

**Tampereen ammattikorkeakoulu
Metsätalouden koulutusohjelma**

Tutkintotyö

Mari Hautala

**TYÖTYTYVÄISYYSTUTKIMUS STORA ENSO VENÄJÄN PUUNHANKINNAN
SUOMALAISILLE YRITTÄJILLE**

**Työn ohjaaja
Työn tilaaja
Tampere 2007**

**Lehtori Aura Loikkanen
Stora Enso WSR**

Hautala, Mari. 2007. Työtyytyväisyystutkimus Stora Enso Venäjän Puunhankinnan suomalaisille yrittäjille. Tutkintotyö. Tampereen ammattikorkeakoulu, metsätalouden koulutusohjelma. 33 sivua 2 liitettä.

Työn teettäjä Stora Enso WSR
Työn valvoja Aura Loikkanen

Asiasanat Venäjän puunhankinta, tuontipuu, yrittäjyys, työtyytyväisyys.

TIIVISTELMÄ

Tutkimuksessa on selvitetty Stora Enson Venäjän puunhankinnan Karjalan alueen suomalaisten urakoitsijoiden näkemyksiä Stora Ensosta työnantajana, työympäristön laadusta sekä työtyytyväisyyteen vaikuttavista seikoista. Tutkimusaineisto kerättiin postikyselyllä Stora Enson Venäjän puunhankinnan Karjalan alueen suomalaisilta sopimussuhteessa olevilta urakoitsijoilta kevätkesällä 2007. Yrittäjien toimialat olivat korjuu, kuljetus ja tienrakennus. Kyselykirje lähetettiin 38 yrittäjälle, joista 30 palautti lomakkeen täytettynä. Vastausprosentiksi saatiin 79.

Tulokset osoittivat, että yrittäjät kokevat Stora Enson yhtiönä olevan hyvä ja luotettava työnantaja. Lisäksi yhtiö huolehtii hyvin työturvallisuudesta ja ympäristöasioista. Negatiivisemmiksi seikoiksi koetaan yhteistyökumppaneiden puutteellinen arvostus sekä puutteellinen kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita. Lisäksi useimmat yrittäjät kaipaavat lisää vaikutusmahdollisuuksia omaan työhön sekä enemmän vuorovaikutusta työnantajan kanssa.

Puuntuonti Venäjältä Suomeen on lähes kymmenen vuoden jatkuvan nousun jälkeen kääntynyt laskuun viime ja tänä vuonna. Tämän tutkimuksen tuloksista voikin selvästi nähdä yrittäjien huolen työmaansa tulevaisuudesta. Enemmistöllä vastaajista ei ole tarkkaa tulevaisuuden suunnitelmaa ja tulevaisuus nähdään todella epävarmana. Suomen puunhankinnan työt kiinnostavat lähes kaikkia, sen sijaan Venäjän markkinoille yrittäjäksi lähteminen kiinnostaa vain muutamia.

Kannattavuus on ongelmana lähinnä Venäjän urakoinnin ominaispiirteiden vuoksi. Näitä ominaisuuksia ovat muun muassa jonotusajat rajalla, odottamattomat seisokit työmailla ja vaikeiden työolosuhteiden aiheuttamat korkeat huolto- ja korjauskustannukset.

Tutkimuksen tuloksena löydettiin joitakin keinoja miten yhteistyössä voitaisiin kehittää työympäristöä parempaan suuntaan. Näitä ovat kommunikoinnin lisääminen ja tiedonkulun parantaminen sekä lisäksi riskien minimoiminen ja täydentävien töiden hankkiminen.

Hautala, Mari. 2007. Study of working conditions of the Finnish contractors working for Stora Enso Wood Supply Russia. Final Thesis. Tampere polytechnic, department of forestry. 33 pages 2 appendixes.

Work provided by Stora Enso WSR
Supervisor Aura Loikkanen

Entries Wood procurement in Russia, entrepreneurship, working conditions, exported wood

ABSTRACT

The purpose of this study was to research opinions of the Finnish contractors working for Stora Enso Wood Supply Russia in Karelia Region. The aim was to find out what contractors think about Stora Enso as employer, how they find the working environment and how happy they are in their work. The research material was collected during late spring 2007 with a post survey to the Finnish contractors working for Stora Enso Wood Supply Russia in Karelia Region. There were three types of contractors working in this area: harvesting, transporting and road construction contractors. The questionnaire was sent to the population of 38 persons, of which 30 responded, thus raising the response percentage up to 79.

The results indicated that contractors see Stora Enso as a good and reliable employer. In their opinion the company also pays lot of attention to safe working environment and environmental matters. One thing that was seen less positive than the others was the lack of and lacking ability to understand the entrepreneurship. Most of the contractors also would like to have more influence in their work areas and better communication with the employer.

The import of round wood from Russia to Finland has been raising since year 1997. Only last year (2006) the amount of imported wood started to go down. The results of this study recognise the contractors uncertainty of the future. Most of these are without exact development plan, some are seriously thinking of drawing their business back to Finland.

The Russian environment is very unpredictable. It makes it very hard environment for entrepreneur. There are much greater and unexpected risks than in many other countries.

There were few ideas found, with which the working environment could be made better. These include better communication and fluent flow of information between partners and also minimizing the risks and finding new working opportunities.

ALKUSANAT

Tutkintotyöni idean sain Stora Enso WSR:n Karjalan aluejohtaja Teppo Alvoitulta. Työn tarkoituksena oli selvittää Stora Enso WSR:n suomalaisten yrittäjien työtyytyväisyyttä sekä hankkia tietoa yrittäjäpolitiikan kehittämiseksi. Toivottavasti tästä tutkimuksesta on apua sekä hyötyä yrittäjäpolitiikan kehittämisessä.

Suuret kiitokset haluan esittää Teppo Alvoitulle, sekä alueesimiehille Jari Tolvaselle ja Arvo Nousiaiselle, jotka antoivat asiantuntevaa apuaan muun muassa kyselylomakkeen luomisessa. Kiitokset myös kaikille niille, jotka jaksoivat uskoa työn valmistumiseen ja kannustivat eteenpäin tämän pitkän prosessin aikana.

Lisäksi kiitokset jälkikasvulleni, Vilmalle ja Veikalle, jotka sentään öisin nukkuivat ja antoivat työrauhan.

Tampereella 15. joulukuuta 2007

Mari Hautala

Sisällysluettelo

1. JOHDANTO.....	1
2. PUUNTUONTI VENÄJÄLTÄ SUOMEEN.....	2
2.1 Puuntuonnin kehittyminen	2
2.2 Stora Enson puunhankinta Venäjältä.....	3
3. TUTKIMUSASETELMA	7
3.1 Tutkimuksen tausta.....	7
3.2 Tutkimuksen tavoite	9
3.3 Tutkimusmenetelmä	9
3.4 Kohderyhmä	9
3.5 Kyselylomake	10
3.6 Muuttajat ja niiden mittaaminen	11
4. KYSELYN TULOKSET	13
4.1 Taustatiedot	13
4.2 Mielenpiteet Stora Ensosta työnantajana	15
4.3. Mielenpiteet Niiralan ja Kuusamon tiimien toiminnasta	17
4.4 Korjuu- ja tienrakennusyrittäjät.....	20
4.5 Kuljetusyrittäjät	23
4.6 Sopimuskäytäntö ja yrittäjäpolitiikka.....	25
4.7 Tulevaisuudennäkymät.....	27
4.8. Mielenpide tutkimuksesta	28
4.9 Päätelmiä	29
5. KEHITYSMIETTEITÄ.....	30
5.1 Tiedonkulun ja vuorovaikutuksen parantaminen	30
5.2 Riskien minimoiminen ja jakaminen.....	30
5.3 Tasainen työllisyys.....	31
6. LOPUKSI	31
LÄHTEET	33
LIITTEET	

1. JOHDANTO

Puuntuonti Venäjältä on ollut merkittävä puuraaka-aineen lähde Suomen metsäteollisuudelle viimeisen kymmenen vuoden aikana. Tuontipuun määrä on kasvanut vuosittain vuoteen 2006 saakka, vaikka Venäjä onkin pikkuhiljaa vaikeuttanut puun vientiä mm. vaatimalla vientipuun lajittelua läpimittaluokkiin ja korottamalla asteittain puusta maksettavaa vientiveroa. Tänä vuonna (2007) Venäjän puuntuonti on kääntynyt merkittävään laskuun johtuen ainakin viime talven huonoista korjuukeleistä, tillimaksujen korotuksista ja sisämarkkinahintojen noususta Venäjällä. Epävarmuus puuntuonnin tulevaisuudesta huolestuttaa laajasti koko suomalaista metsäteollisuutta sekä sidosryhmiä.

Stora Enso onniin ikään lisännyt puuntuontia Venäjältä tähän vuoteen (2007) saakka ja vahvistanut organisaatiotaan Venäjällä. Stora Enson puunhankinta-alue ulottuu lähes Uralille saakka ja suurin osa tuotavasta puusta kuljetetaan junalla Suomeen. Osa Stora Enson Venäjältä hankkimasta puusta on kotoisin rajan välittömästä läheisyydestä. Tätä lähialueen puunhankintaa hoitaa Venäjän Puunhankinnan Karjalan alueen kolme nk. rajan lähialueen tiimiä. Näissä tiimeissä työskentelee pääosin suomalaisia hankintaesimiehiä. Kahdella tiimillä (joista myöhemmin käytetään sijaintipaikan mukaan nimityksiä Niiralan tiimi ja Kuusamon tiimi) on töissä vuodesta riippuen yhteensä 3 -10 suomalaista korjuuketjua, 1- 2 suomalaista tierakennusurakoitsijaa ja 30 - 50 suomalaista puutavara-autoa.

Tämä tutkimus kohdennettiin nimenomaan tähän rajan lähialueella työskentelevien suomalaisten yrittäjien joukkoon. Kentältä tulleet viestit kertoivat, että monet Venäjällä toimivat suomalaiset urakoitsijat harkitsevat lopettamista tai siirtymistä kotimaan tehtäviin. Tämän vuoden aikana seita yrittäjiä onkin jo lopettanut toiminnan Venäjällä. Uusia yrittäjiä ei alalle ole tiettävästi tulossa. Vaikka epävarmuus on kuulunut venäläiseen toimintaympäristöön, nykyisenkaltainen epävarmuus on jo lamauttanut toimintaa..

Tällä tutkimuksella pyrittiin keräämään tietoja yrittäjäkunnasta yleensä, yrittäjien näkemyksiä Stora Ensosta työnantajana ja yhteistyön sujuvuudesta eri tahojen

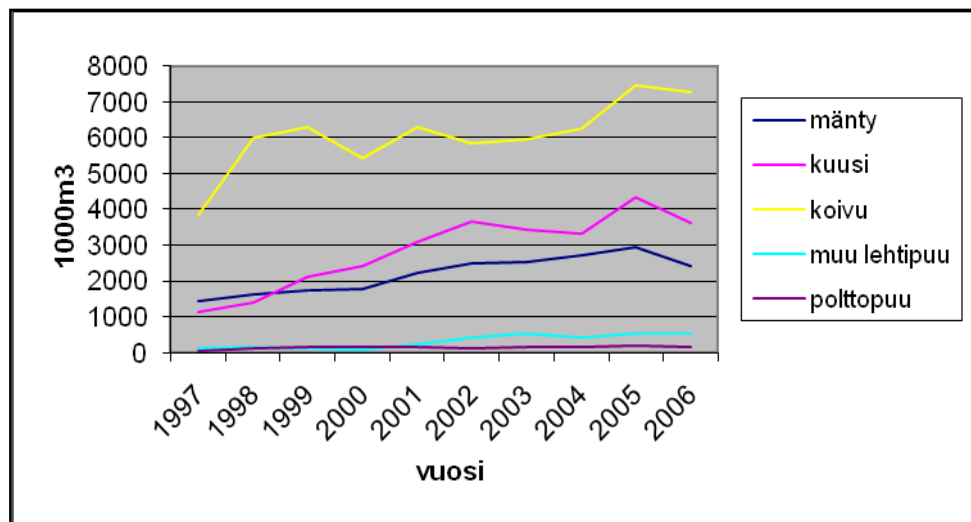
kanssa sekä yrittäjien tulevaisuuden suunnitelmia ja syitä niiden taustalla. Lisäksi pyrittiin saamaan tietoja yrittäjäpolitiikan ja taksarakenteen kehittämiseksi.

Stora Enson yrittäjäpolitiikan mukaan yrittäjien työtyytyväisyyttä on mitattava tietyin väliajoin. Venäjän puunhankinnan osalta tällaista kyselyä ei ole koskaan aikaisemmin tehty.

2. PUUNTUONTI VENÄJÄLTÄ SUOMEEN

2.1 Puuntuonnin kehittyminen

Venäjältä Suomeen tuotavan puumäärä on kasvanut vuosittain viimeisten kymmenen vuoden aikana vuoteen 2005 saakka. Viime vuonna (2006) tuodun puun määrä kääntyi kuitenkin laskuun ja tänä vuonna lasku on jatkunut (kuvio 1.). Tammi-toukokuussa 2007 Venäjältä tuodun puun määrä on 31 % vähäisempi kuin samalla ajanjaksolla vuonna 2006.



Kuvio 1. Puun tuonnin kehittyminen Venäjältä Suomeen vuosina 1997- 2006 (Idän metsätieto, 2007)

Koko tuonnin määrästä Venäjältä tuodun puun osuus tuontipuun kokonaismäärästä oli 75 prosenttia, kun vuonna 2006 sen osuus oli vielä 80 prosenttia. Tuontipuun hinnassa on lisäksi tapahtunut merkittävä nousu. Esimerkiksi

tuontikoivukuitupuun hinta tammikuussa 2007 oli 30 euroa kuutiometriltä ja kesäkuussa jo 43 euroa kuutiometriltä. Koska lähes kaikki tuontikoivukuitupuuta tuodaan Venäjältä, voidaan hinnan kehittymisen päätellä johtuvan nimenomaan Venäjältä tuodun koivukuitupuun kallistumisesta. Muilla pääpuutavaralajeilla hintakehitys oli vastaavanlaista ja johtui suurelta osin Venäjän hintatason noususta. (Peltola, 2007). On huomattava, että tämä hintakehitys oli tapahtunut ennen Venäjän vientiveron korotusta heinäkuun 2007 alussa. Vientivero ei siis ole ainoa seikka mikä nostaa Venäjän puun hintaa. Puun hintaan vaikuttaa myös muun muassa kova kotimaan kysyntä

2.2 Stora Enson puunhankinta Venäjältä

Stora Enso on tähän saakka tuonut puuta Venäjältä Suomeen vuosittain lisääntyviä määriä. Samaan aikaan yhtiö on perustanut tuotantolaitoksia Venäjälle ja ostanut useita venäläisiä puunhankintayrityksiä. Tänä vuonna tuontimäärät tulevat (Russia) on jaettu kolmeen alueeseen: Karjalan alue (Karelia Region), Läntinen alue (Western Region) ja Pohjoinen alue (Northern Region). Puutavara tuodaan Suomeen laiva- juna- tai autokuljetuksilla. Suurin osa Stora Enson Venäjältä hankkimasta puutavarasta tuodaan Suomeen junalla. Kuvassa 1. näkyy Stora Enson Venäjän Puunhankinnan jako alueisiin. Karjalan alueeseen kuuluu kolme tiimiä, joiden toimistot sijaitsevat Suomen puolella ja joissa työskentelee pääosin suomalaisia henkilöitä. Nämä tiimit hankkivat puuta rajan pinnasta noin sadan kilometrin säteellä rajasta itään.



Kuva 1. Stora Enson puunhankinta alueet Venäjällä

2.3 Lähialuehankinnan ominaispiirteet

2.3.2 Puunkorjuu ja -kuljetus

Tuontipuun hankinta rajan läheltä poikkeaa melko paljon kaukoalueiden tuontipuuvirtojen hankinnasta. Lähialueelta puunhankinta muistuttaa enemmän suomalaista puunhankintaa, sekä puutavaran korjuussa, että kuljetuksessa on käytetty paljon suomalaista kalustoa. Vasta viime vuosina venäjälle rekisteröityjen puutavara-autojen osuus puutavarakuljetuksissa on alkanut kasvaa. Suurin osa Stora Enson rajan lähialueitiimien hankkimasta puutavarasta kuljetetaan edelleen suomalaisella kalustolla. Rajan lähialueella tarkoitetaan tässä noin sadan kilometrin etäisyydelle Suomen ja Venäjän välisestä rajasta ulottuvaa aluetta.

Puutavaran hakkuun osalta rajan lähialueella paljon käytetty menetelmä on viedä suomalaisen urakoitsijan konekalusto Venäjälle vuokrasopimukseen perustuen. Tässä menettelyssä suomalainen urakoitsija vie konekalustonsa venäjälle väliaikaisella tuonnilla ja vuokraa kaluston venäläiselle organisaatiolle.

Väliaikaisella tuonnilla (Suomen kannalta vienti) tarkoitetaan Venäjän lainsäädännössä tullimenettelyä, jossa ulkomaalaisia tavaroita käytetään määrätyn ajan kuluessa Venäjän federaation tullialueella kokonaan tai osittain ehdollisesti vapautettuna tulleista tai veroista (Karvinen 2005, s.49). Luvan voi saada kahdeksi vuodeksi kerrallaan. Venäläinen organisaatio, joka vuokraa koneet on yleensä hakkuuoikeuden haltija. Tämä organisaatio hankkii yleensä myös työluvat suomalaisille ja muille hakkuuyrityksen työntekijöille. Yleensä suomalainen puunostaja maksaa puutavaran hakkuun ostamiensa puutavaralajien osalta ja huomioi tämän sitten puutavaran hinnassa. Näin puutavaran ostaja pystyy myös antamaan suoraan urakoitsijalle ohjeet mitta- ja laatuvaatimusten osalta sekä valvomaan paremmin puutavaran laatua. Venäläinen hakkuuoikeuden haltija huolehtii luonnollisesti siitä, että leimikoilla työskennellään paikallisten lakien ja säännösten mukaisesti.

Kyseinen korjuujärjestely saattaa jäädä tulevaisuudessa historiaan, jos yrittäjät alkavat rekisteröidä yrityksiään Venäjälle ja ryhtyä vuokrakumppanista riippumattomiksi toimijoiksi. Tämä perinteinen järjestely on ollut puunostajalle hyvä siinä mielessä, että sen on taannut sovitut määrät puuta sovitulla hinnalla tietyllä ajanjaksolla. Lisäksi mitta- ja laatuvaatimusten muutokset onnistuvat nopeasti ja kuljetukset ohjautuvat joustavasti, koska kaikki on oman organisaation hallinnassa. Nämä eivät aina ole itsestäänselvyksiä.

2.3.3 Rajanylityspisteet

Lähialuehankinnan kannalta vilkkaimmalla, Niiralan rajalla tavaraliikenteen volyyymi yleensä on noussut 2000-luvulla hieman vuosittain vuoteen 2006 saakka, jolloin liikennemäärä kääntyi laskuun. Laskun odotetaan jatkuvan edelleen vuonna 2007. Tavaraliikenne on myös venäläistynyt:

vuonna 2003 rajan ylittäneistä kuorma-autoista 87 prosenttia oli rekisteröity Suomeen, vuonna 2006 Suomeen rekisteröityneiden rekka-autojen määrä oli vähentynyt 75 prosenttiin, vaikka samassa ajassa vientikuljetusten määrä on vähentynyt suhteessa tuontiin. Vuonna 2006 tavaraliikenteestä 91 prosenttia oli puutavaran tuontia, tämän perusteella edellä mainittuja lukuja voidaan pitää myös hyvin puutavaraliikennettä kuvaavina lukuina. Stora Enso on suurin puunkuljettaja Niiralan raja-asemalla. (Niiralan raja-aseman liikenneselvitys 2007)

Niiralan lisäksi kansainvälisiä rajanylityspaikkoja Karjalan lähialueen tiimien toiminta-alueella on kaksi: Vartius ja Kortessalmi. Kuvassa 1. nämä rajanylityspaikat on merkitty punaisella nuolella. Näiden rajanylityspaikkojen lisäksi itärajalalla toimii tilapäisiä rajanylityspaikkoja. Nämä paikat on merkitty kuvan 2. karttaan sinisellä nuolella. Tilapäiset rajanylityspaikat eivät ole yleiselle liikenteelle avoimia vaan raja-alueiden yhteistyön ja muun taloudellisen toiminnan toteuttamista varten Suomen ja Venäjän viranomaisten sopimuksella avattavia rajanylityspaikkoja. Tilapäiset rajanylityspaikat ovat ensisijaisesti yritysten puutavaraliikenteen käytössä ja niitä pidetään toiminnassa tarpeen mukaan. Tilapäisiä rajanylityspaikkoja ovat Uukuniemi, Kolmikanta, Ruhovaara, Haapavaara, Inari, Rajakangas, Karttimo ja Kurvinen. Stora Enson puutavara kuljetuksissa käytetään tarpeen mukaan näitä tilapäisiä rajanylityspaikkoja. Tällä hetkellä käytössä ovat lähes kaikki edellä mainitut tilapäiset rajanylityspaikat.



Kuva 2. Rajanylityspaikat Karjalan lähialueen työskentelyalueella (Karjalan tasavallan tiekomitea, 2007)

3. TUTKIMUSASETELMA

3.1 Tutkimuksen tausta

Sysäyksen tutkimukseen antoi huoli suomalaisten yrittäjien ikääntymisestä ja kentältä tulleista viesteistä siitä, että yrittäjät ovat kyllästyneet hankalaan urakointiin Venäjän puolella.. Yrittäjiä on ennen saatu töihin tarpeen mukaan,

mutta nyt tilanne on muuttumassa kovalla vauhdilla. Kotimaan lisääntyvä puunkorjuu tarvitsee tekijöitä ja ymmärrettävästi kotimaan vakaat ja turvalliset olosuhteet houkuttelevat yrittäjiä. Monet Venäjällä toimivat yrittäjät ovatkin olleet kiinnostuneita kotimaan mahdollisuuksista ja esimerkiksi osa Stora Ensolle urakoineista yrittäjistä on tämän vuoden puolella siirtynyt työskentelemään kotimaan puunhankinnan alueille. Venäjän vaativiin olosuhteisiin on hankala saada työntekijöitä, koska olosuhteet ovat paljon askeettisemmat kuin kotimaassa. Lisäksi Venäjällä sekä puutavaranhakkuu, että -kuljetus ovat vieläkin kausiluontoisempia kuin kotimaassa ja keväällä ja syksyllä saattaa työskentelyyn tulla pitkiä taukoja pelkästään sääolosuhteista johtuen.

Vaikka toiminta on hankalaa ja vientiverojen korotusuhka tuo epävarmuutta, niin toistaiseksi puuta vielä tuodaan. Puuntuonti Venäjältä on merkittävä asia Itä-Suomen metsäteollisuudelle. Kaiken tuontipuun korvaaminen kotimaan puulla on hankalaa. Erityisen vaikeaa korvaaminen koivukuitupuun osalta, koska tuontimäärä on ollut niin suuri, että vastaavan lisämäärän hankkiminen kotimaan metsistä on todella iso ponnistus. Epävarmuus tullimaksujen korotusten toteutumisesta ja puumarkkinatilanteiden muutoksissa kotimaassa ja ulkomailla tekee ennustamisen todella vaikeaksi. On kuitenkin uskottava, että tuontipuun parissa riittää töitä vielä tulevaisuudessakin.

Kaiken tämän lisäksi suomalaiset yrittäjät joutuvat kilpailemaan myös venäläisten yrittäjien kanssa. Venäläiset pystyvät entistä paremmin investoimaan konekalustoon ja ovat alkaneet ottaa jalansijaa varsinkin puutavaran kuljetuksissa. Puunkorjuussa suomalaisilla on pitkä etumatka, koska suomalaisilla on enemmän ammattitaitoista työvoimaa, joka hallitsee nykyaikaisen korjuuteknologian.

Puutteena voidaan pitää sitä, ettei vastaavia tutkimuksia ole tehty. Tulosten vertailu ei siten onnistu. Toisaalta kohderyhmä ja toimintaympäristö ovat varsin ainutlaatuiset. Toivotaan, että kysely toistetaan jonkun ajan kuluttua, jolloin toivottavasti kohderyhmä vielä olemassa.

3.2 Tutkimuksen tavoite

Tutkimuksella haluttiin selvittää kohderyhmän ajatuksia Stora Enson työnantajakuvasta, yrittäjien työtyytyväisyydestä ja tulevaisuudennäkymistä sekä kerätä kehitysehdotuksia. Tutkimuksella haluttiin myös selvittää ovatko oletukset ja huoli yrittäjäryhmän ikääntymisestä ja motivaation heikkenemisestä todellisia. Toivomuksena oli saada myös ideoita siitä, miten työolosuhteita ja työnantaja-yrittäjä suhdetta voitaisiin kehittää ja luoda motivoivammaksi sekä siitä miten ylipäätään saataisiin osa yrittäjistä jäämään alalle. Lisäksi haluttiin saada yleisesti tietoa yrittäjäpolitiikan kehittämiseksi.

3.3 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä oli kvantitatiivinen kyselytutkimus, joka toteutettiin kirjekyselynä kevät-kesällä 2007. Toteutusajankohdaksi valittiin Venäläisen kelirikkoajan loppupuoli, jolloin tiet ovat Venäjällä suurelta osin suljettuja raskaalta liikenteeltä ja jolloin urakoitsijoilla ajateltiin olevan enemmän aikaa vastata kyselyyn. Vastausmotivaatioita pyrittiin lisäämään arpomalla tuotepalkinto vastaajien kesken. Vastausaikaa annettiin kaksitoista päivää, jotta kaikki ehtisivät lukea kirjeen ja vastata siihen kyselyyn rauhassa, mutta jotta paperit eivät hautautuisi pöytälaatikkoon.

Suljettujen kysymysten vastaukset käsiteltiin Excel taulukkolaskentaohjelmalla sekä sen Tixel –tilasto-ohjelmalla. Muuttujien välisiä riippuvuuksia tutkittiin tarpeen mukaan ristiintaulukoimalla. Avoimet ja puoliavoimet kysymykset käsiteltiin käsin.

3.4 Kohderyhmä

Kohderyhmäksi valittiin kaikki Stora Enson Karjalan lähialueella toimivat suomalaiset yrittäjät, jotka toimivat pääosin Venäjän puolella. Tutkimukseen päätettiin ottaa mukaan sekä korjuu-, tienrakennus- ja kuljetusyrittäjät. Samoissa tehtävissä samalla alueella toimii myös yksi venäläinen yrittäjä, mutta hänet

päätettiin rajata tutkimuksen ulkopuolelle, koska hänen vastauksensa perusteella ei olisi voinut tehdä päteviä johtopäätöksiä. Yrittäjistä suurin osa on kuljetusyrittäjiä, pienempi osa korjuuyrittäjiä ja ryhmässä on vain kaksi kokonaan tai osittain tienrakennuksen parissa toimivaa yrittäjää. Näiden yrittäjien vastaukset käsiteltiin yhdessä korjuuyrittäjien vastausten kanssa samassa joukossa. Siksi, ettei tuloksista olisi voinut päätellä vastaajien henkilöllisyyttä sekä siksi, että tienrakennusyrittäjien toimintatapa on tässä tapauksessa huomattavasti lähempänä korjuuyrittäjän toimintaa kuin kuljetusyrittäjän toimintaa.

Koska perusjoukon, yrittäjien, määrä oli näin pieni, päätettiin kysely tehdä kokonaistutkimuksena, eli kysely lähetettiin kaikille yrittäjille. Tämä onkin järkevää, jos perusjoukko on alle sata otantayksikköä. (Holopainen 2002, s. 27-28)

3.5 Kyselylomake

Kyselylomake luotiin siis yhdessä Stora Enson Karjalan lähialueen aluejohtajan ja alue-esimiesten kanssa. Näin pyrittiin varmistamaan, että erityisesti Stora Enson Venäjän puunhankinta saa tutkimuksesta haluamansa tiedot ja perusteet sille, mihin suuntaan kehittää yrittäjä yhteistyötä tulevaisuudessa. Lomakkeeseen pyrittiin saamaan kattavasti ne kysymykset, jotka askarruttivat työnantajaa. Yksi kohderyhmään kuuluva yrittäjä testasi lomakkeen, ja hänen huomioidensa perusteella kyselylomaketta muokattiin lopulliseen muotoonsa. Kyselylomakkeesta tuli melko pitkä ja jälkikäteen arvioiden hieman liian monimutkainen. Kyselylomakkeita luotiin vain yksi yhteinen, joka lähetettiin kaikkien toimialojen yrittäjille. Parempi vaihtoehto olisi ehkä ollut luoda kaksi erillistä lomaketta, joista toinen kuljetusyrittäjille ja toinen korjuu- ja tienrakennusyrittäjille. Kyselylomakkeen saatekirje on liitteessä 1 ja kyselylomake on liitteessä 2.

Lomakkeen alussa kysyttiin tietenkin taustamuuttujakysymykset. Seuraavaksi tiedusteltiin mielipiteitä Stora Ensosta yleensä sekä Venäjän Puunhankinnasta. Käytännönläheisemmät kysymykset alkoivat kysymyksistä koskien tiimien toimintaa. Yrittäjähän ovat päivittäin tekemisissä tiimeissä toimivien hankintaesimiesten ja alue-esimiehen kanssa.

3.6 Muuttujat ja niiden mittaaminen

Suuri osa tutkimuksen kysymyksistä oli tarkoitettu mittaamaan kohdehenkilöiden mielipiteitä ja näkemyksiä, siksi mitattavat ominaisuudet olivat enimmäkseen kvalitatiivisia luokittelu ja järjestysasteikon muuttujia. Näiden mittaamista varten valittiin neliportainen asteikko hyvin –melko hyvin –melko huonosti –huonosti. Tarkoituksella valittiin asteikko, jossa neutraali "en osaa sanoa" –tyyppinen vastausvaihto jäi pois. Tulosten esittelykaavioissa on käytetty monesti näiden kysymysten kohdalla käytetty numeerista 1-4 asteikkoa. Asteikossa numero yksi vastaa arvosanaa huonosti ja numero neljä arvosanaa hyvin. Tämä siksi, että monesti näissä kysymyksissä vastauksia on mielekästä käsitellä keskiarvoina, jolloin numeerinen arvo antaa paremman kuvan kuin sanallinen arvo.

Taustamuuttujiksi valittiin ikä, yritysmuoto, toimiala, yrittäjänä toimimisvuodet Suomessa ja Venäjällä, perheenjäsenten määrä yrityksessä, työskentelyalue sekä kaluston ja työntekijöiden määrä. Samassa yhteydessä kysyttiin vielä onko työntekijämäärä riittävä ja mahdollisten uusien työntekijöiden rekrytointi helppoa sekä sitä onko yrityksellä muita toimeksiantajia kuin Stora Enso. Vastaajien sukupuolta ei tarvinnut kysyä, koska kaikki kohderyhmän henkilöt ovat miespuolisia. Taustamuuttujien avulla oli tarkoitus paitsi saada perustiedot yrittäjäkunnasta, myös selvittää vaikuttavatko nämä tiedot tutkimuksen kohteena oleviin seikkoihin. Vastausvaihtoehdot oli valmiiksi luokiteltu, paitsi kysyttäessä perheenjäsenten, työntekijöiden ja kaluston määrää yrityksessä. Näissä kolmessa kysymyksessä valmista luokittelua ei käytetty, koska hajontaa arveltiin olevan niin paljon suhteessa vastausten määrään, ettei luokittelulla olisi saatu tarpeellista tietoa.

Seuraavat kysymykset koskivat vastaajien näkemyksiä Stora Ensosta ja Stora Enso Venäjän puunhankinnasta työnantajana. Kysymyksissä pyydettiin arvioimaan miten kuusi ominaisuutta kuvaa Stora Ensoa sekä Stora Enso Venäjän puunhankintaa työnantajana. Mielipiteitä kysyttiin sekä Stora Ensosta, että Stora Enso Venäjän puunhankinnasta siksi, että haluttiin selvittää poikkeavatko vastaajien mielipiteet yhtiöstä kokonaisuutena verrattuna yhtiön Venäjän

puunhankintaan. Ominaisuuksien toteutumista pyydettiin arvioimaan neliportaisella asteikolla hyvin – melko hyvin – melko huonosti – huonosti.

Käytännönläheisemmät kysymykset alkoivat seuraavaksi kysyttäessä arvioita Niiralan ja Kuusamon tiimien toiminnasta. Kysymyksissä tiedusteltiin vastaajien näkemyksiä yhdestätoista eri toiminnosta. Yksi kysymys oli luonteeltaan kontrollikysymys (lupausten pitäminen –luotettavuus). Samat asiat kysyttiin sekä Niiralan tiimin, että Kuusamon tiimin toiminnasta, mutta kysymyksiin pyydettiin vastaamaan vain, mikäli oli kokemusta ko. tiimin toiminnasta. Näillä kysymyksille pyrittiin selvittämään miten yrittäjien käytännön yhteistyö kenttäväen eli hankintaesimiesten ja mittamiesten kanssa sujuu.

Pelkästään korjuu- ja tienrakennusyrittäjille suunnattuja kysymyksiä oli kuusi. Ensimmäisessä näistä kysyttiin lisätietoja edellisen tiimien toimintaa käsitteleviin kysymyksiin liittyen nimenomaan korjuu- ja tienrakennusyrittäjien toimenkuvaan. Lisäksi kysyttiin multiresponse –tyyppisellä kysymyksellä sitä, missä asioissa yrittäjät kaipaisivat enemmän tietotusta tai neuvontaa. Venäläisen yhteistyökumppanin toimintaa pyydettiin myös arvioimaan kahdessa kysymyksessä. Tämä siksi, että korjuuyrittäjät ovat aika paljon tekemisissä Venäläisen kumppanin kanssa, joka yleensä omistaa hakkuulipun ja valvoo hakkuun toteutusta omalta kannaltaan. Vastauksilla pyrittiin saamaan tietoa siitä, miten yhteistyötä voitaisiin kehittää akselilla Stora Enso –yrittäjä –Venäläinen kumppani. Lopuksi kysyttiin vielä korjuu- ja tienrakennusyrittäjien näkemyksiä taksasta ja siihen vaikuttavista seikoista.

Seuraavat neljä kysymystä (lomakkeen kysymykset 24-27) oli tarkoitettu kuljetusyrittäjille. Ensimmäisessä kysymyksessä kysyttiin lisätietoja edellisen tiimien toimintaa käsitteleviin kysymyksiin liittyen nimenomaan kuljetusyrittäjien toimenkuvaan. Toisella, multiresponse –tyyppisellä, kysymyksellä pyrittiin selvittämään seikat, jotka eniten haittaavat tuottavaa työskentelyä. Loput kaksi kysymystä koskivat taksatekijöitä ja niiden toimivuutta.

Kysymyksiin yrittäjäpolitiikasta (lomakkeen kysymykset 28-32) pyydettiin taas koko kohderyhmän vastauksia. Kahdella ensimmäisellä kysymyksellä haluttiin

selvittää, ovatko vastaajat tyytyväisiä sopimukseensa ja onko sopimustyyppi kausi-
vuosi- vai runkosopimus. Seuraavat kolme kysymystä olivat avoimia ja niissä
pyydettiin mielipiteitä sopimuskäytännöstä ja yrittäjäyhteistyöstä sekä sen
kehittämisestä.

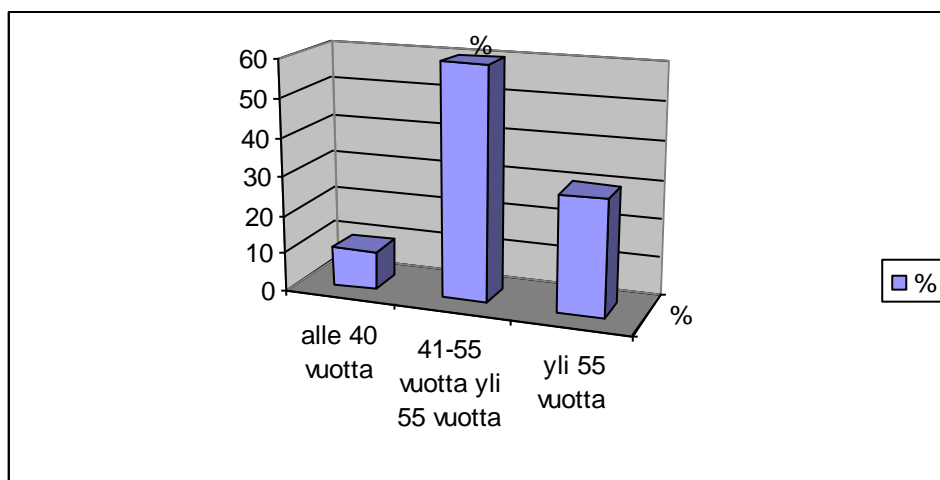
Kysymyksillä tulevaisuudennäkymistä (lomakkeen kysymykset 33-38) haluttiin
selvittää miten yrittäjät suhtautuvat tulevaisuuteen ja oman yritystoiminnan
kehittämiseen lähivuosina. Kysymyksillä tiedusteltiin miten arviota
yritystoiminnan kehittämisestä lähitulevaisuudessa, ja tulevaisuuden haasteista,
investointisuunnitelmia, suunnitelmia siirtää yritystoimintaa venäjälle tai muun
toimeksiantajan palvelukseen sekä lisäksi syitä näiden suunnitelmien taustalla.

Lopuksi (lomakkeen kysymykset 39-40) kysyttiin mielipidettä tutkimuksesta ja
mahdollisia terveisiä Stora Enson väelle. Mielipide pyydettiin ilmoittamaan
valitsemalla neljästä vaihtoehdosta, terveisiä pyydettiin avoimella kysymyksellä.

4. KYSELYN TULOKSET

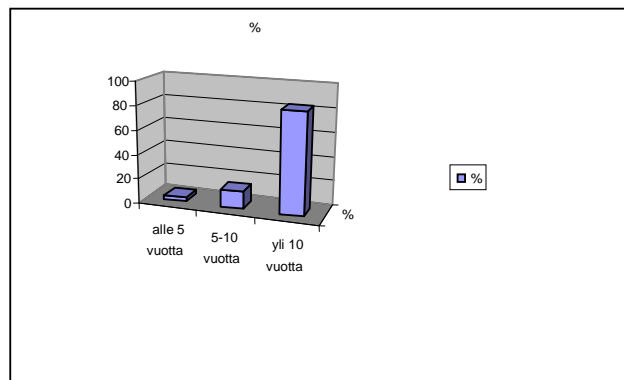
4.1 Taustatiedot

4.1.1 Yrittäjien ikä ja yrittäjäuran pituus

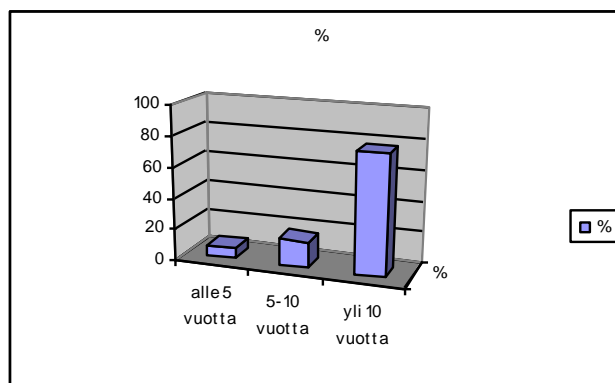


Kuvio 2. Vastaajat ikäryhmittäin

Vastanneista 60 % oli 41- 55 -vuotiaita ja 30 % tätä vanhempia. Vain yksi kymmenestä oli 40 vuotta tai nuorempi. Yllä olevasta kaaviosta näkyy vastaajien jakautuminen eri ikäluokkiin. Vastausten perusteella voitaisiin todeta oikeaksi olettamus siitä, että vastaajien keski-ikä on melko korkea. Suurimmalla osalla on pitkä kokemus yrittäjänä toimimisesta sekä Suomessa, että Venäjällä. Vastaajista 82,8 % on toiminut yrittäjänä yli kymmenen vuotta, joista lähes kaikki myös Venäjällä yli kymmenen vuotta. Vain yksi vastaaja on toiminut yrittäjänä alle viisi vuotta ja kaksi vastaajaa on toiminut yrittäjänä Venäjälle alle viisi vuotta. Vastauksista voidaankin päätellä, ettei ala ole onnistunut viime vuosina juurikaan houkuttelemaan uusia yrittäjiä. Seuraavista kaavioista voi nähdä yrittäjävauran pituuden Suomessa ja Venäjällä.



Kuvio 3. Yrittäjävauran pituus Suomessa

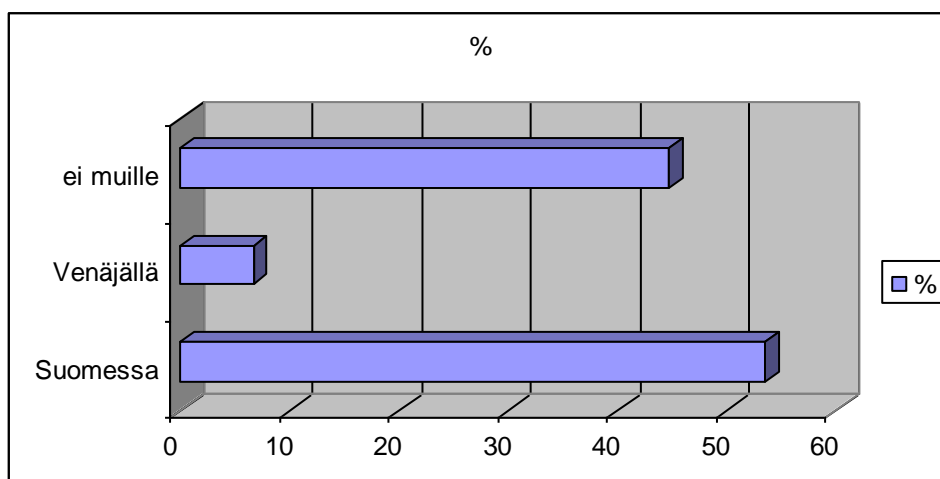


Kuvio 4. Yrittäjävauran pituus Venäjällä

4.1.2 Yrityksen toimiala, koko ja työntekijämäärä

Kyselyyn vastanneiden yrittäjien yritysten koko vaihteli suuresti. Pienimpiä yrityksiä olivat yhden miehen ja auton yritykset, suurin yritys työllisti keskimäärin 23 henkilöä vuodessa. Työntekijämäärä on riittävä 80 %:lle yrityksistä.

Kysymykseen ”onko yrityksen helppo rekrytoida uusia työntekijöitä” vastaukset jakautuivat melko tasaisesti puolesta ja vastaan: 38 % oli sitä mieltä, että rekrytointi on helppoa, 45 % taas sitä mieltä, että rekrytointi ei ole helppoa, 17 % ei osannut sanoa. Monet mainitsivat työvoiman rekrytoinnin hankalaksi, koska nimenomaan ammattitaitoista työvoimaa ei ole saatavilla.

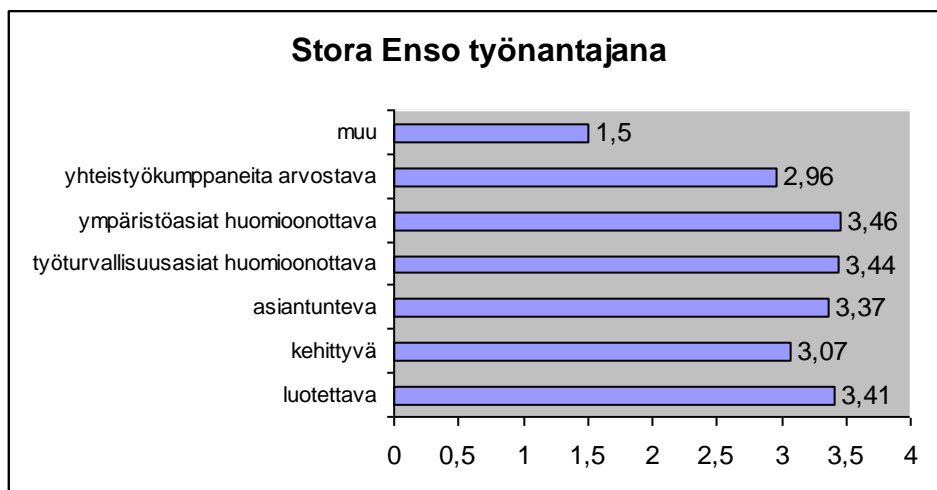


Kuvio 5. Muut toimeksiantajat

Hieman yli puolet (53,3 %) yrityksistä urakoi Stora Enson lisäksi jollekin muulle suomalaiselle yritykselle. Jollekin toiselle venäläiselle yritykselle työskenteli kaksi yritystä (6,7 %). Pelkästään Stora Ensolle urakoi 40 % vastanneista.

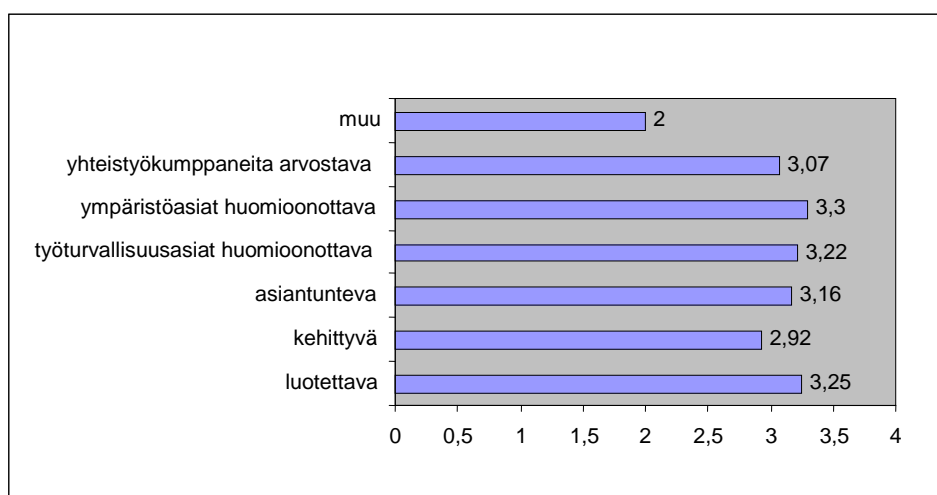
4.2 Mielenpitoet Stora Ensosta työnantajana

Lomakkeessa kysyttiin miten hyvin Stora Enson konserni täyttää seuraavat määritelmät: luotettava, kehittyvä, asiantunteva, työturvallisuusasiat huomioonottava, ympäristöasiat huomioonottava, yhteistyökumppaneitaan arvostava.



Kuvio 6. Näkemykset Stora Ensosta työnantajana

Kuviossa 6 on esitetty vastausten keskiarvot numeerisesti asteikolla yhdestä neljään. Asteikon numero vastaa sanallista arviota *huonosti* ja asteikon numero neljä sanallista arviota *hyvin*. Lähes kaikki ominaisuudet kuvasivat vastaajien mielestä Stora Ensoa konsernina hyvin tai melko hyvin. Kohdassa *kehittyvä* arvosanat putosivat enemmän melko hyvän puolelle. Samoin kohdassa *yhteistyökumppaneitaan arvostava* arvosanat asettuivat lähes kaikilla vastaajilla melko hyvään, pienellä osalla vaihtoehtoon melko huono tai jopa huono. Vastausvaihtoehtoon *muu* saivat vastaajat arvioida jotakin listalta puuttuvaa ominaisuutta. Tähän kohtaan vastattiin kahdessa vastauksessa. Vastauksissa nostettiin esiin ominaisuudet *kumppanuus ja joustavuus*, jotka vastaajien mielestä toteutuvat Stora Enson toiminnassa melko huonosti tai huonosti.



Kuvio 7. Näkemykset Stora Enso Venäjän puunhankinnasta työnantajana

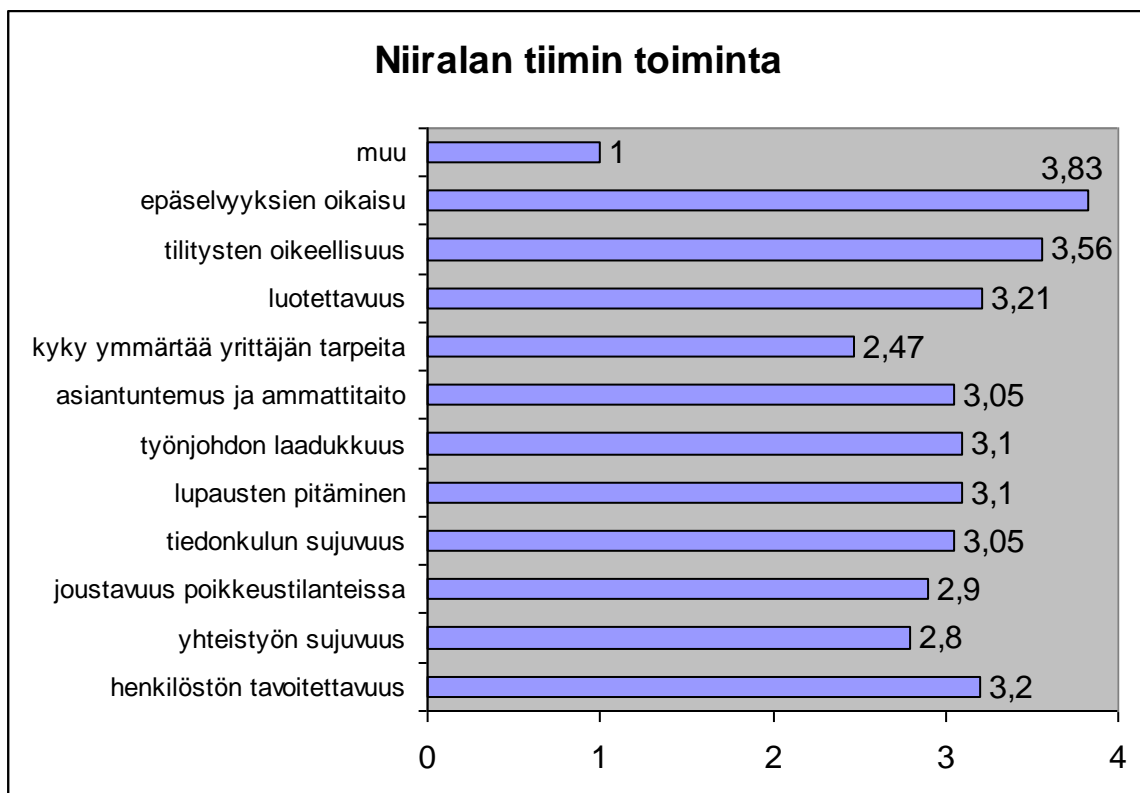
Samat kysymykset kuin Stora Enson konsernista kysyttiin myös Stora Enson Venäjän puunhankinnasta. Kaaviossa on esitetty arviot numeerisina käyttäen saamaa asteikkoa kuin edellisessä kaaviossa. Stora Enson Venäjän puunhankinnan työnantajakuva arvioitaessa on huomattavaa, että arvosanat olivat hieman alempia kuin koko konsernia arvioitaessa. Huomattavaa on myös, että ainoa arvosana, joka oli Venäjän puunhankinnan toimintaa arvioitaessa parempi kuin yhtiötä kokonaisuutena arvioitaessa, oli *yhteistyökumppaneita arvostava*. Vastaajat katsoivat suurimman osan ominaisuuksista kuvaavan Venäjän Puunhankintaa hyvin, tai melko hyvin, paino oli vain enemmän arvosanalla ”melko hyvä”, kun konsernia arvioitaessa paino oli arvosanalla ”hyvä”. Tässäkin kohdassa on lisäksi huomattavissa keskimääräisen arvosanan alentuminen kohdissa *kehittyvä* ja *yhteistyökumppaneitaan arvostava*. Vastausvaihtoehdossa muu halusi yksi vastaaja nostaa esiin ominaisuuden joustavuus, joka toteutuu hänen mielestään melko huonosti myös Venäjän puunhankinnan toiminnassa.

Näistä vastauksista selviää, että yrittäjät pitävät Stora Ensoa sekä sen Venäjän Puunhankintaa hyvänä ja luotettavana työnantajana. Arviot ovat yllättävän positiivisia. Tarkkaan katsottaessa voidaan parantamisen varaa löytää yhteistyökumppaneiden arvostuksen kohentamisessa.

4.3. Mielenpitoet Niiralan ja Kuusamon tiimien toiminnasta

4.3.1 Niiralan tiimi

Niiralan tiimi koostuu alue-esimiehestä, viidestä hankintaesimiehestä, yhdestä toimistotyöntekijästä ja kahdesta mittamiehestä. Kyselyn lähetettiin 28 Niiralan tiimille urakoivalle yrittäjälle ja heistä 22 vastasi kyselyyn. Seuraavassa kysymyssarjassa vastaajia pyydettiin arvioimaan Niiralan tiimin toimintaa. Tiimin kanssa vastaajat ovat tekemisissä lähes päivittäin, joten kysymyksetkin olivat konkreettisempia kuin edellisten kohtien yleiset imago-kysymykset.



Kuvio 8. Niiralan tiimin toiminta

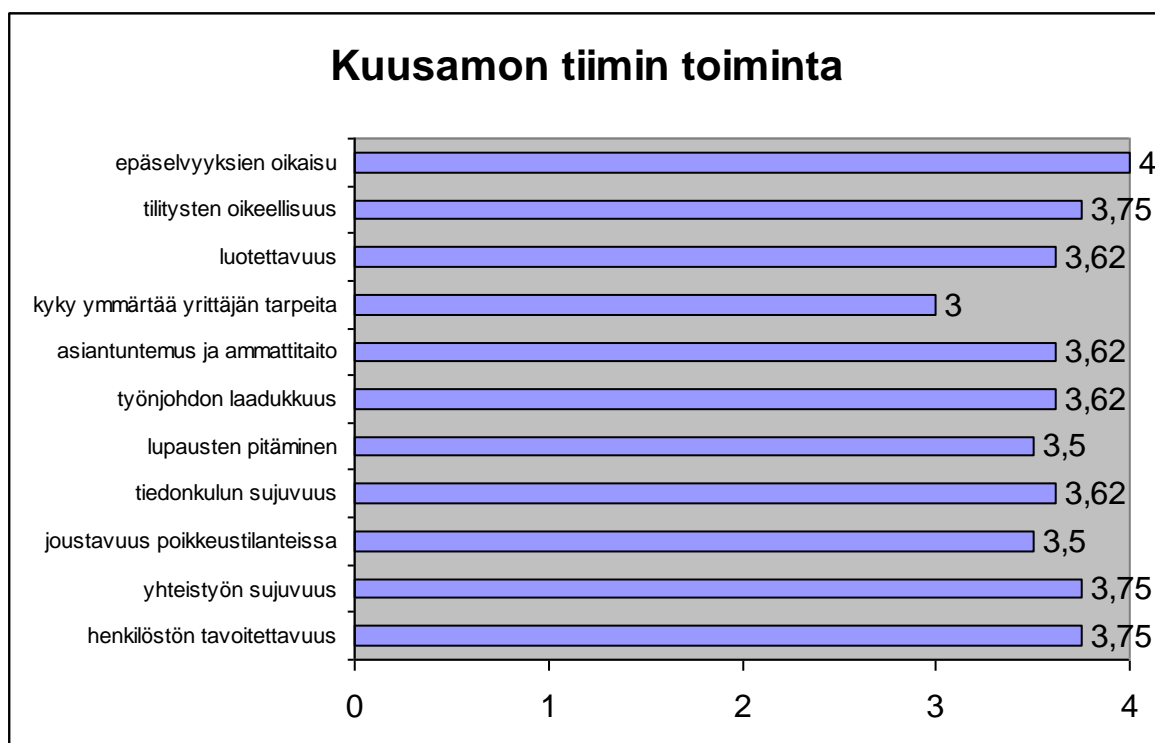
Kysymyssarjassa kysyttiin miten seuraavat asiat toteutuvat Niiralan tiimin toiminnassa: henkilöstön tavoitettavuus, yhteistyön sujuvuus, joustavuus poikkeustilanteissa, tiedonkulun sujuvuus, lupausten pitäminen, työnjohdon laadukkuus, asiantuntemus ja ammattitaito, kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita, luotettavuus, tilitysten oikeellisuus ja oikea-aikaisuus, tilitys- ym. epäselvyyksien oikaisu, muu.

Lähes kaikissa kohdissa arvosanaksi muodostui keskimäärin ”melko hyvin”. Poikkeuksena kohdat *tiedonkulun sujuvuus* ja *kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita*, jossa arvosanaksi tuli muita useammin ”melko huonosti”, jopa ”huonosti”. Myös joissakin avoimissa vastauksissa myöhemmin Niiralan tiimin tiedonkulku sai moitteita. Toisaalta taas *tilitysten oikeellisuus ja oikea-aikaisuus* sekä *tilitys- ym. epäselvyyksien oikaisu* saivat arvosanaksi hyvin. Kohdassa *muu* tuotiin esiin huonosti toteutuvia asioita: kaksi vastaajaa toivoi selkeämpiä tilitysasiakirjoja, lisäksi yksittäiset toiveet koskivat taustatiedon saamista ja maalaisjärjen käytön lisäämistä.

Kaiken kaikkiaan arvosanat Niiralan tiimille olivat varsin positiiviset. Kehittämiskohteiksi voi löytää yhteistyön parantamisen ja joustavuuden lisääminen. Myös tiedonkulkua lienee syytä parantaa sekä toimihenkilöiden välillä että toimihenkilöiden ja yrittäjien välillä. Näitä seikkoja kohentamalla saataisiin varmasti parannettua myös heikointa arvosanaa, kykyä ymmärtää yrittäjän tarpeita.

4.3.2 Kuusamon tiimi

Kuusamon tiimin kuuluu alue-esimies, kolme hankintaesimiestä ja toimistotyöntekijä. Kuusamon tiimille työskentelee kohderyhmän urakoitsijoista kymmenen, joista kahdeksan vastasi kyselyyn. kaikki Kuusamon tiimin urakoitsijat ovat kaukokuljetusyrittäjiä, joko hakkeen tai pyöreän puun kuljetuksessa. Seuraavassa kysymyssarjassa vastaajia pyydettiin arvioimaan Kuusamon tiimin toimintaa. Kysymykset olivat samat kuin Niiralan tiimin toimintaa koskevat kysymykset.



Kuvio 9. Kuusamon tiimin toiminta

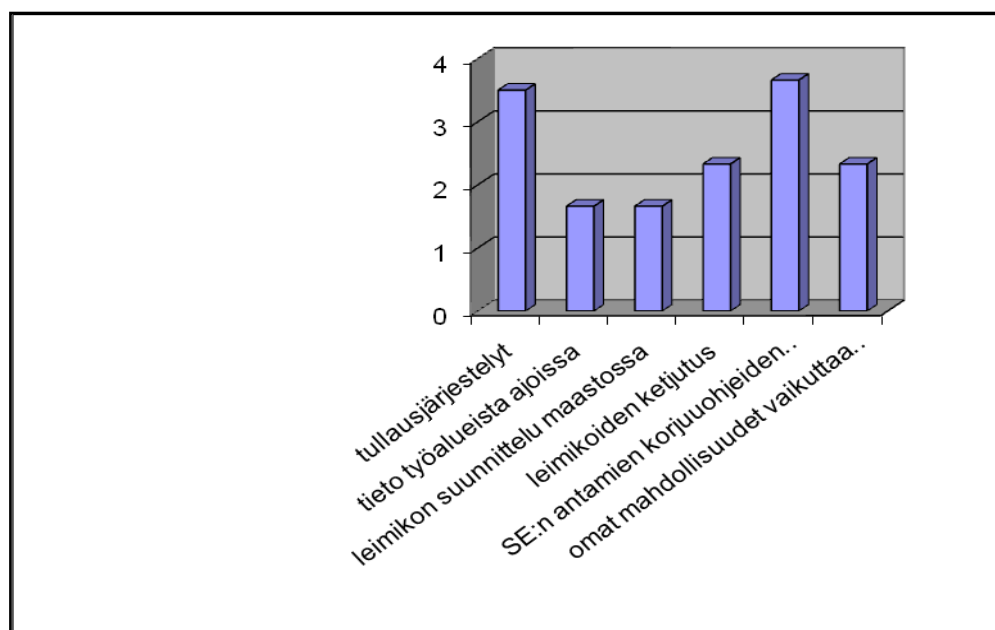
Kuusamon tiimin arvosanat olivat keskimäärin hieman parempia kuin Niiralan tiimin vastaavat. Arvosanaksi tuli useimmiten ”hyvin”. Ainoastaan kohdassa *kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita* vastaukset painottuivat arvosanaan ”melko hyvin, tässä kohdassa annettiin myös ainoana arvosana ”melko huono”.

Vastaajien arviot Kuusamon tiimin toiminnasta ovat todella positiiviset. Ainoana kehittämiskohteena, kuten Niiralan tiimin kohdallakin, on parannettava kykyä ymmärtää yrittäjän tarpeita. Jos todella pieniä eroja yrittää tulkita, niin Kuusamon tiimillä hieman muita alemman arvosanan saavat joustavuus poikkeustilanteissa lupauksen pitäminen. Näitä seikkoja parantamalla ja yleensä yrittäjänäkökulman paremmalla huomioimisella on suurin merkitys yrittäjän tyytyväisyyden kannalta.

4.4 Korjuu- ja tienrakennusyrittäjät

4.4.1 Käytännön töiden sujuvuus

Korjuuyrittäjille suunnattu kysymyssarja alkoi kysymyksillä siitä miten tietyt käytännön seikat on hoidettu työskentelyalueella. Kaikki korjuu- ja/tai tienrakennusyrittäjät toimivat Niiralan tiimin alueella, eli tässä tapauksessa työalue tarkoitti rajan lähialuetta Sortavalan alueelta Suojärven alueelle.

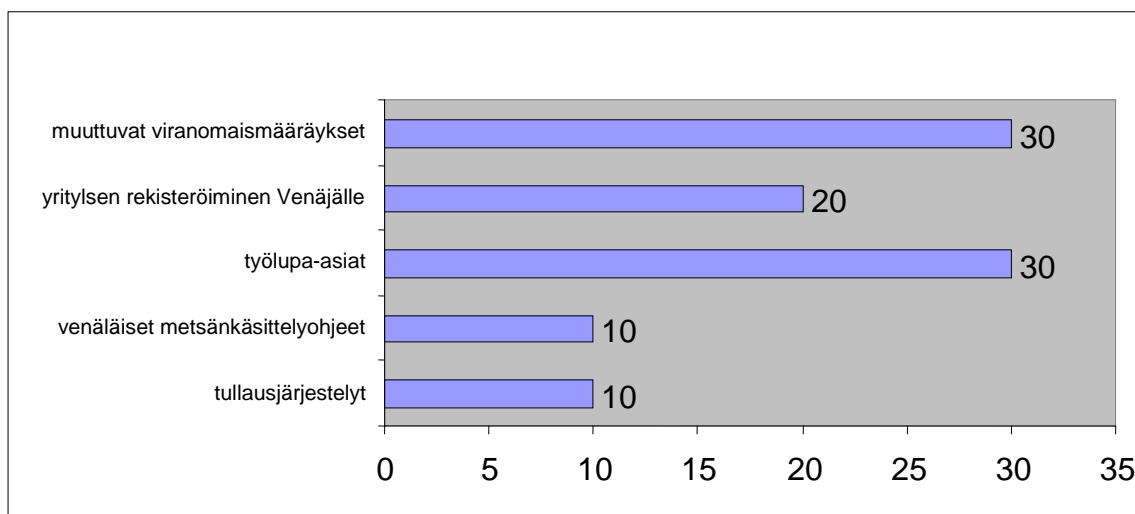


Kuvio 10. Käytännön töiden sujuvuus korjuuyrittäjillä

Tullausjärjestelyt on hoidettu vastaajien mielestä hyvin, samoin Stora Enson antamat korjuuohjeet ovat selkeät. Puutteita vastaajien mielestä on siinä, ettei tietoa tulevista työalueista saa ajoissa sekä siinä miten leimikot on suunniteltu maastossa. Omat mahdollisuudet vaikutta työhön koetaan erilaisiksi: osan mielestä mahdollisuudet ovat hyvät, osan taas huonot.

4.4.2 Koulutustarpeet

Tiedusteltaessa korjuuyrittäjien koulutustarpeita, saatiin varsin selkeät vastaukset. Tärkeimpiä asioita ovat työlupa-asiat ja muuttuvat viranomaismääräykset. Myös yrityksen rekisteröiminen venäjälle, Venäläiset metsänkäsittelyohjeet ja tullausjärjestelyt olivat koulutustoiveiden joukossa. Sen sijaan ympäristöasioista tai työturvallisuusasioista koulutusta ei katsonut tarvitsevänsä yksikään vastaaja. Kukaan ei myöskään tarvinnut tulkkia apuun. Näistä vastauksista voidaankin päätellä se, että suomalaisten yrittäjien kohtaamat haasteet koskevat käytännön järjestelyjä nimenomaan paperityöhön liittyvissä asioissa. Venäjä on varsin haastava maa, koska säännöt ja määräykset muuttuvat jatkuvasti. Vastaajat kokevat, että heidän tietämyksensä ympäristö ja työturvallisuusasioista on ajan tasalla verrattuna venäläisen byrokratian kiemuroihin. Huomionarvoista on myös se, että nykyään yrittäjät näyttävät olevan venäjänkielen suhteen omavaraisia.



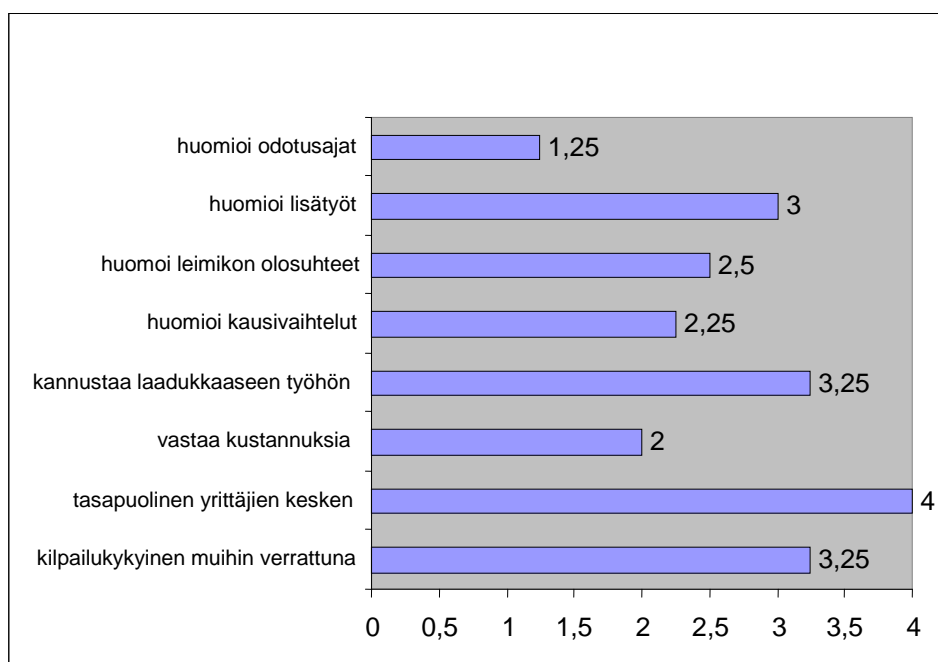
Kuvio 11. Korjuuyrittäjien koulutustarpeet

4.4.3 Venäläinen yhteistyökumppani

Seuraavat kaksi kysymystä koskivat Venäläistä yhteistyökumppania ja yhteistyökumppanin toimintaa. Vastauksia näiden kysymysten kohtiin tuli niin vähän, ettei niistä ole mahdollista saada luotettavia tuloksia. Vaihtoehdoiksi jää, että kysymys oli huono tai sitten vastaajilla ei ole selkeää käsitystä yhteistyökumppanin toiminnasta. Varovaisena johtopäätöksenä voidaan pitää sitä, että venäläisen yhteistyökumppanin toimintaa ei tunneta, se on kaukaista ja että monet asiat hoidetaan Stora Enson välityksellä.

4.4.4 Taksatekijät

Korjuuyrittäjien mielipiteet taksasta vaihtelivat melkoisesti vastaajasta riippuen. Kuviossa on esitetty keskiarvot mielipiteistä. Selkeästi samaa mieltä oltiin siitä, että taksassa ei oteta tarpeeksi huomioon odotusaikojen kustannuksia ja siitä, että taksa on sekä kilpailukykyinen että tasapuolinen yrittäjien kesken.

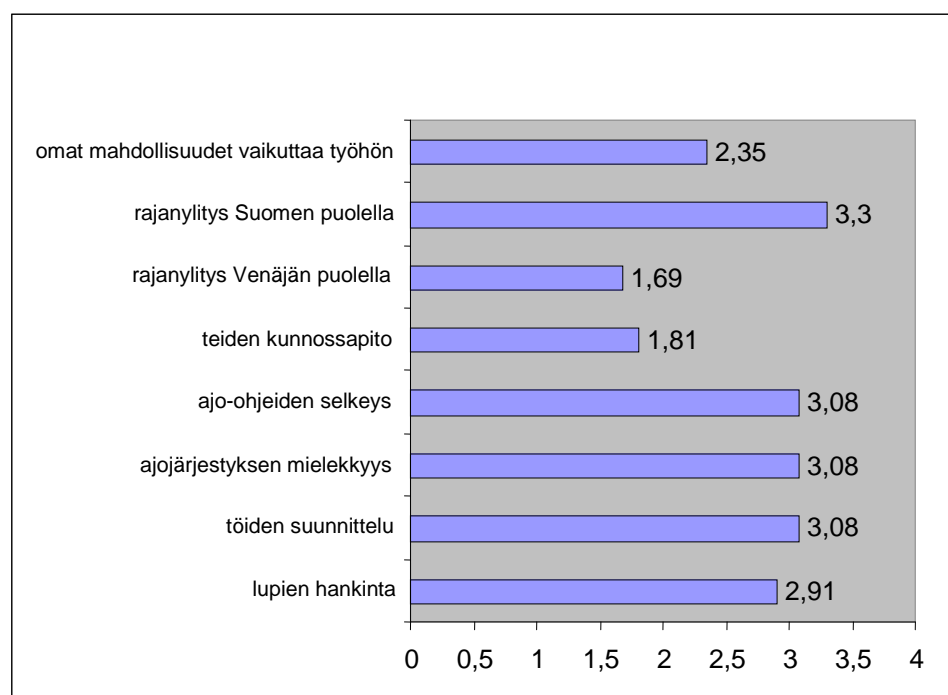


Kuvio 12. Korjuuyrittäjien näkemys taksasta

4.5 Kuljetusyrittäjät

4.5.1 Käytännön järjestelyt

Kuljetusyrittäjille suunnatussa kysymyssarjassa tiedusteltiin ensimmäiseksi mielipidettä käytännön järjestelyistä työskentelyalueella. Kuviossa on esitetty vastausten keskiarvot.

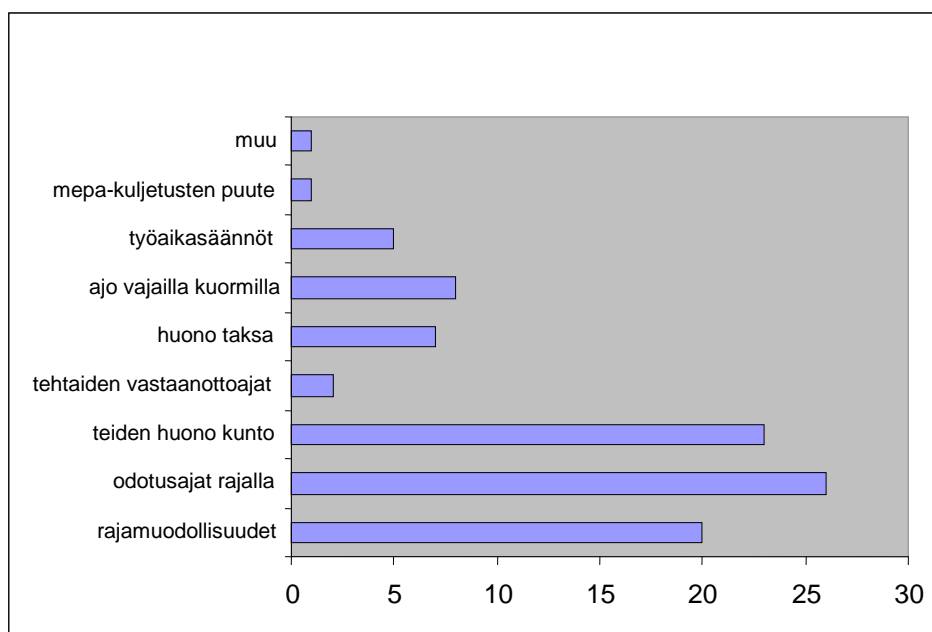


Kuvio 13. Kuljetusyrittäjien käytännön järjestelyt

Vastausten perusteella melko hyvin toimivia seikkoja ovat rajanylitys Suomen puolella, ajojärjestyksen selkeys ja mielekkyys sekä töiden suunnittelu. Melko huonosti tai huonosti taas sujuu rajanylitys Venäjän puolella, sekä teiden kunnossapito. Vastaajista 48 % on sitä mieltä, että omat mahdollisuudet vaikuttaa työhön ovat melko hyvät ja 39 % sitä mieltä, että nämä mahdollisuudet ovat melko huonot. Vastauksissa ei voida nähdä merkittävää eroa Kuusamon tiimin yrittäjien ja Niiralan tiimin yrittäjien välillä. Ainoastaan lupien hankinnan sujuvuus saa Kuusamon tiimin yrittäjiltä hitusen paremman arvosanan kuin Niiralan tiimin yrittäjiltä.

4.5.2 Toimintaa vaikeuttavat seikat

Seuraavaksi kuljetusyrittäjiltä tiedusteltiin seikkoja, jotka eniten hankaloittavat tuottavaa työntekoa. Suurimmiksi hankaluuksiksi koettiin odotusajat rajalla, teiden huono kunto ja rajamuodollisuudet. Vastaajista 26 % valitsi suurimpien ongelmien joukkoon odotusajat, 23 % teiden huonon kunnan ja 20 % rajamuodollisuudet. Näiden lisäksi ongelmalliseksi koettiin ajo vajailla kuormilla (8 %), huono taksa (7 %) ja työaikasäännöt (5 %). Kaksi prosenttia vastaajista oli tyytymätön tehtaiden vastaanottoaikoihin ja yksi vastaaja koki ongelmaksi mepa-kuljetusten puutteen. Lisäksi yksi vastaaja kommentoi autoja turhaan seisotettavan varastoina. Kuviosta näkyy vastausten prosentuaaliset osuudet.

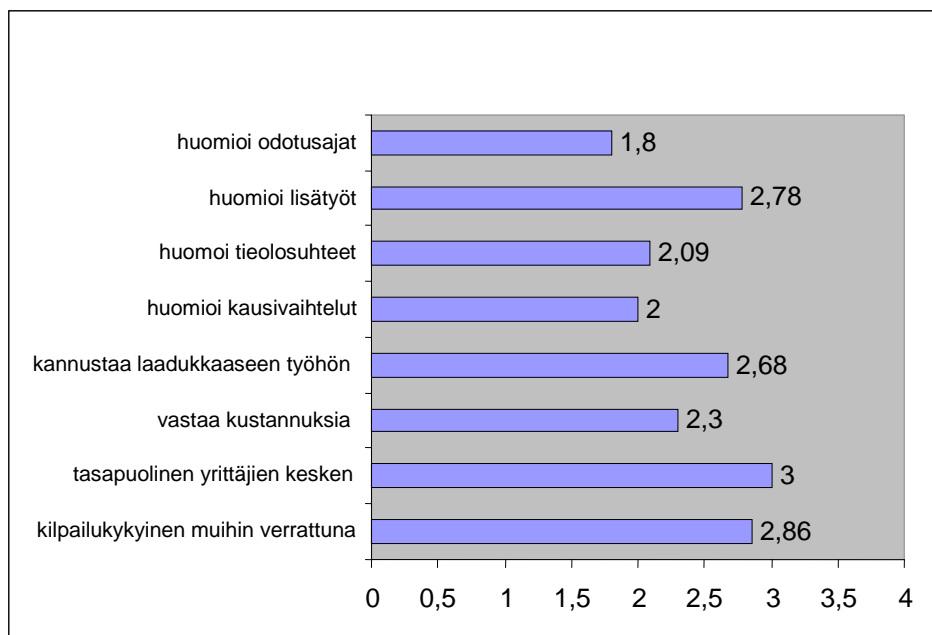


Kuvio 14. Kuljetusyrittäjien toimintaa hankaloittavat seikat

4.5.3 Taksatekijät

Kuljetusyrittäjien taksasta kysyttäessä esiin nousivat seuraavat seikat: Vastaajien mielestä taksassa ei huomioida tarpeeksi odotusaikojen aiheuttamia kustannuksia eikä kausivaihteluita. Lisäksi taksa vastaa melko huonosti kustannuksia ja huomioi huonosti venäläisillä teillä ajosta aiheutuneista lisäkustannuksista (korkeammat

huoltokulut, alhainen ajonopeus). Hyviä puoliakin taksasta vastaajien mielestä löytyy. Taksa on melko kilpailukykyinen sekä tasapuolinen yrittäjien kesken.



Kuvio 15. Kuljetusyrittäjien näkemys taksasta

Avoimeen kysymykseen ”miten taksarakennetta voisi kehittää paremmin vastaamaan olosuhteita” vastasi noin puolet vastaajista. Vastauksissa toivottiin erityisesti korvausta kohtuuttomilta odotusajoilta, taksan korotusta olosuhteita vastaavaksi sekä myös tonnitaksaan siirtymistä. Vastaanottomittausta ei koeta enää reiluksi. Esimerkiksi Uimaharjun tehtaalla siirryttiin viime vuonna automaattiseen vastaanottoon, jolloin myös painoluokkien määrittelysysteemi muuttui. Tämän merkitystä pitäisi selvittää. Tähän kysymykseen tuli myös monta ehdotusta siitä, että yrittäjien kanssa voisi yhdessä pohtia miten kehittää toimintaa ja välttää siten turhia kuluja.

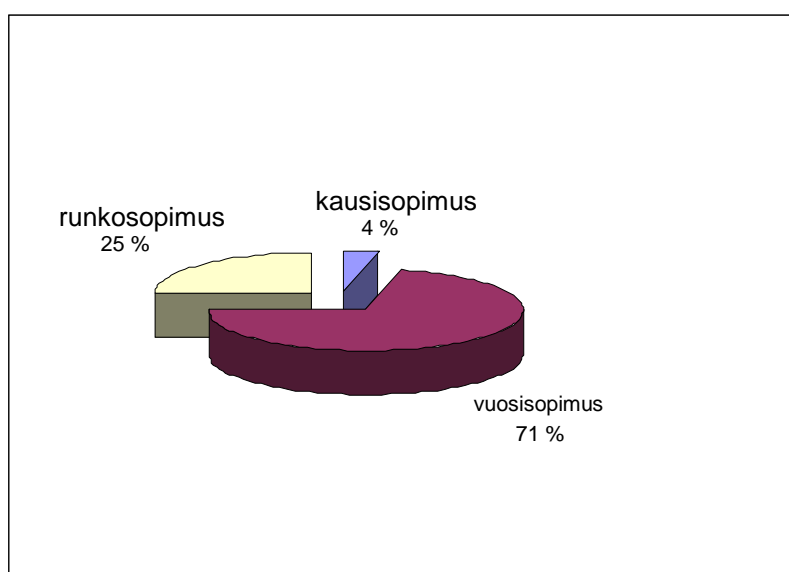
4.6 Sopimuskäytäntö ja yrittäjäpolitiikka

4.6.1 Sopimusmenettely ja sopimusmuodot

Suurin osa vastaajista on tyytyväisiä sopimusmenettelyyn. Kuusamon tiimin yrittäjistä kaikki kysymykseen vastanneet (100 %) ovat tyytyväisiä

sopimusmenettelyyn. Niiralan tiimin yrittäjistä sopimusmenettelyyn tyytyväisiä oli 82 % kysymykseen vastanneista. On huomattava, että osa jätti vastaamatta tähän kysymykseen. Ne, jotka eivät olleet tyytyväisiä menettelyyn, kertoivat syiksi neuvottelujen yksipuolisuuden, sopimuksen teon ajankohdan satunnaisuuden tai huonon taksatason.

Vastausten perusteella yleisin sopimusmuoto on vuosisopimus, joka on 71 prosentilla vastaajista. Runkosopimus on neljäsosalla ja kausisopimus 4 prosentilla vastaajista.



Kuvio 15. Sopimusmuodot

Avoin kysymys ”miten haluaisit sopimuskäytäntöä kehitettävän?” kirvoitti myös mielipiteitä noin puolelta vastanneista. Vastauksissa toivottiin pitkäjänteisempää sopimuspolitiikkaa, sopimukseen vähimmäismääriä, lisätoita esimerkiksi kotimaasta sekä sopimuskäytännön tarkastelua yhdessä yrittäjien kanssa.

4.6.2 Yrittäjäpolitiikka

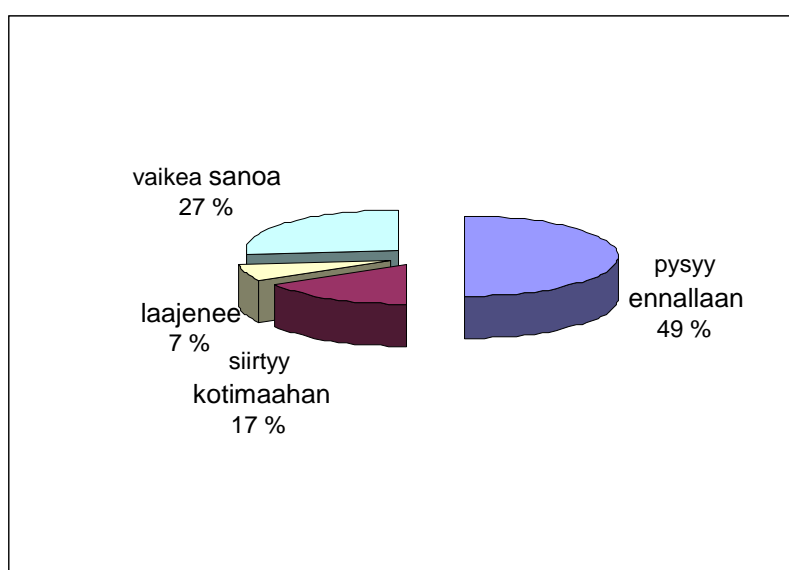
Seuraava kysymys oli myös avoin ”miten arvioisit Stora Enson yrittäjäpolitiikkaa Venäjän puunhankinnan toiminnassa?” Tähän kysymykseen vastasi myös lähes puolet vastaajista. Vastauksista ilmeni, että yrittäjät ymmärtävät

toimintaympäristön erityispiirteet ja arvioivatkin yrittäjäpolitiikkaa kohtalaisen hyväksi – Venäjällä tapahtuvista ainuisista muutoksista huolimatta. Kaksi vastaajaa kokee ongelmaksi töiden kausiluonteisuuden ja toivoo työnantajaltakin ratkaisumalleja siihen.

Lähes kaikki vastaajat (92 %) toivoivat yhtiön järjestävän yhteisiä tilaisuuksia yrittäjille. Niissä toivottiin käsiteltävän yhteisiä asioita ja ”joskus voisi ottaa vähän rennomminkin”!

4.7 Tulevaisuudennäkymät

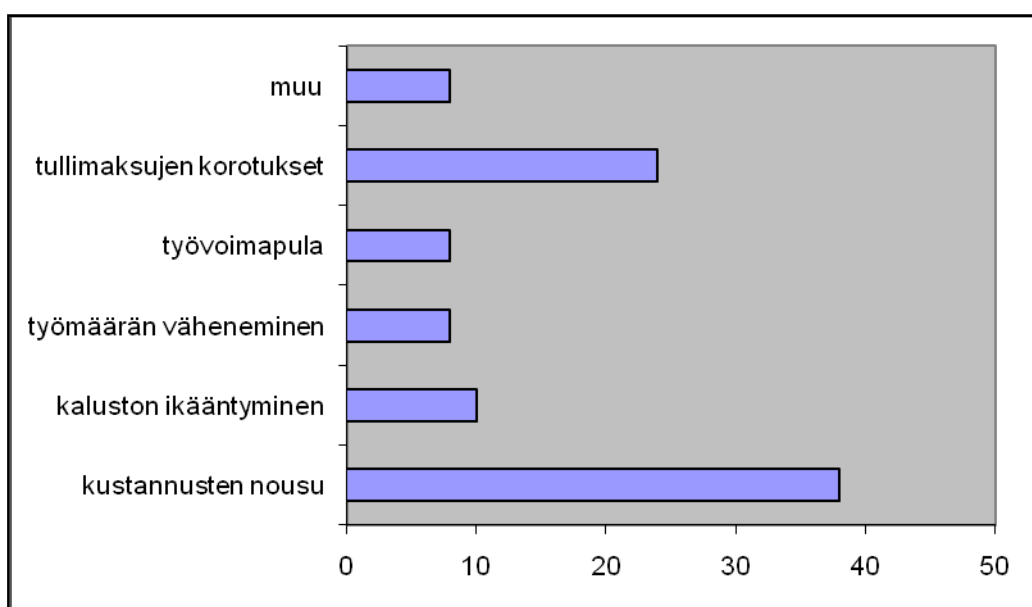
Noin puolet (49 %) vastaajista arvioi toiminnan pysyvän ennallaan seuraavan viiden vuoden aikana. Hieman yli neljäsosa (27 %) ei osaa sanoa miten toiminta kehittyy. Seitsemän prosenttia aikoo laajentaa toimintaa ja 17 % aikoo siirtää toiminnan Suomeen. Investointeja seuraavan kolmen vuoden aikana suunnittelee hieman yllättävästi noin kolme neljäsosaa (77 %) kysymykseen vastanneista. Yrityksen rekisteröimistä Venäjälle harkitsee muutama, jotka olisivat myös valmiit käyttämään Stora Enson asiantuntemusta tässä asiassa.



Kuvio 16. Toiminta tulevaisuudessa

Suurimmiksi ongelmiksi lähitulevaisuudessa vastaajat kokevat kustannusten nousun (38 %) ja tullimaksujen korotusten seuraukset (24 %). Muiksi ongelmiksi koetaan työmäärän väheneminen (8 %) tai hieman vastakkaisesti työvoimapula (8 %). Kahdeksan prosenttia vastaajista on maininnut muun ongelman. Näitä ovat motivaation loppuminen, velvoitteiden lisääntyminen, käytännön töiden monimutkaistuminen Venäjällä.

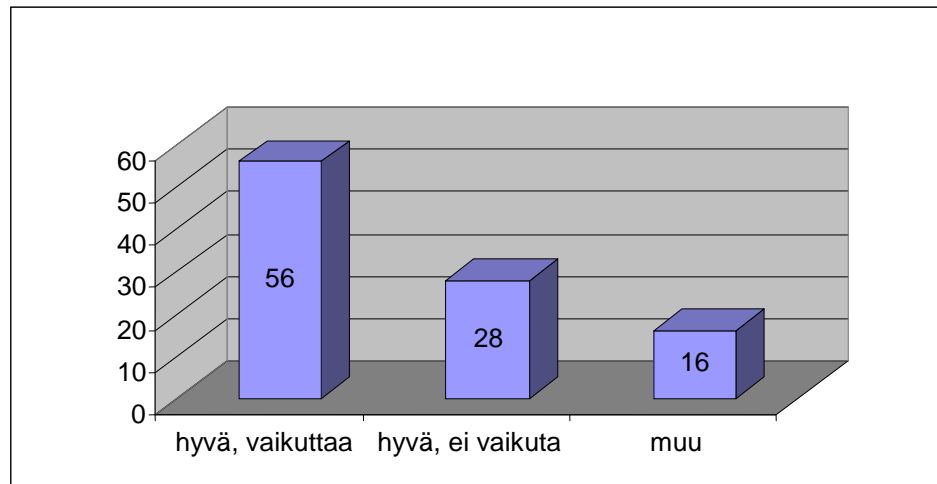
Syyksi tulevaisuuden suunnitelmien taustalla mainitaan Venäjän puuntuonnin epävarmuus yleensä ja erityisesti kohoavien tullimaksujen vaikutus puuntuontiin.



Kuvio 17. Lähitulevaisuuden ongelmat

4.8. Mielenpide tutkimuksesta

Vastaajista 56 % oli sitä mieltä, että tutkimus on hyödyllinen ja vaikuttaa Stora Enson toimintaan. 28 % oli sitä mieltä, että tutkimus on hyvä asia, mutta sillä ei ole vaikutusta toimintaan. Loput 16 % olivat sitä mieltä, että tutkimus on positiivinen asia, mutta se olisi pitänyt tehdä jo paljon aikaisemmin. Kuviossa 18 näkyvät prosentuaaliset osuudet tutkimuksen vaikuttavuudesta.



Kuvio 18. Mieliopide tutkimuksesta

4.9 Päätelmiä

Näistä vastauksista voidaan päätellä se, että yrittäjillä on positiivinen tai melko positiivinen kuva Stora Ensosta yhtiönä. Toisaalta voidaan päätellä, ettei vastaajien mielestä yrittäjää arvosteta, eikä yrittäjän tarpeita ymmärretä kovin hyvin.

Tähän saattaa vaikuttaa se, ettei yrittäjän näkökulmaa ole viime aikoina otettu huomioon. Yrittäjät on pidetty ehkä etäällä päätöksenteosta ja töiden suunnittelusta. Toimintaympäristön epävarmuustekijät ovat jääneet paljolti yrittäjän riskeiksi. Sopimuksiin ei ole kirjattu tavoitemääriä. Yhteisiä tapahtumia kuten koulutustilaisuuksia, tiedotustilaisuuksia, kehittämispäiviä tai muitakaan yhteisiä tilaisuuksia ei ole järjestetty. Avoimissa vastauksissa monet toivoivatkin lisää yhteisiä tilaisuuksia. Niiralan tiimin ja yrittäjien edellinen yhteinen tilaisuus onkin ollut vuonna 2002. Kuusamon tiimin alueella työskentelevät muistelivat, että heillä vastaavanlainen tilaisuus on pidetty myös vuonna 2002. Tästä on tarkoitus parantaa. Yrittäjille järjestettiin yrittäjäpäivä 19.11.2007 Kolilla. Tilaisuuteen oli kutsuttu Stora Enson Karjalan lähialueen kaikki yrittäjät, saapuikin paikalle suurin osa.

5. KEHITYSMIETTEITÄ

5.1 Tiedonkulun ja vuorovaikutuksen parantaminen

Tiedonkulun sujuvuus on avainasemassa, jotta yhteistyö sujuu. Kyselyn vastauksista käy ilmi, että yrittäjät toivovat enemmän avointa keskustelua ja tiedotusta. Vastauksissa kirjoitettiin muun muassa, että yrittäjät ”pidetään tiedotuspimennossa”. Yrittäjät toivovat pääsevänsä mukaan kehittämään asioita ja vaikuttamaan työolosuhteisiinsa. Lisäksi toivotaan lisää yhteisiä tilaisuuksia, kehittämispäiviä sekä rennompia tilaisuuksia. Kolin yrittäjäpäivät olivat hyvä esimerkki, millaisia tilaisuuksia voitaisiin järjestää esimerkiksi vuosittain. Myös käytännön tasolla yrittäjät tulisi ottaa enemmän mukaan töiden suunnitteluun ja vaikuttamaan töidensä sujuvuuteen. Joidenkin yrittäjien kanssa pidetään säännöllisesti seurantalavereja, mutta osa jää näistä vallon paitsi. Vuorovaikutusta tulisi parantaa entisestään.

5.2 Riskien minimoiminen ja jakaminen

Venäjällä toimimisessa riskit työteon keskeytymiselle jostakin odottamattomasta syystä ovat suuret. Keskeytykset voivat olla muutaman tunninmittaisia jonotuksia rajaruuhkassa tai useiden viikkojen mittaisia odotuksia hakkuuoikeuksia odottaessa tai koneita tullista odottaessa. Suurimpana huolena tutkimuksessa nousivatkin esiin kuljetusyrittäjien odotusajat ja niiden korvaukset. Tähän asiaan on yrittäjien kannalta saatu merkittävä parannus, koska työnantaja korvaa odotusajan nykyään osittain. Korjuuyrittäjän odotukset ovat hankala asia, varsinkin jos konekalusto on väliaikaisella tullauksella maassa, jolloin saa yrittäjä työskennellä vain koneiden vuokraajan leimikoissa. Jos näitä leimikoita ei ole, mitä tehdä? Näissä kysymyksissä työnantajan ja yrittäjän pitäisi avoimesti keskustella etukäteen ja tehdä toimintasuunnitelma mahdollisten ongelmatilanteiden varalle.

5.3 Tasainen työllisyys

Puutavaran korjuu ja –kuljetus on Suomessakin sääolosuhteista johtuen kausiluonteista. Venäjän puolella sääolosuhteiden lisäksi tasaista työllistymistä vaikuttavat muutkin seikat. Jos puutavaran ajo Venäjältä vähenee ja muuttuu entistäkin epävarmemmaksi, voisi yrittäjäkohtaisesti miettiä sopivia töitä täydentämään Venäjän työmaita. Kyselyssä jotkut vastaajat toivoivatkin lisätöitä Suomen puolelta esimerkiksi yöaikaan, viikonloppuisin tai tietyille reiteille. Koska kotimaan puunhankinta lisääntyy ja siten tarve lisäkalustolle kasvaa, uskoisin, että yhteistyö ratkaisusta voisivat hyötyä kaikki. Venäjän ajon epätarkat aikataulut tietenkin hieman hankaloittavat töiden suunnittelua, mutta onnistuneitakin esimerkkejä yhteistyöstä on .

6. LOPUKSI

Tällä tutkimuksella saatiin monipuolista tietoa Stora Enson Venäjän puunhankinnan yrittäjistä, heidän mielipiteistään ja tulevaisuudennäkymistään. Tutkimuksen kohderyhmä on marginaalinen, ainutlaatuinen ja melko pieni. Tutkimusalueen toiminnan vaikutus Venäjältä tuotavaan puumäärään ei ole merkittävän suuri, mutta toisaalta toiminta on merkittävästi hallitumpaa ja joustavampaa kuin muun tuontipuun kohdalla. Ajoittain joillekin tuotantolaitoksille lähialueen puunhankinta on jopa merkittävässä asemassa.

Merkkejä suomalaisten urakoitsijoiden väsymisestä työskentelyyn Venäjällä alkoi jo tulla jo muutama vuosi sitten. Myös käytännön toiminta muuttui aina vain hankalammaksi. Viime ja tämän vuoden aikana useita yrittäjiä on lopettanut tai siirtynyt muihin tehtäviin. Venäjän uhkaus korottaa puun vientiveroa jopa 50 euroon kuutiometriltä on saanut vielä useammat harkitsemaan toiminnan jatkoa.

Tutkimusajankohta sattui samaan aikaan, jolloin vientiverojen tulevaisuus on edelleen epävarma. Tämä heijastuu selkeästi tuloksista. Vastaajilla on selkeästi huoli yrityksensä tulevaisuudesta ja toimintaympäristön muutoksista.

Vastauksissa Stora Enso saa hyvät arvostelut työnantajana. Myös tiimien toiminta saa melko hyvät arvostelut. Yrittäjien näkökulman ymmärrystä kaivataan

enemmän, samoin enemmän mahdollisuuksia vaikuttaa omaan työhön ja sen suunnitteluun. Suurimmat hankaluudet nähdään toimintaympäristössä, Venäjän teiden huono kunto ja käytännön toiminnan vaikeus rasittavat yrittäjää eniten. Yrittäjät toivovat kuitenkin lisää vuoropuhelua siitä, miten näitä hankaluuksia voitaisiin yhteisillä toimilla minimoida.

Puutteena voidaan pitää sitä, ettei vastaavia tutkimuksia ole tehty, eikä tuloksia voitu vertailla. Koska vastausprosentti oli 79, voidaan tuloksia pitää kuitenkin melko luotettavina. Varovasti voisi kuitenkin päätellä, että arviot Stora Ensosta ja tiimien toiminnasta oli annettu melko lempeästi, kritiikin olisi voinut olettaa olevan paikoittain ankaraakin.

Toivottavasti tutkimus saa jatkoa ja seurantatutkimuksia. Sitten nähdään onko tästä tutkimuksesta ollut hyötyä! Joitakin ideoita uusiin tutkimuksiin on jo tullutkin, kuten esimerkiksi syyt yrittäjien tyytymättömyyteen tehtaan vastaanottomittaukseen.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Holopainen, Martti – Pulkkinen, Pekka, Tilastolliset menetelmät. WSOY 2002.
338s

Karvinen, Sari (toim.). Puuntuojan opas. Korpikyvä Oy 2005. 76s.

Niiralan raja-aseman liikenneselvitys. Liidea 2007.

Peltonen Aarre (toim.) Metsätilastotiedote, Metsäteollisuuden ulkomaankauppa
toukokuu 2007. Metsäntutkimuslaitos, metsätilastollinen tietopalvelu /nro 879.

Peltonen Aarre (toim.) Metsätilastotiedote, Metsäteollisuuden ulkomaankauppa
kesäkuu 2007. Metsäntutkimuslaitos, metsätilastollinen tietopalvelu /nro 883.

Sähköiset lähteet

Idän Metsätieto [www-sivu]. [Viitattu 6.12.2007.] Saatavissa
www.idanmetsatieto.fi/fi/cfmldocs/document.cfm?doc=show&doc_id=1043

Karjalan tasavallan tiekomitea [www-sivu]. [Viitattu 3.12.2007.] Saatavissa
http://www.gov.karelia.ru/gov/Power/Committee/Roads/car_roads_f.html

Mari Hautala
Stora Enso WSR
Rajantie 751b
82675 NIIRALA

SAATE

14.5.2007

Yrittäjät
/Stora Enso WSR

Hyvä yrittäjä,

Olen Mari Hautala, työskentelen hankintaesimiehenä Stora Enson Venäjän puunhankinnan Niiralan tiimissä. Suoritan parhaillaan metsätalousinsinöörin AMK-tutkintoa Tampereen Ammattikorkeakoulussa. Opintoihin liittyvänä opinnäytetyönä teen kyselytutkimusta Stora Enson Venäjän puunhankinnan Karjalan alueen suomalaisille yrittäjille.

Olen lähettänyt tämän kyselyn kaikille Stora Enson Venäjän puunhankinnan Karjalan alueen suomalaisille sopimusyrittäjille.

Kyselyn tarkoituksena on selvittää yrittäjien nykytilannetta ja tulevaisuuden suunnitelmia, sekä tyytyväisyyttä Stora Enson toimintaan. Tuloksia tullaan käyttämään yrittäjäyhteistyön kehittämiseen Stora Enson Venäjän puunhankinnan toiminnassa. Vastaamalla voit siis vaikuttaa!

Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti, nimettöminä ja niin suurina kokonaisuuksina ettei yksittäisen vastaajan vastauksia voi päätellä joukosta.

Vastaaminen vie puolisen tuntia, toivottavasti voit käyttää tämän hetken ajastasi. Lomakkeen voi palauttaa liitteenä olevassa vastauskuoreessa, jonka postimaksu on valmiiksi maksettu. Palautathan lomakkeen viimeistään 27.5.

Kaikkien vastanneiden kesken arvotaan Stora Enson lahjoittamat autonpenkinpäälliset. Arvontaa varten tämän kirjeen mukana on arvontalipuke. Täytä siihen yhteystietosi, nido tai teippaa lipuke kiinni ja sujauta se vastauskuoreen. Jos et halua osallistua arvontaan, lipuketta ei tarvitse palauttaa.

Lisätietoja tai kysymyksiä varten minut tavoittaa puhelimitse numerosta 0400-834665.

Kiitos avustasi!

Parhain terveisin,

Mari Hautala



KYSELYLOMAKE

Vastaa ystävällisesti kysymyksiin ympyröimällä oikea/oikeat vaihtoehdot tai kirjoita vastaus sille varattuun kohtaan. Kiitos vaivannäöstäsi!

YRITYKSEN PERUSTIEDOT

1. Yrittäjän ikä

- a) alle 40 vuotta
- b) 41- 55 vuotta
- c) yli 55 vuotta

2. Yritysmuoto

- a) oy
- b) ky
- c) ay
- d) t:mi

3. Toiminut yrittäjänä

- a) alle 5 vuotta
- b) 5-10 vuotta
- c) yli 10 vuotta

4. ...josta venäjällä

- a) alle 5 vuotta
- b) 5-10 vuotta
- c) yli 10 vuotta

5. Yrityksessä on mukana muita perheenjäseniä _____ henkilöä

6. Yrityksen toimialat

- a) puutavaran hakkuu
- b) puutavaran lähikuljetus
- c) puutavaran kaukokuljetus
- d) tienrakennus/ kunnossapito
- e) muu, mikä _____

7. Stora Enson Venäjän puunhankinnalle työskentelee yrityksen

kuinka monta		vuosimallit
_____	hakkuukonetta	_____
_____	ajokonetta	_____
_____	puutavara-autoa	_____
_____	hake/puruautoa	_____
Muuta kalustoa, mitä? (kaivinkoneet, aura-autot, terminaalikalusto....)		
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

8. Yritys urakoi

- a) Keskisellä alueella (Niirala)
- b) Pohjoisella alueella (Kuusamo)

9. Voisiko yritys siirtyä työskentelemään myös toisella alueella?

- a) kyllä
- b) ei

10. Yrityksen työntekijämäärä keskimäärin vuodessa _____, josta venäläisiä _____

11. Onko työntekijämäärä riittävä?

- a) kyllä
- b) ei

12. Onko yrityksen tarvittaessa helppo rekrytoida uusia työntekijöitä?

- a) kyllä
- b) en tiedä
- c) ei, miksi?

13. Urakoiko yritys muille kuin Stora Ensolle?

- a) kyllä, Venäjällä. Kenelle? _____
- b) kyllä, Suomessa. Kenelle? _____
- c) ei

TYTYTYVÄISYYS NYKYTILANTEeseen

14. Miten seuraavat ominaisuudet kuvaavat **STORA ENSOA (koko yhtiö)** yhteistyökumppanina?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) luotettava	1	2	3	4
b) kehittyvä	1	2	3	4
c) asiantunteva	1	2	3	4
d) työturvallisuusasiat huomioonottava	1	2	3	4
e) ympäristöasiat huomioonottava	1	2	3	4
f) yhteistyökumppaneita arvostava	1	2	3	4
g) muu, mikä? _____	1	2	3	4

15. Miten seuraavat ominaisuudet kuvaavat **STORA ENSON VENÄJÄN PUUNHANKINTAA (Stora Enson Venäjän toiminnot)** yhteistyökumppanina?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) luotettava	1	2	3	4
b) kehittyvä	1	2	3	4
c) asiantunteva	1	2	3	4
d) työturvallisuusasiat huomioonottava	1	2	3	4
e) ympäristöasiat huomioonottava	1	2	3	4
f) yhteistyökumppaneitaan arvostava	1	2	3	4
g) muu, mikä? _____	1	2	3	4

16. Miten seuraavat asiat toteutuvat **NIIRALAN TIIMIN** toiminnassa?

(vastaa vain, jos sinulla on kokemusta Niiralan tiimin kanssa työskentelystä)

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) henkilöstön tavoitettavuus	1	2	3	4
b) yhteistyön sujuvuus	1	2	3	4
c) joustavuus poikkeustilanteissa	1	2	3	4
d) tiedonkulun sujuvuus	1	2	3	4
e) lupauksen pitäminen	1	2	3	4
f) työnjohdon laadukkuus	1	2	3	4
g) asiantuntemus ja ammattitaito	1	2	3	4
h) kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita	1	2	3	4
i) luotettavuus	1	2	3	4
j) tilitysten oikeellisuus ja oikea-aikaisuus	1	2	3	4
k) tilitys –ym. epäselvyyksien oikaisu	1	2	3	4
l) muu, mikä? _____	1	2	3	4

17. Miten seuraavat asiat toteutuvat **KUUSAMON TIIMIN** toiminnassa?

(vastaa vain, jos sinulla on kokemusta Kuusamon tiimin kanssa työskentelystä)

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) henkilöstön tavoitettavuus	1	2	3	4
b) yhteistyön sujuvuus	1	2	3	4
c) joustavuus poikkeustilanteissa 1	2	3	4	
d) tiedonkulun sujuvuus	1	2	3	4
e) lupauksen pitäminen	1	2	3	4
f) työnjohdon laadukkuus	1	2	3	4
g) asiantuntemus ja ammattitaito	1	2	3	4
h) kyky ymmärtää yrittäjän tarpeita 1	2	3	4	
i) luotettavuus	1	2	3	4
j) tilitysten oikeellisuus ja oikea-aikaisuus	1	2	3	4
k) tilitys –ym. epäselvyyksien oikaisu	1	2	3	4
l) muu, mikä? _____	1	2	3	4

KYSYMYKSET 18- 23 KORJUU- JA TIENRAKENNUSYRITTÄJILLE
(Jos et ole korjuu- tai tienrakennusyrittäjä, siirry kohtaan 24 sivulle 5)

18. Miten seuraavat asiat on hoidettu työskentelyalueellasi?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) tullausjärjestelyt	1	2	3	4
b) tieto tulevasta työalueista ajoissa	1	2	3	4
c) leimikoiden suunnittelu maastossa	1	2	3	4
d) leimikoiden ketjutus	1	2	3	4
e) Stora Enson antamien korjuuohjeiden selkeys	1	2	3	4
f) omat mahdollisuudet vaikuttaa työhön	1	2	3	4

19. Missä kaipaisit enemmän apua/opastusta/koulutusta?

- a) koneiden tullausjärjestelyt
 - b) venäläiset metsänkäsittelysäännökset ja ohjeet
 - c) ympäristöasiat
 - d) työturvallisuusasiat
 - e) tulkkaus
 - f) työlupa-asiat
 - g) yrityksen rekisteröityminen Venäjälle
 - h) muuttuvat viranomais määräykset
 - i) muussa, missä?
-

20. Miten seuraavat ominaisuudet kuvaavat **VENÄLÄISTÄ YHTEISTYÖYRITYSTÄ** (hakkuulipun omistaja/puunkorjuuyritys/) yhteistyökumppanina?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) luotettava	1	2	3	4
b) kehittyvä	1	2	3	4
c) asiantunteva	1	2	3	4
d) työturvallisuusasiat huomioonottava	1	2	3	4
e) ympäristöasiat huomioonottava	1	2	3	4
f) yhteistyökumppaneitaan arvostava	1	2	3	4
g) muu, mikä? _____	1	2	3	4

21. Mitä kehittämistarpeita näet venäläisen yhteistyökumppanin toiminnassa? (esim. työlupa-asiat, kaluston tullaus, yhteydenpito...)

22. Miten hyvin Stora Enson maksama taksa täyttää seuraavat määritelmät?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) kilpailukykyinen muihin verrattuna	1	2	3	4
b) tasapuolinen yrittäjien kesken	1	2	3	4
c) vastaa kustannuksia	1	2	3	4
d) kannustaa laadukkaaseen työhön	1	2	3	4
e) huomioi kausivaihtelut	1	2	3	4
f) huomioi leimikon olosuhteet	1	2	3	4
g) huomioi lisätyöt	1	2	3	4
h) huomioi odotusajat	1	2	3	4

23. Miten taksarakennetta voisi kehittää paremmin vastaamaan olosuhteita?

KYSYMYKSET 24- 27 KAUKOKULJETUSYRITTÄJILLE
(Jos et ole kaukokuljetusyrittäjä, siirry kohtaan 28 seuraavalle sivulle)

24. Miten seuraavat asiat on hoidettu työskentelyalueellasi?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) luvat (rajanylitys- ja ylipainoluvat ym)	1	2	3	4
b) töiden suunnittelu	1	2	3	4
c) ajojärjestyksen mielekkyys	1	2	3	4
d) ajo-ohjeiden selkeys	1	2	3	4
e) teiden kunnossapito	1	2	3	4
f) rajanylityksen sujuvuus venäjän puolella	1	2	3	4
g) rajanylityksen sujuvuus suomen puolella	1	2	3	4
h) omat mahdollisuudet vaikuttaa työhön	1	2	3	4

25. Mitkä seikat hankaloittavat eniten tuottavaa työskentelyä (ympyröi 3 tärkeintä)?

- a) rajamuodollisuudet (paperityöt, punnitukset ym.)
- b) odotusajat rajalla
- c) teiden huono kunto
- d) epätarkka ajo-ohjelma
- e) tehtaiden vastaanottoajat
- f) huono taksa
- g) ajo vajailla kuormilla
- h) kuljettajapula
- i) työaikasäännöt
- j) mepa kuljetusten puute
- k) muu, mikä? _____

26. Miten hyvin Stora Enson maksama taksa täyttää seuraavat määritelmät?

	hyvin	melko hyvin	melko huonosti	huonosti
a) kilpailukykyinen muihin verrattuna	1	2	3	4
b) tasapuolinen yrittäjien kesken	1	2	3	4
c) vastaa kustannuksia	1	2	3	4
d) kannustaa laadukkaaseen työhön	1	2	3	4
e) huomioi odotusajat	1	2	3	4
f) huomioi kausivaihtelut	1	2	3	4
g) huomioi lisätyöt	1	2	3	4
i) huomioi venäjän tieolosuhteista aiheutuvat seikat (ajonopeus, huoltokulut ym.)	1	2	3	4

27. Miten taksarakennetta voisi kehittää paremmin vastaamaan olosuhteita?

SOPIMUSKÄYTÄNNÖT JA YRITTÄJÄPOLITIIKKA

28. Oletko tyytyväinen nykyiseen sopimusmenettelyyn Stora Enson kanssa?

- a) kyllä
- b) en, miksi

29. Onko yrityksesi sopimus?

- a) kausisopimus
- b) vuosisopimus
- c) runkosopimus

30. Miten haluaisit sopimuskäytäntöä kehitettävän?

31. Miten arvioisit Stora Enson yrittäjäpolitiikkaa Venäjän puunhankinnan toiminnassa?

32. Toivoisitko Stora Enson järjestävän yrittäjille yhteisiä tilaisuuksia ja mitä asioista niissä toivoisit käsiteltävän?

TULEVAISUUDENNÄKYMÄT

33. Miten arvioisit yritystoimintasi kehittyvän seuraavan viiden vuoden aikana?

- a) toiminta pysyy ennallaan
- b) toiminta loppuu
- c) toiminta siirtyy kotimaahan
- d) yritys rekisteröityy venäläiseksi
- e) toiminta laajenee
- f) vaikea sanoa, miksi _____

34. Jos olet siirtämässä yritystoimintaa kotimaahan, onko todennäköisin työnantaja
- Stora Enso
 - muu, mikä? _____
35. Jos harkitset rekisteröitymistä Venäjälle, olisitko kiinnostunut käyttämään prosessissa Stora Enson palveluita ja asiantuntemusta?
- kyllä
 - en, miksi? _____
36. Aiotko investoida uuteen kalustoon seuraavan kolmen vuoden aikana?
- kyllä
 - en
37. Mitkä seuraavista aiheuttavat eniten ongelmia yritystoiminnalle lähitulevaisuudessa? (ympyröi 2 tärkeintä)?
- kustannusten nousu
 - kaluston ikääntyminen
 - työmäärän väheneminen
 - työvoimapula
 - tullimaksujen korotukset
 - muu, mikä? _____
38. Mitkä ovat tärkeimmät syyt tämänhetkisten tulevaisuudensuunnitelmien taustalla?

LOPUKSI

39. Mitä mieltä olet tällaisesta kyselystä
- hyvä asia, tulokset parantavat Stora Enson toimintaa
 - hyvä asia, mutta tulokset eivät vaikuta Stora Enson toimintaan
 - huono asia, miksi? _____
 - muuta mieltä, mitä? _____

40. Kehitysehdotuksia ja muita terveisiä Stora Enson väelle?

jatka tarvittaessa kääntöpuolelle ->

Kiitos vastauksista! Tuloksia tullaan käyttämään yrittäjyhteistyön kehittämiseksi Stora Enson Venäjän puunhankinnassa!

