



PIRKANMAALAISTEN YRITYSTEN VIENTIKULJETUKSET EUROOPAN ALUEELLE

Case: Scort Express Oy ja Tampereen Express-
Huolinta Oy

Paula Piili

Opinnäytetyö
Lokakuu 2011
Liiketalous
Tampereen ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

PIILI, PAULA: Pirkanmaalaisten yritysten vientikuljetukset Euroopan alueelle
Case: Scort Express Oy ja Tampereen Express-Huolinta Oy

Opinnäytetyö 64 s., liitteet 26 s.
Lokakuu 2011

Opinnäytetyössä selvitettiin pirkanmaalaisten yritysten fyysisten tuotteiden Euroopan alueelle suuntautuvia vientitoimituksia kahden tamperelaisen kuljetusvälitysvälityksen näkökulmasta. Tarkoituksena oli selvittää, miten vientitoimintaa harjoittavat tai vientitoimintaa aloittelevat pirkanmaalaiset yritykset järjestävät vientikuljetuksensa. Näiden seikkojen pohjalta tarkasteltiin, minkälaiset ovat toimeksiantajayritysten mahdollisuudet menestyä vientikuljetusten välittämisessä pirkanmaalaisille yrityksille.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista tutkimusta, joka toteutettiin lähettämällä sähköpostilla linkki internet-kyselyyn 268 pirkanmaalaiselle yritykselle, joiden yhteystiedot oli saatu Tampereen Kauppakamarin tuonti- ja vientirekisteristä.

Lyhykäisyydessään tulosten perusteella voidaan sanoa, että suurin osa pirkanmaalaisten yritysten vientikuljetuksista suuntautuu Euroopan alueelle ja useat vientimuodot ovat edustettuina. Käytetyimmät kuljetusvälineet ovat trailerit ja laivat kuljetusmäärien vaihdellessa suuresti.

Tulokset osoittavat, että vientikuljetuksille löytyy selvästi kysyntää. Lisäksi pirkanmaalaiset vientiyritykset arvostavat sellaisia seikkoja, joissa toimeksiantajien osaaminen on vahvaa. Toisaalta tulokset toivat esiin myös sellaisia seikkoja, joita toimeksiantajien tulisi kehittää menestyäkseen kuljetusten välittämisessä pirkanmaalaisille yrityksille. Oleellisin kehitysehdotus on etsiä uusia yhteistyökumppaneita, jotka kykenevät tarjoamaan erityisen nopeita ja/ tai edullisia vientikuljetuksia Euroopan alueelle.

Asiasanat: Kuljetusten välitys, kuljetukset, vienti

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration

PIILI, PAULA: Export transportations of companies in the Pirkanmaa region, a Case Study of Scort Express Oy and Tampereen Express-Huolinta Oy

Bachelor's thesis 64 pages, appendices 26 pages
October 2011

This thesis was commissioned by two transportation brokerage firms: Scort Express Oy and Tampereen Express-Huolinta Oy. The aim of the thesis was to gather information about the export transportations of companies in the Pirkanmaa region. This information was gathered in order to assess the possibilities for the client companies to start offering export transportation brokerage services for companies in Pirkanmaa region.

This thesis consists of two different parts. One part is the theoretical framework used as a base for the other part, which is analysis. The theoretical framework deals with the different elements of transportations, entry modes and previous studies concerning the subject of this thesis. In addition, the two client companies involved in this study are introduced.

The research was carried out as a quantitative survey. In a nutshell the results suggested that the majority of goods exported by companies in the Pirkanmaa region go to other European countries, and a variety of entry modes are used. The most popular carriers are trailers and ships. The quantities of shipments vary very much.

The findings indicated that the two transportation brokers in question have good chances to succeed in selling export transportations. On the other hand the research revealed some factors that may prove to be serious challenges for the clients in the future when it comes to selling export transportations beside many competitors.

Key words: Transportation brokerage, transportations, exports

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	2
ABSTRACT	3
SISÄLLYS	4
1 JOHDANTO	5
2 RAPORTIN RAKENNE	6
3 TOIMEKSIANTAJAYRITYKSET	7
3.1. <i>Esittely</i>	7
3.2. <i>Välitettävien kuljetusten maantieteellinen jakautuminen</i>	8
3.3. <i>Pääkohderyhmät</i>	8
4 VIENTIMUODOT	10
5 PIRKANMAALAISTEN YRITYSTEN VIENTITOIMINTA VUONNA 2009	12
5.1. <i>Vienti vuonna 2009</i>	12
5.2. <i>Suunnitelmat viennin laajentamiseksi</i>	12
6 KULJETUKSET	13
6.1. <i>Kuljetustehtävät</i>	13
6.2. <i>Kuljetusmuodot</i>	13
6.3. <i>Kuljetustoimitusten jaottelu painon ja tilavuuden mukaan</i>	15
7 KULJETUSVAKUUTUKSET	16
8 KULJETUSYRITYKSEN VALITSEMISEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT	17
9 ONGELMAT TAVARAKULJETUKSISSA	18
10 KYSELYN TOTEUTUS JA TARKOITUS	19
11 KYSELYN TULOKSET JA TULOSTEN POHDINTA	21
11.1. <i>Vastaajien taustatiedot</i>	21
11.2. <i>Vientikohteet</i>	23
11.3. <i>Syyt viennin harjoittamiselle</i>	25
11.4. <i>Vientimuodot</i>	25
11.5. <i>Rahdinmaksujärjestelyt</i>	26
11.6. <i>Vientitoimitusten tiheys ja eräkoot</i>	26
11.7. <i>Suunnitelmat viennin laajentamiseksi</i>	28
11.8. <i>Kuljetussopimukset</i>	29
11.9. <i>Kuljetusmuodot</i>	30
11.10. <i>Kuljetusliikkeen kansallisuus</i>	30
11.11. <i>Kuljetusvakuutukset</i>	30
11.12. <i>Ongelmat vientikuljetuksissa</i>	31
11.13. <i>Kuljetusliikkeen valitsemiseen vaikuttavat tekijät</i>	32
12 POHDINTA	35
12.1. <i>Tutkimusosan onnistuminen ja vastaaminen teoriaosuuteen</i>	35
12.2. <i>Haasteet ja kehityskohteet</i>	36
12.3. <i>Tulosten yhteenveto</i>	37
LÄHTEET	38
LIITTEET	39

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan pirkanmaalaisten yritysten fyysisten tuotteiden Euroopan alueelle suuntautuvia vientitoimituksia kahden tamperelaisen kuljetusvälitysliikkeen näkökulmasta. Tarkoituksena on selvittää, miten vientitoimintaa harjoittavat tai vientitoimintaa aloittelevat pirkanmaalaiset yritykset järjestävät vientikuljetuksensa. Näiden seikkojen pohjalta tarkastellaan, minkälaiset ovat toimeksiantajayritysten mahdollisuudet menestyä vientikuljetusten välittämisessä pirkanmaalaisille yrityksille.

Toimeksiantajayritykset eivät ole koskaan aktiivisesti myyneet vientikuljetuksia.

Tavoitteena on saada vastaus kysymykseen siitä, kannattaako toimeksiantajayritysten alkaa myydä vientikuljetuksia aktiivisesti samalla tavalla kuin ne ovat myyneet tuontikuljetuksia. Tavoitteena on myös selvittää ne seikat, joita vientiyritykset pitävät vientikuljetuksissa tärkeinä ja joihin myös toimeksiantajayritysten tulee tulevaisuudessa panostaa menestyäkseen vientikuljetusten välittäjänä. Kehityskohteiden löytäminen on tärkeää, sillä kuljetusala on hyvin kilpailtu.

2 RAPORTIN RAKENNE

Ensimmäisenä raportissa esitellään toimeksiantajayritykset ja niiden toiminta. Toisena keskeisen osan raportista muodostaa teoria. Teoriaosuudessa käsitellään vientimuotoja, pirkanmaalaisten yritysten vientitoimintaa vuonna 2009, kuljetuksia ja niiden keskeisiä osatekijöitä, kuljetusvakuutuksia sekä tavallisimpia kuljetuksiin liittyviä ongelmia. Teoriaosuuden jälkeen seuraa toteutetun kyselyn toteutuksen ja tarkoituksen esittely, minkä jälkeen analysoidaan tulokset ja tehdään johtopäätökset. Tämän jälkeen pohditaan opinnäytetyön onnistumista ja esitetään kehitysehdotukset. Näiden jälkeen raportissa luetellaan lähteet. Liite 1 esittelee kyselylomakkeen ja liite 2 näyttää kyselyn tulosten suorajakauman.

3 TOIMEKSIANTAJAYRITYKSET

3.1. Esittely

Opinnäytetyöllä on kaksi toimeksiantajaa, jotka ovat Tampereen Express-Huolinta Oy ja Scort Express Oy. Yritykset toimivat keskenään samoissa toimitiloissa Tampereella. Kummassakin yrityksessä työskentelee yhteensä kuusi henkilöä, jotka tekevät töitä sekä Scort Express Oy:n että Tampereen Express-Huolinta Oy:n lukuun.

Tampereen Express-Huolinta Oy on vuonna 1984 perustettu huolinta- ja kuljetusvälitysliike, joka välittää kuljetuksia muiden maiden kuin Italian osalta. Tampereen Express-Huolinta Oy:n palveluihin kuuluvat maantiekuljetukset Euroopan alueella, valtamerten takaiset kuljetukset, lentorahdit sekä vienti- ja tuontihuolinta. Viime aikoina yrityksen palvelut ovat kuitenkin painottuneet Euroopan alueen maantiekuljetuksiin, joista etenkin tuontikuljetuksiin Suomeen. Opinnäytetyön avulla selvitetään mahdollisuuksia lisätä etenkin maanteitse tapahtuvien vientikuljetusten myyntiä Eurooppaan.

Tampereen Express-Huolinta Oy:n kyljessä toimii puoliksi italialaisen Scortrans S.r.l:n omistama Scortexpress Oy, joka on vuonna 2003 perustettu kuljetusvälitysliike. Scort Express Oy on erikoistunut Suomen ja Italian välisiin maantiekuljetuksiin. Kuljetukset ovat olleet pääasiassa tuontilähetyksiä Italiasta Suomeen. Yritys haluaisikin nyt Tampereen Express-Huolinta Oy:n tavoin lisätä vientikuljetusten määrää, ja opinnäytetyön avulla pyritään selvittämään, näyttääkö tällaisille palveluille olevan kysyntää.

Scort Express Oy ja Tampereen Express-Huolinta Oy ovat kuljetusvälitysliikkeitä. Kummallakaan yrityksellä ei ole omaa kuljetuskalustoa, vaan toiminta perustuu siihen, että kuljetukset tilataan eri liikennöitsijöiltä riippuen kohdemaasta ja lähetyksen koosta. Toisin sanoen yritykset myyvät kuljetuspalveluita omistamatta itse kuljetustehtäviin tarvittavaa kalustoa. Yritykset toimivat täten eräänlaisina linkkeinä kuljetuksen ostavan asiakasyrityksen ja kuljetusliikkeen välillä.

3.2. Välitettävien kuljetusten maantieteellinen jakautuminen

Tampereen Express-Huolinta Oy ja Scort Express Oy ovat keskittyneet erityisesti Euroopan alueen kuljetuksiin. Yritykset haluavat myös jatkossa panostaa nimenomaan Euroopan alueen liikenteeseen, josta erityisesti EU:n sisämarkkinoiden liikenteeseen. Tämän vuoksi opinnäytetyössä ja sitä varten tehtävässä kyselyssä keskitytään ainoastaan Euroopan alueella tapahtuviin kuljetuksiin ja muut maanosat jätetään huomiotta. Euroopan alueen kuljetuksiin keskittymistä tukee se seikka, että Eurooppa on Suomen ylivoimaisesti tärkein ulkomaankaupan alue sekä viennissä että tuonnissa (Mäkelä ym. 2005, 42). Mikäli kysely kuitenkin osoittaa, että Euroopan ulkopuolelle suuntautuu huomattavan paljon vientiä, voidaan panostuksia Euroopan ulkopuoliseen liikenteeseen yritysten toiminnassa määrittää uudelleen.

Yritykset ovat toiminnassaan keskittyneet erityisesti Euroopan unionin jäsenmaiden sisällä tapahtuviin kuljetuksiin, sillä jäsenmaiden välillä on voimassa vapaan liikkuvuuden periaate, jonka piiriin kuuluvat tavarat, kuljetukset, rahoituspalvelut, pääoma, informaatio- ja audiovisuaaliset palvelut sekä ihmisten liikkuminen. Tavaroiden vapaa liikkuvuus tarkoittaa, että jäsenmaiden sisärajoilla ei kanneta tullia eikä rajaveroa. Vapaan liikkuvuuden periaate koskee EU:ssa valmistettuja ja kolmansista maista yhteisöön tuotuja tavaroita (Pehkonen, 2000, 41).

Tampereen Express-Huolinta Oy on viime vuosina hoitanut Euroopan ulkopuolisia kuljetuksia, mutta ainoastaan jo olemassa olevien asiakkaiden erillisestä pyynnöstä. Nämä toimeksiannot eivät siis ole olleet seurausta aktiivisesta myyntityöstä, toisin kuin Euroopan ja Euroopan unionin alueen tuontikuljetukset.

3.3. Pääkohderyhmät

Scort Express Oy:n pääkohderyhmä ovat pk-yritykset, jotka kuljettavat pääasiassa kappaletavaraa ja osakuormia maanteitse Italiasta ja Italiaan, lämpö- ja kylmäkuljetukset pois lukien. Yritys järjestää kuljetuksia myös isoille

yrityksille sekä välittää täysiä trailereita, mutta näiden osalta etenkin hinnalla kilpaileminen on vaikeaa.

Tampereen Express-Huolinta Oy:n pääkohderyhmä ovat pk-yritykset, joiden lähetykset vaihtelevat kappaletavarasta osakuormiin ja jotka tapahtuvat maanteitse Euroopasta ja Eurooppaan Italia poislukien. Myös Tampereen Express-Huolinta Oy välittää täysiä trailereita, mutta niissä yrityksen kilpailukyky ei ole useimpien maiden osalta vahvimmillaan. Lämpö- ja kylmäkuljetukset eivät kuulu myöskään Tampereen Express-Huolinta Oy:n tarjoamiin palveluihin. Erityisen kilpailukykyinen Tampereen Express-Huolinta Oy on ollut Englannin, Saksan, Hollannin, Belgian ja Tshekin tuontikuljetuksissa.

4 VIENTIMUODOT

Yrityksellä on valittavanaan monta erilaista vientimuotoa sen mukaan, kuinka paljon vientiin halutaan panostaa ja minkä verran yrityksellä on vaadittua osaamista (Opetushallitus 2011). Vientimuodot voidaan ryhmitellä monella tavalla. Yksi yleisimmistä lienee kuitenkin jako epäsuoraan, suoraan ja välittömään vientiin, lisensointiin, projektivientiin, sopimusvalmistukseen ja suoraan investointiin.

Epäsuorassa viennissä yritys ei ole suoraan yhteydessä ulkomaisiin asiakkaisiin, vaan kaikki toimenpiteet hoidetaan kotimaisen välittäjäorganisaation kautta. Tällöin yritys myy tuotteensa kotimaisen välijäsenen kautta. Välijäsen voi olla vientiagentti, vientiliike tai vientiyhdistys. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Suorassa viennissä yritys on suorassa yhteydessä ulkomaiseen edustajaan ja ulkomailla toimiviin jakelukanaviin. Kyse on yksinkertaisimmillaan siitä, että yrityksen kotimaassa toimiva henkilö tai osasto huolehtii tilausten vastaanottamisesta ja tavaroiden toimittamisesta ulkomaiselle tuontiagentille tai maahantuojalle. Yritys voi lähettää myös oman myyntihenkilönsä suoraan kohdemaan markkinoille huolehtimaan asiakassuhteista. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Välittömässä viennissä kotimainen valmistaja puolestaan myy suoraan lopulliselle ulkomaiselle asiakkaalle ilman välikäsiä. Vaativin tapa harjoittaa välitöntä vientiä on perustaa kohdemaahan oma myynti- ja markkinointiyksikkö. Tällainen oman yksikön perustaminen ulkomaille edellyttää huomattavia myyntimääriä ulkomailla. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Lisensoinnissa yritys luovuttaa ulkomaiselle lisenssin ostajalle oikeudet esimerkiksi valmistaa omia tuotteitaan, käyttää tuotemerkkiään, patentejaan. Lisenssi on voimassa sovitun ajan, ja yritys saa vastineeksi kiinteän ja/tai myyntituottoihin sidotun palkkion lisenssioikeuksien luovuttamisesta. Lisensointi on yksinkertainen tapa päästä kohdemaan markkinoille. Lisenssoinnissa yrityksellä ei kuitenkaan ole juurikaan mahdollisuuksia vaikuttaa lisenssin ostajan toimintaan. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Projektiviennissä yritys tai yritysryhmä vastaa jonkin hankkeen toteuttamisesta kohdemaassa. Yritys tuottaa projektiin keskeisen teknisen tietotaidon ja lisäksi koordinoi ja hyödyntää erilaisia paikallisia tai toisia suomalaisia yhteistyökumppaneita toteuttaessaan hanketta. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Sopimusvalmistuksessa on kyse kansainvälisestä alihankinnasta, jossa kotimainen yritys valmistaa ulkomaiselle yritykselle tuotteita tai niiden osia ja tämä ulkomainen yritys eli päämies huolehtii tuotteiden myynnistä ja markkinoinnista edelleen. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Suorassa investoinnissa yritys perustaa ulkomaille myynti- ja/tai valmistusyksikön. Täten se on vientimuodoista kaikkein vaativimpia ja kalleimpia. Yritys voi perustaa yksikön ulkomaille myös yhteistyössä toisten yritysten kanssa. Yhteisyrityksen perustamisen syynä voi olla esimerkiksi se, että yritykseltä puuttuu tarvittavia taloudellisia, fyysisiä tai osaamiseen liittyviä resursseja tai sitten kohdemaan viranomaiset edellyttävät yhteisyrityksen olemassaoloa, jotta yritys voi päästä markkinoille. (Pehkonen, 2000, 49-52, 56-59; Opetushallitus 2011.)

Vientimuodoista erityisesti suorassa, epäsuorassa ja välittömässä viennissä tulee kyseeseen rahdin hoitaminen yrityksen omalla kustannuksella ja järjestelyillä. Näissä vientimuodoissa tavara myydään ja konkreettisesti kuljetetaan ostajalle. Lisensoinnissa ja projektiviennissä puolestaan siirretään usein tietoa ja taitoa. Sopimusvalmistuksessa usein alihankkijaa suuremmalla ostajalla on omat käytäntönsä kuljetusten hoitamiseksi. Tosin on myös mahdollista, että alihankkija itse hoitaa kuljetukset päähankkijalle. Suorassa investoinnissa tuotantolaitos perustetaan ulkomaille ja tarvittavat raaka-aineet hankitaan usein kohdemaan lisäksi monista muista maista.

5 PIRKANMAALAISTEN YRITYSTEN VIENTITOIMINTA VUONNA 2009

5.1. Vienti vuonna 2009

Tampereen kauppakamari toteutti vuonna 2010 kansainvälistymiskartoituksen, jossa selvitettiin pirkanmaalaisten yritysten vienti- ja tuontitoimintaa vuonna 2009. Kysely lähetettiin 950 pirkanmaalaiselle yritykselle, joista siihen vastasi 264 yritystä. Tampereen kauppakamarin Kansainvälistymiskartoitus 2010 mukaan 72% siihen vastanneista pirkanmaalaisista yrityksistä harjoittaa vientiä. Suoraa vientiä harjoittaa näistä 30 % ja epäsuoraa vientiä 12 %. Kumpaakin edellä mainittua vientimuotoa käyttää vaihdellen 30 %. 12 prosentilla vastanneista yrityksistä ei ole säännöllistä vientiä, ja 16 % kertoo, ettei heillä ole edes suunnitelmia viennin aloittamiseksi. Suosituimmat vientikohteet olivat Pohjoismaat, Baltian maat, muu EU, EU:n ulkopuolinen Eurooppa ja Venäjä. (Kansainvälistymiskartoitus 2010 – tulokset.)

5.2. Suunnitelmat viennin laajentamiseksi

Kyselyssä selvitettiin, mihin maihin yritykset olisivat eniten ja vähiten kiinnostuneita laajentamaan toimintaansa. Vastausvaihtoehdot olivat ”kyllä”, ”harkitsemme”, ”ei suunnitelmia” ja ”en osaa sanoa”. Eniten myönteisiä vastauksia (”kyllä” ja ”harkitsemme”) saivat pohjoismaat, muu EU ja Venäjä. Vähiten vientisuunnitelmia kohdistui Afrikkaan, Intiaan, Lähi-itään ja Australiaan ja Oseaniaan. (Kansainvälistymiskartoitus 2010 – tulokset.)

6 KULJETUKSET

6.1 Kuljetustehtävät

Kuljetustehtävien perusmuodot ovat keruukuljetukset, siirtokuljetukset, runkokuljetukset, jakelukuljetukset ja paluukuljetukset (Mäkelä, Mäntynen ja Vanhatalo, 2005, 37). Tässä opinnäytetyössä mielenkiinnon kohteena ovat keräily-, runko- ja jakelukuljetukset, sillä toimeksiantajaorganisaatio välittää kyseisiä kuljetuksia. Keräilykuljetuksissa tarkoitus on kerätä määräerät tuotteita tai materiaaleja jakelun seuraavaa vaihetta varten. Runkokuljetuksilla tarkoitetaan suurerien siirtämistä keskusvarastoilta tai tuottajilta ketjun seuraaviin osiin. Runkokuljetus merkitsee tuotteiden kuljetusta päävarastointipisteiden välillä useimmiten jakeluvirran suunnassa asiakkaille päin. Jakelukuljetuksilla puolestaan tarkoitetaan kuljetuksia, joiden avulla tuotteet viedään myyntipisteeseen markkinoiden lähelle ja joskus suoraan varsinaiselle asiakkaalle. (Mäkelä ym. 2005, 37.)

6.2. Kuljetusmuodot

Fyysisten hyödykkeiden kuljetukset voidaan jakaa tiekuljetuksiin, rautatiekuljetuksiin, vesikuljetuksiin, ilmakuljetuksiin, yhdistelmäkuljetuksiin sekä putkikuljetuksiin. Tässä opinnäytetyössä putkikuljetukset jätetään kuitenkin huomiotta, sillä toimeksiantajayritys ei välitä kyseisenlaisia kuljetuksia.

Mäkelän ym. mukaan kuljetusmuodon valintaan vaikuttavat yritykseen, lähetykseen ja kuljetusmuotoihin liittyvät tekijät. Yritykseen liittyviä tekijöitä voivat olla esimerkiksi toimiala, toimitustiheys ja lähettäjän maantieteellinen sijainti. Lähetykseen liittyviä tekijöitä ovat muun muassa kuljetusetäisyys, eräkkö ja lähetyksen arvo. Kuljetusmuotojen välillä yleisimmät erot ovat kapasiteetin saatavuudessa, hinnassa, luotettavuudesta ja nopeudessa. (Mäkelä ym. 2005, 43.) Kullakin kuljetusmuodolla on omat vahvuutensa ja heikkoutensa, joten valinta kuljetusmuotojen välillä tehdään tapauskohtaisesti tarpeiden mukaan.

On huomattava, että eri kuljetusmuodot eivät läheskään aina kilpaile keskenään, vaan ne täydentävät toisiaan muodostaen kuljetusketjuja. Tällöin kilpailu syntyy kuljetusmuotojen sijaan eri yritysten välille. Tiekuljetukset sisältyvät hyvin usein johonkin osaan kuljetusketjua ollen suurin ja merkittävin kuljetusmuoto lähes kaikissa teollistuneissa maissa. Tiekuljetusten eduiksi mainittakoon nopeus, joustavuus ja usein edullinen hinta muihin kuljetusmuotoihin verrattuna. (Mäkelä ym. 2005, 44.) Mäkelä, Mäntynen ja Vanhatalo tiivistävät tiekuljetusten olennaiset edut osuvasti.

Tiekuljetus on lähes ainoa kuljetusmuoto, kun kuljetusmatkat ovat lyhyitä, kuljetusvirrat pieniä ja vaaditaan nopeaa toimitusta. Käytettävissä on laajin infrastruktuuri ja ovelta ovelle-kuljetukset. Autoilla voidaan kuljettaa hyvin monen kokoisia ja painoisia tuotteita sekä lyhyitä että pitkiä matkoja. Kilpailu alalla toimii tehokkaasti (Mäkelä, Mäntynen ja Vanhatalo 2005, 44, Rantalan 1996, Härkösen 1996, Asumalahden 1998 ja Hokkasen 2002 mukaan).

Mäkelän ym. (2005, 44) mukaan rautatiekuljetukset tulevat kyseeseen kuljetusmatkojen ollessa pitkiä ja tavaramäärien suuria. Parhaimman hyödyn rautatiekuljetuksista saa kokojunakuljetuksissa. Ympäristökäijät ja ruuhkien välttäminen puoltavat rautatiekuljetusten hyödyntämistä. Kuljetusverkot eivät kuitenkaan ole yhtä kattavat kuin esimerkiksi tiekuljetuksissa ja lisäksi kansainvälisessä liikenteessä erilaiset järjestelmät saattavat vaikeuttaa kuljetusketjujen sujuvaa muodostumista. (Mäkelä ym. 2005, 44.)

Merikuljetukset luovat perustan maailmanlaajuisille kuljetusvirroille. Myös suuri osa Suomen sekä vienti- että tuontikuljetuksista perustuu merikuljetuksiin. Merikuljetusten kapasiteetti ja kaluston saatavuus ovat hyvät ja suurissa kuljetuserissä yksikkökustannukset ovat matalat. (Mäkelä ym. 2005, 44.)

Ilmakuljetusten etuina ovat nopeus, luotettavuus ja vähäiset vauriot. Suuri osa ilmakuljetuksista onkin kiireellisiä ja arvokkaita tuotteita. Käytettävissä olevat rahtitila ja kantavuus ovat kuitenkin rajallisia muihin kuljetusmuotoihin verrattuna. (Mäkelä ym. 2005, 44.)

Yhdistelmäkuljetuksella viitataan vähintään kahden kuljetusmuodon yhdistämiseen yhdessä kuljetusketjussa ilman tavaroiden siirtämistä kuormatilasta toiseen. Tällaisissa kuljetuksissa runkokuljetus suoritetaan

yleensä rautatie- tai merikuljetuksena ja alku- ja loppukuljetus hoidetaan pääasiassa maanteitse. Yhdistetyt kuljetukset jaetaan kansainvälisellä tasolla kahteen osa-alueeseen, jotka ovat multimodaalikuljetukset ja intermodaalikuljetukset. Multimodaalikuljetuksissa tavarat kuljetetaan vähintään kahdella eri kuljetusmuodolla. Intermodaalikuljetuksissa tavarat kulkevat samassa kuormatilassa tai ajoneuvossa, joka käyttää peräkkäin eri kuljetusmuotoja ilman, että tavaroita käsitellään siirryttäessä kuljetusmuodosta toiseen. (Hokkanen, Karhunen, Luukkainen, 2004, 128.) Euroopan alueella intermodaalikuljetuksissa yhdistyvät monipuolisesti merikuljetukset, sisävesikuljetukset, ilmakuljetukset ja kansalliset sekä kansainväliset tie- ja rautatiekuljetukset (Mäkelä, Tervo, Viitanen, 2001, 18).

6.3. Kuljetustoimitusten jaottelu painon ja tilavuuden mukaan

Tapoja jaotella toimituksia on monia, mutta kuljetusalalla yleinen ja vakiintunut on jako kuriirilähetysiin, kappaletavara-, osa- ja täyskuormiin. Tämän jaottelun perusteena ovat lähetysten paino ja tilavuus. Kuriirilähetysiksi ovat alle 60 kilogramman painoiset, tavallisesti pakettitoimitukset. Kappaletavarakuormiksi luetaan lähetykset, jotka ovat kuriirilähetysiksi suurempia, mutta vievät tilaa alle 10 kuutiometriä tai painavat alle 3000 kilogrammaa. Osakuormaksi puolestaan luetaan lähetys, joka vie tilaa 10 kuutiometristä ylöspäin tai joka painaa 3000 kilogrammaa tai enemmän. Täydet kuormat voivat olla joko täysiä trailereita tai täysiä kontteja. Jaottelua kappaletavara-, osa- ja täyskuormiin käyttävät muun muassa VR-Yhtymä Oy ja DHL Suomi (www.dhl.fi, www.vrtransport.fi). Lisäksi jaottelua kuriiri-, kappaletavara-, osa- ja täyskuormiin käyttää muun muassa Freight Frame Oy (www.freightframe.eu).

7 KULJETUSVAKUUTUKSET

Kuljetusten aikana on mahdollista, että kuljetettava tavara katoaa, vähenee, vahingoittuu tai toimitus viivästyy merkittävästi. Riski kasvaa kuljetusmatkan pituuden, osapuolien lukumäärän ja kuljetusmuotojen lisääntymisen myötä. Tätä varten rahdinkuljettajilla on aina kuljetuksissa pääosin omaksi turvaksi hankittu kuljetusvakuutus.

Kuhunkin kuljetusmuotoon kohdistuu omat määräykset ja lait, joiden mukaan vahingoista maksettavat korvaukset määräytyvät. Kotimaan tiekuljetuksissa rahdinkuljettajan vastuu rajoittuu 20 euroon tavarankohden. Kansainvälisissä tiekuljetuksissa rahdinkuljettajan ja huolinnassa huolitsijan korvausvastuu rajoittuu 8,33 x SDR tavarankohden. SDR on kansainvälisen valuuttarahaston määrittelemä erityisnosto-oikeus, jonka Suomen Pankki noteeraa päivittäin valuuttakurssien tapaan. Rahdinkuljettajan vahingonkorvausvelvollisuus tiekuljetusvakuutuksen muodossa perustuu CMR-sopimukseen¹ ja tiekuljetussopimuslakiin. Rautatiekuljetuksissa maksettava korvaus vahingon sattuessa on 17 x SDR tavarankohden. Tämä korvaus perustuu Rautatiekuljetuslakiin, CIM-sopimukseen² ja yhdysliikennesopimus SopS:iin. Merikuljetuksissa korvaus rajoittuu merilain mukaan 667 x SDR tavarankohden. Ilmakuljetuksissa määritellään, että lentokuljetuksissa korvattava summa on 17 x SDR/ yksi painokilo. Mikäli rahdinkuljettaja ei edellä mainittujen lakien mukaan ole vastuussa sattuneesta vahingosta, vakuutuksesta ei makseta korvauksia. Painoon perustuva korvaus on huomattavan rajoittunut tilaa vievissä, mutta kevyissä tavaroissa ja arvotavaroissa. (Hokkanen, Inkinen ja Käenmäki, 2007, 308–309, Karhunen ja Hokkanen, 2007, 208.) Kuljetuksen toimeksiantajan on siis kannattavaa harkita, onko rahdinkuljettajan kuljetusvakuutus riittävä vai kannattaako lisäksi hankkia erillinen tavaravakuutus.

¹ CMR on Genevessä vuonna 1956 solmittu kansainvälinen rahtisopimus, joka säätelee lähettäjän, kuljetuksen suorittajan ja vastaanottajan velvollisuudet ja vastuun.

² CIM tarkoittaa kansainvälisissä rautatiekuljetuksissa sovellettavia tavarankuljetusta koskevia määräyksiä.

8 KULJETUSYRITYKSEN VALITSEMISEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Kuljetusyritystä valittaessa asiakas tavallisesti punnitsee keskenään useita eri tekijöitä hintatasosta aina kuljettajien käyttäytymiseen. Yleisellä tasolla on kuitenkin löydettävissä ne seikat, jotka nousevat lähes aina esille riippumatta asiakkaasta ja joita pidetään yleisesti tärkeinä tekijöinä kuljetusten onnistumiselle.

SKAL/USL:n teettämässä kyselyssä selvitettiin, millä perusteilla asiakas valitsee kuljetusyrityksen sekä mitä asioita kuljetusyritykset itse pitävät tärkeimpinä kuljetussopimukseen vaikuttavina tekijöinä. Kyselyä varten oli haastateltu seitsemää merkittävää kuljetuksia ostavaa yritystä eri toimialoilta ja lähetetty kysely noin 600 kuljetusliikkeelle, joista 207 vastasi. Kuljetusyritysten mukaan merkittävimpiä seikkoja tärkeimmästä alkaen ovat kuljetusten luotettavuus, kuljettajien ammattitaito, kuljetusmaksutaso ja kuljetuskaluston soveltuvuus. Asiakkaiden mielestä merkittävimpiä seikkoja ovat kuljetusten luotettavuus, kuljettajien ammattitaito ja hintataso. Lisäksi tutkimuksessa selvisi, että erityistä huomiota kuljetussopimuksia laadittaessa tulisi kiinnittää kustannustietoisuuteen, kirjallisiin kuljetussopimuksiin, asiakaspalvelutaitoon, kuljettajien käytökseen ja pukeutumiseen sekä laatu- ja ympäristöhallintajärjestelmään. (Maukonen, 2011, 10.)

9 ONGELMAT TAVARAKULJETUKSISSA

Tavarakuljetuksissa ja niihin liittyvissä toiminnoissa esiintyy aika ajoin erinäisiä ongelmia. Nygrenin ym. mukaan tavallisimmat niistä ovat tavaraan kohdistuvat vahingot, tiedonkulun katkeaminen ja inhimilliset virheet. Toimitusketjun ja välimatkojen kasvaessa ja välikäsien lisääntyessä myös ongelmien esiintymisen mahdollisuus kasvaa. Tämä on huomioitava erityisesti Suomesta lähtevissä vientikuljetuksissa, sillä Suomi sijaitsee kaukana useimmista tärkeistä kauppakumppaneistaan (Nygren, Häkkinen, Posti, Sundberg ja Tapaninen, 2011,13).

Riski tiedonkulkuun liittyvien ongelmien esiintymiseen on suurimmillaan, kun vastuu kuljetusketjussa siirtyy ketjun seuraavalle osapuolelle. Tavallista on, että kukin osapuoli hoitaa vain oman osansa kuljetusketjussa tietämättä mihin tavara on menossa tai mistä se on tulossa. Tällöin tiedot eri osapuolten tarpeista jäävät helposti pimentoon. Usein tiedonkulku on puutteellista tai tieto ei välity oikeille henkilöille. Joissakin tapauksissa puutteellinen tiedonkulku johtaa lopulta tavaravaurioihin, kun esimerkiksi lastausohjeet ovat olleet epäselvät. (Nygren ym. 2011, 14 – 15.) Inhimilliset virheet ovat arkipäivää myös kuljetustoiminnassa: lastia purettaessa kolli voi pudota tai tarvittavat asiakirjat lähetetään organisaatiossa väärälle henkilölle tai ne on täytetty väärällä tavalla. Tämän vuoksi esimerkiksi erityisen tärkeille lähetyksille annetaan usein yksityiskohtaiset tai tarkat käsittelyohjeet ongelmien minimoimiseksi.

10 KYSELYN TOTEUTUS JA TARKOITUS

Seuraavassa esitetään opinnäytetyön tutkimusosaa varten toteutetun kyselyn toteutustapa ja tarkoitus. Kysely sisältää yhteensä 38 kysymystä. Kysymyksistä suurin osa on monivalintakysymyksiä, mutta mukana on myös välimatka-asteikkoja sekä avoimia vastaustiloja. Kysely lähetettiin linkkinä sähköpostin välityksellä ja siihen vastattiin internetissä. Kyselyn teknisestä toteutuksesta vastasi Shop'In Research Oy Digium- ohjelmiston avulla. Vastausaineisto analysoitiin Digium-ohjelmiston automaattisesti luoman suorajakauman lisäksi SPSS-tilastointiohjelmaa apuna käyttäen. Liitteessä 2 on esitetty Digium-ohjelmiston luomat suorajakaumat.

Kyselyyn sisältyy kysymyksiä usealta eri osa-alueelta rahdinmaksujärjestelyistä vakuutuksiin. Kuljetuksia välitettäessä on otettava selvää monesta toimitukseen liittyvästä tiedosta etukäteen, jotta pitävän hinnan laskeminen on mahdollista ja jotta kuljetusta varten osataan varata oikeanlainen kalusto parhaiten soveltuvalta kuljetusliikkeeltä.

Kysely lähetettiin 268 sellaiselle pirkanmaalaiselle yritykselle, jolla arveltiin olevan vientiä tai vientiaikomuksia Suomen ulkopuolelle Eurooppaan. Kyselyn avulla pyrittiin saamaan selville missä määrin ja millä keinoin pirkanmaalaiset vientiyritykset tällä hetkellä toteuttavat tai ovat tulevaisuudessa aikeissa toteuttaa fyysisten tuotteiden vientitoimitukset.

Kyselyn avulla haluttiin selvittää, kuinka hyvin Scort Express Oy:n ja Tampereen Express-Huolinta Oy:n tarjoamat palvelut vastaavat kyselyyn vastanneiden yritysten tarpeisiin ja näkemyksiin. Kysely lähetettiin ainoastaan Pirkanmaan alueella toimiville yrityksille, sillä Scort Express Oy ja Tampereen Express-Huolinta Oy haluavat aloittaa vientikuljetusten aktiivisen myymisen Pirkanmaan alueelta.

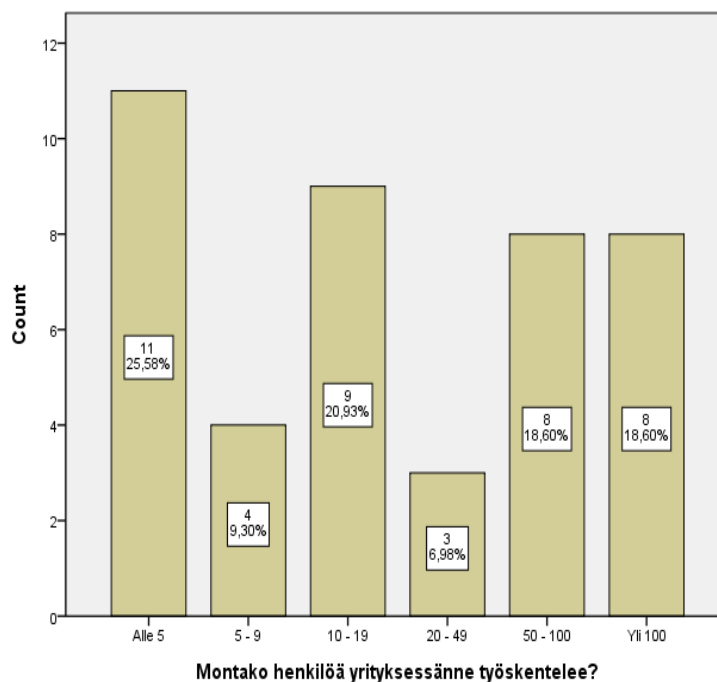
Kyselyn lopputuotoksena syntyi analyysi vientitoimintaa harjoittavien, pirkanmaalaisien yritysten Eurooppaan suuntautuvien fyysisten tuotteiden vientitoimitusten nykyisestä tilasta ja siitä, minkälaiseksi se tulevaisuudessa mahdollisesti kehittyi. Tämän lisäksi kyselyn tuloksia tarkasteltiin

toimeksiantajayritysten toiminnan näkökulmasta ja näiden tulosten perusteella pyrittiin löytämään toimeksiantajien toiminnasta oleelliset vahvuudet ja heikkoudet.

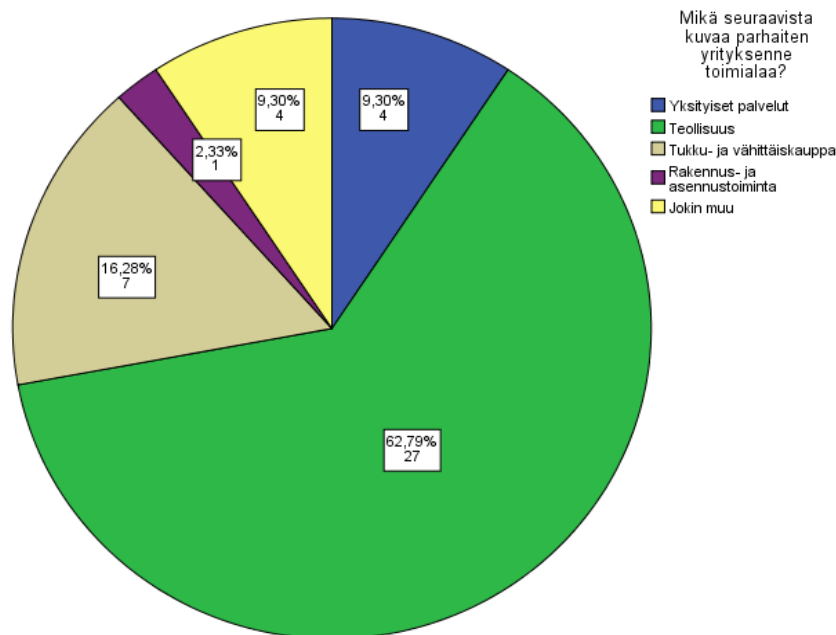
11 KYSELYN TULOKSET JA TULOSTEN POHDINTA

11.1 Vastaaajien taustatiedot

Kyselyyn vastasi yhteensä 43 eri yritystä ja vastausprosentiksi muodostui 16 %. Kyselyyn vastanneista yrityksistä suurin osa oli alle viiden henkilön yrityksiä. Seuraavaksi suurimmat ryhmät olivat laskevassa järjestyksessä 10-19 henkilön yritykset ja 50-100 henkilön yritykset. Vähiten vastanneiden joukossa oli yli 100 henkilön, 5-9 henkilön ja 20-49 henkilön yrityksiä. Kaiken kokoiset yritykset olivat täten edustettuina. Toimeksiantajayritykset olisivat toivoneet saatua enemmän vastauksia 5-9 henkilön yrityksiltä, mutta olivat tyytyväisiä etenkin alle viiden henkilön ja 10-19 henkilön yritysten vastausten lukumäärään. Kuvio 1 osoittaa vastanneiden yritysten henkilöstömäärät. Teollisuus oli yleisin toimiala vastanneiden keskuudessa tukku- ja vähittäiskaupan ollessa toiseksi yleisin toimiala. Myös suurin osa toimeksiantajayritysten tämänhetkisistä tuontiasiakkaista toimii teollisuuden tai tukku- ja vähittäiskaupan toimialoilla. Näillä toimialoilla toimivien yritysten lähetykset sopivat tavallisesti erityisen hyvin rekoilla kuljetettaviksi. Kuvio 2 osoittaa vastanneiden yritysten jakautumisen toimialoittain.



KUVIO 1. Henkilöstömäärä



KUVIO 2. Toimialat

Kyselyyn vastasi liikevaihdoltaan vaihtelevan kokoisia yrityksiä. Eniten vastanneiden joukossa oli yrityksiä, joiden liikevaihto oli EUR yli 10 000 000 (11 yritystä) ja EUR 2 000 000 – 10 000 000 (11 yritystä). Seitsemän yrityksen liikevaihto oli EUR 400 000 – 999 000 ja kuuden EUR 1 000 000 – 1 999 000. Yhdellä vastanneista liikevaihto oli EUR 200 000 – 399 000 ja viidellä EUR 0 – 199 000. Kaksi kyselyyn vastannutta yritystä ei vastannut kysymykseen liikevaihdon suuruudesta.

Scort Express Oy:n ja Tampereen Express-Huolinta Oy:n asiakkaina on pääasiallisesti ollut pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden liikevaihto on alle 10 000 000 euroa. Kysely osoittaa, että tällaiset pienet ja keskisuuret yritykset harjoittavat kyllä vientitoimintaa, mutta suuri osa vientitoimintaa harjoittavista yrityksistä on kuitenkin kokoluokaltaan suuria. Toimeksiantajayritykset voisivatkin ensin kokeiluna alkaa myymään vientikuljetuksia pienten ja keskisuurten yritysten lisäksi myös suurille yrityksille. Yksi ehdotus olisi tarjota suurille yrityksille vain sellaisia kuljetuksia, joissa sekä laadulla että hinnalla kilpaileminen on mahdollista. Tällaisia kuljetuksia ovat muuan muassa Italian kappaletavara- ja osakuormakuljetukset.

11.2 Vientikohteet

Vastanneista yrityksistä 40 harjoitti fyysisten tuotteiden vientiä ulkomaille. 38 yrityksellä oli vientiä Eurooppaan ja kahdella yrityksellä ainoastaan Euroopan ulkopuolelle. Eniten vientiä oli laskevassa järjestyksessä Ruotsiin (29), Viroon (22), Norjaan (21), Venäjälle (19), Saksaan (18) ja Tanskaan (16). Scort Express Oy:n kannalta merkittävään maahan, Italiaan, vientiä oli 14 yrityksellä. Maat, joihin yrityksillä oli eniten vientiä, vaikuttavat toimeksiantajan kannalta erityisen lupaavilta Venäjä ja Norja poislukien. Euroopan ulkopuolelle oli vientiä ainoastaan kahdella kyselyyn vastanneella, mikä tukee toimeksiantajan päätöstä olla ryhtymättä lisäämään Euroopan ulkopuolisten alueiden liikennettä. Taulukko 1 osoittaa, kuinka monella yrityksellä on vientiä mihinkin Euroopan maahan.

TAULUKKO 1. Vientimaat

	Vastaus	Lukumäärä (n=38)	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Alankomaat	9	23,68%					
5.	Azerbaidzhan	1	2,63%					
6.	Belgia	10	26,32%					
7.	Bosnia ja Hertsegovina	1	2,63%					
8.	Britannia	13	34,21%					
9.	Bulgaria	1	2,63%					
10.	Espanja	12	31,58%					
11.	Georgia	1	2,63%					
12.	Irlanti	9	23,68%					
13.	Islanti	4	10,53%					
14.	Italia	14	36,84%					
15.	Itävalta	11	28,95%					
16.	Kazakstan	2	5,26%					
17.	Kreikka	5	13,16%					
18.	Kroatia	3	7,89%					

19.	Kypros	2	5,26%	
20.	Latvia	10	26,32%	
22.	Liettua	8	21,05%	
23.	Luxemburg	2	5,26%	
25.	Malta	1	2,63%	
29.	Norja	21	55,26%	
30.	Portugali	6	15,79%	
31.	Puola	12	31,58%	
32.	Ranska	12	31,58%	
33.	Romania	4	10,53%	
34.	Ruotsi	29	76,32%	
35.	Saksa	18	47,37%	
37.	Serbia	1	2,63%	
38.	Slovakia	7	18,42%	
39.	Slovenia	4	10,53%	
40.	Sveitsi	8	21,05%	
41.	Tanska	16	42,11%	
42.	Tshekki	8	21,05%	
43.	Turkki	10	26,32%	
44.	Ukraina	3	7,89%	
45.	Unkari	3	7,89%	
46.	Valko-Venäjä	2	5,26%	
47.	Venäjä	19	50,00%	
48.	Viro	22	57,89%	

Vastanneista yrityksistä kolme ei harjoittanut lainkaan ulkomaan vientiä. Näistä kaksi kuitenkin piti mahdollisena vientitoiminnan aloittamista kolmen vuoden kuluessa. Toinen näistä yrityksistä piti mahdollisena viennin aloittamista Turkkiin ja toinen Euroopan ulkopuolelle.

11.3 Syyt viennin harjoittamiselle

Toimeksiantajia kiinnosti tietää, miksi yritykset vientiä ylipäättään toteuttavat. Tärkeimpinä syinä viennin harjoittamiselle tai sen aloittamiselle pidettiin kasvun hakemista yritykselle ja selvää kysyntää ulkomailla.

Vähiten merkitystä katsottiin olevan mahdollisuudella siirtää toimintoja kuten tuotanto tulevaisuudessa ulkomaille.

11.4 Vientimuodot

Vastanneista yrityksistä 26 toteutti viennin välittömänä vientinä. Yhdeksän vastaajista käytti suoraa vientiä ja kahdella yrityksellä kotimainen päämies hoiti viennin. Lisäksi kolme yritystä vastasi toteuttavansa viennin muulla tavalla. Näitä tapoja olivat oma myyntiorganisaatio kohdemaassa, välittömän ja suoran viennin käyttäminen sekaisin sekä ulkomaisten jälleenmyyjien ja agenttien pääasiallinen käyttäminen eli toisin sanoen suora vienti. Viennin aloittamista harkitsevista yrityksistä toinen kertoi toteuttavansa viennin välittömänä vientinä ja toinen suorana vientinä.

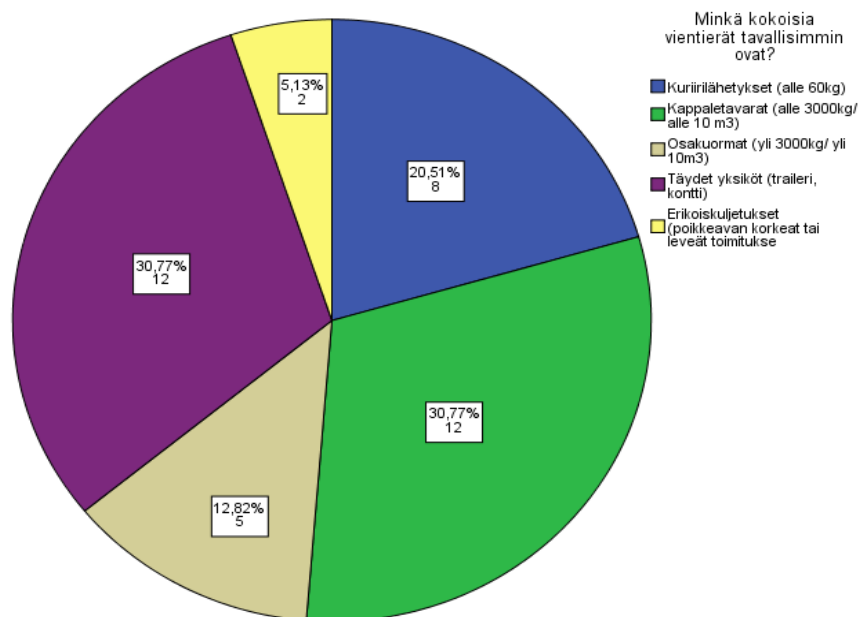
Toimeksiantajayritysten omistajat ovat työskennelleet kuljetus- ja huolinta-alalla usean kymmenen vuoden ajan, ja heidän kokemustensa mukaan viennin ollessa välitöntä tai suoraa yritys on konkreettisesti kosketuksissa vientitoimintaan. Näin ollen myös kuljetusala on tällaisille yrityksille jokseenkin tuttu, ja asiointi kuljetusvälitysliikkeen ja yrityksen välillä sujuvaa. Kun yritys tuntee rahdituksen perusteet ja kuljetusvälitystoiminnan yleiset ehdot, väärinkäsityksiä esimerkiksi hinnan muodostumisessa ja vastuun jakautumisessa syntyy harvemmin kuin sellaisten yritysten kanssa, joille kuljetusala ei ole lainkaan tuttu. Näiden seikkojen vuoksi toimeksiantajien näkökulmasta on hyvä asia, että suurin osa vastanneista yrityksistä toteuttaa vientinsä suorana tai välittömänä.

11.5 Rahdinmaksujärjestelyt

Toimeksiantajayritykset myyvät palveluita sellaisille yrityksille, jotka maksavat rahtinsa itse Suomessa. Kyselyyn vastanneista yrityksistä 10 maksoi rahtinsa aina itse ja 16 yrityksen kohdalla käytäntö vaihteli. 14 yrityksen kohdalla asiakkaat kohdemaassa maksoivat rahdin. Vastausten perusteella toimeksiantajayritysten tarjoamien palveluiden kaltaisille kuljetuksille löytyy siis kysyntää. Tavatonta ei kuitenkaan ole tarjota kuljetuksia sellaisillekin yrityksille, jotka eivät kyseisellä hetkellä maksa itse rahteja. Tällä tavalla on toimeksiantajayrityksissä menetelty usein silloin, kun yritys on mahdollisesti aikeissa muuttaa rahdinmaksukäytäntöjään.

11.6 Vientitoimitusten tiheys ja eräkoot

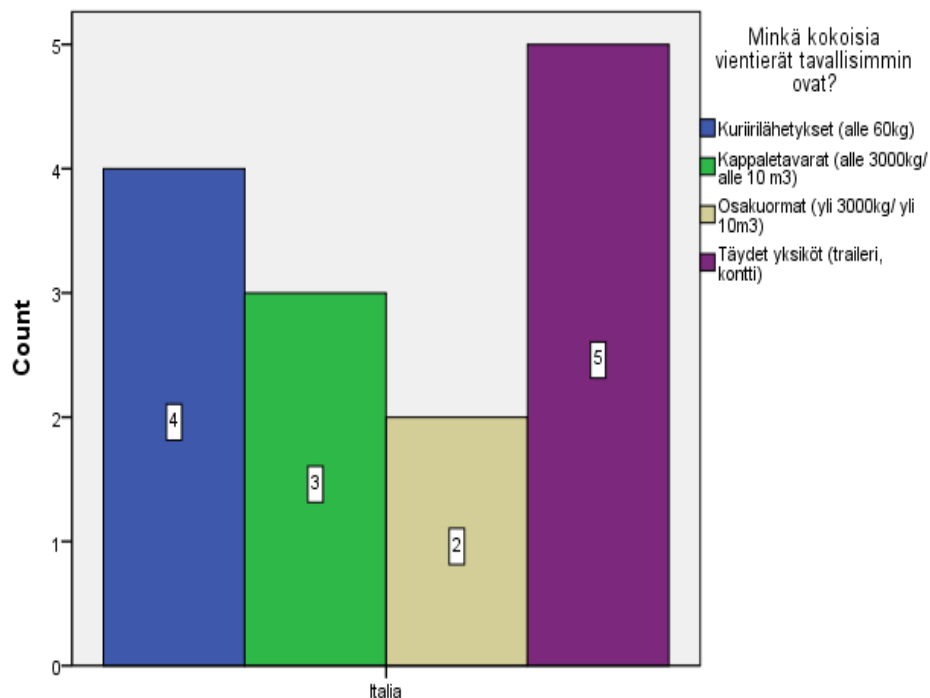
Vastanneista yrityksistä kahdeksalla oli vientilähetystyksiä päivittäin. Viikoittaisia vientilähetystyksiä oli 10 yrityksellä ja kuukausittaisia lähetystyksiä 12 yrityksellä. Kolmella yrityksellä oli vientiä muutaman kerran vuodessa ja kuusi yritystä harjoitti vientiä vain satunnaisesti. Kuvio 3 osoittaa, että kuljetettavat erät olivat kooltaan vaihtelevia. Eniten toimitettiin kuitenkin täysiä yksiköitä ja kappaletavaraa.



KUVIO 3. Vientierien koot

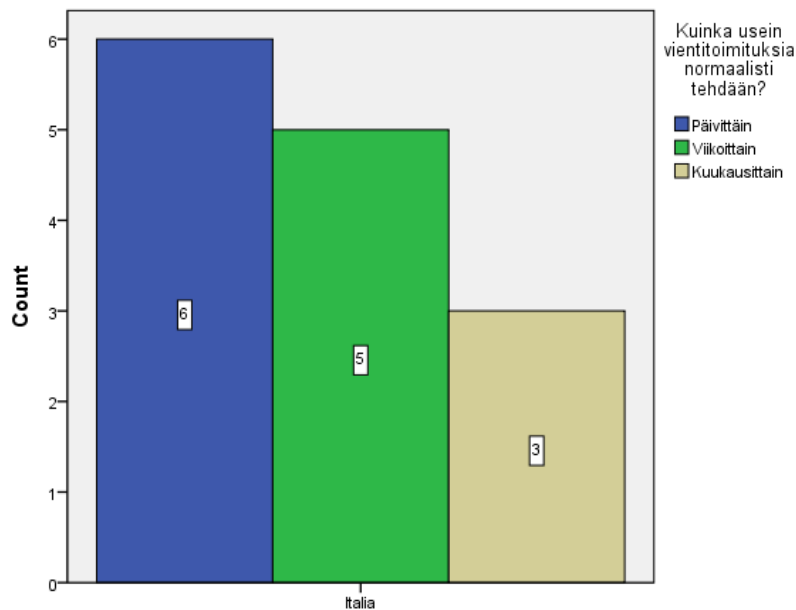
Scort Express Oy:llä ja Tampereen Express-Huolinta Oy:llä on voimassa useita yhteistyösopimuksia eri kuljetusliikkeiden kanssa. Pääasiallisesti kullakin näistä kuljetusliikkeistä on oma vahvuusalueensa jakaantuen kuriiri-, kappaletavara-, osakuorma-, ja erikoiskuljetuslähetyksiin sekä täysiin kuormiin. Vahvuusalueet vaihtelevat kuljetusliikkeiden välillä myös alueittain (esimerkiksi Pohjoismaat, Keski-Eurooppa ja Itä-Eurooppa). Tässä vahvuusalueella viitataan sekä hintoihin että toimitusnopeuteen ja -varmuuteen. Toimeksiantajayrityksillä on siis hyvät lähtökohdat aloittaa vientitoimitusten välittäminen jo olemassa oleviin yhteistyösopimuksiin nojautuen ja niitä laajentaen.

Toimeksiantajayritysten omistaja kiinnostaa erityisesti mahdollisuus lisätä vientiä Italiaan. Tämän vuoksi on tarkoituksenmukaista erikseen tarkastella, kuinka usein ja minkä kokoisia tavaraeriä Italiaan viedään. Kuviosta 4 voidaan havaita, että 14 Italian vientiä harjoittavasta yrityksestä viisi ilmoitti toimittavansa täysiiä yksiköitä, neljä kuriirilähetyksiä, kolme kappaletavaraa ja kaksi osakuormia. Scort Express Oy:n vahvuus on Italian tuontilähetyksissä ollut perinteisesti kuriiri-, kappaletavara- ja osakuormalähetyksissä. Kysely kuitenkin osoittaa, että vientitoimitusten osalta olisi kannattavaa panostaa myös täysien yksiköiden lähetyksiin samalla tavalla kuin näitä pienempiin lähetyksiin.



KUVIO 4. Italiaan vietävien tavaraerien koko

Kuvio 5 osoittaa, että kuudella yrityksellä Italian vientitoimitukset olivat päivittäisiä, viidellä viikoittaisia ja kolmella kuukausittaisia. Tämänlainen tulos on Scort Express Oy:n kannalta mieluinen, sillä se haluaa asiakkaikseen ensisijaisesti yrityksiä, joilla on toimituksia tihein väliajoin. Kun toimituksia on usein, kuljetuksista saatavan katteen ei tarvitse olla yhtä suuri kuin kertaluonteisissa kuljetuksissa. Volyymien kasvaessa myös hinnalla kilpaileminen helpottuu.



KUVIO 5. Italiaan toimitettavien erien useus

11.7 Suunnitelmat viennin laajentamiseksi

Vastanneista yrityksistä 32,33% oli aikeissa laajentaa vientiä uusiin Euroopan maihin kolmen vuoden kuluessa ja 42,50% piti tällaista viennin laajentamista mahdollisena. Vastanneista 25,00% ei aikonut lähitulevaisuudessa laajentaa vientitoimintaansa. Potentiaalisimpina maina viennin laajentamiselle pidettiin Alankomaita (6 vastaajaa), Venäjää (6 vastaajaa), Saksaa (5 vastaajaa) ja Ranskaa (5 vastaajaa). Viennin laajentamista Scort Express Oy:n kannalta oleelliseen maahan Italiaan piti mahdollisena kaksi yritystä.

11.8 Kuljetussopimukset

Toimeksiantajayritykset eivät yleisesti ottaen tee sitovia sopimuksia, jotka sitoisivat asiakkaat niihin tietyksi määräajaksi. Sen sijaan toimeksianto saadaan vanhojenkin asiakkaiden kohdalla joka kerta erikseen. Toimeksiantajayritykset ovat näin halunneet antaa asiakkaille tunteen siitä, että heitä ei painosteta ja että toiminta tapahtuu asiakkaiden ehdoilla. Yritykset ovat saaneet kiitosta kyseisenlaisesta toimintatavasta ja ovat myös jatkossa suunnitelleet korostavansa sopimusten kuljetuskohtaisuutta. Näiden seikkojen vuoksi toimeksiantajia kiinnosti tietää, kuinka monella yrityksellä on voimassa sitova

sopimus vientikuljetuksista ja mitkä ovat syyt sopimuksen solmimiselle tai solmimatta jättämiselle.

23 yrityksellä oli vastaushetkellä voimassa sopimus vientitoimituksista jonkin kuljetusliikkeen kanssa, kun taas 17 yrityksellä sopimusta vientitoimituksista ei ollut. Tärkeimpänä vaikuttimena sopimuksen tekemiselle pidettiin edullisia sopimushintoja. Merkittävimpänä syynä sopimuksen tekemättä jättämiselle pidettiin vientilähetysten harvalukuisuutta.

Toimeksiantajayritykset pystyvät tarjoamaan kilpailukykyisimmät kiinteät sopimushinnat kuriiri- ja kappaletavaralähetysten osalta. Näitä isompien lähetysten osalta kiinteät hinnat eivät usein ole yhtä kilpailukykyiset. Tämä johtuu siitä, että tarjoustä tehdessä pitää huomioida, että halvimman hinnan tarjoavalla liikennöitsijällä ei aina poikkeuksetta ole kalustoa vapaana asiakkaan toivomana ajankohtana, jolloin täytyy turvautua hinnoiltaan kalliimman liikennöitsijän palveluihin. Sen sijaan hyvät hinnat pystytään usein antamaan kysyttäessä tarjoustä isoille kuljetuksille erikseen ”päivän hintaan”. Tämä johtuu siitä, että liikennöitsijöillä saattaa olla tarjouspyyntöhetkellä kalustoa vapaana sopivalla alueella siten, että ne voivat tarjota kuljetukset hyvinkin edullisesti, koska he haluavat saada täytettä autoihinsa.

11.9 Kuljetusmuodot

Suurin osa vastanneista yrityksistä (32) käytti jossakin vaiheessa vientikuljetuksissaan rekkaa ja 14 yritystä laivaa. 13 yrityksen tavarat kulkivat yhdistetysti sekä rekalla että laivalla. Tämän suuntaiset tulokset ovat toivottuja, sillä toimeksiantajayritykset välittävät pääasiassa rekka- ja rekka-laiva-yhdistelmäkuljetuksia. 17 yrityksen vientikuljetukset tapahtuivat lentokoneella ja yhden yrityksen lähetykset kulkivat junalla. Muina vientikuljetusmuotoina mainittiin Itella, tuotteiden kuljettaminen mukana, hevoskuljetus ja tietoverkot.

11.10 Kuljetusliikkeen kansallisuus

Kyselyssä kysyttiin toimeksiantajan toiveesta, onko kuljetusliikkeen kansallisuudella merkitystä. Vastanneista yrityksistä viiden mielestä kuljetusliikkeen tuli olla suomalainen. 37 yrityksen mielestä kansallisuudella ei ollut merkitystä. Kukaan vastanneista ei ollut sitä mieltä, että kuljetusliikkeen tulisi olla ulkomainen. Syitä sille, että kuljetusliikkeen on oltava suomalainen, olivat luotettavuus, sopimusten teon helppous, asiointi suomen kielellä sekä kuljetuskaluston kunto ja laatu.

11.11 Kuljetusvakuutukset

Toimeksiantajayrityksiä kiinnosti erityisesti kysymys kuljetusvakuutuksista, sillä niihin liittyen nousee aika ajoin esille epäselvyyksiä. Vastanneista yrityksistä 21 oli vakuuttanut vientikuljetuksensa erillisellä kuljetusvakuutuksella. 12 yritystä ei ollut erikseen vakuuttanut vientikuljetuksia ja vastanneista seitsemän ei tiennyt, oliko yrityksen vientikuljetuksia vakuutettu. Merkittävimmät syyt vakuuttamatta jättämiselle olivat vastausmäärän perusteella korvausmenettelyn hankaluus ja se, että rahdinkuljettajan vastuuvakuutus on riittävä.

11.12 Ongelmat vientikuljetuksissa

Kaiken kaikkiaan kyselyyn vastanneet yritykset olivat kohdanneet vientikuljetuksiin liittyviä ongelmia melko vähän. Vähiten ongelmia vientikuljetuksissa oli vastausten mukaan ollut kuljetushenkilöstön käyttäytymisen ja tavarahävikin kanssa. Useimmiten ongelmia oli esiintynyt aikataulujen pitävyydessä ja yhteydenpidon toimivuudessa. Kuvio 7 havainnollistaa esiintyneitä ongelmia.

TAULUKKO 2. Vientikuljetuksiin liittyvien ongelmien esiintyvyys

	Ei lainkaan (Arvo: 1)	Harvoin (Arvo: 2)	Melko usein (Arvo: 3)	Erittäin usein (Arvo: 4)	En osaa sanoa (Arvo: 0)
Yhteydenpito ei toimi (avg: 1,84)	1	2	3	0	0
Laskutusepäselvyydet (avg: 1,84)	1	2	3	0	0
Aikataulut eivät ole pitäneet (avg: 2,18)	1	2	3	0	0
Sääolosuhteet estäneet tai vaikeuttaneet kuljetuksia (avg: 1,79)	1	2	3	0	0
Kuljetushenkilöstön käyttäytyminen epäkorrektia (avg: 1,39)	1	2	3	0	0
Tavaroita on kadonnut kuljetuksen aikana (avg: 1,43)	1	2	0	0	0
Tavaroita on vaurioitunut kuljetuksen aikana (avg: 1,74)	1	2	3	0	0
Kuljetuskalusto ei ole ollut asianmukaista (avg: 1,49)	1	2	0	0	0
Sovitut asiat eivät ole pitäneet (avg: 1,66)	1	2	0	0	0
Kuljetuksista on aiheutunut lisäkustannuksia (avg: 1,64)	1	2	0	0	0
Kuljetuksiin liittyvissä	1	2	3	0	0

asiakirjoissa on ollut puutteita (epäselvyyksiä) (avg: 1,83)	
--	--

11.13 Kuljetusliikkeen valitsemiseen vaikuttavat tekijät

Tärkeimpiä huomioitavia seikkoja kuljetusliikettä valittaessa olivat vastausten perusteella kuljetusten hinta, kuljetusliikkeen kokemus vientikuljetuksista, toimitusten nopeus, toimitusten joustavuus sekä henkilökohtainen palvelu. Vähiten merkitystä katsottiin olevan suosituksilla ja mahdollisuudella keskittää kaikki kuljetukset samalle kuljetusliikkeelle. Kuvio 6 havainnollistaa vastausten jakaumaa. Seuraavaksi arvostuksia peilataan toimeksiantajayritysten toimintaan.

TAULUKKO 3. Arvostukset kuljetusliikettä valittaessa

	1 Ei lainkaan tärkeää (1)	2 Ei kovin tärkeää (2)	3 En osaa sanoa (3)	4 Melko tärkeää (4)	5 Erittäin tärkeää (5)
Kotimaan markkinat liian pienet	2	3	4	5	
Selvä kysyntä ulkomailla	2	4	5		
Kasvun hakeminen yritykselle	1	2	3	4	5
Mahdollisuus siirtää toimintoja tulevaisuudessa ulkomaille (esim. tuotanto)	1	2	3	4	5

Toimeksiantajayritykset ovat perinteisesti kilpailleet hinnan sijaan palvelun tasokkuudella. Yritysten prioriteetteihin kuuluu huomioida asiakkaan toiveet mahdollisimman suurilta osin ja järjestää oma toimintansa ja kuljetukset näiden toiveiden pohjalta. Tavallisesti kullakin asiakkaalla on oma yhteyshenkilönsä,

joka huolehtii kyseisen asiakkaan kuljetuksista. Koska kullakin asiakkaalla on oma yhteyshenkilönsä, toimiva tiedonkulku on ollut yksi toimeksiantajayritysten valttikorteista. Henkilökunnan tehtäviin kuuluu pitää asiakas ajan tasalla lähetyksen kulusta ja ilmoittaa viivytyksestä mahdollisesti ilmenneistä ongelmista. Lähtökohtana jokaista kuljetusta välitettäessä on, että asiakas tietää halutessaan etukäteen milloin hänen lähetyksensä noudetaan ja toimitetaan. Toimeksiantajayritykset välittävät kuljetuksia vain päteviin kuljetusliikkeisiin, joilla tiedetään löytyvän kokemusta kulloinkin kyseessä olevista kuljetuksista.

Toimeksiantajayritysten henkilöstö myös tuntee henkilökuntaa jokaisesta yrityksestä, joille lähetyksiä välitetään kuljetettaviksi.

Kyselyn tulokset osoittavat, että mahdollisuudella keskittää kaikki kuljetukset samalle liikkeelle ei ole juurikaan merkitystä kuljetusliikettä valittaessa. Tämä ei ole toimeksiantajien kannalta mieluinen tulos, sillä niillä on suuri potentiaali tarjota yrityksille kaikki niiden tarvitsemat kuljetukset laajojen yhteistyöverkostojen ansiosta. Huomionarvoista tässäkin kuitenkin on, että toimeksiantajien yhteistyökumppaneiden hintataso sekä toimitusnopeus ja -tiheys vaihtelevat keskenään suurestikin.

Kuten edellä on mainittu, hinta ei ole toimeksiantajayritysten merkittävä kilpailuvaltti. Tarjottavien kuljetusten hintataso vaihtelee suuresti lähetysten koon ja kohdemaan mukaan. Esimerkiksi tällä hetkellä Tampereen Express-Huolinta kykenee tarjoamaan kuriirilähetyksiä Pohjois-Euroopan alueella hyvin kilpailukykyisin hinnoin uuden yhteistyösopimuksen ansiosta täysien trailereiden hintojen vaihdellessa maittain hyvin edullisesta huomattavan kalliiseen.

Toimeksiantajayritysten välittämien kuljetusten nopeus vaihtelee niin ikään maittain ja kuljetusliikkeittäin. Tuontilähetysten kuljettamiseen laskettuna noudosta myyjältä toimitukseen asiakkaalle menee keskimäärin yksi viikko. Vientitoimituksissa tämänhetkisiä yhteistyökumppaneita käytettäessä menisi luultavasti keskimäärin yhtä kauan. Scort Express Oy:n ja Tampereen Express-Huolinta Oy:n olisikin kilpailuedun saavuttamiseksi kannattavaa etsiä lisää sellaisia yhteistyökumppaneita, jotka pystyvät toimittamaan lähetykset nopeasti. Tällaisten yhteistyökumppaneiden löytäminen on helpompaa pienille paketti- ja

lavalähetyksille kuin niitä isommille monen kerran lähetyksille ja vaatii huolellista selvitystyötä. Seuraava askel olisikin alkaa kartoittaa ja etsiä Scort Express Oy:lle ja Tampereen Express-Huolinta Oy:lle yhteistyökumppaneita, jotka kykenevät toimittamaan vientilähetyksiä mahdollisimman nopeasti ja edullisesti luotettavuutta unohtamatta.

12 POHDINTA

12.1. Tutkimusosan onnistuminen ja vastaaminen teoriaosuuteen

Kyselyyn vastasi 43 yritystä ja vastausprosentiksi muodostui 16 %. Vastauksia lähdettiin alun perin tavoittelemaan 50 kappaletta, joten tavoitteesta jäätiin 7 vastauksen verran. Kyselyyn vastasivat pääasiallisesti sellaiset yritykset, joilla oli vastaushetkellä vientitoimintaa. Kyselyyn vastasi vain kaksi sellaista yritystä, joilla oli toistaiseksi ainoastaan aikeita vientitoiminnan aloittamiseksi. Tällaisten yritysten alhainen vastausmäärä oli pettymys. Kyselyn tulosten perusteella on mahdotonta esittää päätelmiä yleisellä tasolla sellaisten yritysten vientiaikomuksista, joilla vientiä ei vielä ole. Opinnäytetyön päätavoitteena oli kuitenkin tarkastella vastauksia toimeksiantajien näkökulmasta eikä yleisellä tasolla, joten vientitoimintaa harkitsevien yritysten vähäinen määrä ei muodostunut ratkaisevaksi puutteeksi.

Kaikki vastaukset olivat käyttökelpoisia ja vastaajat suorittivat kyselyn loppuun asti. Kysely vastasi teoriaosuutta ja siinä oli nostettu esille teoriaosuudessa esitellyt oleelliset tekijät kuljetusten välittämisessä. Muutamalla kysymyksellä (kysymykset 8, 17, 18, 19, 31, 32, 38) ei ollut suoraa yhteyttä teoriaosuuteen, sillä ne esitettiin puhtaasti toimeksiantajayritysten mielenkiinnosta tietää kyseiset asiat.

Opinnäytetyölle asetettu tarkoitus saavutettiin ja tarkoitus täytettiin hyvin. Tarkoituksena oli selvittää, miten vientitoimintaa harjoittavat tai vientitoimintaa aloittelevat pirkanmaalaiset yritykset järjestävät vientikuljetuksensa. Vastauksien avulla saatiin kattava kuva siitä, miten vientikuljetukset vastaushetkellä vientiä harjoittavissa yrityksissä järjestyivät ja löydettävissä oli myös yhteneviä linjoja, joita toimeksiantajat voivat toiminnassaan jatkossa hyödyntää. Lisäksi tavoitteena oli saada vastaus kysymykseen siitä, kannattaako toimeksiantajayritysten alkaa myydä vientikuljetuksia aktiivisesti samalla tavalla kuin ne ovat myyneet tuontikuljetuksia. Myös tälle kysymykselle saatiin vastaus: kyllä.

12.2. Haasteet ja kehityskohteet

Suurimmat haasteet opinnäytetyössä olivat aikataulun pitävyys sekä laaja aihealue. Useaan otteeseen oli tarpeen pysähtyä miettimään, mitkä tiedot ovat oleellisia opinnäytetyön tarkoituksen ja tavoitteen kannalta. Kuljetuksia välitettäessä on huomioitava useita eri tekijöitä, joista kaikki ovat erittäin tärkeitä toiminnan sujumisen takaamiseksi. Tämä vuoksi opinnäytetyöhön oli otettava mukaan useita eri elementtejä. Näiden elementtien yhdistäminen ja kokonaisuuden pitäminen koossa loogisella ja mieluisalla tavalla oli haasteellista.

Haasteellista oli myös opinnäytetyön valmistuminen ajoissa. Aloitettaessa asetettuja aikataulullisia tavoitteita ei lopulta saavutettu. Työn tavoiteltu valmistumisajankohta elokuussa siirtyi lokakuulle. Lisäksi kysely oli tarkoitus lähettää yrityksiin toukokuussa, mutta se tehtiin lopulta kesäkuussa. Suuri syy aikataulun pitämättömyydelle oli se, ettei aikataulu ollut riittävän tarkka. Sen sijaan se oli liian suuripiirteinen, ja tavoitteet oli asetettu kuukausitasolle, kun ne olisi pitänyt asettaa vähintään viikkotasolle. Lisäksi tavoitteet itsessään eivät olleet riittävän tarkkoja. Opinnäytetyön edistyminen olisi ollut sujuvampaa, jos sille olisi asetettu useampia välitavoitteita kuin oikeasti asetettiin.

Oman haasteensa opinnäytetyölle asetti se, että kyselylomakkeen toteutti ulkopuolinen taho. Paljon aikaa jouduttiin varaamaan keskusteluille ja korjauksille liittyen kysymyslomakkeen ulkomuotoon ja kysymysten asetteluun. Lopulta kysymyslomakkeeseen jäi muutama kohta, jotka eivät täysin vastanneet ulkopuoliselle taholle annettua toimeksiantoa. Nämä kohdat eivät kuitenkaan oleellisesti vaikuttaneet opinnäytetyön sisältöön. Kyse oli pikemminkin sanamuodoista ja lauseiden asettelusta. Nämä kohdat olisivat korjaantuneet toteutettua tiukemmalla toimeksiannon toteuttamisen seuraamisella.

12.3. Tulosten yhteenveto

Vastaus kysymykseen siitä, kannattaako toimeksiantajien ryhtyä myymään aktiivisesti vientikuljetuksia Euroopan alueelle, on kyllä. Vientikuljetuksia ei kuitenkaan kannata alkaa myymään Euroopan ulkopuolelle.

Toimeksiantajien kannattaa korostaa vientikuljetuksia myydessään henkilökohtaista palvelua ja toiminnan joustavuutta sekä luotettavuutta. Lisäksi edullisia hintoja tulee korostaa sellaisten kuljetusten osalta, jotka pystytään tarjoamaan edullisesti. Lisäksi toimeksiantajien on kannattavaa tuoda esille kymmenien vuosien kokemustaan alalta. Kotimaisuuden korostamisella tuskin tullaan saavuttamaan merkittävää kilpailuetua, sillä vastausten perusteella sillä ei useimpien yritysten mielestä ole merkitystä.

Selvinä kehityskohteina esille nousivat toimitusten nopeus ja kuljetusten hinta. Toimeksiantajien tulisikin etsiä itselleen uusia yhteistyökumppaneita, jotka pystyvät nykyisiä yhteistyökumppaneita nopeampiin ja/ tai edullisempiin kuljetuksiin. Tällaiset uudet yhteistyökumppanit yhdistettynä jo vakiintuneisiin kumppanuussuhteisiin edistäisivät toimeksiantajien mahdollisuuksia menestyä vientikuljetusten välittämisessä.

Potentiaalia uusiksi vientitoimitusasiakkaksi siis löytyy. Yhdistämällä vahvuudet ja paikkaamalla heikkouksia tämän potentiaalin saavuttaminen saattaa mahdollistua.

LÄHTEET

DHL Suomi. 2011. Luettu 29.10.2011.

http://www.dhl.fi/fi/logistics/rahtikuljetuspalvelut/maantie_ ja_ rautatierahti.html

Freight Frame Oy. Luettu 29.10.2011

<http://www.freightframe.eu/fi/18/kuljetukset-norjaan/>

Hokkanen, S., Inkinen, M. & Käenmäki, J. 2007. Tavaraliikenneyrittäjä. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Hokkanen, S. & Karhunen J. 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä: Gummerus Oy.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2004. Logistisen ajattelun perusteet. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Kansainvälinen logistiikka. VR-Yhtymä Oy. Luettu 29.10.2011.

http://www.vrtransport.fi/index/kv-palvelut_5.html

Maukonen, J. 2010. Kuljetussopimus – Millä eväillä se syntyy? Kuljetusyrittäjä 4/10, 10. SKAL ry.

Mäkelä, T., Mäntynen, J. Vanhatalo, J. 2005. Logistiikka ja kuljetusjärjestelmät. Tampere: TTY-PAINO.

Mäkelä, T., Tervo, R., Viitanen S., 2001. Keski-Euroopan yhdistettyjen kuljetusten ratkaisut ja niiden soveltuvuus Suomeen. Helsinki: Edita.

Nygren, P., Häkkinen, J., Posti, A., Sundberg, P. & Tapaninen, U., 2011.

Kuljetusalan ja logistiikan tuotevahingot. Luettu 14.7.2011.

<http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/69741/B181%20Kuljetusalan%20ja%20logistiikan%20tuotevahingot.pdf?sequence=1>

Pehkonen E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WSOY.

Sjölund, M. 2010. Kansainvälistymiskartoitus 2010 tulokset. Tulostettu 20.7.2011. Tampereen Kauppakamari.

Vientimuodot. Opetushallitus. Luettu 19.7.2011.

<http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=318>

Arvoisa vastaaja!

Tämän kyselyn tarkoituksena on selvittää pirkanmaalaisten yritysten **vientiaikomuksia ja vientitoimintaa**. Tutkimuksen toimeksiantaja on Tampereen Express-Huolinta Oy. Tutkimus on samalla opiskelija Paula Piilin lopputyö Tampereen ammattikorkeakoulussa. Yhteystiedot on saatu Tampereen Kauppakamarista.

Kyselyyn vastaaminen kestää noin 10 minuuttia. Tarvittaessa voitte keskeyttää sen ja jatkaa myöhemmin. Toivomme, että vastaatte lähipäivinä.

Tutkimuksen tulokset raportoidaan vastaajaryhmittäin, ilman vastaajien yhteystietoja (Noudatamme toiminnassamme kansainvälisiä tutkimusalan sääntöjä ja etiikkaa, tarkemmin www.esomar.org).

Lämpimät kiitokset avustanne!

Shop 'In Research Oy

Simo Andersson

Voitte keskeyttää kyselyn halutessanne ja jatkaa teille sopivana ajankohtana. Kun klikkaatte JATKA MYÖHEMMIN -painiketta, ohjelma tallentaa vastauksenne ja tuo näytölle uuden linkin, jolla pääsette jatkamaan siitä kohdasta, johon jäitte.

HUOM! Kopioikaa linkki talteen tai lähettäkää se sähköpostiinne, ohjelma avustaa tässä.

1. Harjoittaako yrityksenne ulkomaan vientiä?

Tarkoitamme tässä sellaista vientiä, joka sisältää tavaroiden toimittamista tai suunnitelmien, ohjelmistojen tai musiikin toimittamista DVD-levyillä tai vastaavaa.

- Kyllä
 Ei

2. Onko yrityksellänne vientiä Euroopan alueelle?

- Kyllä
 Ei

(jatkuu)

3. Mihin seuraavista maista yrityksellänne on vientiä?

Jos merkitsette useampia maita, niin painakaa klikkauksen yhteydessä samanaikaisesti CTRL-painiketta.

- Alankomaat
- Albania
- Andorra
- Armenia
- Azerbaidzhan
- Belgia
- Bosnia ja Hertsegovina
- Britannia
- Bulgaria
- Espanja
- Georgia
- Irlanti
- Islanti
- Italia
- Itävalta
- Kazakstan
- Kreikka
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Liettua
- Luxemburg
- Makedonia
- Malta
- Moldova
- Monaco
- Montenegro
- Norja
- Portugali
- Puola
- Ranska
- Romania
- Ruotsi
- Saksa
- San Marino
- Serbia
- Slovakia
- Slovenia
- Sveitsi
- Tanska
- Tshekki
- Turkki
- Ukraina

(jatkuu)

- Unkari
- Valko-Venäjä
- Venäjä
- Viro

3 (13)

4. Onko yrityksellänne aikomus laajentaa vientitoimintaa uusiin maihin seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

- Kyllä
- Mahdollisesti
- Ei

5. Mihin seuraavista maista voisitte laajentaa vientiä?

Jos merkitsette useampia maita, niin painakaa klikkauksen yhteydessä? samanaikaisesti CTRL-painiketta.

- Alankomaat
- Albania
- Andorra
- Armenia
- Azerbaidzhan
- Belgia
- Bosnia ja Hertsegovina
- Britannia
- Bulgaria
- Espanja
- Georgia
- Irlanti
- Islanti
- Italia
- Itävalta
- Kazakstan
- Kreikka
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Liettua
- Luxemburg
- Makedonia
- Malta
- Moldova
- Monaco
- Montenegro
- Norja
- Portugali
- Puola
- Ranska
- Romania
- Ruotsi

(jatkuu)

- San Marino
- Serbia
- Slovakia
- Slovenia
- Sveitsi
- Tanska
- Tshekki
- Turkki
- Ukraina
- Unkari
- Valko-Venäjä
- Venäjä
- Viro
- Ei mihinkään näistä

4 (13)

6. Onko yrityksessänne suunnitelmia aloittaa vientitoimintaa seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

- Kyllä
- Mahdollisesti
- Ei

7. Mihin seuraavista maista voisitte aloittaa vientitoiminnan?

Jos merkitsette useampia maita, niin painakaa klikkauksen yhteydessä samanaikaisesti CTRL-painiketta.

- Euroopan ulkopuoliset maat
- Alankomaat
- Albania
- Andorra
- Armenia
- Azerbaidzhan
- Belgia
- Bosnia ja Hertsegovina
- Britannia
- Bulgaria
- Espanja
- Georgia
- Irlanti
- Islanti
- Italia
- Itävalta
- Kazakstan
- Kreikka
- Kroatia
- Kypros
- Latvia
- Liechtenstein
- Liettua
- Luxemburg

(jatkuu)

- Makedonia
- Malta
- Moldova
- Monaco
- Montenegro
- Norja
- Portugali
- Puola
- Ranska
- Romania
- Ruotsi
- Saksa
- San Marino
- Serbia
- Slovakia
- Slovenia
- Sveitsi
- Tanska
- Tshekki
- Turkki
- Ukraina
- Unkari
- Valko-Venäjä
- Venäjä
- Viro
- Ei mihinkään näistä

8. Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia seikkoja viennin harjoittamisessa tai sen aloittamisessa. Yksi vastaus joka riville.

	1 Ei lainkaan tärkeää	2 Ei kovin tärkeää	3 En osaa sanoa	4 Melko tärkeää	5 Erittäin tärkeää
Kotimaan markkinat liian pienet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selvä kysyntä ulkomailla	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kasvun hakeminen yritykselle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mahdollisuus siirtää toimintoja tulevaisuudessa ulkomaille (esim. tuotanto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jokin muu, mikä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(jatkuu)

9. Miten toteutatte viennin?

6 (13)

Valitkaa sopivin kohta

- Välitön vienti (suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä)
- Suora vienti (ulkomaisen maahantuojan käyttäminen kohdemaassa)
- Epäsuora vienti (kotimainen päämies hoitaa viennin)
- Jokin muu, mikä _____

10. Miten aiotte toteuttaa viennin?**Valitkaa sopivin kohta**

- Välitön vienti (suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä)
- Suora vienti (ulkomaisen maahantuojan käyttäminen kohdemaassa)
- Epäsuora vienti (kotimainen päämies hoitaa viennin)
- Emme ole vielä päättäneet
- Jokin muu, mikä _____

11. Maksaako yrityksenne rahdin yleensä itse vai vaihtelee ko**käytäntö?**

- Yritys itse maksaa
- Asiakas maksaa
- Vaihtelee

12. Oletteko ajatelleet, maksaako yrityksenne rahdin itse vai asiakas?

- Yritys itse maksaa
- Asiakas maksaa
- Emme ole päättäneet

13. Onko yrityksellänne voimassa sitova sopimus jonkin kuljetusliikkeen kanssa vientitoimituksista?

- Kyllä
- Ei ole

(jatkuu)

14. Kuinka tärkeänä syynä pidätte alla mainittuja seikkoja sitovan sopimuksen tekemiselle vientitoimituksista?

	1 Ei lainkaan tärkeää	2 Ei kovin tärkeää	3 En osaa sanoa	4 Melko tärkeää	5 Erittäin tärkeää
Ajan ja vaivan säästäminen keskitettäessä kuljetukset	()	()	()	()	()
Edulliset sopimushinnat	()	()	()	()	()
Asiointi mukavampaa ja turvallisempaa tuttujen yhteistyökumppanien kanssa	()	()	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()	()	()

15. Kuinka paljon vaikutusta alla mainituilla seikoilla on sille, että sopimusta ei ole tehty?

	1 Ei lainkaan vaikutusta	2 Ei kovin paljoa vaikutusta	3 En osaa sanoa	4 Melko paljon vaikutusta	5 Erittäin paljon vaikutusta
Lähetyksiä niin harvoin, että sopimuksen tekeminen ei ole tarpeellista	()	()	()	()	()
Parhaat hinnat saa kysymällä tarjouksen joka kerta erikseen	()	()	()	()	()
Sopivaa yhteistyökumppania ei ole löytynyt	()	()	()	()	()
Kilpailutus vie liikaa resursseja suhteessa saatavaan hyötyyn	()	()	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()	()	()

(jatkuu)

16. Kuinka tärkeänä syynä pidätte alla mainittuja seikkoja kuljetusliikettä valittaessa?

	1 Ei lainkaan tärkeää	2 Ei kovin tärkeää	3 En osaa sanoa	4 Melko tärkeää	5 Erittäin tärkeää
Toimitusten joustavuus	()	()	()	()	()
Henkilökohtainen palvelu (tuttu kontaktihenkilö)	()	()	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()	()	()
Toimitusten nopeus	()	()	()	()	()
Mahdollisuus keskittää kaikki vientikuljetukset samalla kuljetusliikkeelle	()	()	()	()	()
Kuljetusliikkeen kokemus vientikuljetuksista	()	()	()	()	()
Kuljetusten hinta	()	()	()	()	()
Tuttavan antama suositus kuljetusliikkeestä	()	()	()	()	()

17. Onko kuljetusliikkeen kansallisuudella merkitystä?

- () Kyllä, pitää olla suomalainen
 () Kyllä, pitää olla kohdemaalainen
 () Kyllä, pitää olla ulkomaalainen, mutta ei välttämättä kohdemaasta
 () Ei ole merkitystä

18. Minkä vuoksi kuljetusliikkeen on oltava suomalainen?

Merkittäviä tarvittaessa useampi kohta.

- [] Asiointi suomen kielellä
 [] Sopivat hinnat
 [] Luotettavuus
 [] Kuljetuskaluston kunto ja laatu
 [] Sopimusten tekeminen helpompaa
 [] Jokin muu, mikä _____

(jatkuu)

19. Minkä vuoksi kuljetusliikkeen on oltava muualta

9 (13)

kuin Suomesta?**Merkitkää tarvittaessa useampi kohta.**

- Asiantuntemus kohdemaan suhteen
- Sopivat hinnat
- Luotettavuus
- Kuljetuskalusto sopii kohdemaan liikenteeseen
- Sopimusten tekeminen helpompaa
- Jokin muu, mikä _____

20. Millä kuljetusvälineillä vientikuljetukset tapahtuvat?

- Rekalla
- Laivalla
- Lentokoneella
- Junalla
- Jokin muu, mikä _____

21. Millä kuljetusvälineillä vientikuljetukset todennäköisesti tapahtuvat, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

- Rekalla
- Laivalla
- Lentokoneella
- Junalla
- En osaa sanoa
- Jokin muu, mikä _____

22. Ulkomaan kuljetuksiin kuuluva rahdinkuljettajan vastuuvakuutus korvaa vahingon tapahtuessa noin kymmenen euroa kiloa kohden, mutta kuitenkin vain enintään tavaran todelliseen arvoon asti.**Onko kuljetuksenne vakuutettu?**

- Kyllä, omalla erillisellä kuljetusvakuutuksella
- Ei
- En osaa sanoa

23. Mitkä seuraavista ovat syynä siihen, että kuljetuksianne ei ole vakuutettu?

- Ei tarvetta, rahdinkuljettajan vastuuvakuutus riittävä
- Korvausmenettely hankalaa

(jatkuu)

- Vastuu ostajalla
 Erilliset kuljetusvakuutukset hintavia
 Jokin muu, mikä _____

10 (13)

24. Kaikkiin kuljetuksiin automaattisesti kuuluva rahdinkuljettajan vastuuvakuutus korvaa vahingon tapahtuessa kymmenen euroa kiloa kohden tavaran todellisesta arvosta riippumatta.

Aiotteko vakuuttaa kuljetuksenne?

- Kyllä, omalla erillisellä kuljetusvakuutuksella
 Ei
 Asiaa ei vielä ole ajateltu

25. Mitkä seuraavista ovat syynä siihen, että ette aio vakuuttaa kuljetuksianne?

- Ei tarvetta, rahdinkuljettajan vastuuvakuutus riittävä
 Korvausmenettely hankalaa
 Vastuu ostajalla
 Erilliset kuljetusvakuutukset kalliita/hintavia?
 Jokin muu, mikä _____

26. Kuinka usein vientitoimituksia normaalisti tehdään?

- Päivittäin
 Viikoittain
 Kuukausittain
 Muutaman kerran vuodessa
 Satunnaisesti

27. Kuinka usein vientitoimituksia todennäköisesti tehdään, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

- Päivittäin
 Viikoittain
 Kuukausittain
 Muutaman kerran vuodessa
 Satunnaisesti
 En osaa sanoa

(jatkuu)

28. Minkä kokoisia vientierät tavallisimmin ovat?

11 (13)

- Kuriirilähettykset (alle 60kg)
 Kappaletavarat (alle 3000kg/ alle 10 m3)
 Osakuormat (yli 3000kg/ yli 10m3)
 Täydet yksiköt (traileri, kontti)
 Erikoiskuljetukset (poikkeavan korkeat tai leveät toimitukset)

29. Minkä kokoisia vientierät todennäköisesti ovat, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

- Kuriirilähettykset (alle 60kg)
 Kappaletavarat (alle 3000kg/ alle 10 m3)
 Osakuormat (yli 3000kg/ yli 10m3)
 Täydet yksiköt (traileri, kontti)
 Erikoiskuljetukset (poikkeavan korkeat tai leveät toimitukset)

30. Miten usein seuraavia ongelmia on liittynyt vientikuljetuksiinne?

	Ei lainkaan	Harvoin	Melko usein	Erittäin usein	En osaa sanoa
Yhteydenpito ei toimi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Laskutusepäselvyydet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aikataulut eivät ole pitäneet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sääolosuhteet estäneet tai vaikeuttaneet kuljetuksia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuljetushenkilöstön käyttäytyminen epäkorrektia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tavaroita on kadonnut kuljetuksen aikana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tavaroita on vaurioitunut kuljetuksen aikana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuljetuskalusto ei ole ollut asianmukaista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sovitut asiat eivät ole pitäneet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuljetuksista on aiheutunut lisäkustannuksia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kuljetuksiin liittyvissä asiakirjoissa on ollut puutteita(epäselvyyksiä)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jokin muu, mikä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(jatkuu)

31. Miten kiinnostunut olisitte vientitoimintaan liittyvästä asiantuntija-avusta tai -neuvonnasta? 12 (13)

En lainkaan kiinnostunut	En kovin kiinnostunut	En osaa sanoa	Melko kiinnostunut	Erittäin kiinnostunut
()	()	()	()	()

32. Mihin asiaan tai ongelmaan liittyvästä asiantuntija-avusta olette kiinnostuneita?

33. Miten arvelette yrityksenne vientitoiminnan muuttuvan seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

- () Kasvaa
- () Pysyy ennallaan
- () Vähenee
- () En osaa sanoa

34. Kuinka todennäköisesti aloitatte vientitoiminnan seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

- () Emme aloita vielä 3v. kuluessa
- () Tuskin
- () Todennäköisesti
- () Varmasti

35. Montako henkilöä yrityksessänne työskentelee?

- () Alle 5
- () 5 - 9
- () 10 - 19
- () 20 - 49
- () 50 - 100
- () Yli 100

(jatkuu)

36. Paljonko yrityksenne liikevaihto oli viimeksi kuluneen 12 kuukauden tilikaudella?

13 (13)

- EUR 0-199 000
- EUR 200 000- 399 000
- EUR 400 000- 999 000
- EUR 1 000 000- 1 999 999
- EUR 2 000 000- 10 000 000
- EUR Yli 10 000 000

37. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten yrityksenne toimialaa?

- Yksityiset palvelut
- Julkiset palvelut
- Teollisuus
- Tukku- ja vähittäiskauppa
- Rakennus- ja asennustoiminta
- Jokin muu

38. Mikäli haluatte yhteydenottoa keskustellaksenne jostakin Euroopan alueelle suuntautuvaan vientitoimintaan liittyvästä asiasta, kirjoittakaa tähän yhteystietonne.

Nimi _____
Yritys _____
Katuosoite _____
Postinumero _____
Postitoimipaikka _____
Puhelinnro _____
Sähköpostiosoite _____

KYSELYN TULOKSET: SUORAJAKAUMAT


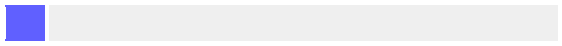
LIITE 2: 1 (13)

Kysely vientitoiminnasta ja vientiaikomuksista



Yhteenvetoraportti

N=43

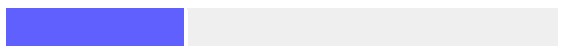
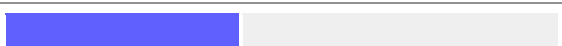

Harjoittaako yrityksenne ulkomaan vientiä? Tarkoitamme tässä sellaista vientiä, joka sisältää tavaroiden toimittamista tai suunnitelmien, ohjelmistojen tai musiikin toimittamista DVD-levyillä tai vastaavaa.

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kyllä	40	93,02%					
2.	Ei	3	6,98%					
	Yhteensä	43	100%					

Onko yrityksellänne vientiä Euroopan alueelle?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kyllä	38	95,00%					
2.	Ei	2	5,00%					
	Yhteensä	40	100%					

Onko yrityksellänne aikomus laajentaa vientitoimintaa uusiin maihin seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kyllä	13	32,50%					
2.	Mahdollisesti	17	42,50%					
3.	Ei	10	25,00%					
	Yhteensä	40	100%					

(jatkuu)

Onko yrityksessänne suunnitelmia aloittaa vientitoimintaa seuraavien kolmen vuoden kuluessa?


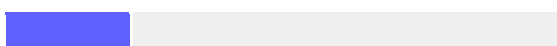
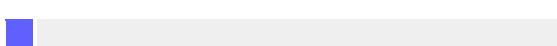
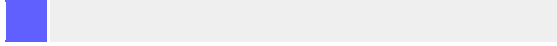
	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kyllä	0	0,00%					
2.	Mahdollisesti	2	66,67%					
3.	Ei	1	33,33%					
	Yhteensä	3	100%					

Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia seikkoja viennin harjoittamisessa tai sen aloittamisessa. Yksi vastaus joka riville



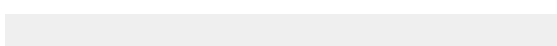

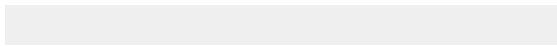
	1 Ei lainkaan tärkeää (1)	2 Ei kovin tärkeää (2)	3 En osaa sanoa (3)	4 Melko tärkeää (4)	5 Erittäin tärkeää (5)
Kotimaan markkinat liian pienet					
Selvä kysyntä ulkomailla					
Kasvun hakeminen yritykselle					
Mahdollisuus siirtää toimintoja tulevaisuudessa ulkomaille (esim. tuotanto)					

(jatkuu)

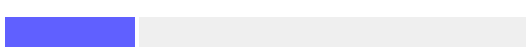
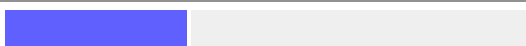
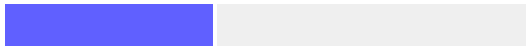
Miten toteutate viennin? Valitkaa sopivin kohta

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Välitön vienti (suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä)	26	65,00%					
2. Suora vienti (ulkomaisen maahantuojan käyttäminen kohdemaassa)	9	22,50%					
3. Epäsuora vienti (kotimainen päämies hoitaa viennin)	2	5,00%					
4. Jokin muu, mikä	3	7,50%					
Yhteensä	40	100%					

Miten aiotte toteuttaa viennin? Valitkaa sopivin kohta

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Välitön vienti (suoraan asiakkaalle ilman välikäsiä)	1	50,00%					
2. Suora vienti (ulkomaisen maahantuojan käyttäminen kohdemaassa)	1	50,00%					
3. Epäsuora vienti (kotimainen päämies hoitaa viennin)	0	0,00%					
4. Emme ole vielä päättäneet	0	0,00%					
5. Jokin muu, mikä	0	0,00%					

Maksaako yrityksenne rahdin yleensä itse vai vaihtelee käyttö?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Yritys itse maksaa	10	25,00%					
2. Asiakas maksaa	14	35,00%					
3. Vaihtelee	16	40,00%					

(jatkuu)

4 (13)

Oletteko ajatelleet, maksaako yrityksenne rahdin itse vai asiakas?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Yritys itse maksaa	1	50,00%	■		■		
2.	Asiakas maksaa	1	50,00%	■		■		
3.	Emme ole päättäneet	0	0,00%	■				
	Yhteensä	2	100%					

Onko yrityksellänne voimassa sitova sopimus jonkin kuljetusliikkeen kanssa vientitoimituksista?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kyllä	23	57,50%	■			■	
2.	Ei ole	17	42,50%	■		■		
	Yhteensä	40	100%					

Kuinka tärkeänä syynä pidätte alla mainittuja seikkoja sitovan sopimuksen tekemiselle vientitoimituksista?

	1 Ei lainkaan tärkeää (1)	2 Ei kovin tärkeää (2)	3 En osaa sanoa (3)	4 Melko tärkeää (4)	5 Erittäin tärkeää (5)
Ajan ja vaivan säästäminen keskitettäessä kuljetukset	■	■	■	■	■
Edulliset sopimushinnat	■	■	■	■	■
Asiointi mukavampaa ja turvallisempaa tuttujen yhteistyökumppanien kanssa	■	■			■

(jatkuu)

5 (13)

Kuinka paljon vaikutusta alla mainituilla seikoilla on sille, että sopimusta ei ole tehty?

	1 Ei lainkaan vaikutusta (1)	2 Ei kovin paljoa vaikutusta (2)	3 En osaa sanoa (3)	4 Melko paljon vaikutusta (4)	5 Erittäin paljon vaikutusta (5)
Lähetyskiä niin harvoin, että sopimuksen tekeminen ei ole tarpeellista	1	2	3	4	5
Parhaat hinnat saa kysymällä tarjouksen joka kerta erikseen	1	2	3	4	5
Sopivaa yhteistyökumppania ei ole löytynyt	1	2	3	4	
Kilpailutus vie liikaa resursseja suhteessa saatavaan hyötyyn	1	2	3	4	5

Kuinka tärkeänä pidätte alla mainittuja seikkoja kuljetusliikettä valittaessa?

	1 Ei lainkaan tärkeää (1)	2 Ei kovin tärkeää (2)	3 En osaa sanoa (3)	4 Melko tärkeää (4)	5 Erittäin tärkeää (5)
Kuljetusliikkeen kokemus vientikuljetuksista	1	3	4	5	
Henkilökohtainen palvelu (tuttu kontaktihenkilö)	1	2	4	5	
Toimitusten nopeus	1	2	3	4	5
Toimitusten joustavuus	1	2	4	5	
Mahdollisuus keskittää kaikki vientikuljetukset samalle kuljetusliikkeelle	1	2	3	4	5
Kuljetusten hinta	1	3	4	5	
Tuttavan antama suositus kuljetusliikkeestä	1	2	3	4	

(jatkuu)

6 (13)

Onko kuljetusliikkeen kansallisuudella merkitystä?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Kyllä, pitää olla suomalainen	5	11,90%					
2. Kyllä, pitää olla kohdemaalainen	0	0,00%					
3. Kyllä, pitää olla ulkomaalainen, mutta ei välttämättä kohdemaasta	0	0,00%					
4. Ei ole merkitystä	37	88,10%					
Yhteensä	42	100%					

Minkä vuoksi kuljetusliikkeen on oltava suomalainen? Merkitkää tarvittaessa useampi kohta.

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Asiointi suomen kielellä	2	40,00%					
2. Sopivat hinnat	0	0,00%					
3. Luotettavuus	4	80,00%					
4. Kuljetuskaluston kunto ja laatu	1	20,00%					
5. Sopimusten tekeminen helpompaa	3	60,00%					
6. Jokin muu, mikä	0	0,00%					

(jatkuu)

7 (13)

Minkä vuoksi kuljetusliikkeen on oltava muualta kuin Suomesta? Merkitkää tarvittaessa useampi kohta.

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Asiantuntemus kohtemaan suhteen	0	0,00%					
2. Sopivat hinnat	0	0,00%					
3. Luotettavuus	0	0,00%					
4. Kuljetuskalusto sopii kohtemaan liikenteeseen	0	0,00%					
5. Sopimusten tekeminen helpompaa	0	0,00%					
6. Jokin muu, mikä	0	0,00%					

Millä kuljetusvälineillä vientikuljetukset tapahtuvat?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Rekalla	32	80,00%					
2. Laivalla	14	35,00%					
3. Lentokoneella	17	42,50%					
4. Junalla	1	2,50%					
5. Jokin muu, mikä	5	12,50%					

Millä kuljetusvälineillä vientikuljetukset todennäköisesti tapahtuvat, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Rekalla	1	50,00%					
2. Laivalla	0	0,00%					
3. Lentokoneella	0	0,00%					
4. Junalla	0	0,00%					
5. En osaa sanoa	1	50,00%					
6. Jokin muu, mikä	0	0,00%					

(jatkuu)

Ulkomaan kuljetuksiin kuuluva rahdinkuljettajan vastuuvakuutus korvaa vahingon tapahtuessa noin kymmenen euroa kiloa kohden, mutta kuitenkin vain enintään tavarantoimittajan todelliseen arvoon asti. Onko kuljetuksenne vakuutettu?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Kyllä, omalla erillisellä kuljetusvakuutuksella	21	52,50%					
2. Ei	12	30,00%					
3. En osaa sanoa	7	17,50%					

Mitkä seuraavista ovat syynä sille, että kuljetuksianne ei ole vakuutettu?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Ei tarvetta, rahdinkuljettajan vastuuvakuutus riittävä	4	36,36%					
2. Korvausmenettely hankalaa	5	45,45%					
3. Vastuu ostajalla	2	18,18%					
4. Erilliset kuljetusvakuutukset hintavia	3	27,27%					
5. Jokin muu, mikä	2	18,18%					

Kaikkiin kuljetuksiin automaattisesti kuuluva rahdinkuljettajan vastuuvakuutus korvaa vahingon tapahtuessa kymmenen euroa kiloa kohden tavarantoimittajan todellisesta arvosta riippumatta. Aiotteko vakuuttaa kuljetuksenne?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Kyllä, omalla erillisellä kuljetusvakuutuksella	1	50,00%					
2. Ei	0	0,00%					
3. Asiaa ei vielä ole ajateltu	1	50,00%					

Mitkä seuraavista ovat syynä sille, että ette aio vakuuttaa kuljetuksianne?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Ei tarvetta, rahdinkuljettajan vastuuvakuutus riittävä	0	0,00%					
2. Korvausmenettely hankalaa	0	0,00%					
3. Vastuu ostajalla	0	0,00%					
4. Erilliset kuljetusvakuutukset kalliita/hintavia?	0	0,00%					
5. Jokin muu, mikä	0	0,00%					

Kuinka usein vientitoimituksia normaalisti tehdään?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Päivittäin	8	20,51%					
2. Viikoittain	10	25,64%					
3. Kuukausittain	12	30,77%					
4. Muutaman kerran vuodessa	3	7,69%					
5. Satunnaisesti	6	15,38%					

Kuinka usein vientitoimituksia todennäköisesti tehdään, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Päivittäin	0	0,00%					
2. Viikoittain	1	50,00%					
3. Kuukausittain	0	0,00%					
4. Muutaman kerran vuodessa	1	50,00%					
5. Satunnaisesti	0	0,00%					
6. En osaa sanoa	0	0,00%					

(jatkuu)

Minkä kokoisia vientierät tavallisimmin ovat?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Kuriirilähetykset (alle 60kg)	8	20,51%					
2. Kappaletavarat (alle 3000kg/ alle 10 m3)	12	30,77%					
3. Osakuormat (yli 3000kg/ yli 10m3)	5	12,82%					
4. Täydet yksiköt (traileri, kontti)	12	30,77%					
5. Erikoiskuljetukset (poikkeavan korkeat tai leveät toimitukset)	2	5,13%					

Minkä kokoisia vientierät todennäköisesti ovat, mikäli aloitatte vientitoiminnan?

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Kuriirilähetykset (alle 60kg)	1	50,00%					
2. Kappaletavarat (alle 3000kg/ alle 10 m3)	1	50,00%					
3. Osakuormat (yli 3000kg/ yli 10m3)	0	0,00%					
4. Täydet yksiköt (traileri, kontti)	0	0,00%					
5. Erikoiskuljetukset (poikkeavan korkeat tai leveät toimitukset)	0	0,00%					

(jatkuu)

Miten usein seuraavia ongelmia on liittynyt vientikuljetuksiinne?

	Ei lainkaan (Arvo: 1)	Harvoin (Arvo: 2)	Melko usein (Arvo: 3)	Erittäin usein (Arvo: 4)	En osaa sanoa (Arvo: 0)
Yhteydenpito ei toimi (avg: 1,84)	1	2	3	0	
Laskutusepäselvyydet (avg: 1,84)	1	2	3	0	
Aikataulut eivät ole pitäneet (avg: 2,18)	1	2	3		
Sääolosuhteet estäneet tai vaikeuttaneet kuljetuksia (avg: 1,79)	1	2	3	0	
Kuljetushenkilöstön käyttäytyminen epäkorrektia (avg: 1,39)	1	2	3	0	
Tavaroita on kadonnut kuljetuksen aikana (avg: 1,43)	1	2	0		
Tavaroita on vaurioitunut kuljetuksen aikana (avg: 1,74)	1	2	3		
Kuljetuskalusto ei ole ollut asianmukaista (avg: 1,49)	1	2	0		
Sovitut asiat eivät ole pitäneet (avg: 1,66)	1	2	0		
Kuljetuksista on aiheutunut lisäkustannuksia (avg: 1,64)	1	2			
Kuljetuksiin liittyvissä asiakirjoissa on ollut puutteita(epäselvyyksiä) (avg: 1,83)	1	2	3	0	

(jatkuu)

Miten kiinnostunut olisitte vientitoimintaan liittyvästä asiantuntija-avusta tai -neuvonnasta?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	En lainkaan kiinnostunut	10	23,81%					
2.	En kovin kiinnostunut	18	42,86%					
3.	En osaa sanoa	8	19,05%					
4.	Melko kiinnostunut	6	14,29%					
5.	Eritäin kiinnostunut	0	0,00%					

Miten arvelette yrityksenne vientitoiminnan muuttuvan seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa	27	67,50%					
2.	Pysyy ennallaan	7	17,50%					
3.	Vähenee	3	7,50%					
4.	En osaa sanoa	3	7,50%					

Kuinka todennäköisesti aloitatte vientitoiminnan seuraavien kolmen vuoden kuluessa?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Emme aloita vielä 3v. kuluessa	0	0,00%					
2.	Tuskin	1	50,00%					
3.	Todennäköisesti	1	50,00%					
4.	Varmasti	0	0,00%					

(jatkuu)

Montako henkilöä yrityksessänne työskentelee?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Alle 5	11	25,58%					
2.	5 - 9	4	9,30%					
3.	10 - 19	9	20,93%					
4.	20 - 49	3	6,98%					
5.	50 - 100	8	18,60%					
6.	Yli 100	8	18,60%					
	Yhteensä	43	100%					

Paljonko yrityksenne liikevaihto oli viimeksi kuluneen 12 kuukauden tilikaudella?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	EUR 0-199 000	5	12,20%					
2.	EUR 200 000- 399 000	1	2,44%					
3.	EUR 400 000- 999 000	7	17,07%					
4.	EUR 1 000 000- 1 999 999	6	14,63%					
5.	EUR 2 000 000- 10 000 000	11	26,83%					
6.	EUR Yli 10 000 000	11	26,83%					
	Yhteensä	41	100%					

Mikä seuraavista kuvaa parhaiten yrityksenne toimialaa?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Yksityiset palvelut	4	9,30%					
2.	Julkiset palvelut	0	0,00%					
3.	Teollisuus	27	62,79%					
4.	Tukku- ja vähittäiskauppa	7	16,28%					
5.	Rakennus- ja asennustoiminta	1	2,33%					
6.	Jokin muu	4	9,30%					