

Kaupallisten remburssien käyttö kansainvälisessä vientikaupassa

Case: KONE Hissit Oy

Simona Kaasinen

Johdon assistenttityön ja kielten koulutusohjelma

<p>Tekijä tai tekijät Simona Kaasinen</p>	<p>Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2010</p>
<p>Raportin nimi Kaupallisten remburssien käyttö kansainvälisessä vientikaupassa Case: KONE Hissit Oy</p>	<p>Sivu- ja liitesivumäärä 33 + 8</p>
<p>Opettajat tai ohjaajat Jorma Ikonen, Kirsimarja Vahevaara</p>	
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena on perehtyä kaupallisen remburssin ja standby remburssin eroihin, esittää eroavaisuudet KONE Hissit Oy:n KDI osaston jälleenmyyjille sekä saada selville jälleenmyyjien käyttökokemukset kaupallisesta remburssista ja mielipiteet standby remburssista. Remburssi on maksutapa, jossa asiakirjat esitetään remburssitekstissä olevaa summaa vastaan. Standby remburssi on enemmänkin pankkitakuun tyyppinen maksutapa.</p> <p>Opinnäytetyö koostuu teoriasta kaupallisista remburseista ja standby remburseista, jälleenmyyjille lähetetystä kyselystä ja sen tuloksista sekä johtopäätöksistä. Teoria on laadittu sähköisen ja kirjallisen materiaalin avulla sekä Handelsbankenin Trade Finance osaston henkiökunnan tapaamisen yhteydessä saamista materiaaleista.</p> <p>Kysely muodostuu kahdesta eri osa-alueesta; kokemukset kaupallisesta remburssista sekä mielipiteet standby remburssin käyttöönotosta. Kysely lähetettiin vain niille KDI:n jälleenmyyjille, jotka käyttivät kaupankäynnissään kaupallista remburssia joko pääsääntöisesti tai harvemmin.</p> <p>Tulosten perusteella kokemukset kaupallisen remburssin käytöstä ovat olleet positiivisia maksuvarmuuden, ajan ja rahan säästämisen sekä turvallisuuden vuoksi. Standby remburssin vastaanotto on myös positiivinen ja KDI:n jälleenmyyjät ovat kiinnostuneita kuulemaan pankkitakuun tyyppisestä maksutavasta enemmän helpottaakseen heidän ja KDI:n välistä kaupankäyntiä. Tulosten perusteella KDI:n osasto voi aloittaa laajemman tarkastelun kiinnostuneiden jälleenmyyntiyhtyritysten kanssa standby remburssin käyttöönotosta tulevaisuudessa</p>	
<p>Asiasanat Remburssi, ulkomaankauppa, kansainvälisyys, talous</p>	

Degree Programme in Modern Languages and Business Studies for Management Assistants

<p>Authors Simona Kaasinen</p>	<p>Group or year of entry 2010</p>
<p>The title of thesis The usage of documentary credits in international export trade Case: KONE Elevators Ltd</p>	<p>Number of report pages and attachment pages 33 + 8</p>
<p>Advisor(s) Jorma Ikonen, Kirsimarja Vahevaara</p>	
<p>The target of this thesis was to take a look on the differences between documentary credit and standby letter of credit, to present the analyzed differences to KONE Elevators Ltd.'s KDI department's distributors and also to find out the usage experiences of documentary credits and opinions of standby letter of credits. Shortly, documentary credit is a payment method where documents are presented to bank according to the agreement between the seller and buyer. Standby letter of credit is more likely a bank guarantee in a form of a documentary credit.</p> <p>This thesis consist of theoretic part of documentary credits and standby letter of credits, results of the inquiry which was sent to KDI department's distributors and conclusion. The theoretic part has been composed by material from Internet and books and in addition to this, by material given personnel from Handelsbanken's Trade Finance department in Helsinki.</p> <p>The inquiry was formed into three parts, which were details of the answer, experiences of documentary credits and opinions of standby letter of credits. The inquiry was sent only to those distributors who are using documentary credits in their trade.</p> <p>According to results, the experiences of documentary credits and its usage have been positive mainly because its certainty of payment and safety and also because it saves time and money. The opinions of stand by letter of credit were also positive and KDI department's distributors are interested in hearing more about this topic, which may ease the trade between the seller and buyer. According to results, KDI department can start a wider examination with the distributors who were interested in using standby letter of credit in the near future.</p>	
<p>Key words Documentary credit, foreign trade, internationality, economy</p>	

Sisällys

1 Johdanto	1
1.1 Toimeksiantaja	2
2 Tutkimusmenetelmät	2
3 Remburssit	4
3.1 Remburssin sähköistyminen	5
3.2 Remburssin käsitteitä	5
3.3 Remburssin kulku	10
4 Remburssin hyödyt ja haitat	11
4.1 Hyödyt	12
4.2 Haitat	13
5 Yleisimmät remburssi asiakirjat	13
5.1 Kauppalasku ja pakkalista	14
6 Rahtikirjat	14
6.1 Alkuperätodistus	15
6.2 Virheelliset asiakirjat	15
7 Standby remburssi	16
7.1 Standby remburssin kulku	17
8 Tutkimuksen toteutus	19
9 Tutkimuksen tulokset	20
10 Tutkimuksen laatu ja luotettavuus	26
11 Johtopäätökset	28
LÄHTEET	30
LIITTEET	33
Liite 1. Remburssiteksti hissitoimitukselle (Documentary credit)	33
Liite 5. Johdanto jälleenmyyjille	37
Liite 6. Saatekirje jälleenmyyjille	38
Liite 7. Kyselyn kysymykset	39

1 Johdanto

Valitsin opinnäytetyöni aiheeksi remburssit (ks. sivu 3), jonka sain toimeksiantona KONE Hissit Oy:ltä (jatkossa KONE Hissit). Remburssi on maksutapa, jossa asiakirjat esitetään remburssitekissä (Liite 1) olevaa summaa vastaan. Remburssia käytetään useimmiten kansainvälisessä kaupassa, missä remburssi antaa myyjälle maksuvarmuuden.

Työni KONE Hisseillä osa-aikaisena vientiassistenttina alkoi syyskuussa 2011, jolloin tutustuin rembursseihin ensimmäisiä kertoja. Tammikuusta 2012 aloitin kevään mittaisen työharjoittelujaksoni samojen työtehtävien merkeissä, josta jatkoin jälleen osa-aikaisena työntekijänä. Toimin vientianssistenttina KONE Hissien KDI osastolla (Kone Distributor Operations) neljälle logistiikkatiimin jäsenelle. KDI:n alueisiin kuuluvat ne maat, joissa KONE Oyj:llä (jatkossa KONE) on jatkuvaa myyntiä hisseille, mutta joihin ei ole perustettu tytäryhtiöitä. Näitä alueita ovat pääosin entisen Neuvostoliiton sekä Afrikan maat sekä muutama Euroopan maa kuten esimerkiksi Malta, Serbia, Montenegro, Albania ja Bulgaria. Näissä maissa toimii KONE:en valtuutetut, paikalliset jälleenmyyjät, joiden kanssa KDI tekee hissikauppaa ja edesauttaa kyseisiä jälleenmyyjä kasvamaan omalla markkina-alueellaan.

Pääaineeni HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulussa oli laskentatoimi. KONE:en puolesta aiheen valitsemisen sain hoitaa melko itsenäisesti ja pääainevalinnasta hieman poiketen päädyin rembursseihin. Aiheen valitsemiseen vaikutti myös se, että opinnäytetyön tuli olla julkinen eikä niin sanottua liikesalaisuuksista koostuvaa opinnäytetyötä olisi voitu kirjoittaa. Aiheeseen kuuluu kaupalliset remburssit ja standby remburssit (katso sivu 15) sekä niiden hyötyjen ja haittojen tarkasteleminen teorian avulla. KDI:n jälleenmyyjille teetetyn kyselyn perusteella sain selville käyttökokemukset ja mielipiteet kyseisistä maksutavoista.

Tavoitteenani on kertoa aiheesta mahdollisimman asiantuntevasti, selkeästi ja mielenkiintoisesti. Tarkoituksena on avartaa lukijan käsitys maksutavasta, jossa kauppasumma tuotteesta tai palvelusta saadaan asiakirjoja vastaan. Koin tämän opinnäytetyöaiheen mielenkiintoiseksi ja hyödylliseksi tulevaisuuteni kannalta. Tämän opinnäytetyön sekä KDI:lla tekemiäni työtehtävien ansiosta pääsin tutustumaan eri näkökulmiin kansainvälisessä kaupassa ja varsinkin niissä maissa, missä taloudellinen ja poliittinen asema vaikuttavat suuresti yrityksen maksukykyyn ja kaupankäyntiin. Omat tavoitteeni tälle opinnäytetyölle ovat aihealueen perusteellinen tuntemus, KDI:lle mahdollisesti tuoma hyöty sekä kyselyn esittämisen onnistuminen KDI:n jälleenmyyjille.

1.1 Toimeksiantaja

Teknologiayritys KONE kuuluu alansa johtaviin yrityksiin tarjoten edistyksellisiä hissejä, liukuportaita, automaattioivia sekä monipuolisia ratkaisuja tuotteidensa modernisointiin ja huoltoon. Yhtiöllä on maailmanlaajuisesti noin 250 000 asiakasta (KONE Oyj 2013).

KONE:en liikevaihto oli vuonna 2011 noin 5,2 miljardia euroa ja henkilöstöä noin 35 000, jotka sijoittuvat ympäri maailmaa toimiviin toimipisteisiin. Toimipaikkoja KONE:ella on noin 1000 eri puolilla maailmaa kahdeksan tuotantolaitosta sekä muutamia globaalisia tuotekehityskeskuksia. Näiden lisäksi KONE:ella on aikaisemmin mainitsemiäni jakelijoita, eli jälleenmyyjä, yli 60 maassa. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Espoon Keilaniemessä, jonne myös KDI osaston toiminta on sijoitettu (KONE Oyj 2013).

2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyötä työstin kirjallisen ja sähköisen materiaalin, koulutusten, kollegoiden kommenttien ja KDI:n ulkomailla toimivien jälleenmyyjien avulla. Kirjallista materiaalia

olivat esimerkiksi KDI:n toimitiloista löytyvät oppaat, joita hyödynsin paljon teoreettista osuutta kirjoittaessani. Kävin myös muutamissa Handelsbankenin, Nordean ja Pohjolan järjestämässä koulutustilaisuuksissa, joissa keräsin omia muistiinpanoja tilaisuuksissa annettuihin koulutusmateriaaleihin. Tietoa on etsitty myös pankkien omilta Internetsivuilta.

Tieteellisessä osuudessa perehdyn KDI:n jälleenmyyjien käyttökokemuksiin, heille tuomiin hyötyihin ja haittoihin sekä mielipiteisiin remburssien käytöstä. Näiden vastausten saamiseksi loin kyselyn, jossa esitin yksinkertaisia, mutta päteviä kysymyksiä aiheesta. Suurimmaksi haasteeksi kyselyn laatimissa ja lähettämässä oli vastausten keruu; kuinka monelle ja kuinka usein tuli lähettää muistutus, onko ajankohta oikea ja onko jälleenmyyjillä kiinnostunusta.

Päivittäinen remburssien käsittely edesauttoi minua ymmärtämään remburssin kulkua paremmin. Tällä kokemuksella sisäistin aiheen melko helposti ja itse oppiman tiedon kertominen lukijalle oli helpomaa. Tarkoituksena oli kertoa yksinkertaisesti aiheesta helpottaakseni lukijoiden luku prosessi. Peilaan löytämäni teoriaa jo tietämiini asioihin ja luon opinnäytetyön ohella myös itselleni paketin, jota käyttää jatkossa hyödyksi esimerkiksi työmaailmassa.

Työni ohella minulle tarjoutui myös lukuisia tilaisuuksia osallistua erinäisiin koulutuksiin ja perehdytyksiin remburseista ja kansainvälisestä kaupasta. Koulutusten avulla sain lisätietoja remburssin konkreettisesta maailmasta, jota en välttämättä olisi löytänyt muusta kirjallisuudesta. Verkostoiduin myös Suomessa toimivien pankkien Trade Finance osastojen henkilöiden kanssa, joiden tietämystä remburseista olen käyttänyt tätä opinnäytetyötä laatiessani. Syyskuussa 2012 tapasin Handelsbankenin Trade Finance osaston yhteyshenkilöitä heidän pääkonttorillaan Aleksanterinkadulla opinnäytetyöni liittyen.

3 Remburssit

Remburssi on maksutapa, jossa asiakirjat esitetään remburssitekstissä olevaa summaa vastaan. Ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle, edellyttäen että myyjä esittää remburssin ehtojen mukaiset asiakirjat remburssin voimassaoloaikana. Kansainvälisesti remburssi tunnetaan sanoilla Letter of Credit (LC) ja Documentary Credit (DC). Näistä kahdesta jälkimmäistä käytetään useammin (Pohjola Oyj 2011, 9). Rembursseja käytetään yleisemmin kansainvälisessä kaupassa, joiden kauppaa-arvo on suuruudeltaan merkittävä. Useimmiten kahden eri maan yrityksen välillä solmitun remburssin avulla taataan, että myyjä saa myydylle tuotteelleen remburssin määrätyn vastineen ostajamaan taloudellisesta ja poliittisesta tilanteesta huolimatta (Wikipedia 2012).

Ostajan pankin sitoutumus suojaa myös myyjää mahdollisten vastapuolen riskien varalta tai ostajan yllättävältä maksukyvyttömyydeltä sekä –haluttomuudelta. Varmistamalla ostajan maksukyky, myyjän tulee vaatia vahvistettua remburssia, joka ennakkoon varmistaa maksun saannista, kunhan remburssin mukaiset asiakirjat on laadittu ja esitetty ehtojen mukaisesti. Taloudellisesti tai poliittisesti heikosti olevien maiden kanssa useimmiten käytetään vahvistettuja rembursseja, jotka turvaavat myyjän oikeuksia ja turvaa maksun saannin ostajalta (Pohjola Oyj 2011, 9).

Rembursseja käytettiin ensimmäisen kerran jo 1700-luvulla, jolloin ne olivat yleisiä taloudellisten tapahtumien välineitä varsinkin Englannissa, missä pankit olivat monopoliasemassa remburssikaupassa punnan ollessa yleisin valuutta maailman taloudessa. Tämän myötä remburssien käyttö levisi myös muualla Eurooppaan. 1700-luvulla rembursseja verrattiin shekkeihin eikä rembursseja pidetty tarkkoina tai hintavina maksuvälineinä. (Blog Infodagan2u 2007). Toisen maailmansodan jälkeen rembussien käyttö pysyi vakaana, jonka jälkeen remburssi oli todistettu olevan joustava väline. Remburssin ehtoja pystyi helposti muuttamaan kansainvälisessä kaupankäynnissä, mikä helpotti

kaupankäyntiä. Vielä tänäkin päivänä remburssia pidetään luotettavana ja joustavana maksutapana (Blog Infodagan2u 2007).

3.1 Remburssin sähköistyminen

Remburssien käyttö sähköisesti on yleistymässä ja pankeilla on käytössään omia swift-palveluja, joita pitkin remburssitekstit ja -ilmoitukset lähetetään pankkien välillä. Remburssitekstistä riippuen vahvistava pankki voi lähettää tarkistetut asiakirjat avaajapankille myös sähköisesti, mutta yleisempää vielä on alkuperäisten asiakirjojen lähetys kuriirilla (Mikko Malminen 2011, 28).

Sähköisen palvelun lisäksi uskotaan, että remburssien tilalle tai rinnalle on tulossa uusia maksutapoja. Yhtenä vaihtoehtona on esitetty pankkitatakaun tyyppinen standby remburssi sekä BPO (Bank Payment Obligation). BPO:ssa asiakirjat kulkevat myyjältä ostajalle kuriirilla, mutta pankeille asiakirjat esitetään sähköisesti. Nopeamman asiakirjaesityksen ja -lähetyksen lisäksi, BPO pystyy takaamaan lähes samanlaisen turvan ostajan maksusuorituksesta ja myyjän tavarantoimituksesta kuin kaupallinen remburssi (Mikko Malminen 2011, 48).

3.2 Remburssin käsitteitä

Ennen kuin syvennyn tarkemmin remburssin kulkuun ja sen sisältämiin asiakirjoihin, on hyvä ensin kertoa tärkeimmät termit ja käsitteet.

TERMI	SELITYS
Reburssin toimeksiantaja	Ostaja, joka pyytää pankkia avaamaan reburssin myyjän hyväksi.
Avaaja pankki	Ostajan oma pankki, joka avaa reburssin ja sitoutuu maksamaan reburssinsaajalle reburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan
Reburssin edunsaaja	Myyjä, jonka eduksi reburssi avataan.
Ilmoittava pankki	Myyjän oma pankki, minkä kautta avattu reburssi avisoidaan eli välitetään myyjälle.
Nimetty pankki	Pankki, jossa reburssi on käytettävissä.
Katepankki	Pankki, jonne avaajapankki maksaa reburssiin liittyvät maksut.
Vahvistava pankki	Pankki, joka edunsaajan tai avaajapankin pyynnöstä vahvistaa reburssin ja sitoutuu avaajapankin lisäksi maksamaan myyjälle reburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan

Kuvio 1. Reburssin käsitteet (Danske Bank 2013).

Reburssin toimeksiantajana (Kuvio 1.) toimii ostaja, joka sopii edunsaajan kanssa keskenään reburssin ehdoista. Reburssiehtoihin voivat myös vaikuttaa avaajapankki, joka voi määrittellä ehtoja avaajapankin maan silloisen tilanteen ja tapojen mukaan. Reburssin edunsaaja usein haluaa reburssin olevan käytettävissä omassa pankissaan, jonka myös oma pankki on vahvistanut. Toimeksiantaja vastaa kaikista pankkikuluista ellei reburssin ehdoissa toisin mainita (Savolainen 11.11.1998).

Vahvistavan pankin tarkoituksena on antaa edunsaajalle vahvistus siitä, että kun asiakirjat on laadittu ja esitetty avaajapankille ilman virheitä, reburssissa määrätty summa on maksettava tietyn ajan kuluessa esityspäivässä. Edunsaajan laatimalla proforma laskulla reburssin toimeksiantaja, eli ostaja, avaa reburssin omassa pankissaan (Wikipedia

2012). Remburssikaupassa ostaja määrittelee remburssin ehdot kauppasopimuksen pohjalta, mikä on laadittu ostajan ja myyjän välille. Käyttäessään remburssia maksutapana, ostaja osoittaa maksukykynsä myyjälle. Samalla ostaja saa vakuuden siitä, että myyjä on valmis noudattamaan remburssin ehtoja ja toimittaa niiden mukaisesti niin tavarat, kuin vaadittavat asiakirjat esitettäväksi pankille. (Pohjola Oyj 2011, 9).

TERMI	SELITYS
Peruuttamaton remburssi	Avaajapankin ehdoton sitoutumus maksaa myyjälle remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan. Remburssia ei voida muuttaa tai peruuttaa ilman kaikkien osapuolien sitoumusta.
Peruuttamaton vahvistettu remburssi	Avaajapankin ja vahvistavan pankin ehdoton sitoutumus maksaa myyjälle remburssiehtojen mukaisia asiakirjoja vastaan
Hiljainen vahvistus	Myyjän pyynnöstä tapahtuva remburssin vahvistus. Hiljainen vahvistus tapahtuu ainoastaan myyjän ja myyjän pankin välillä, josta ei ilmoiteta ostajalle tai avaajapankille.
Avista remburssi	Remburssi, jossa myyjää saa maksun heti kun remburssiehdot on täytetty.
Aikaremburssi / maksuajallinen remburssi	Remburssi, jossa myyjä saa maksun sovitun maksuajan kuluttua. Yleisimpiä maksuaikoja ovat 30, 60 ja 90 päivää laivauksesta.

Kuvio 2. Remburssin käsitteet (Danske Bank 2013).

Remburssi on avaajapankin peruuttamaton sitoumus. (Kuvio 2.) Edunsaajalle ei jää riskiä ostajan yllättävästä kaupan peruutuksesta kun edunsaaja on valmis sopimaan remburssiehtoja koskevista seikoista. Peruuttamatonta remburssia ei voida peruuttaa tai muuttaa sen ehtoja ilman kaikkien osapuolien suostumusta. Remburssiin voi sisällyttää

vain sellaisia ehtoja, joita edunsaaja pystyy täyttämään saadakseen remburssissa määrätyn summan kaupastaan (Pohjola Oyj 2011, 10).

Jos remburssissa on käytettävissä muualla kuin edunsaajan omassa pankissa ja on vahvistamaton, voi edunsaajan pyytää omaa pankkiaaan vahvistamaan remburssin välttääkseen riskit. Oman pankin, eli siis ilmoittavan pankin suostuessa tähän, nimitetään vahvistusta hiljaiseksi vahvistukseksi, josta ei kerrota remburssin toimeksiantajalle tai avajapankille. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

Remburssit voidaan jakaa kahteen eri osaan maksuajankohdan perusteella; avista- eli käteisrembursseihin, sekä aikarembursseihin. Avistaremburssissa edunsaaja saa avajapankilta suorituksen esitettyään ehtojen mukaiset asiakirjat. Edunsaaja saa suorituksen tavallista nopeammin, kun remburssin maksupaikaksi ja käytettävyydeksi on määrätty edunsaajan oma pankki (Pohjola Oyj 2011, 10). Aikaremburssissa edunsaaja on myöntänyt remburssin toimeksiantajalle, eli myyjälle, maksuaikaa, jonka umpeuduttua edunsaaja saa avajapankilta maksun. Maksuajaksi on voitu esimerkiksi antaa 30 tai 120 päivää. Halutessaan edunsaaja voi muuttaa aikaremburssin avistaremburssiksi pyytämällä omaa pankkia diskonttaamaan (Kuvio 3.) vahvistettuun aikaremburssiin perustuvan saatavansa (Pohjola Oyj 2011, 10).

TERMI	SELITYS
Diskonnttaus	Vahvietussa maksuajallisessa remburssissa pankki maksaa myyjälle heti kun remburssiehdot ovat täyttyneet. Vahvistava pankki saa itse maksun avaajapankilta vasta eräpäivänä.
Standby-remburssi	Remburssin muotoinen pankkitakaus.
Eräpäivä	Remburssissa maksun eräpäivä.
Viimeinen voimassaolopäivä	Remburssin loppumispäivä, johon mennessä myyjän tulee esittää remburssiehtojen mukaiset asiakirjat vahvistavalle pankille.
Laivaus	Yleisilmaus remburssissa kaikella tavaran toimimittamiselle kuljetusmuodosta riippumatta.
UCP600	Kansainvälisen kauppakamarin Yhdenmukaiset remburssisäännöt.

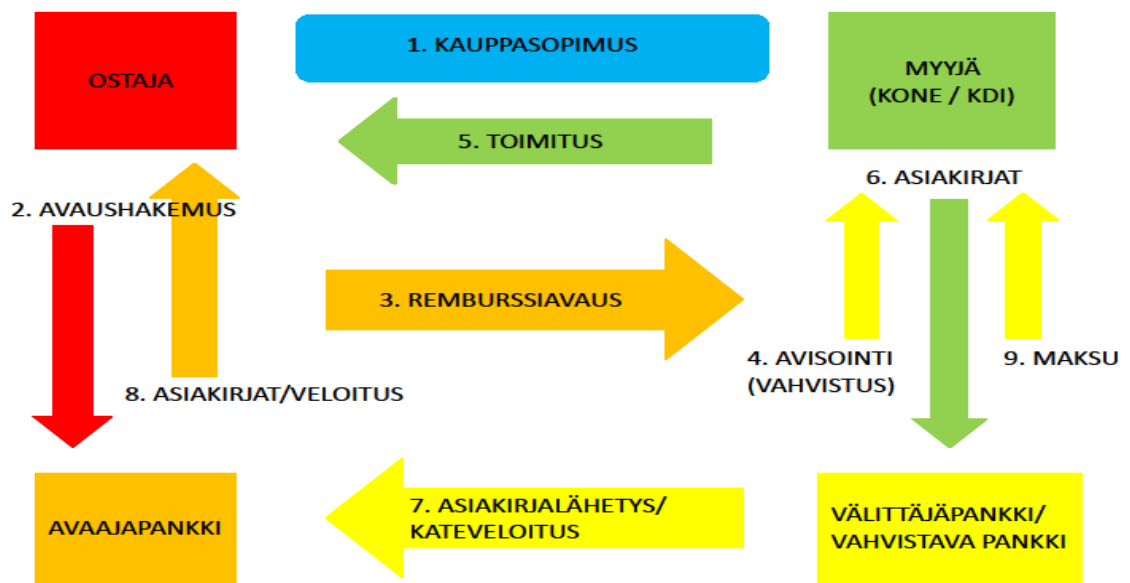
Kuvio 3. Remburssin käsitteet (Danske Bank 2013)

Niin sanottujen vakioasiakkaiden kanssa voi tavallisen remburssin sijaan solmia pitkäkestoisemman, stand by remburssin. (Kuvio 3.) Standby on remburssimuotoinen pankkitakaus, jossa on määritelty avaajapankin takaus remburssinsaajalle ja sitoumus tekstissä vaadittuja asiakirjoja vastaan. Standby remburssit toimivat lähes samalla tavalla kuin kaupalliset remburssit. Erona esimerkiksi on, että standby remburssiin ei kuulu jokaisen yksittäisen remburssin tuomat kustannukset. (Pohjola Oyj 2011, 11).

Remburssien tulkintaan ja avaamiseen on laadittu yleisiä remburssisääntöjä, kuten esimerkiksi UCP 600 – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, Yh-

denmukaiset remburssisäännöt ja ISBP – International Standard Banking Practise (Wikipedia 2012).

3.3 Remburssin kulku



Kuvio 4. Remburssin elinkaari (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

Remburssia avattaessa molemmat osapuolet, edunsaaja sekä toimeksiantaja, sopivat yhdessä remburssiehtoista jo aikaisemmin solmitun kauppasopimuksen pohjalta (Kuvio 4, kohta 1). Remburssin toimeksiantaja avaa edunsaajan laatimalla proforma laskulla remburssin omassa pankissaan (Kuvio 4, kohta 2), mistä remburssiteksti kulkeutuu swiftinä edunsaajan pankille, eli ilmoittavalle pankille (Kuvio 4, kohta 3). Remburssi on voimassa swiftin vastaanottamisesta remburssissa ilmoitettuun päivämäärään asti. Voimassaoloajoiksi käyvät niin neljäntoista päivän kuin kolmen kuukauden jaksot. Ilmoittava pankki avisi ja mahdollisesti myös vahvistaa remburssin edunsaajalle (Kuvio 4, kohta 4). (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

Remburssin avauksen jälkeen, myyjä tarkastaa remburssitekstin ja varmistaa, että ehdot vastaavat aikaisemmin solmittua kauppasopimusta. Virheiden ilmetessä, myyjä ilmoittaa ostajalle huomatuista virheistä ja ostaja pyytää pankkiaan korjaamaan virheet, jolloin ilmoittavalle pankille lähetetään muutokset. Kun remburssiteksti on hyväksyttävä ja myyjä pystyy täyttämään ehdot, on remburssi varma maksutapa. Tavarankäyttö ja sen jälkeinen toimitus voidaan aloittaa (Kuvio 4, kohta 5) (Pohjola Oyj 2011, 11).

Tavarankäytön toimitettua remburssin edunsaaja esittää remburssissa vaaditut asiakirjat ilmoittavalle pankille (Kuvio 4, kohta 6). Jos ilmoittava pankki on samalla myös vahvistava pankki, tarkistaa kyseinen pankki asiakirjat todetakseen, että ne ovat remburssiehtojen mukaiset ja ilmoittaa mahdollisista asiakirjavirheistä myyjälle. Tässä vaiheessa myyjä voi vielä vaikuttaa asiakirjojen virheettömyyteen, jos esitysaikaa on vielä jäljellä. Jos remburssitekstissä on määritelty asiakirjojen esityspaikaksi muu kuin myyjän oma pankki, lähettää ilmoittava pankki asiakirjat sinne tarkistettavaksi (Pohjola Oyj 2011, 11).

Asiakirjojen tarkistuksen jälkeen joko ilmoittava pankki tai vahvistava pankki, sopimuksesta riippuen, lähettää tarkistetut asiakirjat avaajapankille (Kuvio 4, kohta 7). Avaajapankki välittää asiakirjat ostajalle (Kuvio 4, kohta 8) ja on valmis siirtämään remburssissa määrätyn summan avaajapankin ja mahdollisen vahvistavan pankin kautta ilmoittavalle pankille, josta suoritus siirtyy myyjälle (Kuvio 4, kohta 9) (Pohjola Oyj 2011, 11).

4 Remburssin hyödyt ja haitat

Kauppaa tehdessä niin ostajalla kuin myyjälläkin on omat riskinsä. Myyjän suurimpiin riskiin lukeutuvat muun muassa ostajan maksukyvyttömyys tai maksuhaluttomuus, kun taas ostajan riskeihin lukeutuvat toimitukseen sekä sen ajoitukseen liittyvät seikat, kuten myös tavarankäytön oikeudellisuuteen liittyvät todisteet. Toimitukseen voi liittyä myös maahanvienti- ja tulliriski, joka tässä tapauksessa tarkoittaa sille tarkoitettua tarpeellista dokumentaatiota, josta ei myyjä välttämättä tiedä etukäteen. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

Vahvistettu remburssi kattaa yllä olevat sekä myyjän että ostajan riskit, kuten myös maariskin, avaajapankki riskin sekä dokumenttiriskin. Maariskillä tarkoitetaan maata, joka ei kykene suoriutumaan velvoitteistaan, (Taloussanomien) avaajapankki riskillä tarkoitetaan pankkia, joka ei ole maksanut remburssiehtojen mukaisesti suoritusta ennen eräpäivää (Finnvera Oyj) ja dokumentti riskillä sopimusten tai asiakirjojen pätevyyttä. (Vienninrahoitus 2011 – työryhmä 2011, 30).

4.1 Hyödyt

Yllä lueteltujen riskien kattamisen lisäksi, kaupallinen remburssi antaa varmuuden maksusta, jos myyjä on esittänyt vaadittavat asiakirjat asianmukaisesti ja remburssi on vahvistettu. Remburssia avatessa maariski on myös otettu huomioon, jolloin toimituksen estyessä tai myöhästyessä, myyjä saa remburssissa mainitun summan. Ostajan luotekelpoisuus taataan kun ostaja käynnistää remburssinavaus prosessin, jolloin myös avaajapankki sitoutuu vahvistamaan ostajan luotekelpoisuuden oman pankkinsa kautta. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

Kuten aikaisemmin on mainittu, remburssihin voidaan määritellä tiettyjä aikarajoituksia maksulle, ellei kyseessä ole avistaremburssi. Aikarajallinen remburssi antaa myös helpotusta avaajamaan päässä ja maksu on nopea rajoituksista huolimatta. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

Ostajan kannalta hyötyjä ovat esimerkiksi varmuus toimituksesta, tavarantoimitus sovittuna aikana sekä varmuus tarvittavien asiakirjojen saannista. Rahtikirjam, joka on remburssin yleisin vaadittu rahtikirja, kertoo toimituksen oikeudellisuudesta. Remburssissa mainittu latest date of shipment (viimeinen lastauspäivä) antaa varmuuden tavarantoimituksen ajankohdasta. Ostaja voi määritellä tiettyjä asiakirjoja vaadittavaksi remburssiin, joita hän itse tulee tarvitsemaan esimerkiksi tullauksessa. Ostajan vaaditut tai

ehdottamat todistukset ja asiakirjat tulee hyväksyttävä myyjällä, joka ilmoittaa, onko kykenevä toimittamaan ostajan vaatimia asiakirjoja vai ei. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

4.2 Haitat

Kirjallisen ja sähköisen materiaalin perusteella kaupallisen remburssin haitoista ei löytynyt tietoa, mutta Handelsbankenilla tehdyn tapaamisen aikana aihetta käsiteltiin. Kaupallisen remburssin suurimmaksi haittapuoleksi nousi sen hitaus. Tavara useimmiten tilataan vasta kun asiakas on avannut remburssin ja asiakirjoja voidaan valmistella vasta kun tavara on valmis. Toimitus aloitetaan heti kun huolitsija siihen kykenee. Joissain tilanteissa alkuperäisten rahtikirjojen saaminen huolitsijoilta kestää tavallista kauemmin, mikä hidastuttaa asiakirjojen esitystä pankille. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012)

On myös tilanteita, jossa alkuperäisten asiakirjojen matkaamisessa myyjälle vie saman verran aikaa kuin itse tavaran lähetyksessä. Lähetetty toimitus on jo määränpäässä, mutta tullaukseen vaaditut rahtikirjat ja pakkalistat vielä pankilla tarkistuksessa. Viivästys ei ole enää myyjän vastuulla, sillä remburssiehtojen mukaisesti myyjän velvollisuus on toimittaa alkuperäiset asiakirjat yleensä noin 21 päivää laivauksesta vaikka toimitus olisi jo määränpäässä kyseisen ajan kuluessa. Asian etenemistä hidastaa vielä pankkien viemät asiakirjatarkastukset, joissa kuitenkin huomioidaan remburssinvoimassaoloaika ja sen ylittämättä jättäminen. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

5 Yleisimmät remburssiasiakirjat

Remburssiasiakirjojen laatu ja niiden määrä käy ilmi remburssitekstistä. Jokainen remburssissa määrätty asiakirja tulee tehdä remburssissa kerrottujen ohjeiden mukaisesti ja remburssin ehtojen toteutuminen todetaan yksinomaan esitettyjen asiakirjojen perusteella. Yhdestäkin virheestä, joka voi olla esimerkiksi kirjoitusvirhe tai ristiriita toiseen

remburssi asiakirjaan, tulee discrepancy eli virhemaksu. Virhemaksu vaihtelee 50 eurosta noin 150 euroon vahvistavasta pankista ja maasta riippuen. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

Liitteenä (Liite 1.) remburssiteksti hissitoimitukselle Kiinan Kunshanista Apapa Lagoosiin, Nigeriaan. Remburssin lisäksi olen liittänyt muutamia remburssitekstiin kuuluvia tärkeimpiä asiakirjoja, joista kerron enemmän alla. Remburssitekstissä ja – asiakirjoissa olleet henkilökohtaiset tiedot asiakkaasta tai kaupasta olen peittänyt eettisistä syistä ja suojellakseni ostajan henkilöllisyyttä.

5.1 Kauppalasku ja pakkalista

Kauppalasku eli commercial invoice on tärkein asiakirja remburssissa. Sen avulla näytetään tuotteet sekä niiden yksikkö- ja kokonaishinta, kappalemäärä, alkuperämaa, toimitus- ja maksuehto sekä remburssissa kerrottu tavarankuvaus. Tavarankuvaus tulee olla yhdenmukainen remburssin tavarankuvauksen kanssa ja sama kuvaus toistetaan useimmiten kaikissa remburssi asiakirjoissa ristiriitojen välttämiseksi. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

Pakkalista erittelee tuotteen jokaisen osan erikseen. Laivauksissa hissit kuljetetaan osina konteissa ja hissien pakkalistat saadaan tehtaalta, jotka välitetään ostajalle tiedoksi. Lisätoissa määritellään jokaisen osan painot ja mitat. Pakkalistalla ostaja pystyy tarkistamaan tavarankuvauksen sisällön, jonka myöhemmin tulee tullaamaan myyjän laatimalla kauppalaskulla sekä tavaratoimittajan laatimalla rahtikirjalla (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

5.2 Rahtikirjat

Rahtikirja on todistus tavarankuvauksen toimittamisesta pisteestä A, pisteeseen B. Rahtikirjalla todistetaan myös kuljetusopimuksen ehdoista, sekä siitä, että rahtikuljettaja on ottanut tavarankuvauksen vastaan hyvässä kunnossa. Rahtikirjassa tulee useimmiten erikseen merkitä

”freigh collect” tai ”in good order”, jotta se todistaa tavaran olleen moitteettomassa kunnossa tavaran vastaanottohetkellä ja lastauksessa. Rahtikirjassa tulee olla merkittynä kollojen, eli pakettien, lukumäärä ja painot niin kuin ne on merkitty kauppalaskussakin (Laki24fi). Tavallisimpia rahtikirjoja ovat merikonossementti missä laivaus tapahtuu satamasta satamaan, lentorahtikirja, auto- ja rautatierahtikirjat sekä yhdistetyn kuljetuksen rahtikirja, joka sisältää kaksi eri kuljetusmuotoa (Fonck 11.11.1998).

5.3 Alkuperätodistus

Alkuperätodistus on nimensä mukaisesti todistus tavaran alkuperämaasta. Kauppa-kamari myöntää Euroopan yhteisön yleisen alkuperätodistuksen (European Community Certificate of Origin) viejän pyynnöstä valmiille lomakkeelle, jonka viejä itse on täyttänyt. Alkuperätodistusta vaaditaan maihin, joilla ei ole vapaakauppasopimuksia Euroopan yhteisön kanssa, mutta jotka kuitenkin tarvitsevat todistusta kauppapoliittisia toimenpiteitä varten. Kauppapoliittisia toimenpiteitä ovat muun muassa tullaus ja ulkomaankaupan tilastot. Alkuperätodistuslomakkeeseen kuuluu hakemuslomake, alkuperäiskappale sekä jäljennöskopio. Viejän allekirjoittama hakemuslomake jää kauppa-kamarille, alkuperäiskappale ostajalle ja jäljennöskappale jää viejälle (Keskuskauppakamari).

5.4 Virheelliset asiakirjat

Remburssiasiakirjoja laatiessa virheiden määrä tulee minimoida mahdollisten virhemak-sujen uhalla. Kun myyjä päättää asiakirjojen olevan laadittu remburssiehtojen mukaises-ti, tulee hänen esittää ne vahvistavalle pankille hyväksyttäväksi. Löytäessään asiakirjoista virheitä, saattaa vahvistava pankki halutessaan, tai omia etujaan ajatellen, kieltäytyä hyväksymästä asiakirjaesitystä tai edes negosioimasta. Useimmiten oman maan sisällä olevat vahvistavat pankit tekevät virheilmoituksen vain myyjälle ennen asiakirjojen lähettämistä avaajapankille. Näin myyjä voi vielä korjata tekemänsä virheet asiakirjoihin jos mahdollista. Useimmiten virheet kauppalaskussa, alkuperätodistuksessa sekä pakkalis-

tassa ovat korjattavissa. Jos virhe on ilmennyt rahtikirjassa tai muussa ulkopuolisen puolen tekemässä asiakirjassa, on sitä lähes mahdotonta korjata esitysajan puitteissa (UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt 2007, 49 -51).

Jos konossementissa huomataan virhe, jota ei voida enää korjata, tulee vahvistavan pankin joka tapauksessa esittää myyjän lähettämät asiakirjat avaapankille hyväksyttäväksi. Avaajapankilta voi saapua hylkäysilmoitus, jossa tulee olla mainittuna ilmoitus hylkäyksestä sekä jokainen virhe, jonka avaajapankki on löytänyt. Tästä johtuen pankki kieltäytyy hyväksymästä asiakirjaesitystä tai negosioimasta. Näissä tapauksissa avaajapankki saattaa myös olla välittämättä asiakirjoja ostajalle virheellisyyden takia tai säilyttää asiakirjat odottaen lisäohjeita esittäjältä (UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt 2007, 49 -51).

Jälleenmyyntikaupoissa, jolloin remburssin avaaja on aina sama, asiakirjat hyväksytään vaikka ne olisivatkin virheellisiä. Asiakasta veloitetaan jokaisesta virheestä, joka erikseen määritellään rembussiehdoissa. Virheistä peritään noin 50 – 100 dollarin maksu kappaletta riippuen avaajapankin säännöksistä. Virheellisten asiakirjojen takia remburssissa ilmoitetun summan maksu myyjälle viivästyy hyväksymisestä huolimatta. Ulkopuolisten tai niin sanottujen kerta-asiakkaiden kanssa käydyt remburssikaupat ovat riskialttiimpia maksun suhteen. Virheellisten asiakirjojen takia myös ostaja voi haluta kieltäytyä asiakirjojen hyväksymisestä, mutta samalla ostaja ei saa tuotettaan ulos maansa tullista ilman remburssissa esitettyjä toimitusasiakirjoja (UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt 2007, 49 -51).

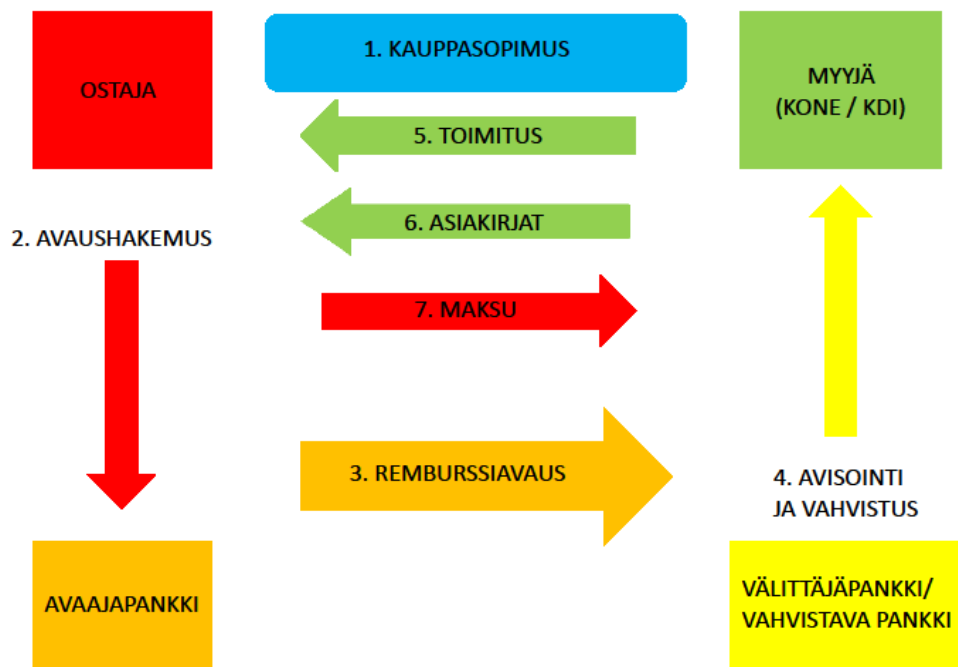
6 Standby remburssi

Maksutapana käytettävän kaupallisen remburssin ohella on myös olemassa pankkita-kuun tyyppinen standby remburssi, mikä kuitenkin on laadittu kaupallisen remburssin muotoon. Standby:n ideana on taata myyjälle maksun sitoumuksesta tekstissä vaadittuja

asiakirjoja vastaan. Käytännössä kaupallisen remburssin ehdot ja vaadittavat asiakirjat voivat olla samanlaiset kuin standby remburssissa. Standby:n ehdot määritellään myyjän ja ostajan välisen kauppasopimuksen perusteella, niin kuin myös kaupallisessa remburssissa (Pohjola Oyj 2013).

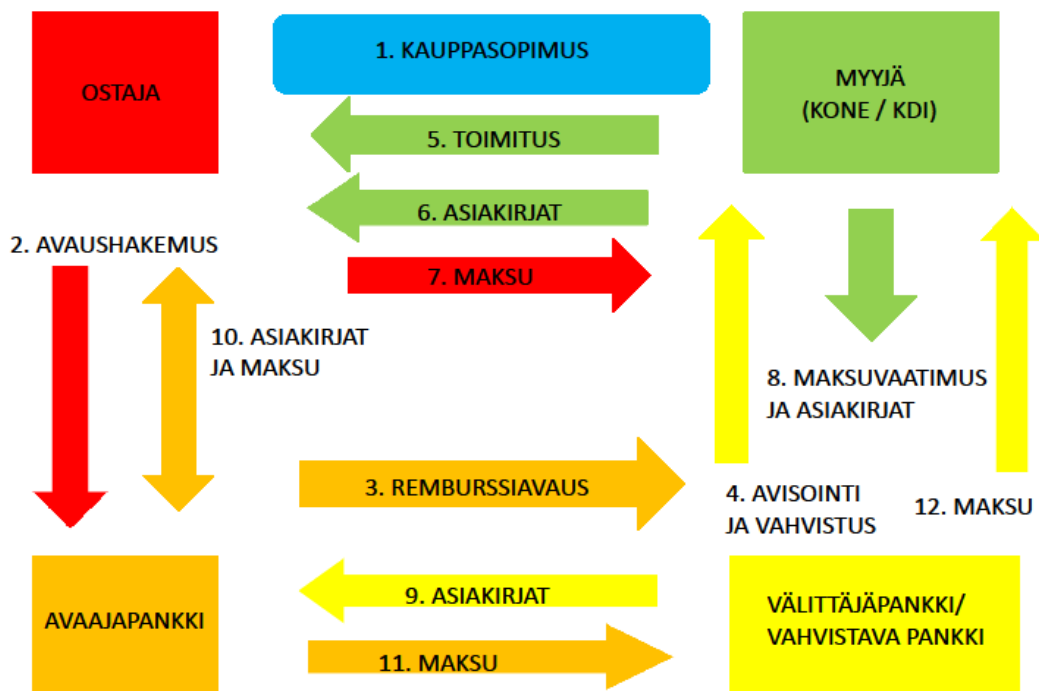
Erona standby remburssissa verrattuna kaupalliseen remburssiin on asiakirjojen kulku. Asiakirjat kulkevat ostajan ja myyjän välillä suoraan ilman pankkeja. Asiakirjojen lisäksi myös tavallisemmat ennakkomaksut ja tilisiirrot ostajan ja myyjän välillä tapahtuvat suoraan. Standby toimii myyjälle vakuutena, mikä tuo turvan jos asiakkaan maksut viivästyvät tai ostajan taloudellinen tilanne heikkenee ostajamaan tilanteen myötä. Niin kuin kaupallinen remburssi, standby remburssi avataan sille summalle, mikä halutaan antaa takuuksi esimerkiksi vuoden mittaiselle jaksolle. Standby korvaa juuri kaupallisia remburseja ja pankkitakauksia (Pohjola Oyj 2013).

6.1 Standby remburssin kulku



Kuvio 5. Standby remburssin elinkaari (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

Yllä olevasta kuviosta (Kuvio 5.) näkee selkeästi, kuinka paljon lyhyempi asiakirjojen esitys sekä maksuprosessi ovat verrattuna kaupalliseen remburssiin. Standby remburssin avauksen jälkeen asiakirjat ja raha kulkevat suoraan myyjän ja ostajan välillä. Standby remburssit sopivat erityisesti jatkuvan kaupan vakuudeksi. Asiakkaan maksukyvyttömyyden sattuessa, myyjä voi maksuvaatimusta vastaan saada standby remburssissa olevasta takuusummasta itselleen sen osan, mitä asiakas sattuu olemaan velkaa. Alla kuvio siitä (Kuvio 6.), miten prosessi kulkee kun osapuolien maksusopimus on rikottu. (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).



Kuvio 6. Standby remburssin elinkaari 2 (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

Myyjä, eli tässä tapauksessa KDI, esittää omalle pankilleen maksuvaatimuksen sekä asiakkaalle lähetety laskut, joita asiakas ei ole pystynyt maksamaan. Vahvistava pankki

lähettää maksuvaatimuksen laskuineen avaajapankille, josta edellä mainitut asiakirjat välittyvät ostajalle. Ostaja on aikaisemmin standby remburssia avatessaan niin sanotusti sijoittanut tietyn summan rahaa vakuudeksi, jonka nyt myyjä pystyy itselleen vaatimaan edellä mainituilla asiakirjoilla. Avaajapankki maksaa vaaditun summan vahvistavalle pankille, joka välittää rahat eteenpäin myyjälle (Collan-Weber, Ikävalko 28.09.2012).

7 Tutkimuksen toteutus

Ennen tutkimuksen toteutusta selvitin kaupallisten remburssien ja standby remburssien väliset erot, jotka löytyvät aikaisemmassa teoriaosuudessa. Kyselyä laatiessani selvitin KDI:n mentorini kanssa, kenelle kysely tulisi lähettää, jotta vastaukset olisivat luotettavia ja mahdollisimman realistisia ja jotta niitä pystyisi hyödyntämään opinnäytetyöni jälkeen muuhunkin. Päädyin mentorini kommenttien perusteella keskittymään KDI:n asiakkaisiin, joilla oli entuudestaan kokemusta kaupallisista remburseista. Näille jälleenmyyjille laadin johdannon (Liite 2.) kertoen kyselyn tarkoituksesta, saatekirjeen (Liite 3.) opinnäytetyöhöni kirjoitetun teorian pohjalta sekä monipuolisen kyselyn (Liite 4.).

Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2003, 182) mukaan kyselyjen avulla voi kerätä laajempia tutkimusaineistoa nopeasti ja helposti. Kyselyllä useimmiten kysytään monia asioita monelta eri henkilöltä, mikä säästää kyselyn laatijan vaivannäköä ja aikaa. Haittapuolina tässä tutkimusmenetelmässä ovat vastausten pinnallisuus sekä tutkimustuloksia pidetään helposti vaatimattomina. Yksi yleinen riski kyselyn lähettämisessä on myös vastausten saamattomuus; kyselyn vastaanottaja eivät välttämättä ole kiinnostuneita vastaamaan.

Haittapuolista huolimatta koin kyselyn olevan sopivin tapa tiedustella jälleemyyntien kokemuksia ja mielipiteitä. Kyselyni koostui 15 kysymyksestä, joista osa oli monivalintakysymyksiä ja osa avoimia. Suurin osa kysymyksistä oli asetettu pakollisiksi, jotta sain mahdollisimman paljon dataa arvioitavaksi. Kansainvälisen työympäristön ja jäl-

leenmyyjien vuoksi, laadin kyselyni sekä saatekirjeen englanniksi. Sen laatimisessa ja lähettämässä käytin Webropol nimistä verkkopalvelua, jonne syötin kysymykseni itse valitsemalleni pohjalle. Webropolin avulla lähetin kyselyni jälleenmyyjille, seurasin vastausten määriä, lähetin muistutusviestejä sekä sain kaikista vastauksista yhtenäisen raportin, jonka tuloksia määrittelen hieman myöhemmin tässä raportissa. Käyttäjätunnukset palvelulle sain HAAGA-HELIA ammattikorkeakoululta.

Jaoin kyselyrunгон kolmeen osaan. Ensimmäinen kysymys koostui vastaajan yhteystiedoista, toinen osa kaupallisen remburssin käyttökokemuksista sekä kolmas osa perustui standby remburssiin kohdistuviin mielipiteisiin. Tein kyselystäni mahdollisimman helposti lähestyttävän sekä informatiivisen saatekirjeen kanssa. Halusin, että jälleenmyyjät saavat kyselyn tarkoituksen idean selväksi mahdollisimman nopeasti ja ytimekkäästi. Lähetin kyselyni 15 eri henkilölle noin 10 eri jälleenmyyntimaahan. Jälleenmyyntimaat, joille kyselyni lähetin olivat seuraavat: Algeria, Azerbaidzhan, Valkovenäjä, Etiopia, Nigeria, Georgia, Mauretania, Tunisia, Uzbekistan. Edellä mainitut jälleenmyyntimaat käyttävät kaupallista remburssia joko pääsääntöisesti tai tilauksesta ja loppuasiakkaasta riippuen.

Osa kyselyn vastaanottajista työskenteli samassa yrityksessä, mutta joko eri osastoilla tai hierarkisesti täysin eri asemilla. Ilmoitin jälleenmyyjille, että heidän henkilökohtaisia tietoja ei välitetä opinnäytetyöhön vaan ne ovat vain KDI:n käyttöä varten. Tulen tuloksia analysoidessa käyttämään maan nimiä tarvittaessa välttääkseni eettiset ongelmat ja pidan henkilökohtaiset tiedot salaisina. Lähetin kyselyni keskiviikkona 27.02.2013 ja KDI:n jälleenmyyjillä oli aikaa vastata kyselyyni perjantaihin 15.03.2013 mennessä. Vastauksia kyselyyni sain kuusi kappaletta.

8 Tutkimuksen tulokset

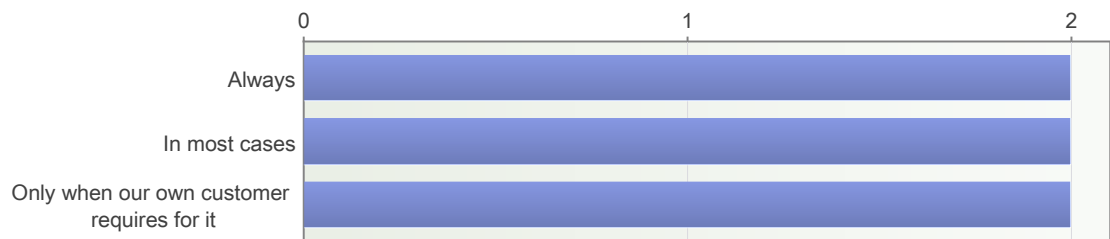
Tässä kappaleessa käyn kyselyni tulokset läpi kysymys kerrallaan. Vastausprosentti oli 40% ja vastauksia sain kuusi kappaletta 15:sta lähetetystä kyselystä. Ensimmäisenä tie-

dustelin kyselyssäni vastaajien yhteystietoja, jotka olivat seuraavat: etu- ja sukunimi, sähköpostiosoite, kaupunki, maa, yritys ja osasto. Kuten aiemmin mainitsin, ilmoitin KDI:n jälleenmyyjille, etten käyttäisi heidän henkilökohtaisia tietojaan opinnäytetyössäni.

Aikaisemmassa kappaleessa mainitsin, että olin jakanut kyselyn kolmeen eri osaan ja ensimmäinen kysymys toisesta osasta käsittelee kaupallisen remburssin käyttöä.

2. Kuinka usein käytätte kaupallista remburssia maksuvälineenä?

2. How often do you use documentary credit as a payment method?



Kaikki kuusi vastaajaa olivat vastanneet tähän kysymykseen. Kysymyksen vastausvaihtoehdot menivät tasan eli osa vastanneista avasi remburssin aina uuden tilauksen tullessa, osa useimmiten ja osa vain silloin kun heidän omat asiakkaansa sitä vaativat. Osa KDI:n jälleenmyyjistä voi maksaa laskuja tavallisilla tilisiirroilla ollessaan ostajina, kun taas ulkopuolisten ostajien kanssa käytetään useimmiten kaupallista remburssia.

Seuraavaksi kysyin kysymyksessä numero 3, ovatko jälleenmyyjämme olleet tyytyväisiä kaupallisen remburssin avaamiseen ja käyttöön.

3. Oletteko olleet tyytyväisiä kaupallisen remburssin avaamiseen ja käyttöön?

3. Have you been satisfied with issuing and using documentary credits?

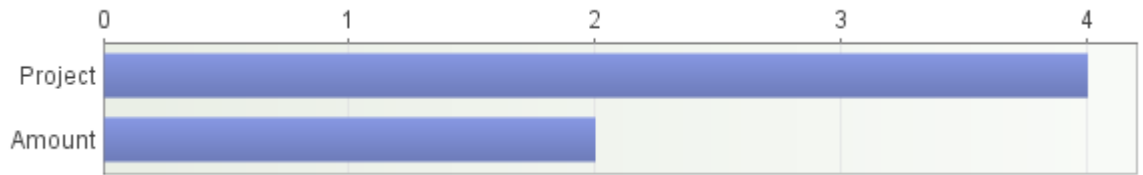


Kuudesta vastaajasta viisi oli ollut tyytyväinen kaupalliseen remburssiin ja yksi vastaajista ei sen kulujen ja suuren maksusitoumisen takia. Muut positiiviset kommentit keskittyivät kaupallisen remburssin maksuvarmuuteen, ajan ja rahan säästämiseen sekä turvallisuuteen. Nigerian jälleenmyyjämme mukaan mikään muun maksuväline ei käy kansainvälisessä kaupassa ja heidän mielestään kaupallinen remburssi on toiminut hyvin.

Nigerian jälleenmyyntiyrityksen toisen vastaajan mukaan kaupallinen remburssi on turvallisin maksutapa kansainvälisessä liiketoiminnassa, mikä tarjoaa viejälle vaihtoehtoisen maksutakauksen tuojan pankilta. Hän kommentoi, että kaupalliset remburssit yleensä vaativat tiettyjä asiakirjoja ennen maksun suorittamista. Niin viejän kuin tuojan tulee olla tietoinen siitä, että pankit tarkistavat nämä asiakirjat vain kaupallisen remburssin mukaisesti eivätkä ota kantaa sopimuksiin tai tavaran kuntoon.

Kymyksessä numero viisi kysyn onko kaupalliset remburssit avattu projektikohtaisesti tai summa-kohtaisesti. Kaikki kuusi vastaajaa vastasivat kysymykseen sen ollessa pakollinen. Vastaajista neljä vastasivat avaavan kaupalliset remburssit projektikohtaisesti, mikä siis tarkoittaa sitä että, yksi kaupallinen remburssi avataan tietyn projektikohteen mukaisesti. Projektikohtaisesti avatut kaupalliset remburssit voivat olla arvoltaan yhden tai jopa 15 hissien toimituksen verran. Kaksi vastaajista vastasi avaavansa kaupalliset remburssit summa-kohtaisesti, missä avataan remburssi suuremmalla summalla, mikä voi kattaa esimerkiksi kolme eri projektia.

5. *Kaupallista remburssia käyttäessänne, ovatko ne avattu projekti- vai summa-kohtaisesti?*
 5. *When using documentary credits, are they issued per project or per specific amount?*

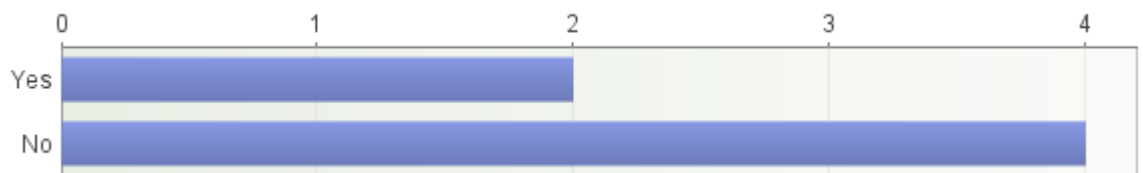


Kyselyn toisen osan lopuksi annoin jälleenmyyjille tilaisuuden antaa vapaita kommentteja liittyen kaupallisiin rembursseihin. Kaksi jälleenmyyjistä antoi kommenttinsa; kaupallinen remburssi turvaa tavaroiden kuljetuksen kauppaehtoihin perustuen sekä Nigeria on sitä mieltä, että kaupallinen remburssi on aina toiminut heidän kaupanteossaan, mutta he eivät myöskään sulje muita vaihtoehtoja pois.

Kysymyksessä numero seitsemän kysyin jälleenmyyjiltä, olivatko he kuulleet maksutavasta nimeltä standby remburssi ennen lähettämääni kyselyä. Kaksi kuudesta vastaajasta olivat kuulleet aikaisemmin standby remburssista, kun taas neljä eivät olleet tietoisia kyseisestä maksutavasta ennen lähettämääni kyselyä.

7. Olitteko tietoinen maksutavasta nimeltä standby remburssi ennen tätä kyselyä?

7. Were you aware of payment method called standby letter of credit before this survey?



Kysyin erikseen ”kyllä” vastauksen vastaajilta, mistä ja milloin he olivat kuulleet ensimmäisen kerran standby remburssista. Etiopia) oli kuullut kyseisestä maksutavasta kauan ennen liiketoiminnan aloittamista ja Nigeria oli kuullut oman pankkiirinsa/pankkinsa järjestämässä seminaarissa.

Kysymys numero 9 käsittelee jälleenmyyjien kiinnostuneisuutta standby remburssin hyödyistä ja eduista jatkossa. Kuudesta vastaajasta viisi olivat kiinnostuneista ja yksi ei.

Perusteluina negatiivisilla vastauksella oli se, että standby remburssia ei voi käyttää kyseisessä vastausmaassa, kuten aikaisemmin on mainittu.

9. Olisitteko kiinnostuneita kuulemaan lisää standby remburssista sekä sen hyödyistä ja käytöstä?

9. Would you be interested in learning more about standby letter of credits, its benefits and usage?



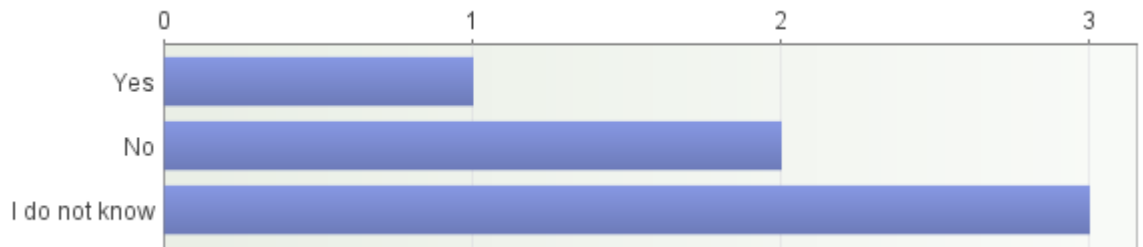
Muut viisi positiivisesti vastannutta jälleenmyyjää haluaisivat kuulla lisää standby remburssin eduista ja mahdollisesta käytöstä. Esimerkiksi Nigeria olisi kiinnostunut standby:n käytöstä yritysten välisessä kaupassa koska se on nykyään kyseisessä maassa harvinaista.

Azerbaidzhanin jälleenmyyntiyhtiön vastaaja ei ollut vastuussa sopimuksista tai taloudellisista asioista, eikä osannut sanoa, mitä uutta tietoa hän erityisesti kaipaisi saatekirjeen lisäksi. Lähetin kyselyn myös toiselle samasta firmasta, jolla tiesin olevan enemmän sananvaltaa sopimuksista, mutta hän ei valitettavasti vastannut kyselyyn. Nigerian toinen vastaajista antoi yleisen kommentin liittyen standby remburssiin kertoen standby:n toimivan samalla periaatteella kuin kaupallinen remburssi, mutta vain eri kohteilla ja vaadituilla asiakirjoilla. Hänen mielestään standby:n tarkoitus on luoda pankkitakaus kolmannen osapuolen puolesta.

Olin jo aikaisemmin tietoinen, että standby remburssit eivät sovi maksuvälineeksi kaikissa maissa valtiohallinnollisista syistä, mutta varmuutta näistä maista ei minulla ollut. Yksi kysymyksistäni liittyikin mahdollisiin rajoituksiin KDI:n jälleenmyyntimaissa. Vastauksia oli yhteensä kuusi kappaletta, joista yksi oli ”kyllä” vastaus, kaksi ”ei” vastauksia ja loput kolme vastausta ”en tiedä”.

11. Onko maassanne joitain rajoituksia standby remburssin käytölle?

11. Are there any restrictions in your country for using standby letters of credit?



Pyysin vielä kaikkia ”kyllä” vastanneita ilmoittamaan rajoitukset sekä niiden syyt standby remburssin käytön hallitsemiseen. Etiopia oli ainoa, joka vastasi ”kyllä” yllä mainittuun kysymykseen. Etiopian mielestä valuuttakurssi on myönnetty valuuttaoperaatioiden taattavaksi ja standby remburssi vaatii saatavilla olevan valuutan eston seuraavaa käyttöä varten.

Kysymys numero 13:ssa kysyin jälleenmyyjien kiinnostuksesta standby remburssista lähettämäni saatekirjeen perusteella. Vastauksien määrä oli kuusi, joista viisi vastasi kyllä ja yksi ei.

13. Olisitteko kiinnostuneita kokeilmaan standby remburssia saatekirjeen perusteella?

13. Would you be interested in trying the standby letter of credit according to the information stated in the cover letter?



Monivalintakysymyksen jälkeen pyysin vastausvalinnasta huolimatta perusteluita heidän vastaukselle. Etiopia ei ollut kiinnostunut kokeilemaan standby remburssia, mutta perusteena vastaukselle oli se, että standby remburssin käyttö kyseisessä maassa ei ole

sallittua. Etiopia olisi kuitenkin kiinnostunut kokeilemaan standby remburssia säännöllisissä toimituksissa, jos kyseistä maksutapaa saisi maassa tulevaisuudessa käyttää. Muut viisi vastausta käsittelivät kiinnostusta standby remburssiin. Suurin osa vastaajista haluaisi kuulla enemmän maksutavasta ja verrata sen etuja ja haittoja lähemmin. Nigeria piti standby remburssin taloudellista vaakuuta ja sen pitkää voimassaoloaikaa yhtenä tärkeimpänä asiana.

Kyselyn päätteeksi annoin jälleenmyyjille tilaisuuden antaa vapaita kommentteja liittyen standby remburssiin. Vastauksia tuli kolme, joista yksi oli jälleenmyyjältä, jolla ei ollut asiaan kommentteja. Toinen ilmoitti kiinnostuksensa standby remburssiin ja kolmas oli aikaisemmin sekoittanut standby:n peruuttamattomaan remburssiin, joka siis tarkoittaa kaupallista remburssia, jota ei voi peruuttaa. Kyselyn ja saatekirjeen jälkeen vastaaja oli huomannut, että näillä kahdella maksuehdolla on selvästi eroja.

9 Tutkimuksen laatu ja luotettavuus

Opinnäytetyöni on kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus. Määrällisessä tutkimuksessa nojataan vahvasti faktoihin ja objektiivisesti todistettaviin tosiasioihin. Teoriaa laatiessani olen kerännyt aikaisemmat teoriat sekä käsitteiden määrittelyt, joiden pohjalta loin opinnäytetyölleni vankan ja faktapohjaisen rungon tutkimustyöni perustaksi (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 1997, 129). Olen käyttänyt empiiristä tutkimusaineistoa ja pääosin suomenkielistä materiaalia luotettavuuden säilyttämiseksi ilman kielikäännöksiä. Vaikkakin suurin osa lähteistäni on sähköisessä muodossa, pyrin löytämään mahdollisimman eri lähteistä olevaa tietoa, joiden todenmukaisuutta pystyin vertaamaan kirjallisuuteen. Kirjalliset lähteet olivat suppeita, mutta se vähäinen osa koostui koulutusmateriaaleista ja teoksesta UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt. Yksi lähteistäni oli myös Handelbankenin sovittu tapaaminen Helsingin pääkonttorilla, Aleksanterinkadulla.

Pidin koulutusmateriaaleja, Handelsbankenin taapaamista ja UCP 600 Yhdenmukaisia remburssisääntöjä luotettavimpina lähteinä tätä opinnäytetyötä tehdessäni. Koin pankeilla olevan viimeisimmät tiedot kaupallisten remburssien ja standby remburssien käytöstä sekä ostajan ja myyjän hyödyistä ja haitoista. UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt ovat taas kansainvälisesti tunnettu ja pätevä remburssitekstien tulkitsemiseen käytetty ohjekirja.

Tulosten reliabiliteetti, eli luotettavuus tai toistettavuus, on tässä opinnäytetyössä voinut heikentyä pienen vastausmäärän takia. Kaikista 15 kyselyn saaneesta vain kuusi oli vastannut ja näin ollen yhdeksän jälleenmyyjän mielipiteet jäivät saamatta. Näiden kuu- den vastanneiden vastaukset olivat pääosin positiivisia ja esimerkiksi muilla yhdeksällä jälleenmyyjällä olisi voinut olla eri kommentteja tai parannusehdotuksia toimintaan. Luotettavuutta on voinut heikentää myös alkuperäisten, englanninkielisten vastausten käänös suomeksi. Tämä kuitenkin on melko pieni riski, sillä vastaukset olivat helposti ymmärrettävissä ja käännettävissä tietyistä termeistä huolimatta.

Tutkimus on mielestäni luotettava, koska se perustuu faktapohjaisiin tietoihin, eikä oletuksiin tai ennusteisiin. Minulla ei ollut tutkittavasta aiheesta ennakko-oletuksia, joten opinnäytetyöni teoria muodostui jo olemassa olevasta omasta näkökulmasta ja löydetyistä tiedosta. Tuloksia purkaessa olen ollut puolueeton ja tarkastellut jokaista vastausta selkeästi vääristämättä jälleenmyyjän itse tuottamaa kommenttia aiheesta.

Luotettavuuden ja eri lähteiden käytön kannalta näin jälkikäteen ajatellen, olisin esimerkiksi voinut käyttää englanninkielisiä lähteitä enemmän aiheen ollessa niin kansainvälinen. Lähteitä etsiessäni kuitenkin huomasin kaiken olennaisen löytyvän myös suomenkielisenä ja kahden eri kielen käänösriski hävisi työstäni.

10 Johtopäätökset

Opinnäytetyöni tarkoituksena oli perehtyä kaupallisen remburssin ja standby rembussin eroihin, esittää erovaisuudet KONE Hissit Oy:n KDI osaston jälleenmyyjille sekä saada selville jälleenmyyjien käyttökokemukset kaupallisesta remburssista ja mielipiteet standby remburssista. Koin työni alkuvaiheessa tutkimusprosessin haastavaksi ja rankaksi melko laajan alueen takia. Lähteitä etsiessäni ja teoriaa laatiessani myös tulosten keruumenetelmä lopulta selkiytyi. Tein opinnäytetyötä vuoden 2012 tammikuusta vuoden 2013 toukokuun asti.

Kattavan ja vankan teoriaosuuden pohjalta sain laadituksi KDI:n jälleenmyyjille kyselyn, jonka perusteella sain positiivisia ja rehellisiä kommentteja. Suurin osa jälleenmyyjistä oli tyytyväisiä nykyiseen toimintaan kaupallisen remburssin kanssa, mutta eivät poissulkeneet mahdollisuutta standby remburssin käyttöönotosta. Itse yllätyin siitä, kuinka epätietoisia jälleenmyyjät itseasiassa olivat tästä edelle mainitusta maksutavasta. Mielestäni tutkimuksen tulosten perusteella KDI voi kevään aikaan lanseeratun uuden strategiansa myötä keskittyä myös jälleenmyyjiemme maksutapoihin ja helpottaa kaupankäyntiä molemmiin puolin. Olin jo aikaisemmin saanut palautetta, että kaikki jälleenmyyjien kommentit ja kertomiset ovat arvokasta tietoa KDI osastolle ja näin ollen kyselystä saamia tietoja voi hyvin käyttää hyväksi.

Mielestäni onnistuin kartoittamaan KDI:n jälleenmyyjien mielipiteet nykyisestä maksutapatilanteesta. Jälleenmyyjien kommentit olivat rehellisiä ja he olivat aidosti kiinnostuneita jakamaan mielipiteensä kyselyni kautta ja haluavat ehdottomasti olla vaikuttamassa tulevistakin päätöksistä maksutapojen suhteen. Heille tarjottiin uusi mahdollisuus, johon tutusta ja mahdollisesti myös jatkossa KDI ottaa tehtäväkseen haastatella sekä vastanneet että vastaamatta jättäneet jälleenmyyjät tarkemmin, ja näin kartoittaa oikeasti potentiaaliset standby remburssin käyttöön siirtyvät jälleenmyyntiryitykset. Oma työni ja kyselyni toimi mielestäni pohjustuksena niin jälleenmyyjille kuin myös KDI:n osas-

tolle maksutapavaihtoehtojen suhteen. Näin olleen KDI:n on helpompi ottaa yhteyttä jälleenmyyjiin, kun asian on heille aikaisemmin jo esitelty.

Yleiskuva koko opinnäytetyöprosessista on positiivinen. Sain kerättyä mielestäni kattavan osuuden teoriaa, jonka avasin lukijalle mahdollisimman yksinkertaisesti ja selkeästi. Opinnäytetyötä oli raskasta kirjoittaa muun opiskelun sekä töiden ohella ja työn suunniteltu kesto venyikin yhdestä vuodesta noin 1,5 vuoteen. Jälkeenpäin ajateltuna, itseleni olisi ollu helpompaa tiivistää prosessi lyhyempään jaksoon ja kirjoittaa työtä useammin ilman suurempia taukoja. Näin myös tekstin asiasisällön yhteisen ilmeen etsiminen ja muokkaaminen olisi vältetty ja uskon, että olisin saanut työni nopeammin tehtyä.

Aikaisemmin jälleenmyyjät ovat maininneet haluavansa vaikuttaa enemmän asioihin ja saada useimmin mahdollisuuksi kertoa mielipiteensä avoimesti, joten olin odottanu enemmän vastauksia. Vastausten katoon voi olla syynä huono ajankohta, vähäinen kiinnostus tai välinpitämättömyys kyselyyn sen ollessa opiskelupohjainen eikä varsinaisesti KONE Hissien laatima. Vaikka olisin kaivannut enemmän vastauksia, oli kyselyni vastausprosentti jopa 40%. KDI:n jälleenmyyjät ovat kainsainvälisesti heikosta taloudellisesta tilanteesta huolimatta kiinnostuneita eri maksuvaihtoehtoista, ja pyrkivät edesauttamaan omaa kaupankäyntiään pysyäkseen hissimarkkinoilla vahvana kilpailijana muihin paikallisiin hissiyhtiöihin verrattuna.

LÄHTEET

Blog Infodagan2u. 2007. History of letter of credit. Luettavissa:

<http://infodagan2u.blogspot.com/2007/11/history-of-letter-of-credit.html>

Luettu: 25.02.2012

Collan-Weber T., Ikävalko P. 28.09.2012. Trade Finance, Handelsbanken. Tapaaminen. Helsinki.

Danske Bank. 2013. Kansainväliset palvelut, Trade Finance. Luettavissa:

<http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Vientiremburssi.aspx?tab=2#tabanchor>

Luettu: 20.04.2013

Finnvera Oyj. Remburssitakuu. Luettavissa: <http://www2.te-keskus.fi/new/pk-info/vienti-32.htm>

Luettu: 20.04.2013

Fonck M. 11.11.1998. Yksikönpäällikkö, Osuuspankkien Keskuspankki Oyj. Vientiremburssiseminaari. Helsinki.

Hirsjärvi S., Remese P., Sajavaara P. 2003. Tutki ja kirjoita. 6. -9. painos. Kirjayhtymä Oy

Keskuskaupakamari. Ulkomaankaupan asiakirjat. Luettavissa:

<http://www.keskuskaupakamari.fi/Palvelut/Ulkomaankaupan-asiakirjat/Alkuperatodistus>

Luettu: 06.03.2012

KONE Oyj. 2013. KONE lyhyesti. Luettavissa:

<http://ww.kone.com/corporate/fi/yhtio/KONElyhyesti/Pages/default.aspx>

Luettu: 20.3.2013

Laki24.fi. Artikkelit. Luettavissa:

<http://www.laki24.fi/liik-tickuljetukset-rahtikirja.html>

Luettu: 15.02.2012

Mikko Malminen. 2011. Opinnäytetyö, Vientiremburssien elektroninen asiakirjatesitys. Vaasan Ammattikorkeakoulu. Luettavissa:

http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/39198/Malminen_Mikko.pdf.pdf?sequence=1

Luettu: 25.02.2012

Pohjola Oyj. 2013. Kansainväliset pankkipalvelut. Luettavissa:

<https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/ulkomaankauppa/standby-remburssi?id=327420>

Luettu: 04.01.2013

Pohjola Oyj. 2011. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. Luettavissa:

<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150826941&srcpl=3>

Luettu: 15.2.2012

Savolainen R.. 11.11. 1998. Osastonjohtaja, MeritaNordbanken Group. Vientiremburssiseminaari. Helsinki.

Taloussanomat. Taloussanakirja. Luettavissa:

<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/maariski/>

Luettu: 20.04.2013

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. 2011. Vienninrahoitus 2011 – työryh-
mä.Mietintö. Luettavissa:

<http://www2.te-keskus.fi/new/pk-info/vienti-32.htm>

Luettu: 20.04.2013

UCP 600 Yhdenmukaiset remburssisäännöt. 2007. International Chamber of Commerce. ICC
Uniform Customs and Practice for Documentary Credits.

Wikipedia. Letter of Credit. 2012. Luettavissa:

http://en.wikipedia.org/wiki/Letter_of_credit

Luettu: 15.02.2012

LIITTEET

Liite 1. Remburssiteksti hissitoimitukselle (Documentary credit)

Nordea

27 SEQUENCE OF TOTAL

1/1

40A FORM OF DOC.CREDIT IRREVOCABLE

20 DOCUMENTARY CREDIT NO

202/21/11/0309

31C DATE OF ISSUE

111116

40E APPLICABLE RULES UCP LATEST VERSION

31D DATE AND PLACE OF EXPIRY

120429FINLAND

50 APPLICANT

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

59 BENEFICIARY NAME KONE ELEVATORS LIMITED

KEILASATAMA 3, 02150 ESPOO, FINLAND

32B CURRENCY CODE

AMOUNT EUR XXXXXX

39B MAXIMUM CREDIT AMOUNT

NOT EXCEEDING

41A AVAILABLE WITH..BY

NDEAFIHHXXX

NORDEA BANK FINLAND PLC ALEKSANTERINKATU 36B

FIN-00020 NORDEA BY PAYMENT

42C DRAFTS AT

SIGHT FOR VALUE OF DOCUMENTS PRESENTED NOT EXCEEDING LC VALUE.

42A DRAWEE NDEAFIHHXXX

NORDEA BANK FINLAND PLC ALEKSANTERINKATU 36B

FIN-00020 NORDEA

43P PARTIAL SHIPMENT ALLOWED

43T TRANSSHIPMENT

ALLOWED

44E PORT OF LOADING/AIRPORT ANY PORT IN ITALY

44F PORT OF DISCHARGE/AIRPOR

APAPA, LAGOS, NIGERIA

44C LATEST DATE OF SHIPMENT

120408

45A DESCRIPTION OF GOODS CFR APAPA LAGOS, NIGERIA

ONE (1) NO. KL1294 1146 1342 ELEVATOR AND TWO (2) NOS. KL 1295-1296 11461343-11461344 ELEVATORS DETAILS AS PER PROFORMA INVOICE REFERENCE NUMBER 261011NG DATED 26-OCT-2011

46A DOCUMENTS REQUIRED

+2 ORIGINAL COMBINED CERTIFICATE OF VALUE AND ORIGIN (CCVO) ON FORM C.16 AND 3 COPIES.

+2 ORIGINAL MANUFACTURER'S CERTIFICATE OF PRODUCTION STATING STANDARDS ADOPTED.

+2 ORIGINAL PACKING LISTS AND 3 COPIES.

+2 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE AND 3 COPIES

+2/3 ORIGINAL CLEAN/SHIPPED ON BOARD BILL OF LADING AND 3 COPIES MARKED FREIGHT PREPAID AND ENDORSED OR CONSIGNED TO THE ORDER OF XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXNOTIFYING XXXXX.

WHERE A BILL OF LADING IS ENDORSED, THE ENDORSEMENT MUST STATE THE NAME, SIGNATURE OF THE ENDORSER, AND THE DATE OF ENDORSEMENT.

+A CERTIFICATE ISSUED BY THE BENEFICIARY STATING THAT ONE ORIGINAL AND ONE COPY COMBINED CERTIFICATE OF VALUE AND ORIGIN (CCVO) ON FORM C.16, ONE ORIGINAL AND ONE COPY MANUFACTURER'S CERTIFICATE OF PRODUCTION STATING STANDARDS ADOPTED, ONE ORIGINAL AND ONE COPY PACKING LIST, ONE ORIGINAL AND ONE COPY COMMERCIAL INVOICE AND ONE ORIGINAL AND ONE COPY CLEAN/SHIPPED ON BOARD BILL OF LADING HAVE BEEN FORWARDED TO XXXXXXXX BY AIR COURIER NOT LATER THAN TWENTY ONE DAYS AFTER SHIPMENT DATE.

47A ADDITIONAL CONDITIONS

+ALL DOCUMENTS MUST BE WRITTEN IN ENGLISH.

+WHERE THERE WILL BE FURTHER SHIPMENT OR NO FURTHER SHIPMENT, BENEFICIARY MUST PRESENT A CERTIFICATE STATING THAT THERE WILL BE FURTHER DRAWDOWN OR NO FURTHER DRAWDOWN ON THE LETTER OF CREDIT.

+SHIPPING DOCUMENTS (INCLUDING BILL OF LADING ETC) DATED PRIOR TO LC OPENING DATE (16-NOV-2011) ARE NOT ACCEPTABLE.

+ALL DOCUMENTS MUST BEAR LC NUMBER 202/21/11/0309, FORM M NO BA05820112020133 AND MF 0511292.

+BENEFICIARY'S CERTIFICATE SIGNED BY AUTHORISED OFFICERS TO THE EFFECT THAT ''PRODUCT/CARGOES'' HAVE BEEN DELIVERED IN CONFORMITY WITH THE TERMS OF THE LC., THAT ALL NECESSARY DOCUMENTS HAVE BEEN FOWARDED TO THE CONSIGNEE AND THAT PAYMENT OF THE INVOICE FOR THE DELIVERY IS PROPERLY DUE TO THEM AND WOULD BE EXCLUSIVELY USED FOR THE SETTLEMENT OF THE INVOICE.

+THE COMBINED CERTIFICATE OF VALUE AND ORIGIN (CCVO) MUST SHOW THE FORM M NO, DESCRIPTION OF GOODS, TOTAL FOB VALUE, TOTAL FREIGHT COST AND TOTAL CFR VALUE, PORT OF LOADING, PORT OF DESTINATION IN NIGERIA (APAPA LAGOS, NIGERIA), COUNTRY OF ORIGIN, COUNTRY OF SUPPLY, DATE OF SHIPMENT, BILL OF LADING NUMBER, VESSEL NAME AND VOYAGE NUMBER.

+PLEASE NOTE BENEFICIARY DETAILS:
XXXXXXX

71B CHARGES
ALL OVERSEAS BANK ADVISING, NEGOTIATION, CONFIRMATION AND AMENDMENT CHARGES OR COMMISSION OUTSIDE NIGERIA ARE FOR THE ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.

48 PERIOD FOR PRESENTATION DOCUMENTS MUST BE PRESENTED NOT LATER THAN TWENTY ONE DAYS AFTER SHIPMENT.

49 CONFIRMATION INSTRUCTION
CONFIRM

78 INSTRUCTIONS TO THE BANK
UPON CONFIRMATION OF THIS LC, WE AUTHORISE YOU TO DEBIT OUR E UR

FEM ACCOUNT NO.XXX WITH NDEASESS BY THE AMOUNT OF THIS
LC UNDER ADVISE TO US AND TO CREDIT SUCH AMOUNT TO A COLLATERAL
ACCOUNT NO.XXXX TO BE HELD AS CASH COLLATERAL UNTIL SUCH TIME AS
OUR OBLIGATIONS TO YOU CONTINGENT OR OTHERWISE UNDER THIS CREDIT
ARE FULLY AND IRREVOCABLY DISCHARGED AND TO APPLY THE BALANCE OF
SUCH COLLATERAL TOWARDS THE DISCHARGE OF SUCH OBLIGATIONS.
PLEASE ADVISE US BY TELECOMMUNICATIONS STATING THE AMOUNT OF
DRAWING, AND IMMEDIATELY FORWARD SHIPPING DOCUMENTS TO OUR OF-
FICE BY COURIER.
72 SENDER TO RECEIVER INF
KINDLY SEND AN MT730 TO US ON OR BEFORE 17-NOV-2011 CONFIRMING
ADVISE OF THIS MESSAGE

Liite 2. Johdanto jälleenmyyjille

User experiences of documentary credits

Dear Distributor,

I am a part time worker at the KDI department and have been working in Order Management Team since autumn 2011. I have been assisting the Order Management Team with their tasks and covering them during their holidays. At the moment, I am mainly working two days a week.

During work, I am focusing on my studies at the HAAGA-HELIA University of Applied Sciences in Helsinki, Finland and I am studying Modern Languages and Business Studies for Management Assistants. I will graduate on June 2013 and I am currently working on my final project, which I have received as an assignment from KONE Elevators Ltd / KDI.

My subject for final project is documentary credits vs. stand by letter of credits. My aim is to compare these two payment methods with each other and try to examine the usage in KDI's distribution countries. This is where I would need your help.

Below this text you may find the button "Take the survey" and by clicking it, the survey will open in a new window. Survey consists of questions with alternative answers and also of open questions, where you can express your opinions on certain issues freely. Your names and company details will not be shown in my final project; they are for KDI's use only.

Your comments and opinions are highly appreciated and will help me to examine the situation and opinions of documentary credits. Your comments will be shown anonymously in my final report as the results of the survey.

Please be noted, that I would like to receive your comments by the 15th March, 2013.

Thank you in advance for your time and understanding. If you have any questions, please do not hesitate to contact me.

Best regards,
Simona Kaasinen
KDI – KONE Distributor Operations
Order Management Team
simona.kaasinen@kone.com

Liite 3. Saatekirje jälleenmyyjille



USER EXPERIENCE OF DOCUMENTARY CREDITS

COVER LETTER FOR THE SURVEY

Facts of standby letter of credit

Standby letter of credit (later standby) is a guarantee in form of documentary credit (later DC) and defined and issued on the base of a sales contract between applicant and beneficiary. The terms of conditions and required documents can be same as those in DC, but presentation of documents differ. Required document flow is between the beneficiary (KDI) and applicant (you) without the third party in between, the banks.

Payments in standby are made by transfers to accounts and the usual payment method is advance payments / invoices, which also pass only between beneficiary and applicant. Standby letter of credit can be opened for a one amount, for example for a one year, covering all the material which would be ordered in that particular year. Beneficiary's job is to control the situation of the payments and guaranteed amount in standby letter of credit.

Standbys are usually used with customers with continuing business and ordering. DCs and regular bank guarantees can be replaced with standby.

Benefits for the customer

As mentioned before, one of the biggest benefits is the prompt document presentation between the beneficiary and applicant. Standby not only saves time but also money, as the costs of presentations, issuing several DCs or possible amendments will be gone. If standby needs amendments during the period of validity, it is easier and more inexpensive to do than with DC.

Remarks

Beneficiary has the right to apply the payment from the balance of standby through the bank, if applicant for some reason is not capable of paying invoices according to the agreement. Required documents in standbys are normally fewer than in DCs, but this also can be agreed according to the sales contract / business agreement between beneficiary and applicant.

Thank you for reading the cover letter. By clicking "next" you will be automatically transferred to enquiry to see and answer the questions. Questions marked with * are mandatory.

Liite 4. Kyselyn kysymykset



USER EXPERIENCE OF DOCUMENTARY CREDITS

DETAILS

1. Company details*
Name:
Lastname:
Email:
City:
Country:
Company / Organization:
Department:

EXPERIENCES OF DOCUMENTARY CREDITS

2. How often do you use documentary credit as a payment method?*
- Always
 - In most cases
 - Only when our own customer requires for it
3. Have you been satisfied with issuing and using documentary credits?*
- Yes
 - No

4. Reasoning for previous question:*

5. When using documentary credits, are they issued per project or per specific amount?*

- Project
- Amount

6. Any other comments regarding documentary credits:

KNOWLEDGE OF STANDBY LETTER OF CREDITS

7. Were you aware of payment method called standby letter of credit before this survey?*

- Yes
- No

8. If you answered YES to previous question, where and when did you heard about standby letter of credit for the first time?

9. Would you be interested in learning more about standby letter of credits, its benefits and usage?*

- Yes
- No

10. Reasoning for the previous question:*

11. Are there any restrictions in your country for using standby letter of credit?*

- Yes
- No
- I do not know

12. If you answered YES to previous question, could you please name the restrictions and reasons?

13. Would you be interested in trying the standby letter of credit according to the information stated in the cover letter?*

- Yes
- No

14. Reasoning for previous question:*

15. Any other comments regarding the standby letter of credits, what you wish to tell:
