheen valintaan päädyttiin toisen tutkijoista ollessa työharjoittelussa IS Machines Finland Oy:llä. Taloudellisen kriisin alkaessa pikkuhiljaa näkyä heräsi myös kiinnostus yrityksen rahoitusmalleihin ja sitä kautta rembursseihin, ja yrityksen puolelta heräsi kiinnostus toimintojen optimointiin. Päädyttäessä opinnäytetyön tekemiseen remburseista idea jalostui myös

muiden vaihtoehtoisten maksutapojen sisällyttämiseen tutkimukseen laajemman perspektiivin saavuttamiseksi. Ulkomaankaupan maksutapojen valitseminen opinnäytetyön aiheeksi oli myös loogista toisen opinnäytetyön tekijän suuntautuessa kansainväliseen kauppaan ja toisen opiskellessa International business -linjalla. Molempien kohdalla on siis hyvin todennäköistä olla tekemisissä tulevaisuudessa myös kansainvälisen maksuliikenteen kanssa.

Tutkimuksen tekeminen oli mielekästä IS Machinesin toimitusjohtajan Minna Keskinen antaessa hyvinkin vapaat kädet tutkimuksen toteuttamiseen ja tuki IS Machinesin taholta oli kiitettävää. IS Machines tarjosi oikean kaupan käytettäväksi tutkimuksessa, joka teki tutkimuksen tekemisestä mielenkiintoista itse kaupan tapahtuessa käytännössä. Pankkien osalta apu ei ajoittain ollut niinkään kiitettävää. Pankkien suhtautuminen tarjouksien antamiseen oli joissain tapauksessa yllättävän vastahakoista, vaikka kyseessä oli oikea kauppa. Onneksi IS Machinesin tarjoama tuki pankkien kanssa asioidessa auttoi ja tarvittavat tarjoukset kaupalle saatiin.

## **1.2 IS Machines Finland Oy**

IS Machines Finland Oy on Jyväskylästä käsin toimiva metallintyöstökoneita myyvä ja huoltava yritys. IS Machines aloitti toimintansa IS Pro Oy:n tytäryhtiönä vuonna 2003, mutta irrottautui sittemmin yrityskaupan yhteydessä IS Pro Oy:stä ja on siitä lähtien jatkanut itsenäisenä yrityksenä. IS Machines Finland Oy työllistää tällä hetkellä kymmenen työntekijää. Vuonna 2008 liikevaihto oli noin kolme miljoonaa euroa.

Suurin osa IS Machinesin liikevaihdosta tulee metallintyöstökoneiden myynnistä. Metallintyöstökoneet tuodaan pääosin Taiwanista. Taiwanin lisäksi metallintyöstökoneita toimitetaan myös Isosta-Britanniasta, Yhdysvalloista, sekä Turkista. Myyntiartikkeleita ovat pääosin koneistuskeskukset, metallisorvit sekä aarporat. Lisäksi IS Machines myy jonkin verran myös pylväsporakoneita ja metallisahoja. Koneiden hinnat liikkuvat muutamista kymmenistä tuhansista

euroista satoihin tuhansiin euroihin. Asiakkaita ovat pääasiassa metallialan yritykset, muottipajat sekä joissain tapauksissa yksityiset henkilöt. Asiakskunta kattaa koko Suomen. Uusien koneiden myymisen lisäksi IS Machines ottaa vastaan ja myy eteenpäin myös käytettyjä metallintyöstökoneita.

Myyntiin tueksi tarvitaan myös metallintyöstökoneiden huoltopalvelu. Huolto-  
puoli suorittaa koneiden asennukset, takuu- ja vuosihuollot, sekä koneiden korjaukset. Huolto-  
puoli tukee myyntiä, sillä yksi tärkeä kriteeri asiakkaalle työstökoneita hankkiessa on koneen luotettavuus ja tarvittaessa koneen pikainen kuntoon saaminen. Tuotannosta poissa oleva kone saattaa maksaa pahimmassa tapauksessa jopa tuhansia euroja asiakkaalle. Näin huolto-  
puolen olemassaolo auttaa omalta osaltaan myyntiä myös asiakkaan tietäessä että kone saadaan tarvittaessa nopeasti korjattua.

IS Machinesin organisaatorakenne on melko kevyt, mikä sopii hyvin yrityksen toiminnan luonteeseen. Toimitusjohtajana toimii Minna Keskinen ja myyntipuolella toimii kaksi henkilöä. Huolto-  
puoli ja myyntipuoli vastaavat suoraan toimitusjohtajalle, jolloin kyseessä on tyypillinen pienyritysrakenne. Vanhalan, Laukkasen ja Koskisen (2002, 191) mukaan pienyritysrakenne tarkoittaa 3 - 10 hengen yritystä, jossa ei pienen työntekijämäärän vuoksi ole tarvetta jakaa yritystä muodollisiin osastoihin. Minna Keskinen vastaa itse pääosin yrityksen toimintoihin liittyvistä tehtävistä. Kirjanpito ja palkanlaskenta ovat ulkoistettu. IS Machinesilla ei ole käytännössä varastoa ollenkaan, mikä on taloudellisen kriisin aikana nähty suurena etuna kaupan hiljentyessä, kun rahaa ei ole sitoutunut suureen varastoon. Lisäksi ottaen myytävien koneiden arvo ja erilaisten mallien suuri lukumäärä huomioon, varaston arvo kasvaisi helposti suhteettoman suureksi.

Tulevaisuuden haasteina IS Machinesilla nähdään nykyhetken vaikean taloustilanteen lisäksi nuorena yrityksenä palvelujen kehittäminen ja hallittu kasvu. Lisäksi vireillä on suunnitelmia kansainvälistymiseksi. Lisäksi metallintyöstöalalla toimittaessa on haaste pysyä kehityksen mukana ja ajan tasalla alan muuttuessa.



### 1.3 Tutkimuksen tausta

”Maksuliikenne liittyy läheisesti yrityksen kassanhallintajärjestelmään. Tältä osin maksuliikennetkaisuissa on kyse tuottomahdollisuuksien lisäämisestä ja kustannuksien vähentämisestä.” (Leppiniemi 2002, 180.)

Maailmantalouden nykyinen epävakaa tila vaikuttaa suuresti yritystoiminnan kannattavuuteen. Erityisesti kansainvälisesti kauppaa käyvien yritysten tulee olla selvillä sen hetkisestä maailmantalouden tilanteesta, koska markkinatalouden heilahtelut koskettavat nopeammin kansainvälisesti toimivia yrityksiä. Talouselämän nettiartikkelissa (Vihma, 2009) useiden suomalaisyritysten johtajat painottavat, että yritysten on tärkeä keskittyä taantuman aikana yrityksen toimintojen tarkasteluun sekä kustannusten minimointiin. Toimintojen kustannustehokkuuden optimointi saa siis valtavan merkityksen kriisiajan johtaessa taloudelliseen taantumaan ja yritysten marginaalien pienentyessä. Yrityksen on löydettävä tehokkuudesta ja kustannusleikkauksista voimavaransa, kun kaupan volyyymi ei taantuman aikana riitä kasvuun, tai pahemmassa tapauksessa edes kannattamaan yrityksen toimintaa.

Kaupankäynnissä syntyvistä lisäkuluista saattaa syntyä suuriakin kulueriä vuotuisella tasolla. Tästä johtuen IS Machines Finland Oy:n toimitusjohtaja Minna Keskinen halusi selvittää tämänhetkisen markkinatilanteen tuontikaupan instrumenttien saralla. Ajankohtaisen aiheesta tekee pankkien palveluiden suuri hinnanvaihtelu finanssikriisin vaikutuksesta. Aloitimme IS Machinesin toimeksiannosta markkinatilanteen kartoituksen.

Aihe on ajankohtainen ja molempien opinnäytetyön tekijöiden mielestä mielenkiintoinen. Molemmilla opinnäytetyön tekijöillä tulevaisuuden suunnitelmat suuntautuvat kansainväliseen yritystoimintaan, joten aihe oli mielekäs myös siinä suhteessa. Tietotaito kansainvälisen kaupan operaatioista on kiistämätön vahvuus lähitulevaisuuden epävarmoilla työvoimamarkkinoilla. Lisäksi liiketalouden opiskelijoina on mielenkiintoista nähdä kansainvälisesti toimivan yrityksen toimintaa finanssikriisin vaikutuksen alla.

## 1.4 Aiheen rajaus

Tutkimuksessa viitekehystenä on tuontitoiminnan maksutavat, ja niihin liittyvä teoria riskeistä, transaktion hinnasta ja hinnan määräytymisestä. IS Machines on käyttänyt tuontitoiminnassa maksutapana pääasiassa remburssia, johon myös tutkimuksessa paneudutaan tarkemmin. Tutkimukseen sisällytettiin kuitenkin myös muiden maksutapojen kartoitus, jotta remburssin edut ja haitat tulevat konkreettisemmin esille. Muiden maksutapojen ollessa sisällytettynä, yritys voi paremmin hyödyntää työn antia myös tulevaisuudessa kaupankäynnin luonteen muuttuessa. Aiheen monipuolinen lähestyminen on myös oman oppimisen kannalta hyödyllistä.

Rahoituslaitoksia valittaessa kriteeriksi otettiin toimipaikan sijainti Keski-Suomessa. Päällimmäisenä kriteerinä tälle on asiointin helppous. Lisäksi rajauksen määrittäminen Keski-Suomen laitoksiin on loogista tarjonnan runsauden vuoksi.

## 1.5 Tutkimuksen eteneminen

Tutkimus aloitettiin haastattelemalla IS Machines Finland Oy:n toimitusjohtaja Minna Keskistä. Hänen kanssaan määriteltiin tutkimuksen suunta ja yrityksen odotukset työn suhteen. Lisäksi IS Machines Finland Oy antoi tutkimuksen pohjaksi erään käynnissä olevan kaupan. Kohdekaupaksi tahdottiin nimenomaan todellinen kauppa, jotta tulokset olisivat ajan tasalla. Oli myös syytä olettaa, että pankit vastaisivat helpommin oikeaan tarjouspyyntöön, kuin vain kyselyyn, joka ei tuottaisi tarjouksen antajalle hyötyä. Seuraavaksi tutustuttiin yhtiön käytössä oleviin maksukäytäntöihin ja määritettiin oppimistavoitteet tutkijoille.

Aiheen ja tavoitteiden selvittämisen jälkeen tutkimus pohjustettiin tutustumalla teoriaan sekä tutkimuksen viitekehys määritettiin tarkemmin. Paneutuminen aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen, sekä tutustuminen Internetin antiin aihees-

ta oli myös tärkeä osa valmistautumista. Eri maksutapoihin ja niiden teoriaan tutustumisen jälkeen oli aika kartoittaa Keski-Suomen rahoituslaitokset sekä niiden tarjoamat palvelut ulkomaan maksuliikennettä koskien. Teoriapohjan karttuessa ja projektin kokonaiskuvan hahmottuessa oli aika tutustua eri tutkimusmetodeihin. Alan kirjallisuuteen pohjaten saatiin määritettyä tutkimukseen parhaiten soveltuva lähestymistapa.

Tarjolla olevien tietojen, sekä IS Machinesin toiveiden perusteella suoritettiin seuraavaksi ns. pankkikarsinta. Tässä vaiheessa rahoituslaitosten joukosta karsittiin palvelutarjonnan perusteella soveltumattomat kohteet. Tämän jälkeen suoritettiin tutkimuksen empiirinen vaihe ottamalla yhteyttä pankkeihin ja pyytämällä tarjoukset tutkimuksen perustana olevalle kaupalle.

Kun tarjoukset oli saatu, aloitettiin tarjousten analysointi. Ensin tutkittiin tarjousten hintaeroja sekä hinnan muodostumista. Tarkastelua vietiin myös pidemmälle käyttämällä apuna riskianalyysia. Näitä metodeja käyttäen tehtiin johtopäätökset tutkimustuloksista.

## **2 TUTKIMUSMENETELMÄ**

Tutkimusmenetelmää valittaessa oli otettava huomioon tahdottujen tutkimustulosten luonne. Elementtejä kvantitatiivisesta tutkimusmenetelmästä tulisi väistämättä olemaan tutkimustuloksissa rahoituslaitoksilta saatavien tarjousten muodossa. Tutkimuksen luonne vaati kuitenkin useita erilaisia lähestymistapoja, joten tutkimusmenetelmän rajaaminen pelkästään kvantitatiiviseksi olisi ollut mahdotonta.

Kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (1997, 152) mukaan tutkia kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Rahoitusmuodon ja rahoituslaitoksen valintaan vaikuttavat tekijät ovat niin moninaisia, että kvalitatiivisen menetelmän käyttö oli välttämätöntä tarpeeksi syvällisen ymmärryksen saavuttamiseksi. Kvalitatiivinen tutkimus on joukko

mitä moninaisimpia tutkimuksia (Mts., 153.) ja sopii siksi valitsemaksemme tutkimusmenetelmäksi.

Tutkimusmenetelmänä sovellettiin tapaus- eli case-tutkimusta. Case-tutkimus soveltuu erittäin hyvin tutkimusmetodiksi, sillä case-tutkimuksessa käytetään useampia tiedonkeruumenetelmiä. Metsämuuronen (2006, 91) toteaa tapaus-tutkimuksen luonteeseen kuuluvan sen, että tutkittavasta tapauksesta kootaan monipuolisesti ja usein eri tavoin tietoja. Aiemmin mainittu metallintyöstökoneen maahantuontiprosessi toimii tämän case-tutkimuksen tapauksena.

Case-tutkimus luokitellaan kvalitatiiviseksi tutkimusmenetelmäksi (Hirsjärvi ym.1997, 153). ”Intensiivisenä menetelmänä sen avulla saadaan esiin oleellisia tekijöitä, prosesseja ja vuorovaikutussuhteita, joihin muilla menetelmillä voidaan sitten kohdistaa lisähuomiota.” (Case tutkimus, 2009).

Osa tutkimustuloksista, kuten remburssien hintavertailu, ovat hyvin yksiselitteisiä. Näidenkin tutkimustulosten tarkastelu vaatii kuitenkin syvällisempää pohdiskelua kattavien johtopäätösten saamiseksi.

### **3 ULKOMAANKAUPAN MAKSUTAVAT**

#### **3.1 Maksutavan valinnasta**

”Maksutavasta sopiminen on olennainen osa ulkomaankaupan neuvotteluja. Kauppakumppanit voivat vaikuttaa kaupan toteutumiseen sekä sen lopulliseen hintaan ja kannattavuuteen oikean maksutavan valinnalla”. (Kontkanen 2008, 207.)

Maksujärjestelyjen suunnitteleminen on tärkeä osa kansainvälistä kaupankäyntiä. Sekä myyjällä että ostajalla on kaupankäynnin suhteen omat intressinsä. Myyjälle on tärkeää saada maksu tuotteestaan vähäisillä kustannuksilla

ja sovitun aikataulun puitteissa. Ostajan intressissä on saada kaupan kohde sovitun aikataulun mukaisesti. (Pirnes & Kukkola, 160.)

Maksutapaa harkittaessa on otettava erinäisiä seikkoja huomioon, joista tärkeimpänä on huomioitava kaupankäyntiin liittyvät riskit. Mikäli kauppakumppania ei tunneta tai kyseessä on muuten erikoinen tai arvokas tilaus, on riskeihin kiinnitettävä entistä enemmän huomiota.

*Suomalaisesta käytännön näkökulmasta katsoen tuontiproblematiikka fokusoituu ulkomaiseen toimittajaan ja hänen luotettavuuteensa sekä kaupan kohteena olevan tuontitavaran tai palvelun teknisiin tuontijärjestelyihin. (Pasanen 2005, 16.)*

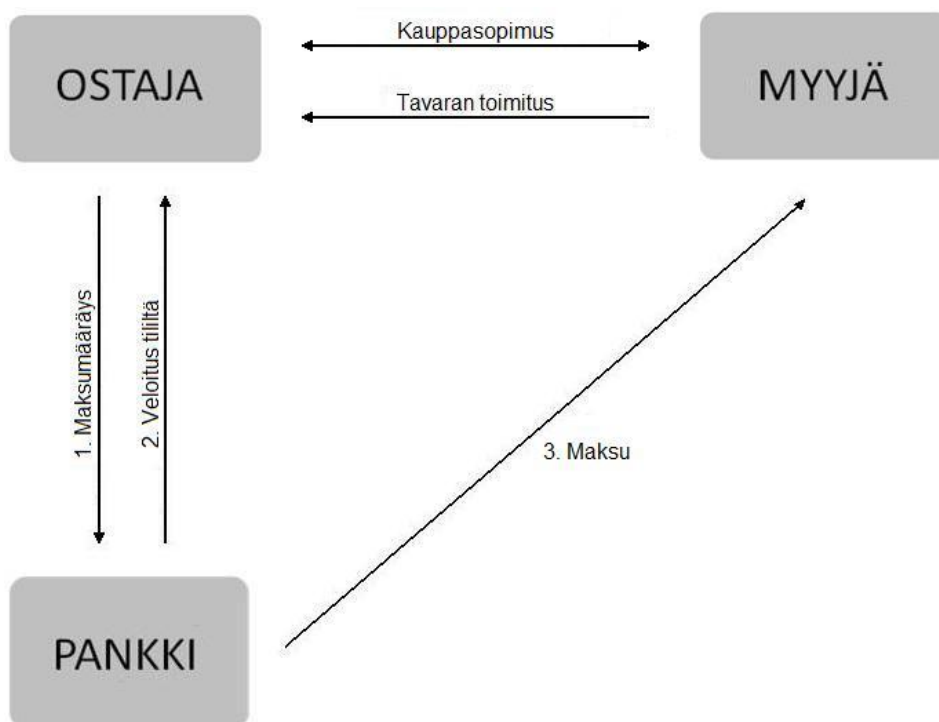
Mahdollisia riskitekijöitä ovat muun muassa kauppakumppanin luottokelpoisuus ja maahan liittyvät riskit. Maahan liittyviä riskejä ovat kauppakumppanin kotimaan lainsäädäntö ja määräykset, sekä maan poliittinen ja taloudellinen tilanne. Korkean riskin maissa maksutapaan on kiinnitettävä erityistä huomiota. Maksutapoja on monia ja ne soveltuvat vaihtelevasti eri tilanteisiin riippuen kunkin tilanteen vaikuttavista tekijöistä. (Mts. 185–189.)

### **3.2 Maksumääräys**

Maksumääräys vastaa käytännössä suoraa maksua tililtä toiselle. Kansainvälisessä käytössä maksumääräys on verrattavissa normaaleihin kotimaan maksusiirtoihin (Kontkanen, 208–209.). Maksumääräys on peruuttamaton ja siksi kyseessä on korkean riskin maksutapa. Maksumääräystä suositellaan käytettäväksi ainoastaan luotettavien ja tuttujen kauppakumppanien kanssa, tai jos maksusta on vakuus tai vientitakuu. (Pirnes & Kukkola, 160.)

Euroopan sisäisessä maksuliikenteessä puhutaan usein SEPA-maksuista. SEPA-maksujen edellytyksenä on, että kohdemaahan kuuluu SEPA-maihin ja maksu suoritetaan euroina. SEPA-maihin kuuluvat 27 EU:n jäsenvaltiota, kolme Euroopan talousalueeseen (ETA) kuuluvaa maata sekä Sveitsi. (SEPA-maat, Nordea.)

Maksumääräyksen etuna on sen edullisuus ja se soveltuu hyvin tavaran toimituksen jälkeisen maksun lisäksi myös toimituksen aikaiseen tai ennakkomaksuihin (Kananen 2009, 63). IS Machinesin tapauksessa suora maksu olisi varmasti hyvä maksutapa pienempien kauppajien yhteydessä, jotka eivät sido valtavia rahamääriä ja kauppakumppani on ennestään tuttu ja luotettava. Maksumääräysten kanssa voi soveltaa tuonnin takauksia, mikäli kyseessä on kauppa johon on sitoutunut enemmän rahaa ja kaupan kohteena oleva kone on toimitettavissa välittömästi.



KUVIO 1. Maksumääräyksen kulku

Kaaviosta nähdään maksumääräyksen kulku. Ensin ostajan ja myyjän välillä täytyy olla kauppasopimus. Itse transaktio tapahtuu siten, että ostaja antaa pankilleen maksumääräyksen. Pankki maksaa myyjälle kauppasumman ja veloittaa summan ostajan tililtä.

### 3.3 Shekki

Shekki on asiakirja, jonka shekin asettaja allekirjoittaa. Shekin summa voidaan asettaa maksettavaksi itselle tai määrätylle henkilölle. Perinteinen shekki siirretään, kun henkilö jolle shekki on asetettu allekirjoittaa sen. Shekkiä allekirjoittaessa siihen liittyvällä tilillä täytyy olla katetta. (Kontkanen 2008, 217.)

Ulkomaankauppaa käydessä käytetään kansainvälistä shekkiä. Kansainvälisen shekin käyttö on riskittömämpää sen perustuessa kahden pankin väliseen sopimukseen maksun toimittamisessa saajalle sovituissa valuutassa (Pirnes & Kukkola, 161). Shekkiä ei kuitenkaan suositella käytettävän kansainvälisessä kaupassa. Usein pankit lunastavat shekkejä ainoastaan omilta asiakkailtaan. Shekkiin liittyy myös ylimääräinen riski, sillä shekki voi postittaessa joutua hukkaan tai väriin käsiin. Kansainvälisessä kaupassa shekkiä käytettäessä tuleekin riskin pienentämiseksi aina kun se on mahdollista täsmentää saajan tili, jolle shekin voi lunastaa (Shekin käyttö maksuvälineenä, 2009). Ulkomaan kaupassa shekin varmentamiseen käytetään viivausta, jolloin shekki viivataan kahdella yhdensuuntaisella viivalla. Tällöin shekki voidaan nostaa vain tilille. (Kananen 2009, 62)

On olemassa kuitenkin joitakin tilanteita joissa shekkiä on pakko käyttää, kuten saajan tilitietojen ollessa epätäydelliset tai niiden puuttuessa kokonaan. Lisäksi joissakin maissa shekin käyttö on edelleen suhteellisen yleistä, kuten Yhdysvalloissa, Isossa-Britanniassa, Saksassa ja Ranskassa. (Mts. 62)

Lukuun ottamatta edellä mainittuja tilanteita, shekkiä ei voida pitää järkevänä vaihtoehtona IS Machinesin metallintyöstökonekaupoissa, eikä myöskään muussa yrityksen maksutoiminnassa. Shekki on maksutapana liian hidas, joustamaton sekä riskialtis.

### 3.4 Tuontiperittävät

Perittävät ovat niin sanottuja dokumenttimaksuja. Yksinkertaisesti sanottuna tämä tarkoittaa sitä, että transaktiot tapahtuvat ennalta määritetyjä dokumentteja vastaan. Perittäviä käytettäessä myyjä voi varmistaa että kauppatavaran lunastukseen tai käyttöön vaadittavat asiakirjat saadaan vasta kun maksu on suoritettu. Ostajan kannalta perittävän etu on se, että ostaja tietää maksuhetkellä tavarankäytettävissä, tai vähintään matkalla, sillä perittävän asiakirjana voi toimia myös konossementti. (Kontkanen 2008, 211–212)

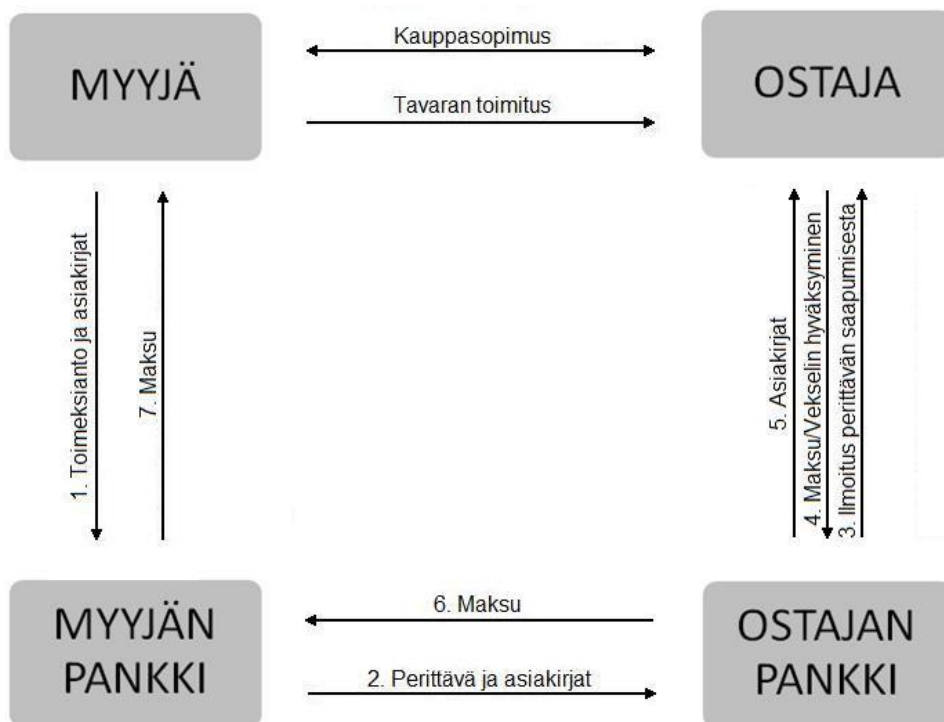
Perittävässä on otettava huomioon, että maksu tulee suoraan ostajalta, jolloin maksun saaminen riippuu ostajan maksukykyistä. Perittävästä syntyy kustannuksia molempien, ostajan ja myyjän pankeille. Perittävässä käytetään kansainvälisen kauppakamarin Yhdenmukaisia perittävässäntöjä. (Mts. 211–212).

Perittävässä suurin riski on viejällä, jonka vuoksi se ei viejän kannalta ole houkuttelevin vaihtoehto. Lisäksi perittävää käytettäessä viejän rahat sitoutuvat tuotteeseen kunnes ostaja lunastaa tuotteen. Viejä kantaa myös riskin siitä, että lunastaako ostaja tuotteen tai jos tavarat jäävät ostajasta riippumattomista syistä toimittamatta perille esimerkiksi lainsäädännöstä johtuen. Myyjän kannettavaksi jää myös asiakirjariski tämän vastatessa tavarankäytökseen liittyvistä dokumenteista. Ostajan kannalta riskinä on lähinnä se vastaako toimitus sisällöltään ja laadultaan sovittua. Tähän voidaan kuitenkin vaikuttaa ostajan mahdollisuudella tarkastaa tavara sopimuksen mukaan. Ostajan velvollisuutena on myös tarkistaa tavarankäytökseen liittyvät luvat ja tarvittavat asiakirjat. Molempien, sekä myyjän että viejän kannalta, perittävän etuna ovat perittävän alhaiset kustannukset pankkien toimenpiteiden jäädessä vähäisiksi. Perittävää käytettäessä rahoituksena voidaan käyttää vekseliä, joka lisää ostajan sitoutumista kauppaan ja on siis viejän kannalta hyvä asia. (Kananen 2009, 64–69).

IS Machinesin tapauksessa perittävä voisi olla vartenotettava vaihtoehto kauppakumppanin niin salliessa, sillä ostajalle suhteellisen riskittömänä maksetapana perittävä poistaa tiettyjä IS Machinesin harjoittaman kaupankäynnin



riskejä. Perittävää harkitessa on kuitenkin pohdittava rahoituksellisia seikkoja ja niiden tuomia lisäkustannuksia.



KUVIO 2. Perittävän kulku (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2009,11)

Perittävässä myyjällä ja ostajalla on kauppasopimus, jonka perusteella myyjä tekee omalle pankilleen toimeksiannon ja toimittaa asiakirjat. Myyjän pankki toimittaa perittävän ja asiakirjat ostajan pankille saatuaan toimeksiannon, jonka jälkeen ostajan pankki ilmoittaa ostajalle perittävän saapumisesta. Tämän jälkeen ostaja suorittaa maksun tai hyväksyy vekselin, ja toimittaa asiakirjat omalta osaltaan omalle pankilleen. Ostajan pankki suorittaa maksun myyjän pankille ja myyjän pankki edelleen itse myyjälle.

### 3.5 Remburssi

Remburssi on tuontiperittävän tavoin dokumenttipohjainen maksutapa. Remburssi on moderni ulkomaankaupan maksutapa. Sitä pidetään kehittyneimpänä vaihtoehtona, koska sillä pystytään vastaamaan parhaiten sekä myyjän et-

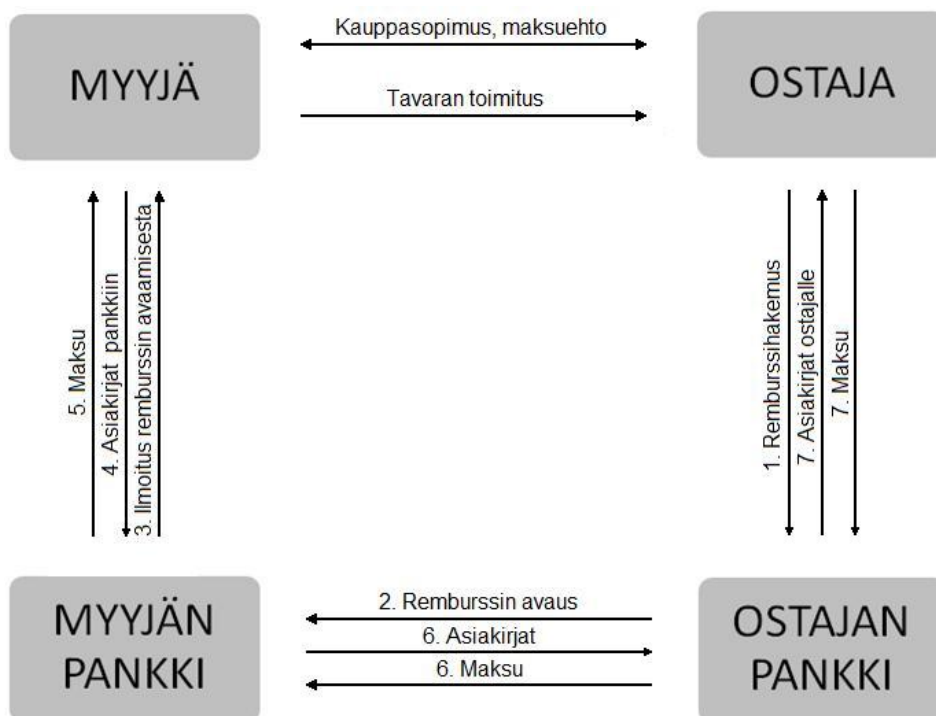
tä ostajan tarpeisiin. Pasasen (2005, 197) mukaan remburssi on maksutavoista varmin, koska ostajan sijasta pankki sitoutuu maksamaan kauppahinnan.

*Remburssi on hyvä vaihtoehto silloin kun:*

- *kauppasuhte on uusi eivätkä osapuolet tunne vielä toisiaan*
- *halutaan eliminoida kaupalliset ja poliittiset riskit*
- *osapuolet ovat maantieteellisesti kaukana toisistaan*
- *ostajamaan valuuttamääräykset edellyttävät tätä*
- *kaupan arvo on suuri*
- *ostajan näkökulmasta myyjän toimituskykyyn liittyy epävarmuustekijöitä*

*(Pirnes & Kukkola 2002, 164.)*

Remburssi tarjoaa osapuolille useita etuja. Myyjä voi vaatia remburssin avattavaksi ennen kuin aloittaa tavarantoimitukseen liittyvät operaatiot. Tarvittaessa ja olosuhteiden salliessa remburssin avaamista voi pyytää jo ennen tavarantoimituksen aloittamista, jolloin tilauskaupan riskejä saadaan minimoitua. Myyjän etuna voidaan pitää myös remburssien nopeutta. Maksu saadaan heti edellyttäen, että remburssin ehdot on täytetty myyjän toimesta. Toisaalta jos ehtoja ei saada täytettyä, ei myyjä myöskään menetä lähetystä. Maksun välittömän vastaanottaminen tarkoittaa, ettei myyjällä sitoudu toimituksen ajaksi lähettykseen pääomaa. Eräänä ostajan tärkeimmistä eduista voidaan pitää remburssin ehtojen määräämisoikeutta. Ehtojen avulla ostaja voi osaltaan vähentää kaupan riskejä. Soveltamalla eri remburssimuotoja ostaja voi varmistaa, että tuote toimitetaan ajallaan ja että se täyttää ostajan vaatimukset. Koska myyjä voi saada lähetyksestään maksun välittömästi, voi ostaja hyödyntää käteisalennusta. Remburssin luotettavuuden ja toimintavarmuuden vuoksi ostaja voi myös perustellusti esittää ns. remburssialennusta. (Kananen 2009, 83–86)



KUVIO 3. Remburssin kulku (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2009,14)

Yllä oleva kuvio selventää remburssin eri vaiheet.

1. Prosessi alkaa ostajan toimesta, joka täyttää remburssihakemuksen omalle pankilleen (Avaajapankki)
2. Ostajan pankki toimittaa remburssin tiedot myyjän pankille (Ilmoittava Pankki)
3. Myyjän pankki ilmoittaa myyjälle remburssin avaamisesta
4. Myyjä esittää tarvittavat asiakirjat pankilleen lähetettyään tuotteen ostajalle
5. Myyjän pankki tarkastaa myyjän lähettämät asiakirjat ja maksaa/neuvottelee myyjän kanssa
6. Myyjän pankki toimittaa asiakirjat eteenpäin ostajan pankille, joka suorittaa maksun niitä vastaan ilmoittavalle pankille
7. Ostajan pankki toimittaa asiakirjat edelleen ostajalle joka suorittaa viimeisenä maksun omalle pankilleen

Kuten edellä mainittiin, remburseista käytetään monia eri muotoja. Yleisimmät remburssimuodot ovat avistaremburssi ja aikaremburssi. Avista- ja aika-

remburssit ovat yleensä peruuttamattomia, jolloin kukaan remburssin osapuolista ei voi muuttaa sen ehtoja tai peruuttaa sitä ilman kaikkien osapuolten suostumusta. Peruutettavissa olevia remburseja ei käytännössä esiinny, koska ne voidaan peruttaa vain yhden toimijan pyynnöstä. (Kontkanen 2008, 213–214.)

Avistaremburssissa maksu suoritetaan myyjälle heti tai lyhyen ajan päästä vaadittujen ehtojen täytyttyä. Aikaremburssissa ostajalle myönnetään maksuaikaa sovittujen ehtojen mukaan. (Pirnes & Kukkola 2002, 164–166.) Käytännössä aikaremburssi vastaa suurelta osin sisällöltään avistaremburssia sillä erolla että ehtojen täytyttyä ostajalla on ennalta määrättyä maksuaikaa maksun suorittamiseen. ”Aikaremburssi toimii siis ostajalle myös rahoitusmuotona ja aikaremburssin avaamiseen edellytetäänkin aina pankin yritykselle tekemää luottopäätöstä” (Pasanen 2005, 236.).

### **3.6 Tuonnin takaukset**

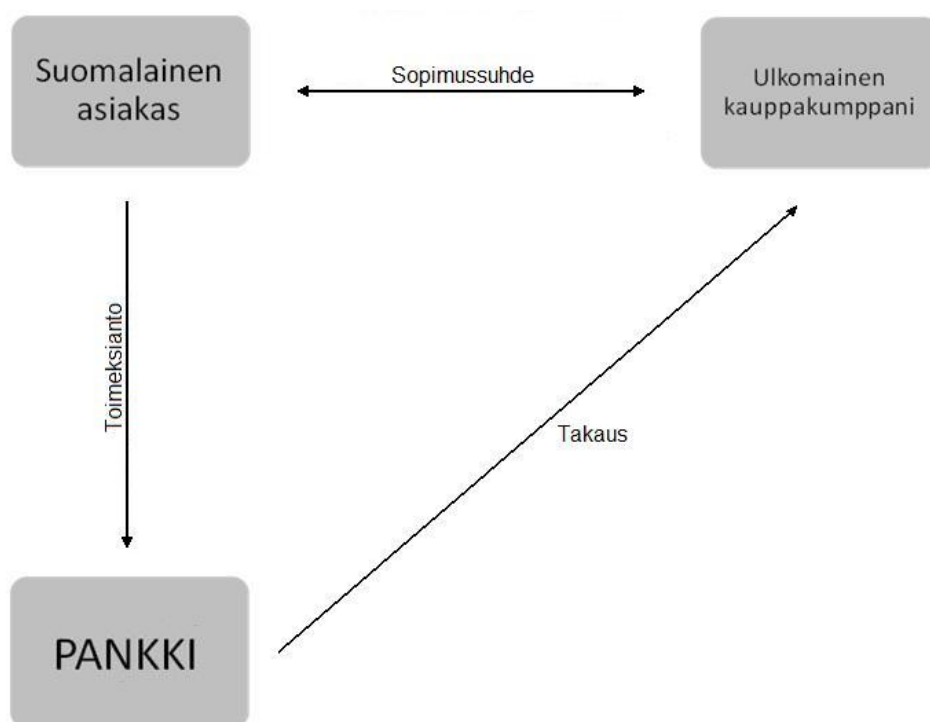
Tuontitoiminnassa riskejä on mahdollista minimoida takauksilla. Takauksia on useanlaisia, mutta pääasiallisesti käytetään konossementtitakauksia, avaali- eli vekselitakauksia ja erillistakauksia. Takaus on vakuus kauppahinnan maksamisesta.

Konossementtitakausten tarkoituksena on turvata tuontitoimintaa esimerkiksi tilanteissa, joissa tavara saapuu maahan ennen konossementtia, jolloin tavaraa ei saada ulos satamasta. Tällöin saattaa seurata kuluja varastoinnista tai tuotteen pilaantumisesta. Tällaisissa tapauksissa tavarantoimittaja voi noutaa tavarantoimittajan pankin myöntämää konossementtitakausta vastaan, jolloin pankki vastaa mahdollisista vahingoista laivausyhtiölle, jotka ovat johtuneet tavarantoimittajan luovuttamisesta ilman alkuperäistä konossementtia. (Kontkanen 2008, 181)

Avaali- eli vekselitakauksia käytetään silloin kun ulkomaalainen myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa. Avaalitakaus toimii niin, että myyjän on mahdollista

periä saataviaan avaalitakuksen myöntäneeltä pankilta tai ostajalta. Avaalitakauksessa takaus on osana vekseliä. Joissain tapauksissa avaalitakausta saatetaan vaatia kaupan yhteydessä myyjän kotimaan lainsäädännössä. (Ulkomaankaupan pankkipalvelut 2009, 31)

Erillistakaus toimii kuin avaalitakaus, mutta erillistakauksessa takaus on erillisenä, vekselin ulkopuolisena sopimuksena jolloin takaus ei ole osa vekseliä. Erillistakausta käytetään useimmiten yksittäisten kauppojen yhteydessä. (Mts. 31)



KUVIO 4. Takauksen kulku (Tolvanen 2008, 25)

Takauksessa kaavion suomalaisella asiakkaalla on sopimussuhde ulkomaisen kauppakumppanin kanssa. Suomalainen asiakas antaa toimeksiannon takauksesta pankille, ja pankki antaa takuunsa ulkomaalaiselle sopimuskuppanille.

### 3.7 Forfaiting

Forfaiting ei ole maksutapa, mutta se on syytä mainita tässä tutkimuksessa sen käytännöllisyyden vuoksi käytettäessä muita maksutapoja kuin remboursia. IS Machinesilla rahoituksen tarve syntyy nimenomaan koneen maksun valmistajalle ja maksun saannin asiakkaalta väliselle ajalle. Forfaiting kehitettiin alun perin kone- ja laitetoimituksia silmälläpitäen. Forfaitingissa rahoitusvälineenä toimii vekseli, ja käytännössä pankki ostaa vientisaatavan itselleen ilman takautumisoikeutta myyjään. Näin pankki kantaa luottoriskin ja ostaja vekselivastuun. Forfaiting -rahoituksen kustannukset koostuvat pankin kulujen mukaan määritetystä korosta sekä mahdollisista provisioista. Forfaiting -rahoitus vaatii aina pankin takauksen. (Anni Pasanen 2005, 234 – 235)

Forfaiting-rahoitus koostuu seuraavista vaiheista:

- *Myyjä ja ostaja sopivat toimitussopimuksen*
- *Myyjä neuvottelee pankkinsa kanssa ja saa hintaindikaation, jonka avulla myyjä pystyy omassa hinnoittelussaan huomioimaan kustannustekijät. Tässä vaiheessa sovitaan myös rahoituksen dokumentaatiosta (tarvittavista asiakirjoista).*
- *Myyjä toimittaa tavaran ja ostaja lähettää vastineeksi vaaditut vekselit hyväksyttävillä takauksilla pankkinsa välityksellä myyjälle.*
- *Myyjä esittää takauksella varustetut a forfait –asiakirjat pankkiinsa, jossa tehdään saatavan siirtoilmoitus ja diskontataan saatava ja hyvitetään myyjän tiliä.*
- *Myyjän pankki, a forfait –rahoituspankki toimittaa vekselit eräpäiväksi ostajan pankille joka suorittaa maksun vekselistä niiden eräpäivinä. (Mts. 235)*

### 3.8 Factoring

Factoringrahoituksessa rahoitusyhtiö tekee sopimuksen yrityksen kanssa, jonka nojalla yritys siirtää myyntisaatavansa rahoitusyhtiölle tämän myöntämää luottoa vastaan. (Factoring, 2008)

Factoring eroaa forfait -rahoituksesta lähinnä siinä, että factoringia käytetään yleensä suurien transaktioiden yhteydessä, kun taas forfaitingia käytettäessä puhutaan useimmiten kaikkien transaktioiden ulkoistamisesta. Lisäksi factoringissa asiakas saa 80 prosenttia transaktion hinnasta itselleen loppuosan jäädessä vakuudeksi, kun taas forfaitingissa saadaan koko summa lukuun ottamatta rahoitusyhtiön komissiota. (Kananen 2009, 100)

Factoring toimii siis käytännössä niin että rahoitusyhtiö ostaa yrityksen saatavia tietyllä osuudella saatavan hinnasta. Factoringin kulut ovat yleensä noin 1-3 prosenttia saatavan hinnasta. Factoringia käytettäessä yritys voi siis saada rahoitusyhtiöltä saatavansa välittömästi saatavan synnyttyä. (Pasanen 2005, 59)

Yritys ei joudu sitomaan erillistä vakuutta saamalleen luotolle ja säästää näin resurssejaan muihin toimintoihin. Factoringrahoitusta käytettäessä rahankierto nopeutuu ja helpottaa siten kassanhallintaa ja maksujen suunnittelua. (Factoring 2008)

*Factoringin etuja ovat:*

- *yrityksen tase ja likviditeetti eivät rasitu*
- *maksuehtoihin liittyvät alennukset jäävät pois*
- *varmuus*
- *saatavien seuranta tehostuu*
- *mahdolliset luotto- ja kurssitappiot jäävät pois*
- *maksuaikojen myöntäminen tulee mahdolliseksi*

*Factoringin haittoja ovat:*

- *reklamaatioiden hallinta*
- *kustannusten nousu, jos asiakkaina on tilastollisesti epävarmoja maksajia.*

*(Pasanen 2005, 59)*

## 4 REMBURSSIN KÄYTÖN SYYT

Maksutapaa valitessa sekä myyjällä että ostajalla on omat intressinsä. Myyjän intressi on turvata maksun saaminen, ja ostajan intressi on turvata tavaran saapuminen sopimuksen mukaisesti ja sitä kautta kaupan täyttäminen myyjän osalta. Usein maksutavan valinta perustuu myyjän tai ostajan maan taloudelliseen tai poliittiseen tilanteeseen. Lisäksi molemmilla rahavirrat vaikuttavat yrityksen toimintaan ja siksi esimerkiksi maksuajoilla voi olla yritykselle suuri merkitys. (Anni Pasanen 2005, 196)

Yrityksen kannattaa luonnollisesti käyttää myyntitapahtuman luonteelle parhaiten sopivaa maksutapaa. IS Machinesilla on useita vaatimuksia maksutavalle, jotta toimintaa on mahdollista ylläpitää. Metallintyöstökoneet ovat usein hyvin arvokkaita. Tästä johtuen suoran maksutavan käyttäminen on vaikeaa. Keskivertokauppa IS Machinesilla on noin 80 000 euroa ja esimerkiksi tutkimuksessa käytetyn koneen hinta 150 000 euroa. Yhtiön vuosittaisen liikevaihdon ollessa noin kolme miljoonaa euroa ja liikevoiton ollessa parhaina vuosina noin 100 000 euroa on ymmärrettävää, ettei yhtiö voi sitoa noin suurta summaa omia varojaan yksittäiseen kauppaan. Konekauppoja on usein meneillään myös useita samanaikaisesti, jolloin yhtiön omien rahojen sitominen kauppoihin on edelleen ongelmallisempaa. Kauppojen rahoitus on siis saatava yhtiön ulkopuolelta. Is Machines toimii välikätenä koneen valmistajan ja lopullisen ostajan välillä, jolloin yhtiö saa koneen ostajalta maksun myöhemmin. Valmistaja (myyjä) sen sijaan tahtoo maksun mahdollisimman pikaisesti. Maksutavan täytyy siis mahdollisimman hyvin täyttää osapuolten vaatimukset.

Suorien maksutapojen käyttäminen suuremman hintaluokan konekaupoissa on siis rajattava pois. Remburssi ja sen alaluokkana aikaremburssi on luonnollinen vaihtoehto maksutavaksi johtuen sen monista eduista.

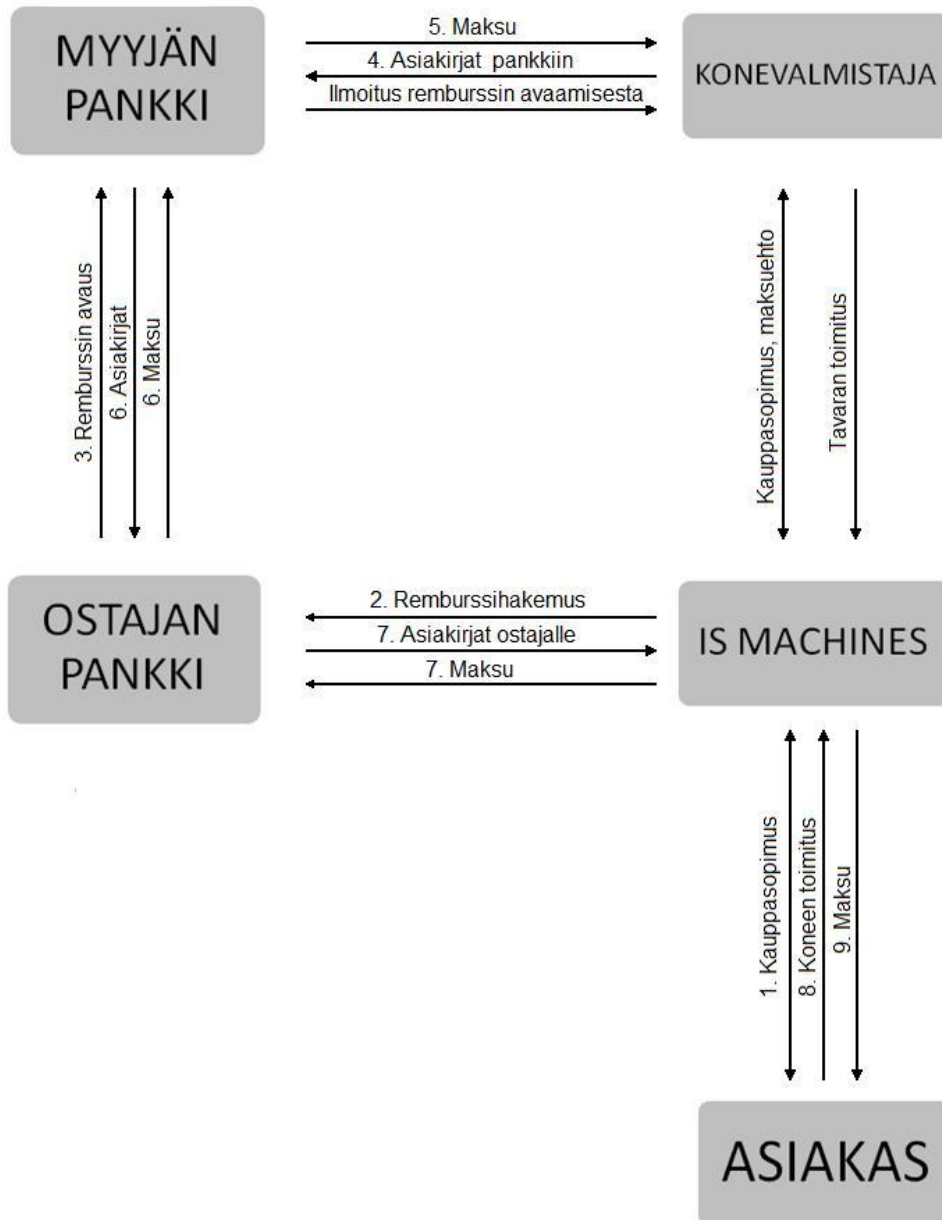
Kauppa olisi mahdollista suorittaa myös ns. siirrettävällä remburssilla, joka menettelytapana ottaa huomioon myös kaupan mahdollisen kolmannen osapuolen. Menettelyä sovelletaan yleensä vientikaupassa, jolloin viejä siirtää ostajan avaaman remburssin tavarantoimittajalle tai alihankkijalleen. Sovelletta-



essa tällaista menettelyä IS Machinesin tapaukseen kaupan kolmas osapuoli, koneen loppukäyttäjä, omaksuisi remburssijärjestelyssä ostajan roolin. Tällöin IS Machines toimisi välikätenä ja ottaisi puolestaan viejän roolin. Menettelyssä remburssi olisi avattava loppukäyttäjän ja IS Machinesin välille ja IS Machines siirtäisi remburssin edelleen konevalmistajalle. Tällainen käytäntö tuo kuitenkin remburssimenettelyyn lisäkustannuksia, sillä pankit veloittavat lisääntyneestä käsittelystä. Lisäksi asiakirjariski kasvaa siirrettävässä remburssissa. (Kananen 2009, 80–81) Menettelytapa soveltuu paremmin puhtaasti vientikauppaan ja todellinen hyöty jäisi saavuttamatta IS Machinesin tapauksessa.

#### **4.1 Kaupan luonne**

Perusteltaessa remburssin valintaa maksutavaksi on syytä selittää tutkimuksen pohjana olevan kaupan luonne. Kuten edellisessä kappaleessa jo mainittiin, ensimmäinen merkittävä tekijä on kauppojen hinnan suuruus. Kun puhutaan useiden kymmenien- ja joskus jopa satojentuhansien eurojen arvoisista metallintyöstökoneista, kaupanteosta syntyvät kulut saattavat kasvaa huomattavan suuriksi. Toinen huomionarvoinen seikka on koneiden pitkä toimitusaika. Konetta aletaan useimmissa tapauksissa valmistaa vasta siinä vaiheessa kun IS Machines tekee kaupan asiakkaan kanssa. Metallintyöstökoneiden ollessa suuria ja monimutkaisia laitteita valmistusajat saattavat venyä pisimmillään jopa vuoden mittaisiksi. Lisäksi suurin osa IS Machinesin markkinoimista koneista valmistetaan Taiwanissa, mikä tarkoittaa myös toimitusajan olevan huomattavan pitkä: useimmissa tapauksissa yli kuukausi.



KUVIO 5. Remburssi IS Machines konekaupassa

Kronologisesti tarkasteltuna kauppaprosessi tapahtuu siten, että ensin IS Machines myy asiakkaalle koneen, jolloin IS Machines avaa remburssin pankkinsa kanssa. Sen jälkeen kauppakohteena olevan koneen valmistaminen, kuten myös tutkimuksessa käytettävässä esimerkkitapauksessa, aloitetaan Taiwanissa. Metallintyöstökoneen valmistuessa se laivataan Suomeen, josta IS Machines toimittaa koneen asiakkaalle ja asentaa koneen käyttövalmiiksi avaimet käteen -periaatteella. Kauppatavaran saapuessa Suomeen IS

Machinesin pankki maksaa dokumentteja vastaan kauppasumman Taiwanilaisen valmistajan pankkiin. Koneen ollessa asennettuna ja valmiina tuotantoon asiakas maksaa kauppasumman IS Machinesille ja viimeisenä IS Machines maksaa valmistajan ja IS Machinesin keskinäisen kauppahinnan pankille. IS Machinesin ja asiakkaan välinen suhde jatkuu myös koneen toimituksen jälkeän takuuhuoltoina, sekä mahdollisesti takuun loppumisen jälkeän vuosihuoltoina ja korjauksina.

Remburssi maksutapana tarjoaa siis IS Machinesille monia arvokkaita etuja. Päällimmäisenä etuna on yhtiön toiminnan mahdollistava aikaremburssin tarjoama maksuaika. Yrityksen ei tarvitse sitoa omia rahojaan kauppaan ennen kuin se saa maksun koneen lopulliselta ostajalta. IS Machines voi myös määrätä remburssia avattaessa remburssiehdot vastaamaan yrityksen omia tarpeita ja täten minimoida kaupankäynnin riskejä osaltaan.

## 4.2 Riskienhallinta

Kauppaa käydessä niin ostajalla kuin myyjällä on omat riskinsä. Pasanen (2005, 185) kuvaa riskiä odottamattomaksi tappion mahdollisuudeksi. Riskienhallintaa hän pitää osana ulkomaankauppaa harjoittavien yritysten riskien rajaamista yrityksen riskinkantokyvyn sallimalle tasolle. Yritys voi toimivalla riskienhallinnalla valjastaa siitä selvän kilpailukeinon kaupankäyntiinsä.

*Erlaisia maksuehtoon ja rahoitukseen liittyviä riskejä ovat:*

- *sopimusriski*
- *valuuttariski*
- *rahoitus- ja korkoriski*
- *ostajasta johtuvat kaupalliset riskit (maksuviiveet, luotto-tappio)*
- *ostajan maahan kohdistuva maariski ja*
- *vahinkoriski*

*(Mts. 185.)*

Sopimusriski syntyy sopimuksen teossa tapahtuvista virheistä ja väärinkäsityksistä. Siitä syystä sopimusriskin välttämiseksi sopimusta tehdessä on otet-

tava huomioon ristiriitaisuudet kauppatermien ja tapojen soveltamisessa ja sopimuksen tulee olla niin yksiselitteinen ja selkeä, että väärille tulkinnoille ei ole sijaa. (Mts. 186.)

Valuuttariski syntyy kun käytetään eri valuuttoja, mutta jopa vain yhtä valuuttaa käyttävä yritys on altis valuuttakurssivaihteluille ulkomaisen kilpailun myötä. Valuuttariski voidaan jakaa useampaan eri komponenttiin: Transaktioriskiin, ekonomiseen riskiin sekä translaatoriskiin. (Knüpfer & Puttonen, 184–185.)

IS Machinesin käyttäessä maksutapana aikaremburssia, transaktioriski on suurempi kuin suoraa maksutapaa käyttäessä. Pitkistä maksuajoista johtuen, jotka ovat yleisiä yrityksen harjoittamassa kaupassa, saattavat valuuttakurssit vaihdella suurestikin sopimuksenteon ja maksupäivämäärän välillä.

Esimerkkitapauksena voidaan tarkastella kauppaa Kytölä Oy:n kanssa, jossa kauppatavarana on Hardinge Machine Tools Ltd:ltä tilattu koneistuskeskus (ks. liitteet sivut 47–49). Maksutapana on aikaremburssi, joka on avattu Sampo Pankissa. Hardingille maksettu kauppahinta on \$73 440. Maksuajaksi on määritetty 90 päivää laivauspäivästä. Laivauspäivän ollessa 16. tammikuuta, on tilaus tullut maksaa viimeistään 16. huhtikuuta. Voimme laskea valuuttakurssien vaihtelusta johtuneen hinnanvaihtelun:

	Summa Dollareina	Summa Euroina
16. Tammikuuta	\$73 440	€ 55 844
16. Huhtikuuta	\$73 440	€ 55 521
Tappio/Säästö		+ € 323

TAULUKKO 1. Valuuttakurssivaihtelu

Valuuttakurssien vaihtelu aiheutti 90 päivän aikana 323 euron säästön Yhdysvaltain dollarin kurssin liikkeessa 0.7604 €:sta 0.7560 €:n. On pidettävä mielessä, että kurssiheilahtelut aiheuttavat pitkällä aika välillä yhtäläillä tappioita. (Historical currency exchange rates, 2009)

Rahoitus- ja korkoriski liittyvät taas rahoituksen saatavuuteen tai saamisten ja velkojen korkojen eriaikaiseen syntyyn. Asiakirjariski syntyy asiakirjojen oikeanlaisesta laatimisesta. Asiakirjoissa voi olla maakohtaisia poikkeuksia tai lainsäädäntöjä jotka on otettava huomioon. Asiakirjariski syntyy myös asiakirjojen virheellisestä tai puutteellisesta laatimisesta. Pahimmassa tapauksessa väärin laaditut asiakirjat voivat johtaa luottotappioihin tai korvausvaateisiin. Asiakirjariski on otettava huomioon erityisesti käytettäessä remburssia maksutapana.

*Remburssikaupassa asiakirjariski korostuu, koska pankin asettama remburssisitoumus on voimassa vain ehtojen mukaisten asiakirjojen esittämistä vastaan ja koska pankki toimii yksinomaan esitettyjen asiakirjojen pohjalta. Siten myyjän remburssinsaajana tulee ehdottomasti varmistua siitä, että hän pystyy esittämään pankkiin remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat*

Ostajasta johtuvat kaupalliset riskit liittyvät taas ostajan maksukykyyn ja moraaliin, ja toisinpäin myyjän moraaliin toimittaa tavara sopimuksen mukaisesti ja aikataulussa. Maariski koostuu osapuolten maahan liittyvistä riskeistä, kuten kriisin tai sodan uhkasta. Pankeilla ja asiantuntijoilla on käytössä omat maariskiluokituksensa joita on syytä tarkastella käydessä kauppaa kansainvälisesti. Vahinkoriskit ovat yksinkertaisesti odottamattomien tapahtumien aiheuttamia onnettomuuksia tai vahinkoja, kuten kuljetuksessa sattuneita onnettomuuksia tai luonnonmullistukset ja muut katastrofit. (Pasanen 2005, 185 - 189)

Kaikkiin kaupankäynnin riskeihin ei voi vaikuttaa maksutavan valinnalla, mutta remburssilla maksuinstrumenttina voidaan vaikuttaa esimerkiksi luottoriskeihin, sekä rahoitus ja korkoriskeihin. Vastakohtaisesti on myös otettava huomioon, että remburssi kasvattaa asiakirjariskiä, kuten edellä on mainittu.

### 4.3 Remburssikaupan epäkohdat

Remburssi tarjoaa ostajalle myös kyseenalaisempia etuja, jotka voivat turvata toimintaa antamalla ostajalle lisää pelivaraa. Margaret L. Moses kirjoittaa artikkelissaan ”Controlling The Letter of Credit Transaction” remburssikaupan riskeistä myyjälle. Hän tuo esille artikkelissaan, kuinka suuri osa remburseista kaatuu asiakirjavirheisiin. Juuri näihin virheisiin ostaja voi hätätapauksessa vedota, jos kauppatavara ei vastaakaan saapuessaan ostajan odotuksia. Haastattelussa IS Machines Oy:n toimitusjohtaja Minna Keskinen totesi, että todellisuudessa useimmissa tapauksissa asiakirjoista löytyy lähemmässä tarkastelussa puutteita, johon ostaja voi vedota. Nämä puutteet useimmiten ohitetaan (jos niitä edes huomataan), jos kauppa sujuu ongelmitta tai ne pyritään sovittelemaan. Käytännössä puutteisiin ei ole tarvetta vedota, jos kumpikin osapuoli toimii rehellisin aikomuksin ja yhteisymmärryksessä.

Useimmiten remburssiehdoissa määritetyt asiakirjat valmistetaan ulkopuolisten toimesta ja ne eivät useinkaan täytä pankkialan tiukkoja standardeja, joita vaaditaan maksun suoritukseen. Sopimuspaperissa voidaan käyttää kauppatavarasta eräviä nimikkeitä, joita pankit eivät ryhdy tulkitsemaan. Pankin etu on pitäytyä mahdollisimman tarkasti asiakirjojen vaatimuksissa, jotta se saa ostajalta maksun.

Ostaja voi vaikeuttaa remburssimenettelyä vaatimalla ehdoissa asiakirjoja myyjältä, joita on todella vaikea tai mahdoton toimittaa. Tällainen menettely ei ole mielekäs, jos ostaja haluaa saada tuotteen käyttöönsä ongelmitta. Myös viejä voi hankaloittaa remburssimenettelyä toimittamalla väärät tai virheelliset asiapaperit pankille. Jos asiakirjat eivät läpäise pankin tarkistusta, evää pankki maksun. Pankin tarkistus ulottuu vain asiakirjoihin, ja se ei siten voi varmistaa lähetyksen sisällön oikeellisuutta. Tästä johtuen myyjälle aukeaa mahdollisuus toimia petollisesti toimittamalla vääränlaista tavaraa. Ostajan tulisi aina vaatia asiakirjoihin liitettäväksi ulkopuolisen tekemä tarkastustodistus. (Kananen 2009, 83–86)

Vetoamista remburssikaupan ”porsaanreikiin” voidaan pitää eettisesti arveluttavana, eikä näihin toimiin tule ryhtyä muuta kuin painavin perustein. Toisaalta, jos yritys on joutunut huijauksen kohteeksi ja toimitettu tavara ei vastaa odotuksia, on yrityksen ryhdyttävä vastatoimiin painostaakseen myyjää täyttämään odotukset. Jokaisen remburssikauppaa harjoittavan on tietenkin tarvittaessa punnittava, minkälaisiin keinoihin on tarpeen vaatiessa valmis turvautumaan.

#### **4.4 Aikaremburssin käytön syy**

Aikaremburssi vaikuttaisi olevan IS Machinesin toimintaan parhaiten soveltuva maksutapa tarjoten monia etuja. Remburssi maksutapana ei sido yrityksen omaa pääomaa. Ostajan pankki maksaa myyjän pankille kauppasumman kun remburssiin määrätyt ehdot täyttyvät. Aikaremburssin käyttäminen mahdollistaa Is Machinesin maksutoimituksen suorittamisen pankille vasta sitten, kun se saa käyttöönsä lopullisen koneen ostajan maksun. Käteisvarojen ollessa rajalliset, tällaisen ”luoton” käyttäminen on yritykselle elinehto. Remburssin käyttäminen maksutapana toimii myös tapana osoittaa ostajan maksukykyä ja luottokelpoisuutta myyjälle (Pirnes & Kukkola, 164). Tämä on varsinkin uusien konetoimittajien kanssa olennaista. Näistä syistä aikaremburssi soveltuu parhaiten IS Machinesin toimintaan. Lisäksi remburssin tarjoama suoja tiettyjä riskejä vastaan puhuu aikaremburssin käytön puolesta.

## **5 TUTKIMUS**

### **5.1 Case-tutkimuksen toteutus**

Tutkimusta varten saatiin Is Machinesilta kilpailutettavaksi todellinen kauppa. Kaupan valinta suoritettiin yhdessä Is Machinesin kanssa. Tarkasteltaessa tätä tutkimusta on syytä ottaa huomioon, että valittu kauppa on keskivertoa suurempi hinnaltaan, keskivertokaupan ollessa noin 80 000 euroa. Yleisin valmis-

tusmaa IS Machinesin ostamille koneille on Taiwan, joten on luonnollista että kilpailutettava kauppa suoritetaan Taiwanin ja Suomen välillä.

Tässä esimerkitapauksessa IS Machines tuo Taiwanista Buffalo Machinery Co.:lta tilatun metallintyöstökoneen ja myy koneen edelleen suomalaiselle asiakkaalle. Koneen hinta on Is Machinesille 150 000 euroa. Tutkimus aloitettiin rajaamalla kohderyhmä aiemmin määritettyjen kriteerien mukaisesti.

## 5.2 Pankkikarsinta

Seuraavassa listassa on koottu Keski-Suomessa toimivat pankit ja rahoituslaitokset, jotka tarjoavat palveluitaan ulkomaankauppaan liittyvissä rahoitus- ja maksuasioissa. Tätä palveluntarjoajien joukkoa tarkasteltiin lähemmin.

Pankit:

- Nordea
- Osuuspankki
- Sampo Pankki Oyj
- Handelsbanken AB
- Mandatum Yksityispankki
- Säästöpankki Optia
- Paikallisosuuspankki

Muut rahoituslaitokset:

- Finnvera Oyj
- Midinvest Management Oyj
- Nordia Management Oy
- Wallstreet Financial Services Oy

Rahoituslaitoksia valitessamme määritimme seuraavat kriteerit: Rahoituslaitoksen tulee tarjota monipuolisesti rahoituksen tuonti-instrumentteja ja rembursseja on



oltava avattavissa. Lisäksi edellytimme pankilta tai rahoituslaitokselta konttoria Jyväskylän seudulla, jotta asioiminen olisi järkevää ja helppoa. Kriteerit määriteltiin ajatellen käytännöllisyyttä, tutkimuksen aihepiiriä ja tosielämän lähtökohtia.

Karsinnan jälkeen seuraavat pankit jäivät jäljelle:

- Nordea
- Osuuspankki
- Sampo Pankki Oyj
- Handelsbanken AB

Useat rahoituslaitoksista, kuten esimerkiksi Finnvera, ovat keskittyneet tarjoamaan viennin rahoitusta. Kuitenkin kriteereidemme mukaan pankin on pelkän rahoituksen sijaan tarjottava myös vaihtoehtoisia tuonnin maksutapoja, joita esimerkiksi Finnvera ei tarjoa. Jäljelle jäivät siis Suomessa toimivat suurimmat pankit. Loppujen lopuksi tuontitoimintaa harjoittavalle yritykselle ei jää laajaa valikoimaa vaihtoehtoja Suomen mittakaavassa.

### **5.3 Hinta**

Valituilta pankeilta pyydettiin tarjouspyynnöt kyseisen kaupan remburssiin. Seuraavaan taulukkoon on koottu saadut tarjoukset neljältä eri pankilta. Vertailun vuoksi taulukkoon on sisällytetty myös IS Machinesin käyttöluoton hinta.

Pankki	Avauspalkkio	Asiakirjapalkkio	Vastuupalkkio
Nordea	1,5 % *	0,2 % *	1,5 %
Osuuspankki	1,4 % **	1,5 % **	1,7 %
Sampo	0 %	0,20 % **	1,20 %
Handelsbanken	1 %	0,2 %	1,5 %
Luoton hinta (Sampo)	6 kk euribor*** +2,5 %		

\* = vähintään 150 €

\*\*= vähintään 100€

\*\*\*= 1,02 %

## TAULUKKO 2. Remburssitarjoukset

Remburssien hinnat määrittyvät kolmesta eri komponentista: avaus-, asiakirja- sekä vastuupalkkiosta. Pankit määräävät usein alarajan avaus- sekä asiakirjapalkkiolle. Nordea on asettanut ko. palkkioiden alarajan määräksi 150 euroa, Osuuspankki on määrittänyt samaiset alarajat 100:n euroon, kun taas Sampo on määrännyt alarajan vain asiakirjapalkkiolle. Sampo Pankin vähimmäispalkkio on 100 euroa. Nämä vähimmäispalkkiot vaikuttavat monessa tapauksessa vain pienimpien remburssien hintaan. Asiakirjapalkkioiden osalta voi pieniä hintaeroja muodostua myös suuremmille remburseille.

Tarjousten lopulliset hinnat voidaan laskea soveltamalla Is Machinesilta saamamme kauppaa pankkien tarjouksiin. Taulukkoon 3 on laskettu kustannukset eri pankkien tarjousten perusteella:

Pankki	Avauspalkkio	Asiakirjapalkkio	Vastuupalkkio	Yhteensä
Nordea	2 250 €	300 €	2 250 €	4 800 €
Osuuspankki	2 100 €	2 250 €	2 550 €	6 900 €
Sampo	0 €	300 €	1 800 €	2 100 €
Handelsbanken	1 500 €	300 €	2 250 €	4 050 €
Luoton hinta	5 280 €			

TAULUKKO 3. Remburssien hinnat

Taulukosta huomataan, että erot tarjouksien välillä voivat olla hyvinkin merkittäviä. Ero alhaisimman ja korkeimman tarjouksen välillä oli 4800 euroa. Parhaan tarjouksen teki oletetusti Sampo, johon Is Machines on keskittänyt aiemmat maksunsa. Huomionarvoista on myös, että Sampo tarjoaa IS Machinesille remburssin ilman avauspalkkiota.

Seuraavaksi lasketaan erot vuotuisella tasolla käyttäen pohjana vuotuisen metallintyöstökoneiden tuonnin arvoa, joka on noin kaksi miljoonaa euroa vuodessa. Laskelmaan sisällytetään remburssin aiheuttamat kulut kalleimman (Osuuspankki), toiseksi halvimmman (Handelsbanken), sekä halvimmman tarjouksen (Sampo) pohjalta, jotta luvuilla säilyisi vertailupohja. Lisäksi laskelmaan sisällytetään myös tarjotun käyttöluoton hinta vuotuisella tasolla.

Pankki	Avauspalkkio	Asiakirjapalkkio	Vastuupalkkio	Yhteensä
Sampo	0 €	4 000 €	24 000 €	28 000 €
Handelsbanken	20 000 €	4 000 €	30 000 €	54 000 €
Osuuspankki	28 000 €	30 000 €	34 000 €	92 000 €
Luotto				70 400 €

#### TAULUKKO 4. Vuotuiset Kustannukset

Taulukosta näkee remburssien kustannukset vuotuisella tasolla eri pankeilta. Yhteishinnoista voidaan suoraan nähdä konkreettiset erot remburssikustannuksissa pankkien välillä. Ero halvimmän ja kalleimman remburssintarjoajan välillä on 64 000 euroa. Toiseksi alhaisimman tarjouksen antaneen Handelsbankenin ja Sampo Pankin eroksi muodostuu tasolla 26 000 euroa. Luoton hinta on huomattavasti korkeampi kuin halvin remburssitarjous, mutta jää kuitenkin halvemmaksi kuin Osuuspankin 92 000 euron remburssikustannukset.

Sekä yksittäisen kaupan kohdalla, että vuotuisella tasolla voidaan selkeästi nähdä, että Sampo pankki tarjoaa kustannuksiltaan huomattavasti edullisemmän vaihtoehdon tarjouksellaan. IS Machines on keskittänyt pankkitoimintansa Sampoon ja oletettavasti siitä johtuen tarjoaa remburssia edullisemmin yritykselle. Tarkasteltaessa remburssin hinnan muodostavia komponentteja (ks. Taulukko 2), huomataan, että suurin ero Sampo Pankin tarjouksessa on remburssin avauspalkkion puuttuminen. Muiden palkkioiden ollessa lähes samalla tasolla, voidaan olettaa avauspalkkion puuttumisen olevan keskittämisen seurausta. Tähän oletukseen pohjaten suoritetaan laskelmat muidenkin pankkien osalta ilman avauspalkkiota. Näin saadaan kaikilta pankeilta vertailukelpoiset hinnat, joissa otetaan huomioon myös keskittämisen oletettu etu.

Pankki	Avauspalkkio	Asiakirjapalkkio	Vastuupalkkio	Yhteensä
Nordea	0 €	300 €	2 250 €	2 550 €
Osuuspankki	0 €	2 250 €	2 550 €	4 800 €
Sampo	0 €	300 €	1 800 €	2 100 €
Handelsbanken	0 €	300 €	2250 €	2 550€

TAULUKKO 5. Hintavertailu keskittämällä

Taulukossa nähdään eri pankkien antamien tarjousten hinnat ilman avauspalkkiota. Sampo Pankki on edelleen edullisin. Ero lähimpään kilpailijaan on 450 euroa. Sekä Nordean, että Handelsbankenin hinta ilman avauspalkkiota on 2 550 euroa. Osuuspankki on edelleen kallein 4 800 euron yhteishinnalla.

#### 5.4 Riskianalyysi

Yhden koneen keskimääräinen ostohinta IS Machinesilla on noin 80 000 euroa. Halvimman remburssitarjouksen perusteella keskivertokaupalle hintaa muodostuisi 1 120 euroa. Mikäli otetaan tilanne jossa tilattava kone ostetaan omin varoin ja maksutapana toimii perinteinen tilisiirto, josta ei koidu kummallekaan osapuolelle ylimääräisiä kuluja, on syytä arvioida tästä johtuvien riskien suuruutta. Seuraavassa laskutoimituksessa lasketaan onnistuneiden kauppajen määrä yhtä epäonnistumista kohden, jolloin voidaan arvioida riskin mielekkyyttä, mikäli kauppa hoidettaisiin riskialttiimmalla tilisiirrolla ja remburssin tarjoama suoja poistuisi.

Kauppan hinta

\_\_\_\_\_ = Kannattavuuspiste

Remburssikustannus

Jolloin:

80 000 €

\_\_\_\_\_ = 71,4

1 120 €

Mikäli kauppa onnistuu yli 71,4 kertaa hoitamalla maksutapahtuma tilisiirrolla, jää yritys voitolle. Mikäli näin on, kannattaa riskin kantamista itse harkita. Tietenkin on otettava huomioon rahamäärän sitoutuminen kauppaan, ja epäonnistumisen vaikutusta yrityksen toimintaan kun epäonnistumisesta johtuva tappio tulee kerralla.

Viime vuosina IS Machines on tehnyt noin 25 konekauppaa vuodessa. Suhteuttamalla vaadittavien onnistumisten määrän konekauppojen vuotuisen määrään voidaan määrittää ns. riskifrekvenssin.

Kannattavuuspiste

\_\_\_\_\_ = Riskifrekvenssi

Konekauppoja vuodessa

Jolloin:

71,4

\_\_\_\_\_ = 2,86

25

Riskifrekvenssistä voidaan päätellä, että tehdäkseen voittoa maksutavan valinnalla, konekauppa saa epäonnistua korkeintaan joka kolmas vuosi. Tästä voidaan edelleen päätellä riskin ottamisen mielekkyyttä pitkällä aikavälillä. Esimerkiksi tämänhetkisessä tilanteessa riskeille tuskin on varaa yritysten

kannattavuuden ollessa vaarassa jo taloustilanteesta johtuen, mutta hyvässä nousevassa taloussuhdanteessa ja yrityksen talouden ollessa vakavaraisessa kunnossa tilanne on toinen. On otettava myös huomioon remburssin suhteellisen kallis hinta vuotuisella tasolla ja asiakassuhteiden paranemisen vaikutus riskien pienentymiseen, jolloin edellä kuvatuslaisesta maksujärjestelystä tulee ennen pitkää mielekkäämpi.

Luottoa käyttämällä tämäntyyppinen maksujärjestely ei ole järkevä, sillä hintavertailussa havaittiin luoton olevan kalliimpaa kuin remburssien käyttäminen. Käyttöluottoa tarkasteltaessa on myös pidettävä mielessä, että yritys saavuttaa kustannusten hinnalla pelkästään maksuaikaa. Siinäkin tapauksessa, että luottoa olisi saatavilla remburseja edullisempaan hintaan, laskevat luoton tuomat lisäkustannukset onnistumisen ja epäonnistumisen kannattavuuden suhdetta kasvattaen huomattavasti myös riskiä.

## **5.5 Muut valintaan vaikuttavat tekijät**

Pelkkä hinta ei ole kriteerinä kun valitaan yhteistyökumppania yrityksen rahaasioissa. Esimerkiksi henkilökohtaiset kokemukset, kuten pankin palvelualltisuus, palvelun sujuvuus ja nopeus, sekä monet muut seikat vaikuttavat päätökseen pankkia valitessa. Myös aivan henkilökohtaisella tasolla vaikuttavat seikat, kuten henkilökemiat voivat olla ratkaisevana tekijänä. Lisäksi esimerkiksi pankkipalveluiden keskittäminen saattaa vaikuttaa päätökseen, sillä keskittämisen seurauksesta saatetaan saavuttaa muita etuja, joita ei tässä tutkimuksessa voida kuin pintapuolisesti ottaa huomioon.

Mutta näitä kriteereitä ei voida käyttää tässä tutkimuksessa, koska nämä asiat ovat henkilökohtaisia makuasioita, eivätkä ole siten mitattavissa. Tässä tutkimuksessa selvitetään hintansa perusteella paras vaihtoehto.

## 6. JOHTOPÄÄTÖKSET

Maksutapojen kartoittaminen laajemmin toi tietoutta eri maksutapojen toimintaperiaatteista ja soveltuvuudesta erinäisiin kaupankäyntitilanteisiin. IS Machinesin harjoittamassa konekaupassa tällä hetkellä toimivin maksutapa on remburssi. Remburssin käyttö tuo useita etuja mukanaan. Nämä edut nousivat esiin erityisesti muihin maksutapoihin tutustuessa. Remburssin mahdollistama maksuaika on elinehto yrityksen konekaupalle suuremman mittakaavan kauppoissa.

Tutkimuksessa ilmeni myös, että remburssi on kallis maksuinstrumentti. Yksittäisessä kaupassa voi remburssin käyttämiskustannukset helposti ohittaa niiden ollessa vain 1,5- 4,5 % kaupan arvosta. Puretuessa tarkemmin yhtiön konekauppaan huomataan kuitenkin, että volyymin kasvaessa ja koneiden hintojen ollessa korkeita voi pienistäkin osuuksista kertyä suuria menoja pitkällä aikavälillä. Yhtiön tehdessä keskimäärin 25 konekauppaa vuodessa, kaupan arvon ollessa noin kaksi miljoonaa euroa, puhutaan yli 30 000 euron vuotuisista kustannuksista pelkästään remburssin kustannuksina käyttäen halvinta remburssintarjoajaa.

Rajatessa mahdollisia rahoituslaitoksia tarjouspyyntöjä varten, huomattiin, että valintakriteerit täyttävää tarjontaa oli Keski-Suomen alueella yllättävän vähän. Karsintakriteerit pienensivät ehdokkaiden joukon neljään pankkiin. Kaikilta pankeilta kuitenkin saatiin tarjous konekaupan remburssista. Koska kaikki tarjouksen antaneet pankit ovat suuria rahoitusalan toimijoita, oli yllättävää huomata, että tarjouksissa oli huomattavan suuria eroja. Suurista eroista voidaan päätellä, että kilpailu pankkien välillä remburssien saralla ei ole järin kovaa. Pankit vaikuttaisivat myös ottavan korkeaa komissiota yrittäjiltä, jotka eivät kilpailuta tarjouksiaan palvelutarjoajien kesken. Huomioitavaa on myös se, että pankkien katteiden täytyy olla varsin korkealla tasolla, kun keskittämällä kaupat yhteen pankkiin voidaan saavuttaa miltei 50 %:n säästö (Taulukko 4) vuotuisella tasolla verrattuna edullisimpaan kilpailevaan tarjoukseen. Voidaan pohtia, eikö pankeilla ole tarvetta tai halua kilpailla asiakkaistaan, vai eivätkö



asiakkaat kilpailuta pankkeja keskenään tarpeeksi ja maksavat näin todellisuudessa ylisuuria komissioita käyttäessään remburssseja.

Kuten edellä mainittiin, ero halvimman ja kalleimman tarjouksen välillä oli suuri. Kallein vaihtoehto oli lähes kolme kertaa kalliimpi kuin halvin vaihtoehto. Vuotuisella tasolla puhutaan jo yli 60 000 euron säästöstä, joka on merkittävä mistä tahansa näkökulmasta katsottuna. Näin suuri lukema voi kääntää yrityksen tuloksen helposti miinukselle tai vastakohtaisesti voitolle.

Tarkastelimme myös remburssien hintoja poistamalla keskityksen merkityksen. Suurin säästö Sampo Pankin tarjouksessa verrattuna muihin tuli avausmaksun puuttumisesta, jonka päättelimme olevan keskittämisen seurausta. Vertailimme hintoja ilman avausmaksuja (Taulukko 5), jolloin Sampo Pankki jäi edelleen edullisimmaksi vaihtoehdoksi. Muiden pankkien tarjousten ero ei enää kuitenkaan ollut yhtä merkittävä kuin aiemmin. Eroa Sampo Pankin tarjouksen ja toiseksi halvimpien Nordean ja Handelsbankenin tarjouksiin jäi enää 450 euroa. Osuuspankki erottui edelleen kalleimpana vaihtoehtona 2700 euron erolla Sampo Pankin tarjoukseen. Tuloksista voidaan päätellä, että kilpailuttamalla koko pankkitoimintansa, voi yritys saavuttaa merkittäviä säästöjä pitkällä aikavälillä. Pankkien tarjoamat palvelut voivat ensitarkastelulla vaikuttaa kustannustehokkailta, mutta todellisuudessa pankkien komissiot voivat muodostaa suuriakin kustannuksia. Sampo Pankin tarjouksen perusteella voidaan päätellä, että yritys voi säästää ainakin avauspalkkioissa remburssien yhteydessä keskittämällä pankkitoimintansa.

Tutkimustulosten järkevään tulkitsemiseen käytettiin remburssin vertailukoh- tana yksinkertaista riskianalyysia. Riskianalyysin käyttäminen oli siinä mieles- sä mielekästä, että maksutavan valinnan taustalla on nimenomaan riskien välttäminen. Riskianalyysin perusteella tultiin johtopäätökseen, että joissain tapauksissa remburssin käyttäminen ei ole välttämättä tarpeellista.

On olemassa tiettyjä skenaarioita, joissa yritys voi harkita halvempia maksu- tapoja kaupoissaan. Kaupankäynnin vakiintuessa jonkin tietyn konevalmista-

jan kanssa, voi IS Machines punnita remburssin käytön tarpeellisuutta. Pää-  
töstä harkittaessa on otettava huomioon mm. seuraavat seikat:

- onnistuneiden kauppojen määrä ko. valmistajan kanssa
- mahdolliset ongelmat toimitusten kanssa
- rahamäärän sitoutuminen kauppaan
- vaihtoehdoisen maksutavan tuoma säästö
- epäonnistuneen kaupan vaikutus yhtiön toimintaan.

Tärkeänä seikkana on otettava huomioon suoran maksutavan vaatima likvidi-  
teetti. Yhtiön on oltava valmis kustantamaan kauppa ilman ulkopuolista rahoit-  
tajaa. Kuten Taulukosta 3 nähdään, yhtiön ole mielekästä rahoittaa kauppaa  
pankin tarjoamalla luotolla. Luoton hinta on 2,12 prosenttiyksikköä korkeampi  
verrattuna halvimpaan remburssitarjoukseen suhteutettaessa kauppahintaan.  
IS Machinesin sitoessa omaa pääomaa kauppaan on luonnollista että kaup-  
pasumman pienentyessä yhtiön on helpompi harkita suoraa maksutapaa rem-  
burssin sijaan.

Koneiden ostaminen varastoon on myös tilanne, jossa IS Machines voisi har-  
kita suoraa maksutapaa. Varastoon ostaessa remburssin tuomat maksuai-  
kaedut menettävät merkityksensä. Yritys joutuu myös joka tapauksessa sito-  
maan varojaan tuotteisiin, jotka se pitää varastossa, joten pääoman sitoutumi-  
nen ei tuo lisäkustannuksia yhtiölle, sillä varastoon sitoutuva pääoma tulee ol-  
la budjetoitu etukäteen. On pidettävä mielessä että remburssin tuoma turva  
kaupankäyntiin katoaa luonnollisesti ostettaessa suoralla maksutavalla. IS  
Machinesin on siis punnittava myös tässä tapauksessa samoja seikkoja, jotka  
listattiin edellisessä kappaleessa.

## 7 TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS

Tutkimuksen tulokset ovat luotettavuudeltaan hyviä, koska tulokset ovat oikeita tarjouksia ja ovat yrityksen käytössä sellaisenaan. Näin virhemarginaalia ei käytännössä juuri ole. Lisäksi näistä tiedoista johdetut laskelmat perustuvat oikeisiin lukuihin, joten niiden luotettavuus on myös korkea. Osa tutkimuksen laskutoimituksista on kuitenkin tehty keskiarvoilla, kuten esimerkiksi vuotuinen säästö, joten se ei ole täysin luotettava. Edellisen vuoden keskiarvo ei kerro totuutta tulevasta vuodesta, eikä se myöskään päde aivan jokaiseen kaupan ehtojen muuttuessa. Tämä on totta etenkin pienempien kauppojen kohdalla. Kuitenkin keskiarvon käyttäminen laskelmissa on käytännössä ainoa tapa saada järkevät tulokset, kun halutaan tarkastella asioita suuremmassa mitakaavassa.

Tutkimus ei ole täysin sovellettavissa muihin tapauksiin, koska tarjoukset on IS Machinesille tehtyjä. Muille yrityksille tarjoukset voivat olla toisenlaiset. Kuitenkin tarjouksista saa hyvän kuvan yleisestä tilanteesta. Lisäksi tuloksia tarkastellessa on syytä ottaa huomioon, että tulokset vanhenevat suhteellisen nopeasti. Tutkimuksessa käytetyt hinnat perustuvat vallitsevaan tilanteeseen markkinoilla ja yrityksessä, josta johtuen hinnat saattavat muuttua lyhyessä ajassa.

Remburssien hintoja tarkastellessa on myös syytä huomioida, että tutkimuksessa käytettävä kauppa on huomattavan paljon suurempi kuin IS Machinesin tekemät kaupat keskimäärin. Tästä syystä yksittäisessä kaupassa syntyvä säästö ei luonnollisesti ole aivan yhtä suuri kuin esimerkkikaupassa. Vuotuisella tasolla syntyvä säästö taas perustuu arvioon keskimääräisestä kaupan koosta.

## 8 PÄÄTÄNTÖ

Tutkimus onnistui molempien tekijöiden mielestä hyvin, vaikkakin aihe koettiin melko haastavaksi. Haasteita tutkimuksen tekemiseen toi aihealueen monipuolisuus ja se, että moniin asiaan liittyviin yksityiskohtiin oli vaikeaa löytää vastauksia. Vienti- ja tuontitoiminnassa kaikki toiminnot liittyvät toisiinsa yleensä joltain kautta. Näin tutkimuksen tekeminen vaati aiheen laajempaa tarkastelua kuin pelkästä teoriaosuudesta voisi ymmärtää. Lisäksi oman haasteensa toi tutkimustulosten järkevä mittaaminen ja analysointi. Tutkimusta varten kehitetyn riskianalyysimenetelmän käyttö tuntui luonnolliselta, koska maksutapojen keskeinen tarkoitus on riskien minimointi. Remburssin vertailukohdaksi päätettiin ottaa yksinkertaisin maksuinstrumentti, maksumääräys. Tulosten tarkastelu tässä valossa onnistui varsin hyvin, sillä tällaisella lähestymistavalla kyseisen tutkimuksen tärkeimmät aspektit, hinnan ja riskin suhde, tulivat hyvin esille.

Tutkimuksen empiirisessä vaiheessa vaikeuksia tuotti joidenkin pankkien haluttomuus tehdä oikeita tarjouksia, siitä huolimatta että tutkimuksen pohjalla oli oikea, meneillään oleva kauppa. IS Machinesin avustuksella saatiin onneksi vertailukelpoiset tulokset. Esimerkkinä eräs Jyväskylässä toimiva pankki ei suostunut tekemään tarjousta, mutta lupasi lähettää sähköpostitse jotain tietoa remburssien hinnoista yleisesti ottaen. Myöskään luvattua sähköpostia ei koskaan kuulunut.

Aiheen rajaus onnistui molempien tutkijoiden mielestä hyvin. Tutkimuksessa teoria päädyttiin rajaamaan erilaisiin maksutapoihin ja kansainvälisen rahaliikenteen käytäntöihin, joiden lisäksi tutustuttiin myös rahoituksen teoriaan ja ulkomaankauppaan liittyviin riskeihin näiden ollessa olennainen osa maksutapoja. Olennaista teoriapohjaan tutustumisesta teki etenkin se, että remburssi on maksutapa johon sisältyy myös rahoitus. Kuten edellä mainittiin, näiden lähestymistapojen päälle perustuu myös tutkimustulosten analysointi. Remburssien tarkempi lähestyminen oli myös tiedossa etukäteen sen ollessa ennestään IS Machinesin tuontitoiminnassa eniten käytetty maksutapa. Päätös ot-

taa mukaan myös muut maksutavat oli hyvä niiden tuodessa vertailukohdan remburssin eduille, sekä niiden täydentäessä tutkijoiden omaa oppimista.

Ennen tutkimuksen aloittamista pelkona oli että remburssien kilpailuttamisesta saatava hyöty jäisi vähäiseksi pienten hintaerojen vuoksi. Tutkimustulokset kuitenkin yllättivät tutkijat remburssien suurilla hintaeroilla. Ero kalleimman ja halvimmän vaihtoehdon välillä oli moninkertainen. Yllättävää oli myös vuotuisella tasolla maksuinstrumenttien aiheuttaman kuluerän suuruus. Yrityksen kannattaa siis ehdottomasti kiinnittää huomiota näihin kuluihin ja kilpailuttaa pankkitoimintansa.

Suurin virhe opinnäytetyötä tehdessä tehtiin aikataulutuksen kanssa. Aliarvioimme työhön käytettävän ajan, ja toisen tutkijan opiskelijavaihtoon lähtö sotki myös aikatauluja. Alun perin tarkoituksena oli saada kaikki teoria kirjoitetuksi ennen vaihtoa, mutta siinä ei onnistuttu täysin. Suurempi ongelma oli usean kuukauden tauko tutkimuksen tekemisessä, jolloin osa teoriasta ja ajatuksista yleisesti ottaen työtä kohtaan unohtuivat, ja työn tekeminen jouduttiin aloittamaan uudelleen pohtimalla asiat läpi toiseen kertaan. Toisaalta tämä saattoi olla eduksi, sillä samalla huomattiin paljon ajatusvirheitä aiemmissa kirjoituksissa ja opinnäytetyön rakenteessa.

Tulevaisuudessa olisi mielenkiintoista aiheeseen liittyen tutkia tarkemmin hintoihin vaikuttavien tekijöiden, kuten yrityksen luottotietojen ja taloustilanteen, vaikutuksen suuruutta. Lisäksi olisi kiinnostavaa tehdä jatkotutkimus käyttäen suurempaa joukkoa yrityksiä ja tutkia näiden remburssien ja muun rahoituksen hintoja, ja näin saada selville erot eri yritysten rahoitusmuotojen kustannuksissa. Tässä tutkimuksessa hintaan vaikuttavien tekijöiden selvittäminen ja pohdinta jäi enemmän yleiselle tasolle selkeiden vertailukohtien puuttuessa. Myös keskittämisen vaikutukseen olisi mielenkiintoista syventyä lähemmin. Tässä tutkimuksessa keskittämisen vaikutus näytti olevan yllättävän suuri. Hyvä idea jatkotutkimukselle olisi myös tarkastella remburssien hintavaihteluita pidemmällä jaksolla ja hintavaihteluiden riippuvuutta vallitsevaan markkinatilanteeseen.

Kiitokset haluamme lähettää IS Machinesille ja Minna Keskiselle tämän tutkimuksen mahdollistamisesta sekä tuesta tutkimuksen aikana. Lisäksi kiitokset myös muille henkilöille jotka ovat antaneet ideoita ja omia mielipiteitään työhön liittyen ja näin auttaneet tutkimuksen edetessä.

## LÄHTEET

Case-tutkimus. Virtuaaliammattikorkeakoulun materiaali analyysimenetelmistä. Viitattu 23.1.2009. <https://www.amk.fi/opintojaksot/>

Factoring. Finanssialan Keskusliitto. 2008. Viitattu 21.10.2009. [http://www.fkl.fi/www/page/fk\\_www\\_3818](http://www.fkl.fi/www/page/fk_www_3818)

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. 10. uud. p. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Historical currency exchange rates. Oanda. 1997-2009. Viitattu 9.9.2009. <http://www.oanda.com/convert/fxhistory>

IS Machines Internet-sivut. Tietoa yrityksestä. Viitattu 16.1.2009. <http://www.is-machines.fi/>

Jyväskylän Ammattikorkeakoulu. Tutkimuksenteon prosessi. Tutkimusopintojen kurssimateriaali. Viitattu 18.12.2008. <https://optima.jamk.fi/>

Kananen, J. 2009. 1. p. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: TampereenYliopistopaino Oy – Juvenes Print

Keskinen, M. 2009. IS Machines Oy:n toimitusjohtaja. Useita yhteydenottoja 2009.

Knüpfer, S. & Puttonen, V.2002. Moderni rahoitus. Vantaa: Dark Oy

Kontkanen, E. 2008. Pankkitoiminnan käsikirja. Vammala: Vammalan Kirjapaino Oy

Leppiniemi, J. 2002. Rahoitus. 3. uud. p. Vantaa: Dark Oy

Metsämuuronen, J., 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Moses, M. n.d. Controlling The Letter of Credit Transaction. Viitattu 18.8.2009. <http://www.connellfoley.com/articles/moses1.html>

Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. 1. p. Helsinki: Multikustannus Oy

Pirnes, H. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. 1. p. Vantaa: Tummuvooren Kirjapaino Oy

SEPA-maat. Nordea. Viitattu 10.9.2009. <http://www.nordea.com/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Cash+Management/Makut/SEPA-maat/1066042.html>

Shekin käyttö maksuvälineenä. OP-Pohjola. Viitattu 3.9.2009.  
<https://www.op.fi/op?cid=150056822>

Tolvanen, K. 2008. Toimiva idänkauppa - Venäjän kaupan rahoitus. Presentaatio. Rovaniemen Ammattikorkeakoulu. Viitattu 28.9.2009

Ulkomaankaupan pankkipalvelut. OP-Pohjola. Viitattu 11.9.2009.  
<https://www.pohjola.fi/media/liitteet?cid=330826941&srcpl=3>

Vanhala, S., Laukkanen, M. & Koskinen, A. 2002. Liiketoiminta ja johtaminen. 3. uud. p. Keuruu: Otava Kirjapaino OY

Vihma, P. Ihmiset ovat iso haaste. Nettiartikkeli. 21.10.2009. Talouselämä.  
<http://www.talouselama.fi/tyoelama/article339169.ece>



## LIITTEET

## Liite 1. Konekauppa Hardinge Machine Tools Ltd: Remburssihakemus



REMBURSSIHAKEMUS

1 (3)

Pyydämme pankkia avaamaan hakemuksen perusteella seuraavansäältoisen peruuttamattoman remburssin.

Toimeksiantajan nimi ja osoite IS Machines Finland Oy Kaakkovuorentie 4 40320 Jyväskylä			
Remburssinsaajan nimi ja osoite Hardinge Machine Tools Limited Whiteacres, Cambridge Road, Whetstone Leicester, LE 8 6BD			
Remburssinsaajan pankki National Westminster Bank PLC			
Valuuttalaji ja -määrä USD 73440	Enintaan	+/-	% Viimeinen voimassaoloaika 30.3.2009
Remburssi on käytettävissä käteismaksua vastaan <input checked="" type="checkbox"/> aikaremburssi maksuaika 90 päivää laivauspäivästä/muusta			
Osatoimitukset sallitaan <input checked="" type="checkbox"/> kielletään	Uudelleenlaivaukset <input checked="" type="checkbox"/> sallitaan	Kielletään	Laivaus viimeistään 28.2.2009
Laivausatama tai lähtöpaikka any Taiwan port	Purkaussatama tai määräpaikka Helsinki, Finland		
Tavaran kuvaus Bridgeport VMC GX600 acc. To order ref. SA24, 0000119348 13.12.2008			
Toimituslauseke: FOB Taiwan			
Vaadittavat asiakirjat			
<input checked="" type="checkbox"/> Kauppalasku	Vakuutuskirja tai -todistus englantilaisin (A)-ehtoin		Yhdistetyn kuljetuksen asiakirja
<input checked="" type="checkbox"/> Meri-/Valtamerikonossementti, täysi sarja, asetettuina orderille ja avoimesti siirrettyinä			
<input checked="" type="checkbox"/> Lentorahtikirja	Autorahtikirja	Rautatierahtikirja	
<input checked="" type="checkbox"/> Pakkausiista	Aikuperätodistus		
Muu, mikä?			
Lisäehdot			
Suomen ulkopuoliset pankkikulut maksaa ostaja <input checked="" type="checkbox"/> myyjä Asiakirjat esitettävä 21 päivän sisällä laivauksesta.			
Remburssin vahvistusohjeet			
<input checked="" type="checkbox"/> Ei vahvistusta	Vahvistettava	Vahvistettava myyjän pyynnöstä	Remburssi on siirrettävissä oleva
Valtuutamme Sampo Pankki Oyj:n veloittamaan remburssin määrän ja palkkion tilittämme numero			

Stuudomme noudattamaan tämän hakemuksen perusteella avattavan remburssin ehtoja mukaan lukien tämän asiakirjan 2. sivulla mainitut "Tuontiremburssin yleiset ehdot" ja panttaamme Sampo Pankki Oyj:lle yleisten ehtojen kohdassa "Panttaukset" tarkoitetut rahavarat, asiakirjat, tavarat ja vakuutuskorvaukset.

Tähän remburssiin sovelletaan kulloinkin voimassaolevia Kansainvälisen kauppakamarin Yhdenmukaisia remburssisääntöjä.

Paikka ja päivämäärä  
Jyväskylä 23.12.2008

Virallinen allekirjoitus ja nimen selvennykset  
IS MACHINES FINLAND OY

Minna Keskinen

Yhteyshenkilön nimi puhelin 010830 0001 faksi 014 611 960

Sampo Pankki Oyj Puhelin 010 515 15  
Tuontiremburssit Faksi 010 513 4342  
PL 1242, 00075 SAMPO

Sampo Pankki Oyj  
Rekisteröity kotipaikka ja osoite Helsinki,  
Unioninkatu 22, 00075 SAMPO,  
Y-tunnus 1730744-7

3155 s 24.3.2003 w



**Hardinge Machine Tools Limited**

*Accounts*  
Unit 7  
Cranmere Court  
Matford Business Park  
Exeter Devon EX2 8PW

*Sales and Service*  
Whiteacres  
Cambridge Road  
Whetstone  
Leicester LE8 6BD

Tel: 01392 208181  
Fax: 01392 208199

Tel: 0116 286 9900  
Fax: 0116 286 9901

Registered in England 323826

**MACHINE ORDER ACKNOWLEDGEMENT**

We thank you for your order, which is receiving our careful attention, and is confirmed in accordance with the particulars shown below and our conditions of sale which are enclosed herewith.

Yours faithfully HARDINGE MACHINE TOOLS LIMITED.

PLEASE CHECK THIS ACKNOWLEDGEMENT CAREFULLY, SINCE AMENDMENTS CANNOT BE ACCEPTED ONCE THE ORDER HAS ENTERED OUR PRODUCTION SCHEDULE. DELIVERY IS SUBJECT TO CREDIT APPROVAL - THIS IS NOT AN INVOICE

## Liite 3. Kurssivaihtelutaulukko (Historical currency exchange rates, 2009)

**Conversion Table: USD to EUR (Interbank rate)**

Time period: 16/01/09 to 16/04/09.

Daily averages:

16.01.2009	0.76040	03.03.2009	0.79430
17.01.2009	0.75990	04.03.2009	0.79360
18.01.2009	0.7540	05.03.2009	0.79730
19.01.2009	0.75360	06.03.2009	0.79460
20.01.2009	0.75410	07.03.2009	0.79170
21.01.2009	0.77090	08.03.2009	0.79060
22.01.2009	0.77420	09.03.2009	0.79060
23.01.2009	0.76930	10.03.2009	0.79080
24.01.2009	0.77460	11.03.2009	0.78830
25.01.2009	0.77020	12.03.2009	0.78630
26.01.2009	0.77020	13.03.2009	0.78050
27.01.2009	0.76960	14.03.2009	0.77480
28.01.2009	0.75790	15.03.2009	0.77370
29.01.2009	0.75570	16.03.2009	0.77380
30.01.2009	0.76420	17.03.2009	0.77210
31.01.2009	0.77690	18.03.2009	0.77010
01.02.2009	0.78080	19.03.2009	0.76460
02.02.2009	0.7810	20.03.2009	0.73860
03.02.2009	0.78330	21.03.2009	0.73390
04.02.2009	0.77610	22.03.2009	0.73660
05.02.2009	0.77260	23.03.2009	0.73660
06.02.2009	0.7790	24.03.2009	0.73370
07.02.2009	0.77980	25.03.2009	0.73560
08.02.2009	0.77310	26.03.2009	0.74090
09.02.2009	0.7730	27.03.2009	0.73680
10.02.2009	0.77080	28.03.2009	0.74340
11.02.2009	0.77370	29.03.2009	0.75270
12.02.2009	0.77460	30.03.2009	0.75280
13.02.2009	0.77760	31.03.2009	0.75730
14.02.2009	0.77580	01.04.2009	0.75330
15.02.2009	0.77780	02.04.2009	0.75610
16.02.2009	0.7780	03.04.2009	0.75010
17.02.2009	0.7830	04.04.2009	0.7440
18.02.2009	0.79040	05.04.2009	0.74190
19.02.2009	0.79480	06.04.2009	0.74180
20.02.2009	0.79170	07.04.2009	0.74090
21.02.2009	0.79030	08.04.2009	0.75060
22.02.2009	0.77990	09.04.2009	0.75590
23.02.2009	0.78020	10.04.2009	0.7550
24.02.2009	0.77940	11.04.2009	0.76110
25.02.2009	0.78430	12.04.2009	0.75870
26.02.2009	0.78090	13.04.2009	0.75870
27.02.2009	0.78470	14.04.2009	0.75990
28.02.2009	0.78780	15.04.2009	0.75150
01.03.2009	0.78960	16.04.2009	0.7560
02.03.2009	0.78970		

Average (91 days): 0.76838

High: 0.80280

Low: 0.72780

## Liite 4. Konekauppa Buffalo Machinery Co.: Remburssihakemus 1(3)



REMBURSSIHAKEMUS

1 (3)

Pyydämme pankkia avaamaan hakemuksen perusteella seuraavansisältöisen peruuttamattoman remburssin.

Toimeksiantajan nimi ja osoite IS Machines Finland Oy Kaakkovuorentie 4 40320 Jyväskylä			
Remburssinsaajan nimi ja osoite Buffalo Machinery Co., Ltd 56, Lane 318, Der Sheng Road, Ta Ya, Taichung County, Taiwan R.O.C.			
Remburssinsaajan pankki Mega international commercial Bank co., Ltd North Taichung, 80-8, Taichung Kang Rd., sec. 2, Taichung, Taiwan			
Valuuttalaji ja -määrä EUR 150.000	Enintään	+/- %	Viimeinen voimassaolopäivä 30.11.2009
Remburssi on käytettävissä käteismaksua vastaan <input checked="" type="checkbox"/> aikaremburssi maksuaika 90 päivää laivauspäivästä/muusta			
Osatoimitukset sallitaan <input checked="" type="checkbox"/> kielletään	Uudelleenlaivaukset <input checked="" type="checkbox"/> sallitaan	Kielletään	Laivaus viimeistään 30.10.2009
Laivaussatama tai lähtöpaikka any port of Taiwan	Purkaussatama tai määräpaikka HELSINKI, FINLAND		
Tavarankuvaus HBM-4 with Heidenhain iTNC 530 acc. To sales contract no 2201-IS98001			
Toimituslauseke: FOB Taiwan			
Vaadittavat asiakirjat			
<input checked="" type="checkbox"/> Kauppalasku	Vakuutuskirja tai -todistus englantilaisin (A)-ehtoin		Yhdistetyn kuljetuksen asiakirja
<input checked="" type="checkbox"/> Meri-/Valtamerikonossementi, täysi sarja, asetettuina orderille ja avoimesti siirrettyinä			
<input checked="" type="checkbox"/> Lentorahtikirja	Autorahtikirja	Rautatierahtikirja	
<input checked="" type="checkbox"/> Pakkauslista	Alkuperätodistus		
Muu, mikä?			
Lisäehdot			
Suomen ulkopuoliset pankkikulut maksaa ostaja <input checked="" type="checkbox"/> myyjä			
Asiakirjat esitettävä 21 päivän sisällä laivauksesta.			
Remburssin vahvistusohjeet			
<input checked="" type="checkbox"/> Ei vahvistusta	Vahvistettava	Vahvistettava myyjän pyynnöstä	Remburssi on siirrettävissä oleva
Valtuutamme Sampo Pankki Oyj:n veloittamaan remburssin määrän ja palkkion tililtämme numero			

Sitoudumme noudattamaan tämän hakemuksen perusteella avattavan remburssin ehtoja mukaan lukien tämän asiakirjan 2. sivulla mainitut "Tuontiremburssin yleiset ehdot" ja panttaamme Sampo Pankki Oyj:lle yleisten ehtojen kohdassa "Panttaukset" tarkoitetut rahavarat, asiakirjat, tavarat ja vakuutuskorvaukset.  
Tähän remburssiin sovelletaan kulloinkin voimassaolevia Kansainvälisen kauppakamarin Yhdenmukaisia remburssisääntöjä.

Paikka ja päivämäärä  
Jyväskylä 4.9.2009

Virallinen allekirjoitus ja nimen selvennykset  
IS MACHINES FINLAND OY

Minna Keskinen

Yhteyshenkilön nimi puhelin 010830 0001 faksi 014 611 960

Sampo Pankki Oyj Puhelin 010 515 15  
Tuontiremburssit Faksi 010 513 4342

**Sampo Pankki Oyj**  
Rekisteröity kotipaikka ja osoite Helsinki,  
Unioninkatu 22, 00075 SAMPO,  
Y-tunnus 1730744-7

3155 s 24.3.2003 w



## Liite 4. Konekauppa Buffalo Machinery Co.: Remburssihakemus 2(3)



## REMBURSSIHAKEMUS

2 (3)

Nämä yleiset ehdot on laadittu Suomen Pankkiyhdistyksessä.  
Jos erikellisten versioiden välillä on eroja, suomenkieliset  
ehdot ovat ratkaisevat.  
Voimaantulopäivä 1.3.2002

## TUONTIREMBURSSIN YLEISET EHDOT

Remburssin kate	Toimeksiantaja sitoutuu maksamaan remburssin katteen vaadittaessa, kuitenkin viimeistään kaksi (2) pankkipäivää ennen maksun eräpäivää. Mikäli remburssi on euroalueen ulkopuolisen maan valuutan määräinen ja kate tai veloitus suoritetaan euroina, käytetään pankin noteeraamaa käsitteilyhetken myyntikurssia, jollei muuta ole sovittu. Pankki hankkii toimeksiantajan lukuun ja vastuulla katteeksi tarvittavan valuutan. Mahdollinen käyttämättä jäänyt valuuttakate tai sen osa palautetaan pankin noteeraamaan palautushetken ostokurssiin.
Kulut, verot ja palkkiot	Toimeksiantaja sitoutuu pankin vaatiessa maksamaan remburssista veloittavat palkkiot, koron sekä kirje-, tele-, kuriiri- ja muut kulut. Lisäksi toimeksiantaja sitoutuu vaadittaessa maksamaan ulkomaisten pankkien mahdollisesti veloittamat kulut ja palkkiot sekä remburssin perusteella mahdollisesti perittävät leima-, luotto- ja muut verot sekä perimiskulut.
Viivästyskorko	Mikäli toimeksiantaja ei täytä remburssiin liittyviä maksuveloitteitaan, pankilla on oikeus periä toimeksiantajalta korkoa remburssin perusteella maksamistaan suorituksista, erääntyneistä palkkioistaan ja pankille aiheutuneista kuluista. Jollei muuta ole erikseen sovittu, viivästyskorko on 7 prosenttiyksikköä yli asianomaisen ministeriön vahvistaman viitekoron siitä, kun pankki maksoi remburssin määrän tai osan siitä tai kulun tai, kun palkkio erääntyi siihen, kunnes toimeksiantaja maksaa remburssin katteen, korvaa kulut tai maksaa palkkion pankille.
Asiakirjat	Toimeksiantaja sitoutuu vahvistamaan pankilta saamiensa asiakirjojen vastaanoton viivytystä sekä antamaan pankin niin vaatiessa viivytystä asiakirjoja koskevan hyväksymis- tai hylkäämisilmoituksensa.
Panttaukset	Toimeksiantajan remburssiin perustuvien veloitteiden täyttämisen vakuudeksi toimeksiantaja panttaa tällä sitoumuksella pankille kaikki remburssin katteeksi maksetut rahamäärät, pankin tai sen kirjeenvaihtajapankin vastaanottamat remburssiasiakirjat samoin kuin niissä mainitut tavarat ja/ tai vastaavat vakuutuskorvaukset. Mikäli toimeksiantaja jättää täyttämättä tämän sitoumuksen ehdot, pankilla on oikeus toimeksiantajaa kuulematta, tuomiota tai päätöstä hakematta tai laissa säädettyjä muodollisuuksia noudattamatta ja panttia myytäväksi kuuluttamatta julkisella huutokaupalla tai muulla sopivaksi katsomallaan tavalla muuttaa pantti rahaksi. Pankilla on oikeus siirtää toimeksiantajaa enempää kuulematta toimeksiantajan määräämälle asetetut asiakirjat kolmannelle henkilölle sekä muutenkin toimeksiantajan puolesta allekirjoittaa asiakirjoja, mikäli se on tarpeen pantin realisoinniseksi.  Pankki on oikeutettu, mutta ei velvollinen toimeksiantajan kustannuksella ryhtymään tarpeelliseksi katsomiinsa toimiin pantin arvon turvaamiseksi.
Oikeuspaikka	Näistä yleisistä ehdoista aiheutuvat riitaisuudet käsitellään Helsingin käräjäoikeudessa.

## REMBURSSIHAKEMUKSEN LIITTEET:

Tilausvahvistus/Proformalasku tai muu selvitys kaupan ehdoista

## Liite 4. Konekauppa Buffalo Machinery Co.: Remburssihakemus 3(3)



REMBURSSIHAKEMUS

3 (3)

## REMBURSSIHAKEMUSLOMAKKEEN TÄYTTÖOHJEET

- Toimeksiantajan = ostajan **täydellinen nimi ja osoite.**
- Remburssinsaajan = myyjän **täydellinen nimi ja osoite.**
- Myyjän eli remburssinsaajan pankki, mikäli myyjä on toivonut remburssin avattavaksi tietyn pankin kautta. Tiedon puuttuessa Sampo Pankki käyttää omaa kirjeenvaihtajapankkiverkostoaan.
- Remburssin valuuttalaji (esim. USD) ja -määrä:  
- enintään = käytettävissä oleva määrä, jota ei saa ylittää  
- jos määrässä sallitaan %-määräinen vaihtelu, merkitään prosenttiluku (esim. +/- 10 %).
- Päivä, jona myyjän on **viimeistään esitettävä vaaditut asiakirjat** pankille.
- Jos remburssi on käytettävissä käteismaksua vastaan, myyjä saa maksun heti (at sight), aikaremburssissa myyjä saa maksun sovittun maksuajan kuluessa. Merkitään maksuajan pituus päivinä ja alkamishetki.
- Osatoimituksella tarkoitetaan tavarantoimitusta useampana kuin yhtenä eränä.
- Uudelleenlaivauksella tarkoitetaan tavarantoimitusta matkan aikana kuljetusvälineestä toiseen. Suurin osa Suomeen tuotavista lasteista uudelleenlaivataan, joten kiello soveltuu vain erityistapauksiin.
- Viimeinen sallittu kuljetusasiakirjan osoittama laivauspäivä.
- Tavarantoimitus-, lähetys- tai haltuunottoaika. Merkitään **lastaussatama.**
- Kuljetusasiakirjan osoittama tavarantoimituspaikka. Merkitään **purkaussatama.**
- Tavarantoimituskuvaus lyhyesti **ulkomaan kielellä, mieluiten englanniksi.** Lisänä voi olla viittaus profomalaskuun, tilausvahvistukseen tai sopimukseen. Toimituslauseke määrittää tavarantoimitusvelvollisuuden, tavaravastuun siirtymispisteen ja -hetken sekä rahti- vakuutus- ym. kustannusten jakautumisen ostajan ja myyjän kesken. Toimituslausekkeena suositellaan käytettäväksi Kansainvälisen kauppakamarin Incoterms 2000 -toimituslausekkeitä.
- Luetellaan asiakirjat, jotka myyjän on esitettävä pankille saadakseen maksun. Kuljetusasiakirjoista valitaan käytetyn kuljetusmuodon mukainen asiakirja, esim. lentokuljetus = lentorahtikirja. Vakuutuslauseke vaaditaan vain mikäli myyjällä on vakuuttamisvelvollisuus (CIF- ja CIP-lausekkeet). Mikäli asiakirjan antajan ja/tai sisällön suhteen on vaatimuksia, niistä tulee mainita erikseen.
- Elleivät lisäehdot mahdu niille varattuun tilaan, käytetään allekirjoitettua liitettä.
- Ostajan ja myyjän on sovittava keskenään **pankkikulujen** maksamisesta. Useimmissa tapauksissa myyjä maksaa oman pankkinsa kulut.
- Remburssisääntöjen mukaan kuljetusasiakirja on esitettävä pankille viimeistään 21 pv:n sisällä laivauspäivästä (mutta kuitenkin remburssin voimassaoloaikana). Toimeksiantaja voi halutessaan **muuttaa** päivien lukumäärää.
- Remburssin vahvistuksella tarkoitetaan sitä, että myyjän pankki sitoutuu ostajan pankin tavoin remburssin maksamiseen. Tästä sitoumuksesta myyjän pankki veloittaa vahvistuspalkkion.
- Siirrettävissä olevalla remburssilla tarkoitetaan remburssia, jonka remburssinsaaja voi kokonaan tai osittain siirtää toiselle osapuolelle (alihankkijalle).
- Toimeksiantajan tili, jolta pankki voi tämän vaihtuuden nojalla periä remburssin määrän sekä siihen liittyvät kulut ja pankin palkkiot. Merkitään, mikäli kulut peritään eri tililtä.
- Toimeksiantajan antopäivä ja -paikka.
- Toimeksiantajan virallinen **kaupparekisteriotteen mukainen allekirjoitus.** Allekirjoituksen tulee olla virallinen, koska hakemuslomake sisältää mm. panttauksen. Toimeksiantajan tulisi tutustua remburssihakemuslomakkeen **yleisehtoihin.**
- Asiaa yrityksessä hoitavan henkilön yhteystiedot.

Liite 5. Konekauppa Buffalo Machinery Co.: Tilausvahvistus 1(2)

Buffalo Machinery Co., Ltd.  
56, Lane 318, Der Sheng Road, Ta Ya, Taichung County, Taiwan R.O.C.

TEL:04-25603759  
FAX:04-25603769

SALES CONTRACT

P/O NO: 2201-IS98001  
REVISE: 01

To : IS Machines Finland Oy  
Attn: Mr. Minna Keskinen  
Addr: KAAKKOVIURENTIE 4, FIN-40320 JYVASKYLA FINLAND



Page: 1  
Order Date: SEP 04,2009  
Revised Date: SEP. 04,2009

Shipped per: BY SHIP  
From : ANY TAIWAN PORT  
To : HELSINKI  
Tel\_NO : +358 10 830 0001

Customers Order No:  
Payment Terms : L/C 90 DAYS  
Price Terms : FOB TAIWAN  
Fax\_NO : +358 14 611 960

Report Date: SEP 04,2009

Item No.	Description	D.Date Unit	Quantity Rated	Unit Price(EUR) Amount
J-DRAD00-F23	HBM-4 WITH HEIDENHAIN iTNC 530 CONTROL WITH STANDARD FEATURE & ACCESSORIES: * X AXIS TRAVEL: <del>2200MM</del> 2230MM * Y AXIS TRAVEL: 1600MM * Z AXIS TRAVEL: 1600MM * W AXIS TRAVEL: 550MM * TABLE SIZE: 1200*1500MM * SPINDLE TAPER: ISO50 * SPINDLE SPEED: 35-3000RPM/2 STEPS * SPINDLE MOTOR: 20/30KW * ATC TOOLING: <del>ATC</del> PULL STUD: <del>ATC</del> PULL STUD IS NOT INCLUDED) STANDARD ACCESSORIES: ATC: <del>DIN69871</del> PULLSTUD: <del>DIN 69872A</del> *HEIDENHAIN iTNC 530 CONTROL *HEIDENHAIN SPINDLE & AXES SERVO MOTOR PACKAGE *SPINDLE OIL COOLER *AUTO POWER OFF *CHIP AUGER FOR TABLE AND CHIP CONVEYOR *HYDRAULIC SYSTEM *AUTO LUBRICATION SYSTEM *PROGRAM END & ALARM LAMP *RS232 INTERFACE *MACHINE LEVELING PLATE *WORK LAMP *MPG BOX *PHOTO FENCE *COOLANT THROUGH SPINDLE-60 BAR CTS	OCT 05,2009 SET	1.000 100%	128,640.0000 128,640.00
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">                     SPECIAL PACKAGE:                      HBM-4 W/ HEIDENHAIN.....EUR150,000                      -60 TOOLS ATC..... - 19,300                      -SPINDLE EXTENSION SLEEVE - 2,060                      TOTAL:EUR128,640                 </div>				
C-DRAD-65-008	ATC 60 TOOLS (PNP) TOOL TAPER- DIN50	OCT 05,2009 PC	1.000 100%	19,300.0000 19,300.00
C-DRAD-85-004	SPINDLE EXTENSION SLEEVE	OCT 05,2009 PC	1.000 100%	2,060.0000 2,060.00
TOTAL				EUR150,000.00 Vvvvvvvvvvvv

NO FUMIGATION

SAY TOTAL EUR ONE HUNDRED FIFTY THOUSAND ONLY

SEP. 04 2009 (Continue)



## Liite 5. Konekauppa Buffalo Machinery Co.: Tilausvahvistus 2(2)

Buffalo Machinery Co., Ltd.  
56, Lane 318, Der Sheng Road, Ta Ya, Taichung County, Taiwan R.O.C.

TEL:04-25603759  
FAX:04-25603769

SALES CONTRACT

ORDER NO: 2201-IS98001  
REVISE: 01

Page: 2  
Order Date: SEP 04,2009

MEMO:  
\*UNIT: METRIC  
\*ELECTRIC: 400V/50HZ/3PH  
\*COLOR: BUFFALO STANDARD COLOR  
\*BRAND: MICRO CUT/CHALLENGER  
\*EARTH CONNECTION WIRE: YELLOW/ GREEN  
\*MACHINE WITH CE MARKS  
\*WITHOUT FUMIGATION IN THE FULL CONTAINER

REMARK:  
1-THE MENTIONED DELIVERY SCHEDULE IS SUBJECT TO  
RECEIVE YOUR CONFIRMATION ON THIS S/C  
BEFORE SEP. 07,2009

2-WITHOUT MACHINE INSTALLATION

**PACKING AND SHIPMENT:** All articles are to be suitably packed well for sea transportation. Unless otherwise provided on the Contract hereof, all deliveries of goods are F.O.B. Taiwan and risk of loss with respect to the goods passes to Purchaser at goods besides the board.

**INSPECTION:** Products are inspected by Seller's Quality Control staffs according to the ISO standard. A checking list and inspection report is provided with products. For certain situation, particular products, or products made to special specifications after deemed to be inspected and accepted by Purchaser before shipment is made and may not be cancelled.

**WARRANTY:** The warranty condition hereof mentioned is for mechanical warranty. The warranty of Controller is offered by the control company according to its condition. Unless exception request of particular cases requires extension to max. eighteen (18) months after shipping date from Taiwan, standard warranty offered by Seller is twelve (12) months after shipping date from Taiwan. Twelve (12) month warranty for the end user (fully enjoyed if machine is sold to end-user within 6 months after it is shipped from Taiwan). If machine is delivered to end-user after it, warranty for end user will be reduced.

**CANCELLATION:** This contract is not subject to cancellation by the Purchaser except with Seller's prior written agreement.

**PAYMENT:** The payment is based on O/A, but the shipping documents will be sent through the banks. Purchaser's bank must also issue Bank Guarantee to Seller. Before the full payment is released by Purchaser and received by Seller, product property right belongs to Seller.

THE BUYER  
IS Machines Finland Oy

Signature

THE SELLER  
Buffalo Machinery Co., Ltd.

Authorized Signature

( End )

SEP. 04 2009

## Liite 6. English Summary

IS Machines Finland Oy is a Jyväskylä-based company that's main business is importing metal industry machinery. The company was founded in 2003 as a subsidiary of IS Pro, shortly after it started operations as a separate company. Currently the company employs ten people and its turnover in 2008 reached approximately three million euros.

The thesis was made upon the order of ISM. The company was interested in researching the cost-efficiency of its payment methods in import operations. The topic was of current interest especially due to the effects of the global financial crisis. Cost-efficiency can offer considerable edge when a company's volume of sales diminishes due to exterior reasons.

The subject was approached by first defining the objectives from ISM's side. The company wanted to find out the current prices of letter of credit (LC) operations in the financial field. Theory of alternative payment methods was also included in order to add a basis for comparison. To get a realistic view of the situation in the market, ISM offered a real purchase for the study to tender between financial service providers. Banking institutions suitable for ISM's operations were selected, contacted and asked for an offer for a letter of credit for the import operation at hand. The offers were then listed and analyzed in order to give ISM a clear view of the current situation.

The selected payment and financing methods that were decided to be included into the research were the following:

**Money order** or payment order is comparable to a straight transfer between accounts. A payment order is irrevocable and therefore it holds high risk. Money order use is recommended only when the trading partners are well acquainted or when a guarantee of payment is used in the operation. In ISM's case, money orders could be used in cases of smaller machinery products,

which do not tie up large amounts of liquidity. The other party should also be familiar to ISM and found reliable beforehand.

**Check** is a document, which is signed by its issuer. The sum of the check can be paid to the issuer himself or to a specified person. The use of checks is not recommended in international trade due to the risks involved. However, there are situations in which the use of checks is necessary, e.g. if the recipient's account information is lacking or insufficient. There are also countries in which the usage of checks is still common. Other than in the situations mentioned above, in ISM's case the usage of checks is not recommended.

**Import collection.** Collections are document-based payments. This means that transactions are completed in exchange of certain documents. The seller can guarantee that the buyer gets the needed documents to use the merchandise, only after the payment has been received. The buyer will know that the merchandise will be available for use, or at least on its way, when he has completed the payment. When using collections, it should be noted that the payment comes straight from the buyer. This means that the payment is dependable on the buyer's financial reliability. In ISM's case collections would be a good alternative as they diminish many of the risks to the buyer. However, this payment method does not provide financing for the purchase and therefore will require alternative funding.

**Letter of credit** is also a document based payment method. It is specifically designed for international trade. LC is thought to be the best alternative in many cases because it meets the needs of both the buyer and seller most efficiently. LC offers the seller a guarantee of payment as long as he meets the documentary demands of the buyer. The payment is guaranteed by a bank instead of the buyer, which means that the transaction is more secure for the seller. LCs come in different forms and can provide the buyer with a credit period. This is one of the main reasons that LC very suitable for ISM's purposes. It enables ISM to receive payment from its end customer and therefore avoids tying up its own capital to the purchase. The use of LC is recommended to ISM in most import cases.

**Import guarantees** offer an importer means of minimizing risk. There are various guarantees that can be used, the most common ones being bill of lading guarantees, avals and separate sureties. In a situation in which the goods arrive before the needed documents, the bank can grant a bill of lading guarantee which helps avoid added costs from expiry or warehousing of the products. Avals and separate sureties are used when the buyer receives a credit period for the payment. In practice, the seller can claim his credit balance from the bank that grants the aval to the buyer.

**Forfaiting** and **factoring** are not actual payment methods, but they were included to the study due to their practicality when using different payment methods than a LC. In forfaiting the bank purchases the balance from the seller at a slightly discounted rate. In practice this means that the bank is making a slight profit when it receives the payment and the seller is losing a bit, but will have the money available instantly. The difference between the two is that factoring is usually used with single, large transactions, whereas in forfaiting the bank usually purchases all of the company's balances in its favor.

The use of a LC can be easily justified. It offers the best security for both buyer and seller. In ISM's case one of the main advantages is the credit time; it enables ISM to receive the payment from its own customer before having to pay itself. The average price per purchase for ISM is €80.000, and the company's yearly profit being €100.000 at best, it is easy to understand that the company cannot tie up such a vast amount of its assets into an individual purchase. The use of alternative methods is also possible when needed and in the situations mentioned above.

The subject for the case-study was an import operation of a machine, priced at €150.000, from a Taiwanese machine manufacturer. The subject was chosen in collaboration with ISM to fit the research. The average price per purchase for ISM is €80.000, but at the moment ISM did not have any pending purchases strictly within that price range. Taiwan being the most common

origin country for the machinery purchases, the country was an obvious choice for the purchase in case.

The machine would be purchased from the Taiwanese manufacturer, imported and then sold to a Finnish customer. The best alternative for the case is a LC and as its subcategory a deferred payment letter of credit. The deferred payment LC offers ISM a fixed amount of time after the presentation of the required documents. This procedure enables ISM to receive payment from its customer before having to pay the Taiwanese manufacturer. After narrowing down the candidates for the issuing banks, based on location and services, four banks remained: Nordea, Osuuspankki, Sampo Pankki Oyj and Handelsbanken AB. These banks were asked for an offer on a LC for the purchase. The best offer was received from Sampo, offering the LC at €2.100. ISM has been centralizing its monetary operations in Sampo, so the banks offer being the best wasn't a surprise as such. However, the vast differences in the offers in general were surprising. The gap between Sampo's offer and the worst offer, from Osuuspankki, was €4.800. Even the difference between the best and second best offer, from Handelsbanken, was €1.950.

The price differences were then calculated on a larger scale, using the yearly volume of purchases as the basis. By using Sampo's services, the company could save €26.000 annually compared to the second best alternative. In a company that produces a €100.000 profit in a good year, that is a considerable amount and can turn the company's result from negative to positive during a bad year.

The results clearly showed that by centralizing its bank activity in Sampo ISM is receiving a good discount in the LC procedure. When taking a closer look at the structure of the LC costs, one can notice that the cost is formed by three separate elements: opening fee, document fee and liability fee. The main difference between Sampo's offer and the other banks' offers was the lack of the opening fee. While Sampo was charging nothing, the other banks were requiring 1,0 – 1,5% commission for the opening of the LC. Assuming that this difference is due to the centralization of payments, the offers were

recalculated removing the opening fees for all of the offers. Using this method, the marginal between Sampo's best offer and Nordea's and Handelsbanken's offers was only €450.

As noted above, creating an annual expense of €28.000 by using the most cost-efficient offer, the use of LC as a payment method is relatively expensive. Payment methods play a crucial role in risk management in companies conducting international trade, therefore the cost of use and its relation to risk was also examined. There are various risks involved in foreign trade and the LC is considered to be the most waterproof payment method in terms of risk control, even though in all of the document-based payment methods there is a slightly heightened document risk.

In a break-even point based risk analysis it was found that if purchases do not fail more than once every 72 times without a LC, the company will be making a profit by not using it. In practice this means that the company should have a maximum of one failed purchase every three years. Taking this sort of risk was not found rational in normal-sized purchases, since the company cannot risk a loss of 80.000 even once in three years and even financing this type of straight payments would add to the expenses. However, the direct payment could be a considerable alternative in situations where the purchase is less significant in price and the trading partner is considered trustworthy.

In addition to the raw data presented, the study found that tendering your payment processing between service providers can prove very worthwhile and that banks tend to collect considerable commission from customers that are not aware of the competing pricing. Also, centering payments to a specific service provider can offer considerable advantages on the long run. It was also found that the use of a LC is not necessary in all situations for ISM.