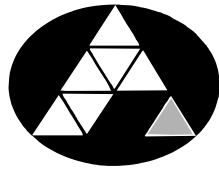


POHJOIS-KARJALAN AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden koulutusohjelma

Maaret Kaksonen

ETELÄ-SAVON PK-YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEN TILA  
2010

Opinnäytetyö  
Joulukuu 2011



POHJOIS-KARJALAN  
AMMATTIKORKEAKOULU

**OPINNÄYTETYÖ**  
**Joulukuu 2011**  
**Liiketalouden**  
**koulutusohjelma**

Karjalankatu 3  
80200 JOENSUU  
p. (013) 260 6800

Tekijä  
Maaret Kaksonen

Nimeke  
Etelä-Savon pk-yritysten kansainvälistymisen tila 2010

Toimeksiantaja  
Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Tiivistelmä

Opinnäytetyössäni tutkin syksyllä Etelä-Savon ELY-keskuksen toimeksiannosta Etelä-Savon pk-yritysten kansainvälistymisen tilaa vuonna 2010. Opinnäytetyön perustana oleva tutkimus oli jatkoa parin vuoden välein toteutetuille vienti- ja kansainvälistymiskartoituksille. Tutkimuksen tavoitteena oli saada tietoa eteläsavolaisten yritysten kansainvälistymisestä, ja saadun tiedon pohjalta kehittää edelleen Etelä-Savon ELY-keskuksen palveluja.

Määrällinen tutkimus toteutettiin sähköisen kyselyn avulla. Määräaikaan saatuja vastauksia täydennettiin haastatteluilla ja ELY-keskuksen muista lähteistä, jolloin tutkimuksen ydinaineiston muodostivat 76 yrityksen tiedot. Kysely toteutettiin ja tulokset analysoitiin Digium-, SPSS- ja Excel -sovelluksilla. Kansainvälistymistä tarkasteltiin yritysnäkökulmasta.

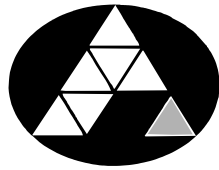
Vaikka 2008-2009 taloudellinen taantuma vaikutti eteläsavolaisiin yrityksiin, lähes 57 % kyselyyn vastanneista ennusti oman yrityksen viennin kasvavan jo vuonna 2011. Vientimarkkinat ovat myös monipuolistuneet ja yritykset toivovat ELY-keskukselta parempaa tiedottamista, henkilökohtaista yhteydenpitoa ja yritysten tarpeiden huomioimista. Kansainvälistymispalvelujen laadukkuus ja teho varmistetaan parhaiten julkisten palveluntarjoajien yhteistyöllä ja asiakastarpeen tunnistaminen säännöllisesti toteutetuilla kartoituksilla ja kerätyllä palautteella.

Kieli  
suomi

Sivuja 40  
Liitteet 3  
Liitesivumäärä 28

Asiasanat

julkiset palvelut, kansainvälistyminen, lama, vienti



POHJOIS-KARJALAN  
AMMATIKORKEAKOULU

**THESIS**  
**December 2011**  
**Degree Programme**  
**in Business Economics**  
Karjalankatu 3  
80200 JOENSUU  
FINLAND  
Tel. +358 (0)13 260 6800

Author  
Maaret Kaksonen

Title  
Internationalisation of South Savo Enterprises in 2010

Commissioned by  
Centre for Economic Development, Transport and the Environment for South Savo

Abstract

This thesis analyses the stage of internationalisation in South Savo small and medium - sized enterprises (SMEs) in 2010. The assignment was commissioned by South Savo ELY Centre. The thesis includes a follow-up study based on export and internationalisation surveys conducted every second year. The purpose of this study was to collect more data on internationalisation in the region with the aim to further develop the services of South Savo ELY Centre.

The study was quantitative and the data collected through an on-line inquiry. The received response data was complemented with phone interviews and by collecting information from the internal sources of the ELY-Centre. Their responses from 76 enterprises formed the core research material for the study. The survey was conducted and its results analysed with Digium, SPSS and Excel software. Internationalisation was studied from the company perspective.

The results of the study indicate that, although the recession of 2008-2009 affected the operation of enterprises in South Savo, nearly 57 % of the respondents anticipated export growth already in 2011. The export market has also diversified from the earlier years. The research shows that the South Savo enterprises expect the local ELY Centre staff to be proactive in sharing information, to establish frequent personal contacts with the companies and to focus on the company needs. Furthermore, the impact and quality of internationalisation services is best guaranteed by collaboration between all public sector operators, by conducting regular inquiries on customer needs and by gathering other types of feedback.

Language

Finnish

Pages 40  
Appendices 3  
Pages of Appendices 28

Keywords

exports, internationalisation, public services, recession

## Sisältö

1	Johdanto.....	5
2	Opinnäytetyön tietoperusta.....	6
2.1	Kansainvälistymisen keskeisiä käsitteitä.....	6
2.2	Syyt yritysten kansainvälistymiseen.....	10
2.3	Julkiset kansainvälistymispalvelut.....	11
2.4	Toimintaympäristön muutokset.....	12
3	Tutkimuksen toteuttaminen.....	18
3.1	Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelmat.....	18
3.2	Tutkimuksen rajaukset.....	18
3.3	Tutkimusprosessi.....	19
4	Kansainvälistymistutkimuksen tulokset.....	22
4.1	Taustatietoja tutkittavista yrityksistä.....	22
4.2	Yritysten kansainvälinen toiminta.....	24
4.3	Taantuman vaikutukset.....	27
4.4	Julkisten kansainvälistymispalvelujen käyttö.....	28
4.5	Tulevaisuuden näkymät.....	31
5	Pohdinta, haasteet ja kehittämissuhteet.....	32
5.1	Yhteenveto ja johtopäätökset.....	32
5.2	Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys.....	35
5.3	Opinnäytetyön oppimisprosessi.....	37
5.4	Jatkoehdotukset kansainvälistymispalvelujen kehittämiseen.....	37
	Lähteet.....	39

### Liitteet

Liite 1	Tutkimuksen saatekirje
Liite 2	Tutkimuksen kyselylomake
Liite 3	Taulukot

# 1 Johdanto

Yhä useampi yritys on havainnut, että globaalin talouden ja kilpailutilanteen muutokset heijastuvat niiden toimintaan. Kansainvälistymistä on tullut monelle yritykselle luonteva osa yrityksen elinkaarta. Toisaalta epävarmuus ja häiriöt maailman talouksissa ja markkinoilla heijastuvat Suomelle elintärkeään ulko- maankauppaan. Valtiovalta ja useat julkiset toimijat Suomessa tukevat yritysten kansainvälistymistä eri keinoin. Palvelujen kehittäminen asiakasyritysten tarpeita vastaavaksi ja tehokkaiksi on jatkuva haaste näille organisaatioille, joihin myös 15 elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskusta<sup>1</sup> eri puolilla Suomea kuuluvat. Yritysten tarpeiden ja kansainvälistymisen tilan tunteminen on merkittävässä roolissa palveluja kehitettäessä.

Etelä-Savon ELY-keskuksen Innovaatiot ja yritysrahoitus -yksikön toimeksian- nosta toteutettu kyselytutkimus oli jatkoa Etelä-Savon TE-keskuksen<sup>2</sup>, Helsingin kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskukseen ja Etelä-Savon kauppakamarin yh- teistyössä toteutetuille pk-yritysten vienti- ja kansainvälistymiskartoituksille.

Opinnäytetyössäni tutkin eteläsavolaisten yritysten kansainvälistymisen tilaa vuonna 2010. Selvitin myös pk-yritysten tarvetta, kiinnostusta ja tyytyväisyyttä Etelä-Savon alueen julkisten toimijoiden kansainvälistymispalveluihin, sekä viimeisimmän taantumän vaikutusta yritysten kansainvälistymistoimintoihin ja kansainvälistymispalvelujen kysyntään.

Opinnäytetyön ensimmäinen osa sisältää johdannon lisäksi tutkimuksessa käy- tetyt käsitteet, tietoperustan ja tutkimuksen toteuttamiseen liittyvät seikat (luvut 1–4). Toisessa, empiirisessä osassa, analysoidaan sähköisen tutkimuksen ai- neistoa, arvioidaan tutkimustulosten luotettavuutta ja esitetään tutkimustulokset. (luku 5). Määrällinen tutkimus toteutettiin sähköisen kyselyn avulla, jota täy-

---

<sup>1</sup> Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus, jatkossa käytetään lyhennettä ELY-keskus.

<sup>2</sup> Vuoden 2010 alusta TE-keskukset sulautuivat ELY-keskuksiin.

dennettiin puhelinhaastatteluilla ja ELY-keskuksen asiakasjärjestelmän tietoja hyödyntäen.

Opinnäytetyössä esitetään yhteenveto keskeisistä tutkimustuloksista ja tarkastellaan esitettyjä tutkimusongelmia tulosten pohjalta. Lopuksi annetaan kehittämissuhteita ELY-keskuksen kansainvälistymispalveluihin (luku 5).

## **2 Opinnäytetyön tietoperusta**

Opinnäytetyön tietoperusta sisältää viennin ja kansainvälistymisen keskeisiä käsitteitä kirjallisuuden ja sähköisten lähteiden perusteella. Näiden avulla ymmärretään tutkimustuloksien kansainvälistymisprosessiin oleellisesti liittyvät termit.

Tietoperustassa eritellään syitä, jotka johtavat yrityksen kansainvälistymiseen ja esitellään kansainvälistymistä edistäviä organisaatioita Suomessa. Suomalaisyritysten kansainvälistymisen tilaa verrataan muihin Pohjoismaihin. Lopuksi kuvataan suomalaisten ja eteläsavolaisten yritysten kansainvälistymistä numeerisen ja asiantiedon avulla. Tähän osaan kuuluu lisäksi suppea kuvaus 2000-luvun taantumien vaikutuksista yritysten toimintaympäristöön.

### **2.1 Kansainvälistymisen keskeisiä käsitteitä**

Globalisaatio ei ole yksiselitteinen käsite ja tulee erottaa kansainvälistymisestä. Väyrynen (1999, 12) kuvaa globalisaatiota materiaalisena prosessina, joka ulottuu talouteen, finansseihin ja teknologiaan. Väyrysen (1999, 15, 37) mukaan globalisaation myönteisiä seurauksia ovat muun muassa taloudellinen kasvu ja kansainvälinen vuorovaikutus. Globalisaatio laajentaa ja syventää valtioiden välistä vuorovaikutusta ja markkinasiteitä.

Myös kansainvälistyminen on käsitteenä moniselitteinen. Äijö (2008, 41) määrittelee yritysten kansainvälistymisen kokonaisvaltaisena oppimis- ja muutosprosessina, jonka seurauksena toiminnan laajeneminen kansainvälisille markkinoille on mahdollista. Kansainvälistymistä ei voi pitää vain sarjana erillisiä toimintoja ja strategisia toimenpiteitä. Kansainvälistymisprosessissa on useita osaluokkia, kuten markkinointi, myynti ja tuotanto, joiden näkyminen yrityksen kansainvälistymisstrategiassa on tärkeää.

Äijön mukaan (2008, 42) perinteinen vaihemalli, joka etenee vaihe vaiheelta helpoista toiminnoista vaikeampiin, ei kuvaa hyvin kaikkien yritysten kansainvälistymistä. EK:n<sup>3</sup> vuonna 2010 tekemän selvityksen mukaan yritykset voidaan luokitella kolmeen kansainvälistymiskategoriaan seuraavasti:

1. vaiheittain kansainvälistyvät yritykset
2. jo syntyessään kansainväliset<sup>4</sup> yritykset
3. yritysjärjestelyin kansainvälistyneet yritykset. (EK 2010, 3.)

Perinteisesti pk-yritykset ovat laajentaneet toimintaansa ulkomaille kehitysprosessin tuloksena saatuaan ensin kotimaassa riittävän markkina-aseman. Syntyessään kansainväliset yritykset joutuvat tekemään strategisen kansainvälistymisratkaisun menestyäkseen. Kansainvälistyminen on joskus seurausta yrityksessä tai toimintaympäristössä tapahtuneista muutoksista, jolloin alkusysäyksenä voi olla myös tärkeimpien asiakkaiden kansainvälistyminen. Ongelmana kasvuhakuisille ja innovatiivisille yrityksille on sopivan haasteellisen harjoituskentän puuttuminen, ja tällöin joudutaan valmistautumatta kohtaamaan markkinat ulkomailla. Kasvu ja kansainvälistyminen liittyvät toisiinsa ja myös yrityksen koolla on merkitystä. EK selvitti vuonna 2010, että vähintään viiden hengen mikroyrityksistä 43 % harjoitti kansainvälistä toimintaa ja keskisuurista jo 84 %. (EK 2010, 15.)

---

<sup>3</sup> Elinkeinoelämän keskusliitto, viitataan jatkossa EK.

<sup>4</sup> Englanninkielinen termi "born global".

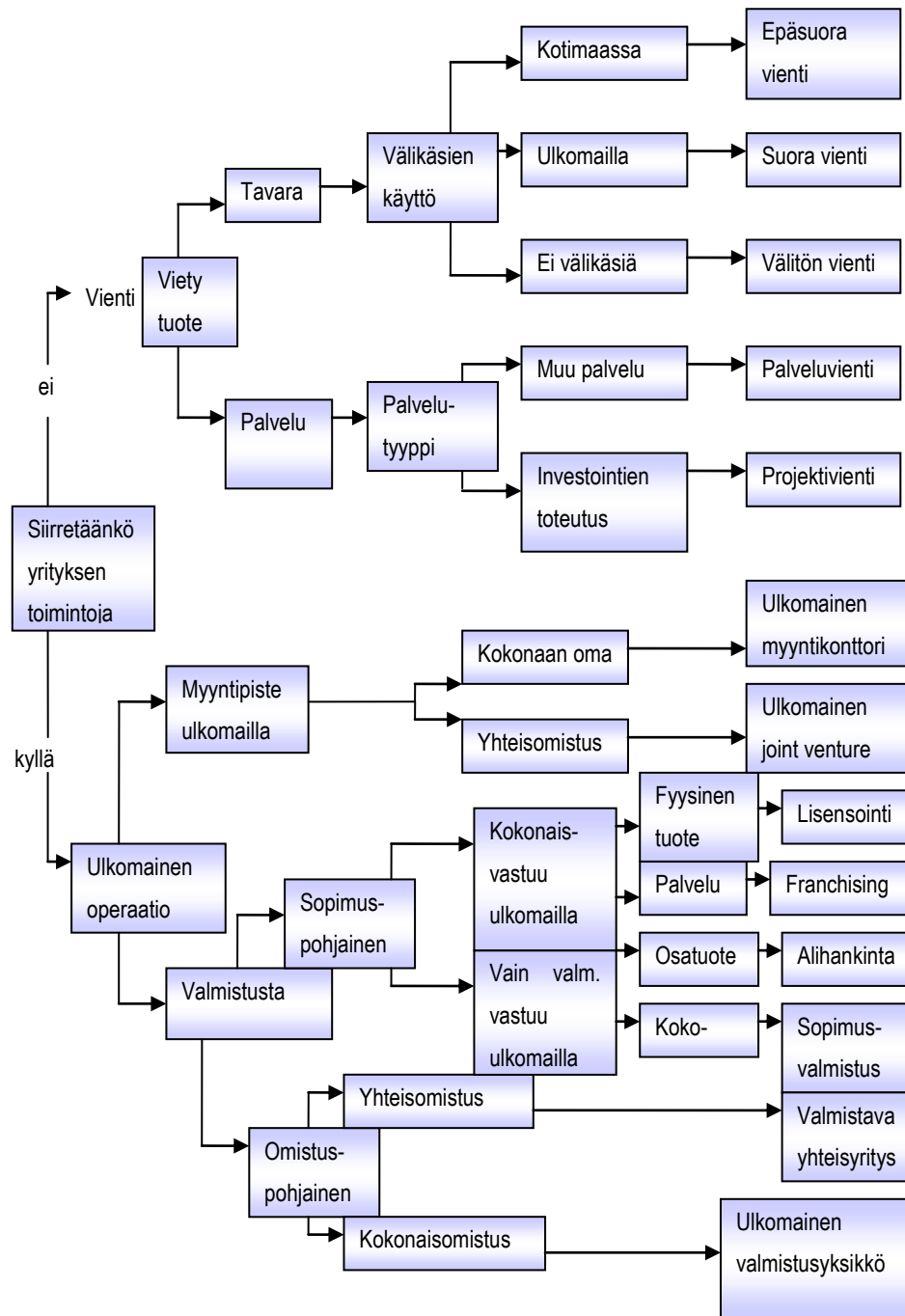
Myös kotimarkkinoilla toimivat yritykset joutuvat ottamaan huomioon kansainvälistymisen omassa toiminnassaan. Esimerkkinä voi mainita EU-määräykset, jotka ohjaavat yritystoimintaa, tai esimerkiksi kulttuurierot palvelujen myynnissä. Myös asiakkaiden ja/tai kilpailijoiden kansainvälistymisen aste asettaa vaatimuksia yrityksen toimintaan.

EU:ssa käydään sisä- ja ulkokauppaa, joista varsinaista vientiä on tavaroiden vienti EU:n ulkopuolelle ja vastaavasti tuonti on tavaravirtaa EU:n ulkopuolelta. Äijö (2008, 187–188) määrittelee viennin kotimaassa tuotettavana palveluna tai tuotteena, ja sen toimittamisena ulkomaiselle toimijalle. Epäsuora vienti edellyttää kotimaista välittäjää. Palveluviennillä ymmärretään myös palvelun myymistä kotimaassa ulkomaiselle asiakkaalle.

Ulkomaisten operaatioiden valintaprosessia ja luokittelua on kuvattu tarkemmin kuviossa 1. Tämän opinnäytetyön tutkimuksessa välitön vienti oli kyselytutkimuksessa sisällytetty suoraan vientiin ja vastaamisen helpottamiseksi käytettiin vain kahta vaihtoehtoa: suora vienti tai epäsuora vienti. Tutkimuksessa vienniksi ja tuonniksi määriteltiin myös yritysten käymä EU-kauppa.

EK:n selvitys (2010, 15) osoittaa, että suoran viennin osuus vähenee yrityskoon kasvaessa ja kansainvälistymisen muut muodot lisääntyvät. Tämä johtuu siitä, että keskisuurilla ja suurilla yrityksillä voi olla omia myynti- ja tuotantoyksiköitä ulkomailla ja ne osaavat myös paremmin hyödyntää muita kansainvälistymisen muotoja kuin pk-yritykset.





Kuvio 1. Ulkomaisten operaatioiden valintaprosessi ja luokittelu.  
(Äijö 2008, 115.)

Tutkimuksen kyselylomakkeessa määritelty suora vienti sisältää tavaroiden tai palvelujen viennin ulkomaiselle yritykselle, ulkomaisen agentin kautta tai suoraan loppukäyttäjälle. Viimeksi mainitusta käytetään usein termiä välitön vienti.

Epäsuorasta viennistä puhutaan, kun kyse on projektiviennistä, tai viedään Suomessa olevan vientiagentin kautta.

Euroopan komission (2003/361/EY) mukaan pk-yritys on yritys, jonka henkilöstön määrä on alle 250 henkeä ja vuotuinen liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai tase enintään 43 miljoonaa euroa. Pk-yritykset voidaan jakaa edelleen pieniin yrityksiin (henkilöstön määrä alle 50 henkeä ja liikevaihto tai tase alle 10 miljoonaa euroa) ja mikroyrityksiin (henkilöstön määrä alle 10 henkeä ja liikevaihto tai tase alle 2 miljoonaa euroa). (Europa 2011.)

## 2.2 Syyt yritysten kansainvälistymiseen

Yritys voi kansainvälistyä monestakin syystä, esimerkiksi luonnollisena osana kehityskaarta, laajentaakseen markkinoita, etabloituakseen<sup>5</sup> ulkomaille, raaka-aineiden ja komponenttien tuomiseksi sekä joskus myös säilyäkseen elossa. (Kananen 2010, 11). Äijön (2008, 39) mukaan kaikki kansainvälistymisen syyt voidaan sisällyttää yhteen ainoaan syyhyn: yrityksen kasvu ja tuloksen turvaaminen. Kansainvälistymisellä saavutetaan usein etuja, mutta toisaalta yritykselle muodostuu myös haasteita ja toimintaan kohdistuvia vaatimuksia.

Suomalainen yritys globalisoituu aina joko aktiivisesti tai passiivisesti ja yrityksen johto joutuu punnitsemaan koko ajan kansainvälistymisen etuja ja haittoja. (Äijö 2008, 20, 41.) Globalisaation myötä yritysten toiminnot muuttuvat maailmanlaajuisiksi, ja siten maantieteelliset etäisyydet menettävät merkityksensä. Etäisyyksien lyhetessä maapallon eri puolilla tehtävien päätösten kohteiksi joutuvat myös ne ihmiset, jotka eivät ole osallisina päätösten kohteina olevaan yritystoimintaan. Syntyvän ketjureaktion tulokset havaitaan jokapäiväisessä elämässä. (Juntunen 2006, 5.) Väyrysen (1998, 83) mukaan kansainvälistä kauppaa ja globalisaation ilmenemismuotoja on tarkasteltava yhdessä, koska esimerkiksi suorat kansainväliset sijoitukset ohjaavat kauppaa ja kansainväliset

---

<sup>5</sup> Yritys etabloituu, kun se siirtää toimintaansa ulkomaille

yrietykset kauppavirtoja. Ulkomaankauppa on yhtä selvemmin osa globaalia verkostotaloutta.

### 2.3 Julkiset kansainvälistymispalvelut

Pk-yrietysten pohtiessa ja kehittäessä omaa kansainvälistymistään niillä on tukeaan julkisten ja alueellisten toimijoiden muodostama organisaatioverkosto. Suomessa alueelliseen yrityskehitystoimintaan kuuluvat kansalliset toimenpiteet, yksityisen sektorin palvelut ja yksittäiset hankkeet, joilla edistetään yritys-ten kansainvälistymistä. TEM-konserniin<sup>6</sup> kuuluvia kansainvälistymistä edistäviä organisaatioita ovat erimerkiksi ELY-keskukset, Finnvera, Finpro, Invest in Finland, Tekes ja FinNode. Ulkoasiainministeriön<sup>7</sup> tukitoimintoja ovat Finfund, Finnpartnership sekä korkotuki vientiluotoille. Näiden lisäksi TEM tukee mm. seuraavia organisaatioita: Suomalais-venäläinen kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Osuuskunta Viexpo, Music Export Finland, Design Forum ja Matkailun edistämiskeskus. Laaja palveluvalikoima aiheuttaa toisinaan ongelmia, koska yrityksillä on usein vaikeuksia hahmottaa sirpaleista tarjontaa ja järjestelmä on todettu monimutkaiseksi. TEM:in yritys-ten kansainvälistymisen ja viennin edistämisen linjauksen visiossa mainitaan yritys-ten kansainvälistä menestystä vauhdittava ”asiakaslähtöinen, selkeä ja tehokas sekä tiiviisti yhdessä toimiva palveluverkosto”. (TEM 2011, 7–13.)

Kansainvälisyyttä edistävät palvelut ovat tarpeen, sillä uusista suomalaisista yritys-ten 66 %:lla ei ollut lainkaan kansainvälisiä asiakkaita vuonna 2010 (Tanskassa 71 %) ja luku on viimeisen taantumän jälkeen kasvanut. Vastaava, EU-maista matalin luku on Ruotsissa 16 %. Suomalaiset yritys-ten harjoittavat vientiä muihin Pohjoismaihin verrattuna vähiten ja kaksi kolmesta yritys-tenstä haluaa toimia ainoastaan kotimarkkinoilla. Globaalista näkökulmasta noin puolet yritys-ten toiminnasta liittyy vientiin. (Stenholm, Heinonen, Kovalainen & Pulkkinen

---

<sup>6</sup> Uusi TEM (työ- ja elinkeinoministeriö) aloitti toiminnan 1.1.2008. TEM-konsernissa työskentelee yli kymmenen tuhatta ihmistä ministeriössä ja konsernin yli 30 organisaatiossa.

<sup>7</sup> Ulkoasiainministeriö, jatkossa viitataan UM.

2011, 50–51.) Rikama & Salmen (2010) mukaan Suomi ei ole yhtä pitkällä palveluyhteiskuntana kuin useimmat kilpailijamaat tai muut Pohjoismaat.

TEM:in teettämässä Suomen tutkimus- ja innovaatiojärjestelmän kansainvälisessä arvioinnissa todettiin myös, että taloutemme on vähemmän kansainvälistynyt verrattuna muihin Pohjoismaihin. Suomi on entistä vähemmän houkutteleva maa ulkomaisille osaamisintensiivisille yrityksille, tutkijoille tai hyvin koulutetuille asiantuntijoille. Globaalia yrittäjyyttä on syntynyt Suomeen vain vähän. (TEM 2009.)

## 2.4 Toimintaympäristön muutokset

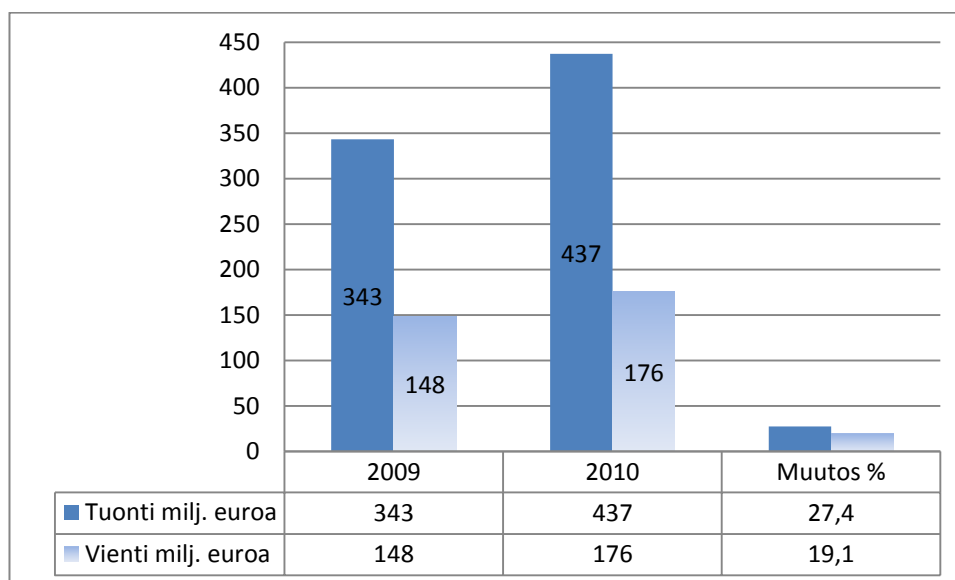
Perinteiset viennin tilastot kuvaavat entistä huonommin suomalaisyritysten viennin ja kansainvälistä toimintaa. Esimerkiksi osa kasvaneesta palveluviennistä jää kokonaan tilastojen ulkopuolelle. Syynä on viennin siirtyminen ulkomaille, perinteisen projektiviennin väheneminen ja kasvun hakeminen ulkomailta investoimalla eli yritysostojen tai yritysten perustamisen kautta. Trendi on kasvava, sillä tuotannon kasvu on kotimaassa rajallinen. (TEM 2010, 85.)

Ennen taantumaa Suomen bruttokansantuotteesta vajaa puolet koostui viennistä ja vuonna 2009 sen osuus laski vuonna noin 36 %:iin. Pk-yritysten osuus viennistä oli samana vuonna 12–13 %. Kuitenkin lähes puolet viennin kokonaisarvosta tehdään 25 suurimmassa vientiyrityksessä. (TEM 2011, 6.) Vuonna 2010 Suomen viennin arvo kasvoi yhdeksän prosenttia yli 70 miljardiin euroon, kun se edellisenä vuonna oli supistunut n. 20 %. Bruttokansantuotteestamme viennin osuus oli lähes 40 % ja tuonnin osuus hieman alhaisempi. (EK 2011a.)

Myös viennin rakenne on muutostilassa: elektroniikka- ja sähköteollisuuden sekä metsäteollisuuden osuudet pienenevät. Yli puolet Suomen viennistä muodostuu raaka-aineista ja tuotantohyödykkeistä. (EK 2011b.) Myös palvelujen vienti on kasvussa. Tilastokeskuksen (2011a) mukaan palveluja vietiin vuonna 2010 noin 15 miljardin euron arvosta ollen noin 350 miljoonaa euroa enemmän

kuin vuonna 2009. Vastaavana aikana palveluja tuotiin yli 11 miljardin euron edestä.

Yritysten arvonmuodostusverkostot ovat voimakkaassa muutostilassa. Aikaisemmin suuri osa pk-yritysten kansainvälisestä toiminnasta on ollut välillistä vientiä ja riippunut suuryritysten tuotantoprosesseista. Nyt globaalisti toimiville yrityksille liikevaihto ulkomaille perustetuissa yksiköissä on usein tärkeämpää, kuin vienti Suomesta. Yhä useammin arvonmuodostukseen liittyvät palvelut, joita tuotetaan asiakkaan luona kaikkialla maailmassa. Yritysten tulee tunnistaa uusien ansaintalogiikoiden mahdollisuudet ja löytää oma paikkansa maailman arvoverkostoissa. (TEM 2011, 6.)

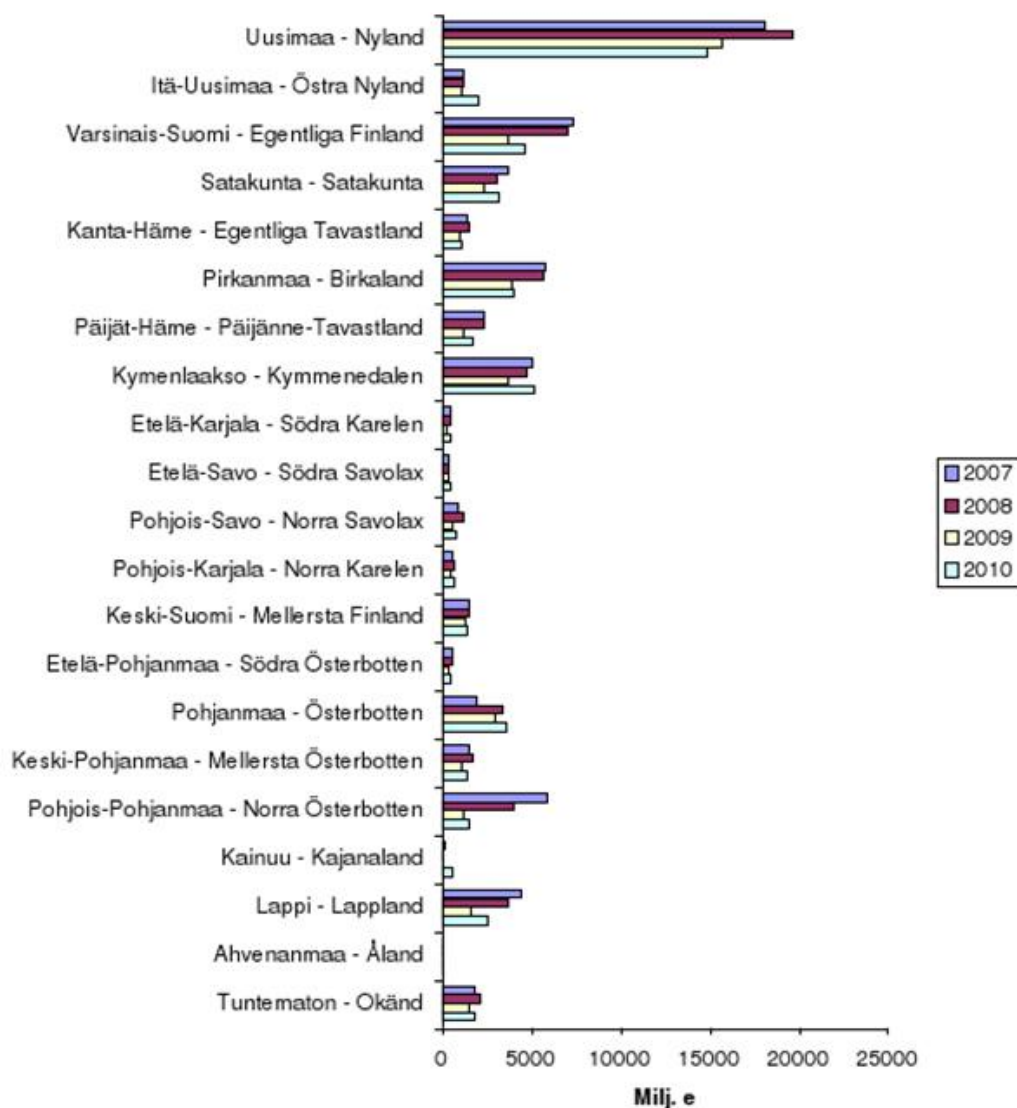


Kuvio 2. Etelä-Savon viennin ja tuonnin kehitys 2009–2010. (Tullihallitus 2011a.)

Etelä-Savon viennin arvo vuonna 2009 oli yli 148 miljoonaa euroa vastaten vajaa prosenttia koko maan viennistä. Viennistä EU-kaupan osuus oli n. 60 % ja muun viennin n. 40 %. Tuonnin osuus koko maan tuonnista vain 0,3 % ja yli 80 % tuonnista tuli EU-alueelta. Vuonna 2010 tuonnin määrä nousi merkittävästi ja myös vienti lähes 20 % edellisvuodesta (kuvio 2), mutta Etelä-Savon osuus koko maan viennistä ja tuonnista ei kuitenkaan kasvanut. EU-viennin arvo Etelä-Savossa oli vuonna 2010 jo lähes samalla tasolla kuin muun viennin. Teolli-

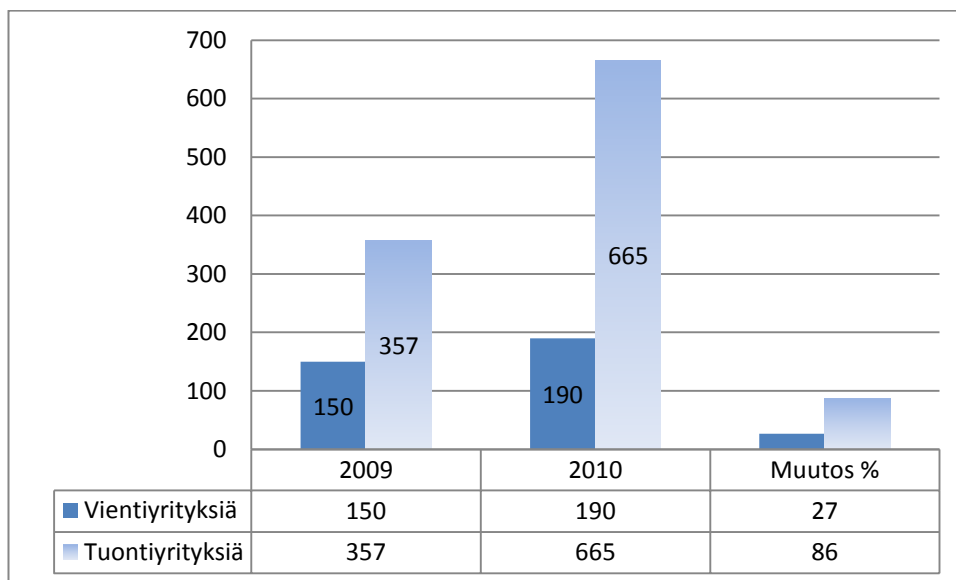
suustuotteiden osuus maakunnan viennistä oli vuosina 2009–2010 lähes 95 %. Loppu jakaantui kaupan ja tullitilaston ryhmän ”muut” kesken. (Tullihallitus 2011a.) Etelä-Savon viennin volyymissä (kuvio 3), ei ole viime vuosina tapahtunut sellaisia merkittäviä muutoksia, joita on ollut havaittavissa useissa muissa maakunnissa.

Vuoden 2010 aikana Etelä-Savo alkoi nousta taantumasta myös ulkomaankaupan volyymillä mitattuna. Tarkasteltaessa maakuntien vientiä (kuvio 3) tullitilastoissa on huomioitava, että joidenkin konserniyritysten ulkomaankauppaluvut kirjautuvat Uudellemaalle. (Tullihallitus 2011a.)



Kuvio 3. Viennin arvo maakunnittain. (Tullihallitus 2011a.)

Sekä vienti- että tuontiyritysten määrä lisääntyi Etelä-Savossa vuonna 2010 (kuvio 4). Tullin tilastojen mukaan vientiyrityksiä oli koko maassa noin 8 000, joista pk-yrityksiä oli 82 %. Vienti- ja tuontiyritysten määrää arvioitaessa on muistettava, että tullin tilastot sisältävät myös muut toimialat kuin teollisuuden eli esimerkiksi tukkukaupan, autokaupan, vähittäiskaupan ja rakentamisen toimialat. Palvelujen ulkomaankauppa sen sijaan ei sisälly tullitilastoihin. (Tullihallitus 2011b.) Tulli laskee viejiksi yritykset, joiden viennin arvo on yli 12 000 euroa ja kauppatahtumia vähintään kaksi vuodessa. Yksi kauppatahtuma riittää, jos kaupan arvo on vähintään 120 000 euroa. (Tilastokeskus 2011c.) Tuontiyritysten määrän lisääntymistä 86 %:lla voi pitää merkittävänä muutoksena Etelä-Savossa.



Kuvio 4. Vienti- ja tuontiyritysten määrän muutos Etelä-Savossa 2009–2010. (Tullihallitus 2011a.).

Etelä-Savosta vietiin eniten puuteollisuuden, seuraavaksi metalliteollisuuden ja kolmanneksi tukkukaupan tuotteita. Tullihallituksen (2011a) tilaston mukaan Etelä-Savossa oli 190 vientiyritystä vuonna 2010. Maakunnassa toteutettu yritysten tarpeita kartoittava KOTTI-kysely nimesi vientiä harjoittavia yrityksiä 168 kpl. (Etelä-Savon ELY-keskus 2010a).

Tilastokeskuksen (2011a) mukaan vuonna 2010 Etelä-Savossa oli 10 549 toimipaikkaa. Tämän perusteella voi arvioida, että Etelä-Savon 190 vientiyrityksen osuus on noin 2 % maakunnan toimipaikoista ja yli 2 % Suomen vientiyritysten määrästä. Vientiyritysten ja tavaraviennin määrä Etelä-Savossa on kansallisesta näkökulmasta tarkasteltuna vaatimaton.

Suomen viennistä merkittävä osa suuntautui Euroopan unionin<sup>8</sup> maihin vuonna 2010. Ruotsi oli tärkein Suomen kauppakumppani viennin volyymilla mitattuna ja Venäjä sijoittui Saksan jälkeen kolmanneksi. (EK 2011b.) Etelä-Savon osalta vastaavasti vuonna 2009 kolme kärjessä olevaa maata olivat Venäjä 16 %:n osuudella ja seuraavina Iso-Britannia ja Saksa, molemmat 8 %:n osuudella. (Pylkkönen 2010).

Maailmankauppaa lamaannuttanut 2000-luvun talouskriisi ulotti vaikutuksensa myös Suomeen. Lamasta puhutaan pitkäkestoisena laskusuhdanteena, kun tuotanto vähenee ja vastaavasti työttömyys kasvaa selkeästi. Talouden katsotaan olevan taantumassa, jos bruttokansantuote vähenee kahden peräkkäisen vuosineljänneksen ajan. Teollisuuden toimialakatsauksessa IV/2008 Tilastokeskus totesi bruttokansantuotteen laskun johdosta Suomen olleen virallisesti taantumassa kesästä 2008 lähtien. (Rautio 2008.) Suomi oli ehkä hieman valmistautuneempi nyt, kuin edellisen taantumana aikana 1990-luvun alussa. Pohjoismaisissa luovuttiin talouden säätelystä 1980-luvulla ja taloudet integroituivat maailmantalouden markkinoille. Tämä prosessi käynnisti äkilliset, toisiaan seuraavat talouden heilahdukset<sup>9</sup> vakavin seurauksin, kun Suomi ja Ruotsi kokivat pahimman taantumana toisen maailmansodan jälkeen. (Jonung, Kiander & Vartia, 2009, 1.)

Maailmanlaajuinen taantuma vaikutti Suomen ja EU:n tuotantoon merkittäväällä tavalla, ja pakotti valtiot suojelemaan omaa teollisuuttaan myös tytäryrityksissä esimerkiksi kilpailua vääristävillä lainatakuilla. Muualla maailmassa on käytetty korotettuja tullimaksuja oman tuotannon suojelemiseksi, esimerkiksi Yh-

---

<sup>8</sup> Euroopan Unioni, viitataan jatkossa EU.

<sup>9</sup> englanninkielinen termi boom and bust cycle.



dysvallat kiinalaisten tuotteiden osalta ja Venäjä puutavaran viennin osalta. (Kananen 2010, 22.) Krugmanin mukaan (2010, 19, 189) sitten vuoden 1917 nykyään eletään sellaisessa maailmassa, jossa myös markkinatalouden epämiellyttävät piirteet, kuten epätasa-arvo ja työttömyys ovat yleisesti hyväksytyjä. Luottolaman pahentuminen ja kuluttajan luottamuksen heikentyminen viittasivat pahimpaan taantumaaan koko maailmassa 1980-luvun alun jälkeen.

Taantuma aiheutti koko maailmassa heikompia talouden tunnuslukuja, mutta poikkeuksiakin on olemassa. Tästä esimerkkinä Kiina, jossa talouskasvu on taantumasta huolimatta jatkunut. Suomessa viennin heikentymisen lisäksi myös esimerkiksi investoinnit ja tutkimus- ja kehitystoimintaan kärsivät tuntuvasti. (TEM 2011, 24.)

Suomi alkoi nousta edellisestä taantumasta vuonna 2010. Kasvusta huolimatta sekä vienti että tuonti jäivät yhä selvästi pienemmiksi kuin taantumaa edeltäneenä vuonna 2008. (Tullihallitus 2010.) Vuonna 2009 tapahtunut historiallisen suuri tavarakaupan supistuminen selittyy sillä, että EU-alueelle suuntautuva vienti kärsi alueen ongelmista ja osa yritystemme vientikapasiteetista loppui tai siirrettiin ulkomaille. Suomella ei ole juurikaan mahdollisuutta omin toimin muuttaa tilannetta. Esimerkiksi viennin säätely valuutan arvon muutoksella ei ollut mahdollista, koska Suomi Euroopan talous- ja rahaliiton jäsenmaana ei voi devalvoida valuuttaansa viennin elvyttämiseksi. (TEM 2011, 85).

Yritysten liikevaihdon kehitys jäi Etelä-Savossa koko maata heikommaksi jo 2000-luvun alussa. Suomessa yritysten liikevaihto alkoi toipua vuoden 2009 aikana, mutta Etelä-Savossa se jatkoi laskuaan. Alueen pk-yritysten näkymät kohenivat, mutta talouden ja teollisuuden kehitys jäi koko maan keskiarvoa pienemmäksi (Virtanen 2009, 57.) Vuonna 2010 taantuma alkoi hellittää. Vuoteen 2009 verrattuna yritysten liikevaihto kasvoi 6,8 % kasvun ollessa kuitenkin hitaampaa kuin Suomessa keskimäärin. (Etelä-Savon ELY-keskus 2011, 5).

### **3 Tutkimuksen toteuttaminen**

#### **3.1 Tutkimuksen tavoite ja tutkimusongelmat**

Opinnäytetyöhön liittyvän tutkimuksen tavoitteena oli saada tietoa eteläsavolaisten pk-yritysten kansainvälistymisestä. Saadun tiedon pohjalta on tarkoitus kehittää edelleen ELY-keskuksen kansainvälistymiseen liittyviä neuvonta-, koulutus- ja rahoituspalveluja sekä käyttää tietoja palvelujen markkinointiin ja kohdentamiseen pk-yrityksille. Tietojen avulla päivitetään myös ELY-keskuksen asiakastietojärjestelmää. Tulokset olivat osittain vertailtavissa aikaisempina vuosina tehtyjen kansainvälistymiskartoitusten tuloksiin, sekä vuonna 2010 Etelä-Savon ELY-keskuksen ja yhteistyökumppanien tekemään yritysten tarpeita kartoittavaan nk. KOTTI -kyselyn tuloksiin kansainvälistymisen osalta. Tutkimuksen tulokset vaikuttavat myös omaan työhöni kansainvälistymisneuvojana. Tutkimustuloksia on painotettu hieman viennin suuntaan, vaikka tutkimus tehtiin laajemmasta kansainvälistymisen näkökulmasta.

Tutkimusongelma ja alaongelmat olivat:

Mikä oli eteläsavolaisten kansainvälistyneiden pk-yritysten kansainvälistymisen tila vuonna 2010?

Alaongelma 1: Vaikuttiko taloudellinen taantuma kansainvälistymispalvelujen kysyntään?

Alaongelma 2: Millaista tukea kansainvälistymiseen Etelä-Savon pk-yritykset haluavat?

#### **3.2 Tutkimuksen rajaukset**

Tutkimuksen painopiste oli Etelä-Savon ELY-keskuksen asiakasyritysten viennin tila vuonna 2010. Tarkastelussa keskeisiksi asioiksi nousivat myös taantumman vaikutukset, yritysten käyttämien ulkopuolisten kansainvälistymispalvelujen

tarve ja tyytyväisyys palveluihin. Tutkimuksesta jäivät pois esimerkiksi ulkomaankauppaa harjoittavat kauppa- ja tukkuliikkeet, jotka eivät ole ELY-keskuksen asiakkaita, sekä ne yritykset, joiden palveluryhmäksi ei ole merkitty kansainvälistyminen ELY-keskuksen asiakasrekisterissä. Asiakasrekisterin palveluryhmää täydennettiin ELY-keskuksen ajankohtaispäiviin ja kansainvälistymiskoulutukseen vuosina 2009–2010 osallistuneilla yrityksillä ja KOTTI-2010 kyselyssä kartoitetuilla vientiryhtymillä.

Tässä tutkimuksessa ei käsitelty yleisiä kansainvälistymisteorioita ja niiden soveltuvuutta Etelä-Savon yrityksiin. Tutkimuksessa ei myöskään tilastoitu viennin volyymien perusteella. Viennin kokonaismäärä selviää tullin tilastoista, kuten myös toimialajako teollisuuden, kaupan ja ryhmän ”muu” kesken.

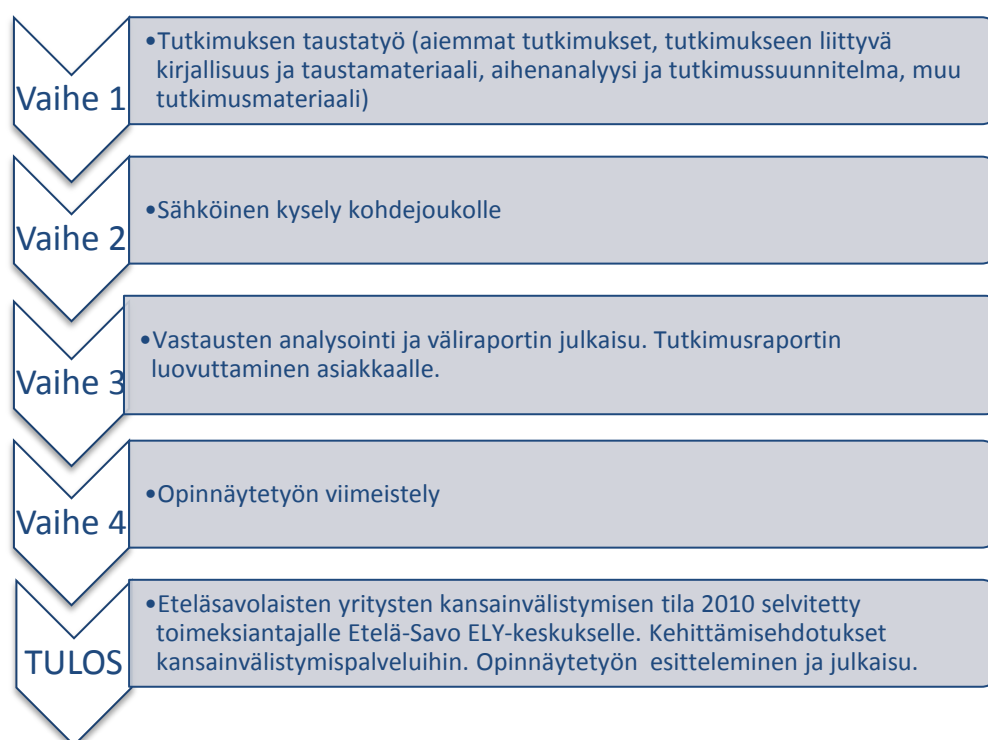
### 3.3 Tutkimusprosessi

Primääriaineistolla tarkoitetaan tutkijan itsensä keräämää aineistoa esimerkkinä kyselytutkimuksen aineisto. Sekundääriaineistolla tarkoitetaan materiaalia, jotka eivät perustu tutkijan omakohtaiseen kokemukseen, itsenäiseen tutkimukseen tai alkutekstiin. Esimerkkinä ovat julkaisuista tai Internetistä kerätyt tiedot. (Vilka 2007, 177.)

Tämän tutkimuksen primääriaineistona käytettiin kyselytutkimuksessa kerättyä aineistoa. Sekundäärinen aineisto koostui kirjallisuudesta, aikaisemmista tutkimuksista ja sähköisistä lähteistä. Tutkimusprosessia havainnollistetaan kuviossa 5.

Empiirinen eli kokemusperäinen tutkimus on havainnoivaa tutkimusta, jossa voidaan myös hakea ratkaisua siihen, miten jokin asia pitää toteuttaa. (Heikkilä 2010, 13). Opinnäytetyön kokemusperäinen ja määrällinen tutkimus toteutettiin sähköisen kyselyn avulla, jota täydennettiin puhelinhaastatteluilla ja muista lähteistä. Viimeinen vaihe sisälsi opinnäytetyön viimeistelyn ja teoriaosuuden täydentämisen. Opinnäytetyön esittelyn ja toimeksiantajalle luovuttamisen jälkeen

se julkaistaan Theseus-tietokannassa ja luovutetaan Pohjois-Karjalan ammatti-korkeakoulun kirjastoon.



Kuvio 5. Opinnäytetyön tutkimusprosessi.

Jos tutkittava ei vastaa tai ei voi tai halua vastata kaikkiin kysymyksiin, käytetään ilmiöstä nimeä kato. Kato voi olla luonteeltaan yksikkökatoa tai vastauskatoa. (Likitalo & Rissanen 1998, 41.) Kato voi myös aiheuttaa valitun otoksen edustavuuden vähenemisen ja johtaa otantavirheeseen. Tilastollisten tutkimusten määrä on lisääntynyt viime vuosina, joka on johtanut vastaushaluttomuuteen. Jos tutkimus on pieni, voidaan tyytyä arvioimaan kadon aiheuttamia vaikutuksia tutkimustuloksiin. (Karjalainen 2004, 25–26.) Kadon vaikutusta tutkimuksen luotettavuuteen on arvioitu luvussa 5.2.

Saatekirjeen avulla vastaaja tietää, mihin tarkoitukseen hän antaa tietoja ja mielipiteitä ja mihin niitä käytetään. (Vilkka 2007, 83–87). Sähköpostiin lähetetyssä saatekirjeessä (liite 1) kuvattiin tutkimuksen keskeiset tavoitteet. Siinä kerrottiin, miten, miksi ja kenen toimesta kysely tehtiin. Vastaavat tiedot olivat myös sähköisen lomakkeen etusivulla.

Opinnäytetyön kyselytutkimuksen kehikkoperusjoukon muodostivat ELY-keskuksen asiakasrekisterin yritykset, jotka on merkitty rekisteriin palveluryhmämerkinnällä kansainvälistyminen. Näistä yrityksistä suurin osa on teollisia yrityksiä, mutta mukana on joitakin tukku- ja vähittäiskaupan yrityksiä ja palvelu-entia yrityksiä. Yrityksistä muodostettiin asiakasrekisterissä oma ryhmänsä. Näistä karsittiin päällekkäisyydet, konkurssit ja selvitystilassa olleet yritykset ja täydennettiin perusjoukkoa ELY-keskuksen kansainvälistymistapahtumissa ja valmennuksissa vuosina 2009–2010 mukana olleilla yrityksillä sekä KOTTI2010 -kyselyn vientiä harjoittavilla yrityksillä, jotka eivät sisältyneet palveluryhmään. Tavoiteperusjoukon kokonaismääräksi saatiin 367 yritystä. Tutkimus oli kokonaistutkimus, jossa linkki sähköiseen kyselyyn lähetettiin koko kohdejoukolle.

Tutkimuksessa käytettiin kyselylomaketta, joka suunniteltiin edellisten vuosien vienti- ja kansainvälistymiskartoitusten kyselylomakkeiden pohjalta tulosten vertailukelpoisuuden helpottamiseksi. Sähköiseen tutkimukseen päädyttiin sen tehokkuuden ja nopeuden vuoksi. Vastaavaa menetelmää käytettiin myös vuonna 2006 ja 2008 tehdyissä vienti- ja kansainvälistymiskartoituksessa.

Kysymysten ja tutkimusongelman välinen yhteys selvitettiin peittomatriisin avulla ja kyselylomaketta esiteltiin ELY-keskuksessa. Kysely toteutettiin Internetin kautta Digium -sovelluksen avulla. Vastaanottajat saivat sähköpostiinsa saattekirjeen ja linkin kyselylomakkeeseen elokuun 2010 puolessa välissä, ja vastausaikaa annettiin kaksi viikkoa. Vastauksia kerättiin myös puhelimitse määräajan jälkeen, koska sähköisen kyselyn avulla ei saatu riittävästi vastauksia. Kyselylomake (liite 2) sisälsi 38 stukturoitua ja avointa kysymystä, joista 36 koski itse tutkimusta ja kahdessa muussa kysyttiin vastaajalta, haluaako hän tutkimuksen päätyttyä vastaanottaa tiivistelmän tuloksista ja haluaako yritys osallistua ELY-keskuksen Globaali-ohjelman<sup>10</sup> arvontaan. Kyselylomakkeessa luokiteltiin yritysten henkilöstön määrä ja viennin osuus liikevaihdosta helpottamaan vastaamista. Kysymyksiin sisältyi avoimia kysymyksiä, asteikkoihin perustuvia ja monivalintakysymyksiä sekä vapaasti täytettäviä tekstikenttiä.

---

<sup>10</sup> Globaali-kehittämissohjelmassa selvitetään ja arvioidaan yrityksen kansainvälisiä toimintavalmiuksia ulkopuolisen asiantuntijan avulla. Ohjelma on tarkoitettu pk-yrityksille ja on maksullinen.

Vastauksia saapui määräaikaan mennessä 48 kpl ja muistutuksen jälkeen lisää 12 kpl. Sähköpostiosoitteista 69 osoittautui virheellisiksi. Vastauksia täydennettiin vielä puhelinhaastatteluin ja hyödyntämällä ELY-keskuksen muita lähteitä, jolloin saatiin yhteensä 76 kpl vastauksia. Tutkimuksen tavoitteena oli saada vastauksia vähintään 20 % tavoitejoukosta. Tavoite toteutui, koska vastausprosentiksi saatiin 20,7 %.

Kyselyn tulokset analysoitiin Digium-, SPSS- ja Excel -sovelluksilla ja tuloksista laadittiin ELY-keskukselle luovutettava tutkimusraportti ja tiivistelmä keskeisistä tuloksista. Tiivistelmä lähetettiin sähköpostilla tutkimukseen osallistuneille raportin valmistumisen jälkeen.

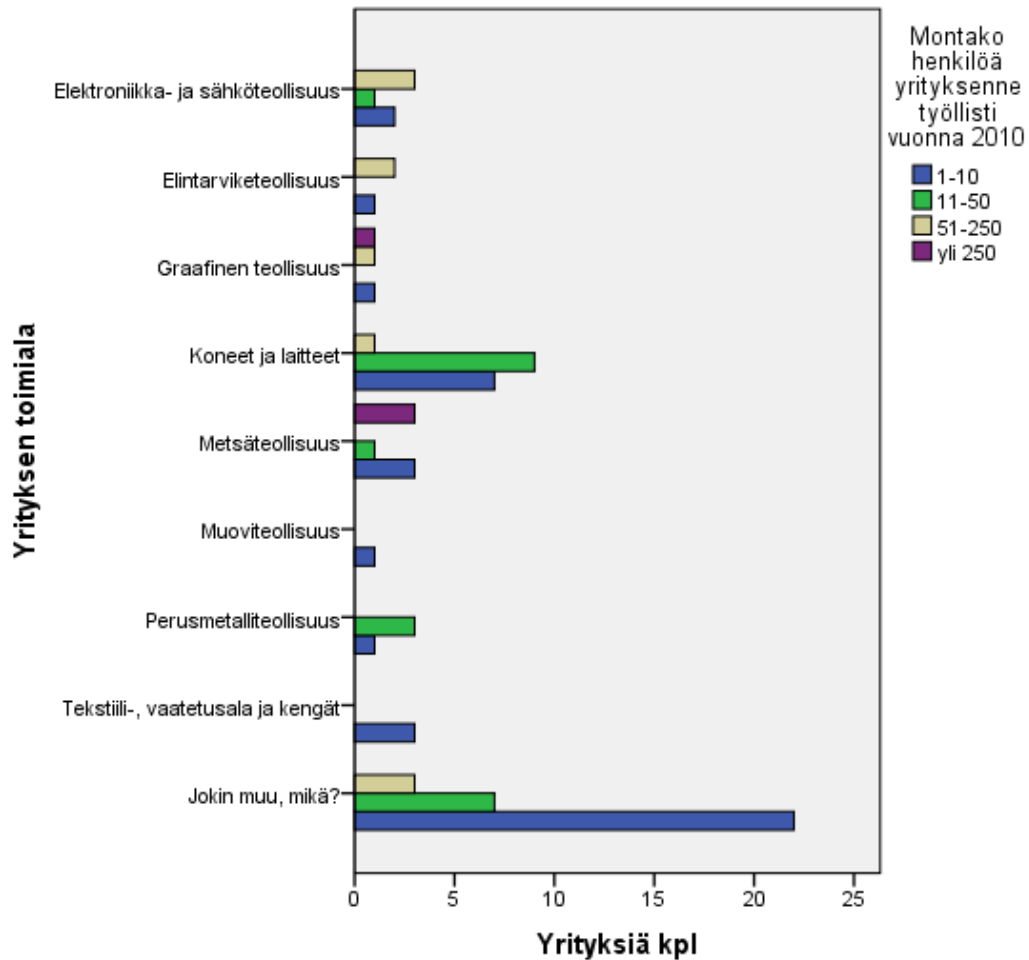
## **4 Kansainvälistymistutkimuksen tulokset**

### **4.1 Taustatietoja tutkittavista yrityksistä**

Tutkimukseen osallistuneista yrityksistä noin puolet oli enintään 10 hengen yrityksiä. Yli 250 hengen yrityksiä oli vain muutamia (kuvio 6). Liikevaihdon perusteella lähes 94 % vastanneista oli pk-yrityksiä (liite 3, taulukko 1).

Yrityksen toimialoja kysyttäessä noudatettiin samaa jaottelua kuin toimialakysymyksen sisältävässä vuonna 2006 toteutetussa vientikartoituksessa helpottamaan vertailua. Kuviossa 6 esitetään vastaajien toimialoja yritysten henkilömäärän mukaan jaoteltuna. Vastanneista 17 yritystä (22 % vastanneista) edusti toimialaa koneet ja laitteet. Näistä kaikki olivat pk-yrityksiä (liite 3, taulukko 2). Ryhmä muut (n = 32) sisälsi avoimen vastausvaihtoehdon ja muun muassa seuraavia toimialoja nimettiin: palvelut (6), rakennustarvike- ja kiviteollisuus (5), vesikulkuneuvot (3), lahjatavarat (2), IT (2), kalusteet (2), kauppaliikkeet (2), puuteollisuus (1), kuitu- ja kangastuotteet (2), energia ja sähkö (2), kuljetus (1) ja lisäksi jo strukturoidussa vastausvaihtoehdoissa olleita toimialoja kuten elintarvikkeet (1) ja puuteollisuus (3). Palveluliiketoiminnan merkitys kansainvälis-

tymisessä on kasvussa, vaikka se ei vielä näy vientitilastoissa. Tätä tuki myös Vuoden 2010 KOTTI-kysely, jossa kartoitetuista vientiyrityksistä 19 yrityksellä oli arkkitehti- tai insinööripalveluja. Samassa kyselyssä toinen, yhtä yleinen toimiala oli metallituotteiden valmistus (19) mukaan lukien koneet ja laitteet ja kolmantena puuteollisuus (18). (Etelä-Savon ELY-keskus 2010a.)

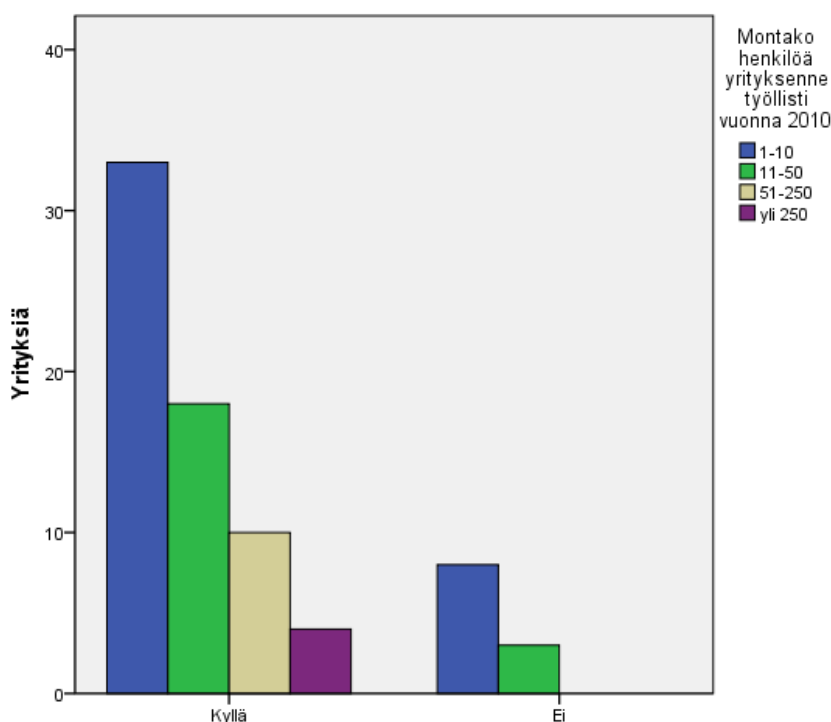


Kuvio 6. Kyselyyn vastanneet yritykset toimialoittain ja yrityksen henkilömäärän mukaan.

Myös vientituotteet edustavat laajaa tuotevalikoimaa palveluista suuriin laitoksiin ja järjestelmiin. Maakunnan yrityksille tyypillisiä tuotteita ovat erilaiset koneet ja laitteet, järjestelmät ja perusmetallituotteet perinteisen puuteollisuuden tuotteiden lisäksi.

## 4.2 Yritysten kansainvälinen toiminta

Kyselyyn vastanneista 76 yrityksestä 65:llä oli jotain kansainvälistä toimintaa eli noin 86 %:lla vastanneista (liite 3, taulukko 3). Useimmilla vientiä harjoittavilla yrityksillä oli myös tuontia. Yrityksistä 11 ilmoitti, että heillä ei ole mitään kansainvälistä toimintaa. Näiden vastaajien antamat tiedot sisällytetään kuitenkin tutkimusaineistoon, koska tutkimuksessa kysyttiin myös syytä, miksi yritys ei ole kansainvälistynyt, tulevaisuuteen liittyviä aikomuksia kansainvälistyä ja kansainvälistymispalvelujen tarvetta. Yritykset, joilla ei ollut kansainvälistä toimintaa, olivat enintään 50 hengen yrityksiä (kuvio 7).

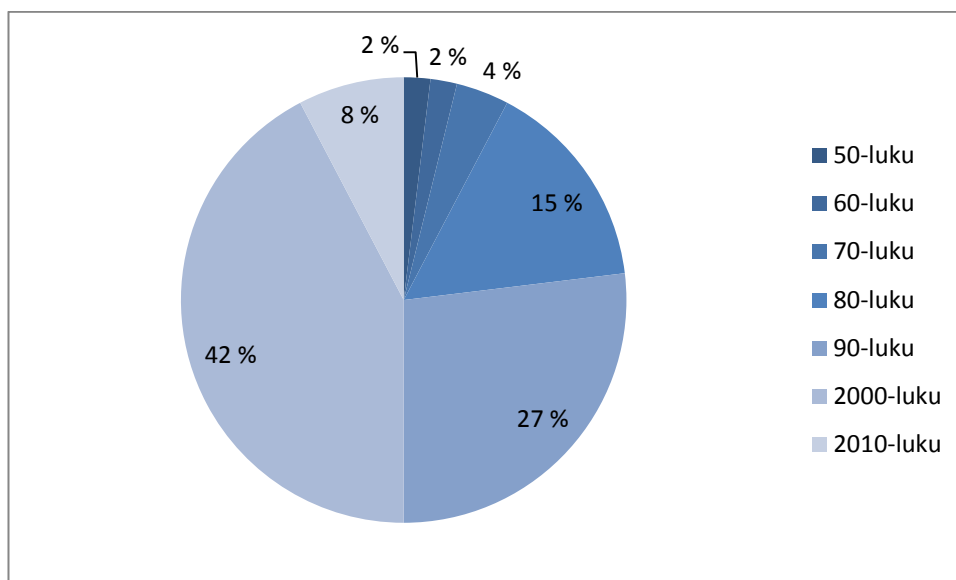


Kuvio 7. Vastausten jakautuminen yritysten henkilömäärän mukaan kysyttäessä, onko yrityksellä kansainvälistä toimintaa (n=65).

Kuvion 8 mukaan puolella vastanneista on ollut kansainvälistä toimintaa 2000-luvulta lähtien. Pisimpään kansainvälistä toimintaa harjoittavalla yrityksellä sitä on ollut vuodesta 1955 ja neljä vastanneista on aloittanut kansainvälisen toiminnan vuonna 2010 (liite 3, taulukko 4). Yleisimmät kansainvälistymisen muodot toiminnot Etelä-Savossa olivat vienti (54 yrityksellä) ja tuonti (45 yrityksellä). Sekä vientiä että tuontia harjoitti 36 yritystä (liite 3, taulukko 5), jossa on 11 yri-



tystä enemmän kuin vuonna 2008 tehdyssä kartoituksessa. (Turunen 2008). Useilla tuotannollisilla vientiyrityksillä on myös tuontitoimintaa, jolloin tuodaan esimerkiksi osia ja komponentteja, joita tarvitaan vientituotteiden valmistukseen. Agentin, myynti- tai tytäryritys ulkomailla oli 28 yrityksellä. Alihankintaa tai tuotantoa ulkomailla oli 10 vastanneella. Myös tutkimus- ja kehitystoimintaa ulkomailla sekä matkailutoimintaa oli muutamalla yrityksellä. Tutkimus- ja kehitystoimintaa oli kuudella vastaajalla (liite 3, taulukko 6). Avoimissa vastauksissa tuotiin esille muita kansainvälistymisen muotoja kuten ulkomaiset asiakkaat, edustaja, ulkomailta käsin toimiva johto (liite 3, taulukko 7). Vuoden 2008 kartoituksessa yli puolet vastanneista käytti jakelukanavana agenttia tai maahan-tuojaa tai myi suoraan loppukäyttäjälle. Kartoitukseen vastanneista 38 %:lla oli myyntiyksikkö. (Turunen 2008, 2.)



Kuvio 8. Kansainvälisen toiminnan aloitusvuosi (n = 52).

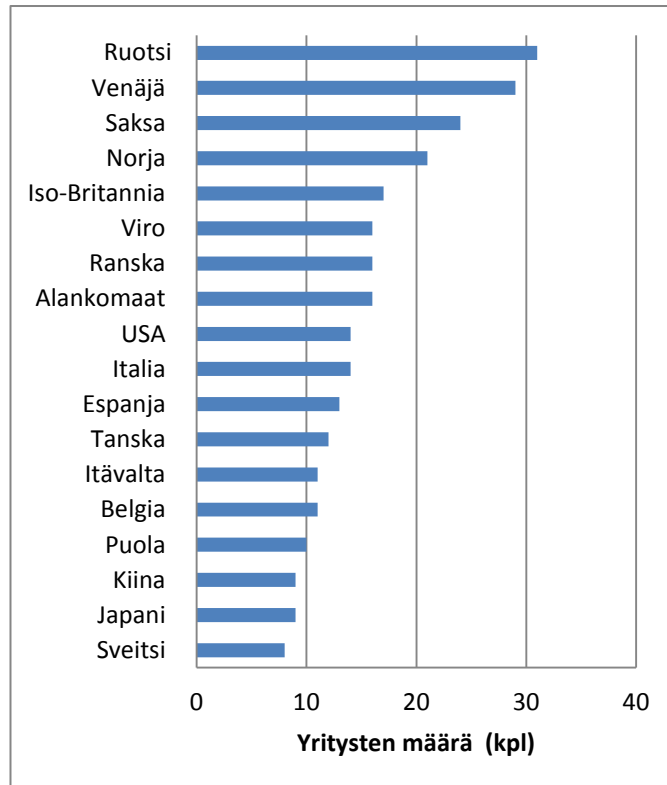
Yritykset, joilla ei ole kansainvälistä toimintaa vastasivat sen johtuvan mm. resurssipulasta, vasta suunnitteluvaiheessa olevasta kansainvälistymisestä, meillä olevasta tuotekehityksestä ja strategisesta valinnasta pysyä kotimarkkinoilla. (liite 3, taulukko 8).

Kysyttäessä viennin osuutta liikevaihdosta yli 18 % vastanneista ilmoitti sen olevan yli 75 % liikevaihdosta. Vastanneiden joukossa ei kuitenkaan ollut yh-

tään yritystä, joka olisi saanut liikevaihtonsa kokonaan viennistä. Viennin osuus oli yli puolet liikevaihdosta 24 yrityksellä, mikä on 9 yritystä enemmän kuin edellisessä kyselyssä vuonna 2008, mutta 5 vähemmän kuin vuonna 2006. Voidaan todeta, että kansainvälistyneiden yritysten viennin osuus liikevaihdosta on loivassa kasvussa Etelä-Savossa. Suurin ryhmä kysymykseen vastanneista vientiyrityksistä (17) sijoittui luokkaan 6–25 % liikevaihdosta (liite 3, taulukko 9).

Vastanneista viejäyrityksistä (n = 54) 46 yrityksellä (60, 5 %) vienti oli suoraa ja 7 ilmoitti epäsuorasta viennistä. Yhden viejän osalta tietoa ei saatu. (liite 3, taulukko 10). Vuoden 2008 kartoituksessa luku oli 48,7 % (Turunen 2008) ja sitä edeltävässä kyselyssä 60 %. (Peltola 2006). Vientitoimintaa harjoittavista suurin vastaajajoukko edusti enintään 10 hengen yrityksiä (liite 3, taulukko 11).

Kuviossa 9 on tutkimukseen vastanneiden yritysten yleisimmät vientimaat viejäyritysten lukumäärän mukaan. Edelliseen kartoitukseen verrattuna Venäjä oli noussut yhden sijan Saksan edelle ja johtopaikkaa pitää Ruotsi. Vuonna 2006 yleisimmät vientimaat olivat Suomen kaikki lähimarkkinat Ruotsi, Venäjä ja Viro. Kovin suuria muutoksia yleisimpien vientimaiden osalta ei ole tapahtunut vuosien mittaan lukuun ottamatta vientimarkkinoiden monipuolistumista. Kilpailun kiristyessä Euroopan markkinoilla viennin kasvua on haettava yhä kauempaa. Avoimissa vastauksissa (liite 3, taulukko 12) tuli esille yli 20 muuta vientimaata ja kysymykseen vastanneet (22) nimesivät myös alueita kuten Lähi-Itä, Afrikan maat ja Itä-Eurooppa. Vuonna 2010 maakunnasta vietiin esimerkiksi seuraaviin maihin: Ghana, Australia, Korea, Kroatia, Etelä-Afrikka, Chile ja Argentiina. Yleisimmät tuontimaat olivat Saksa, Ruotsi ja Viro. Yhteensä mainittiin 35 tuontimaata ja yksi alue (Itä-Eurooppa). Avoimissa vastauksissa tuontimaista nimettiin esimerkiksi jotkin Aasian ja Itä-Euroopan maat (liite 3, taulukko 13).



Kuvio 9. Yleisimmät vientimaat vuonna 2010 (n = 55).

Viennin volyymin perusteella vientimaiden järjestystä ei tutkittu vuonna 2010, mutta edellisenä vuonna 2009 kolme kärjessä olivat Venäjä 16 %:n osuudella ja seuraavina Iso-Britannia ja Saksa, molemmat 8 %:n osuudella. (Pylkkönen 2010). Myös vuoden 2006 tutkimuksessa viennin volyyymilla mitattuna Venäjä oli merkittävin vientimaa 27 %:n osuudella. (Peltola 2006). Seuraavaksi tulivat Norja ja Saksa 11 %:n osuudella. Vuonna 2010 suurimmalla osalla yrityksiä (n = 35) vienti jakautui tähän kysymykseen vastanneilla 1–5 vientimaan kesken, ja kaksi kysymykseen vastannutta yritystä vei koko osuutensa viennistä vain yhteen maahan.

### 4.3 Taantuman vaikutukset

Yrityksiltä kysyttiin taantuman vaikutuksia kansainvälistymiseen. Lähes 75 % vastanneista oli sitä mieltä, että vuosien 2008–2009 taantumalla oli vaikutusta yrityksen kansainvälistymiseen, mutta merkittävänä vaikutusta piti kuitenkin vain

10 vastaajaa. Kansainvälistymispalvelujen kysyntään ei taantumalla ole kuitenkaan ollut juurikaan vaikutusta, koska yli puolet vastanneista ei ollut havainnut muutosta. Tässä kysymyksessä noin viidennes vastanneista ei osannut sanoa, oliko vaikutusta ollut (liite 3, taulukot 14 ja 15).

Haastatteluissa tuli kuitenkin esille tapauksia, jossa yritys oli joutunut yllättäviin vaikeuksiin ulkomaantilausten ehtyessä ja joutunut ponnistelemaan uusien asiakkaiden ja markkinoiden löytymisessä. Joskus vaikeuksista seurasi pettymys TEM-konsernin kansainvälistymispalveluja tarjoaviin organisaatioihin, jotka eivät osanneet tai voineet tukea yritystä oikealla tavalla oikeaan aikaan. Positiivisena seikkana tuotiin yrityksessä löydettyjä omia voimavaroja selvittää vaikeasta tilanteesta. Avoin vastaus oli vain yhdellä vastaajalla, joka kertoi taantumien romahduttaneen tuloksen ja yrityksen nousseen suurin ponnistuksin.

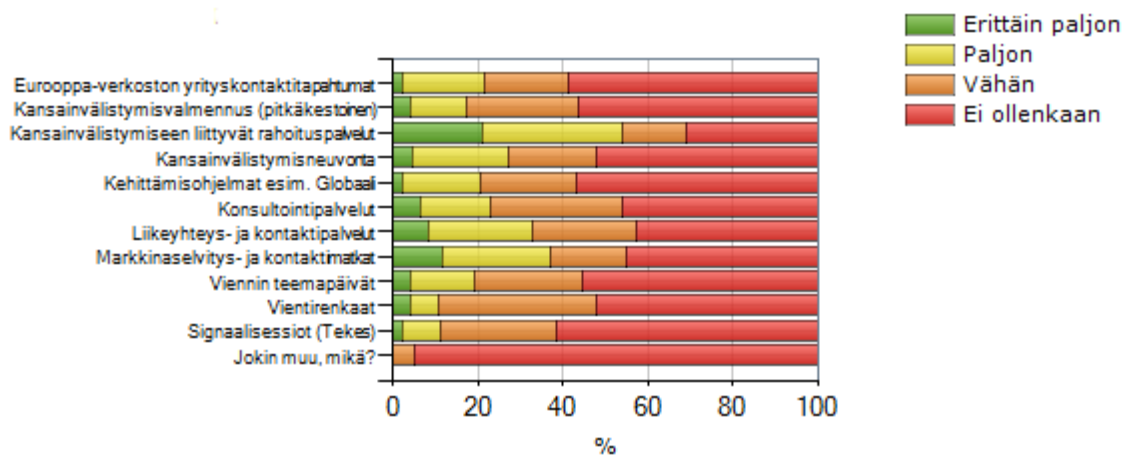
#### **4.4 Julkisten kansainvälistymispalvelujen käyttö**

Tutkimuksessa selvitettiin yritysten käyttämiä kansainvälistymispalveluja. Vastaajilta kysyttiin mitä kansainvälistymispalveluja he ovat käyttäneet, kuinka tyytyväisiä he ovat olleet niihin ja mitä palveluja he tarvitsevat. Lisäksi pyydettiin erikseen arvioimaan, miten ELY-keskus voi parantaa kansainvälistymispalvelujaan.

Käytetyimmät kansainvälistymispalvelut vastaajien keskuudessa olivat konsultointi- ja rahoituspalvelu, markkinaselvitys- ja kontaktimatkat sekä viennin pitkäkestoinen koulutus. Suurin osa vastanneista oli näihin tyytyväisiä tai erittäin tyytyväisiä, mutta myös jokseenkin tyytymättömiä esiintyi 6 palvelun kohdalla 12 annetusta vaihtoehdosta. Muita vähemmän käytettyjä palveluja olivat mm. neuvontapalvelut, vientirenkaat, kehittämisohjelmat (esimerkiksi Globaali), liikeyhteyspalvelut, signaalisessiot ja ajankohtaispäivät. Avoimissa vastauksissa mainittiin myös mm. yhteishankkeet, kasvuyritysvalmennus ja ulkoministeriön palvelut (liite 13, taulukko 16). Yksi vastanneista oli erittäin tyytymätön vientirengaspalveluun.

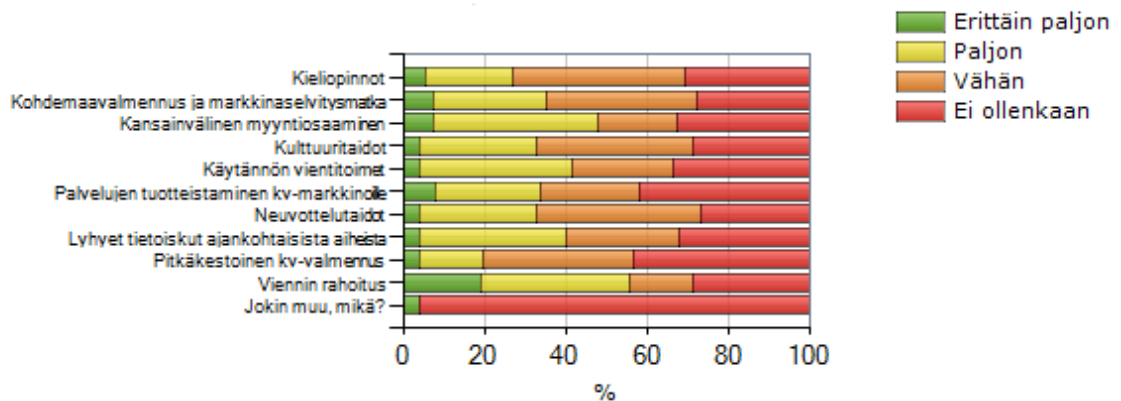
Yrityksiltä kysyttiin myös, mitä organisaatioita oli käytetty kansainvälistymistiedon hankintaan ja kuinka tyytyväisiä saatuun palveluun oltiin. Vastaajien useimmin käyttämät organisaatiot olivat ELY-keskus, Finpro ja Fintra. Tosin kaikkia tässä kysymyksessä mainittuja 14 vastausvaihtoehtoa oli käytetty ja hajonta oli suuri. Eniten tyytyväisiä oltiin Finnveran, Finpron, Fintran ja ELY-keskuksen palveluihin sekä ryhmän ”muu, mikä” sisältämiin palveluihin. Edellä mainituissa vastauksissa oli joukossa myös jokseenkin tyytymättömiä. Melko tyytyväisten osuus oli suurin ELY-keskuksessa, mutta ELY-keskuksen palveluihin oli myös yksi vastaaja täysin tyytymätön. Muita mainittuja käytettyjä palveluja olivat tulli, ISBE Oy, kumppanit, oma verkosto, kollegat, ulkomainen omistaja, Internetistä saatu tieto ja UM.

Kuvion 10 mukaan kiinnostusta kansainvälistymispalveluihin oli eniten rahoitukseen, markkinaselvitysmatkoihin, liikeyhteyspalveluihin ja konsultointipalveluihin. Tulokset ovat samansuuntaisia edellisvuosien kartoitusten kanssa. Esimerkiksi vuonna 2006 rahoitus oli kiinnostavinta ja sen jälkeen toivottiin ulkomaisia kontakteja, koulutusta ja konsultointia sekä markkinaselvitysapua.



Kuvio 10. Kansainvälistymispalvelujen kiinnostavuus, % vastanneista (n = 64).

Kiinnostusta kansainvälistymisvalmennukseen (kuviokuva 11) oli eniten rahoitukseen, markkinointiin, tuotteistamiseen ja myyntiin liittyvissä julkisissa palveluissa. Myös markkinaselvityksen tekoon liittyvä valmennus mainittiin avoimissa vastauksissa.



Kuvio 11. Kansainvälistymisvalmennuksen kiinnostavuus, % vastanneista (n = 58).

Yrityksiltä kysyttiin (liite 3, taulukko 17), miten ELY-keskuksen kansainvälistymiseen kohdistuvia neuvonta-, rahoitus- ja koulutuspalveluja voitaisiin kehittää (liite 3, taulukko 16). Vastaja sai valita 1–3 valmiista vastausvaihtoehdoista ja antaa halutessaan myös sanallisen vastauksen. Vastauksissa tuotiin esille yritysten tarpeiden parempaa huomioimista sekä tiedottamisen ja yhteydenpidon lisäämistä yrityksiin (molemmassa yli puolet vastanneista). Vähiten kannatusta sai henkilöresurssien lisääminen. Jokin muu -kohdassa avoimissa vastauksissa tuotiin esille kansainvälisten yrittäjien kotouttamispalvelut, tukiin liittyvä palvelun parantaminen, yhteydenpito yrityskäynnin, puhelimitse ja sähköisesti sekä uudet palvelut (liite 3, taulukko 18)

Avoimeen kysymykseen yrityksen tarvitsemasta tuesta tai avusta kansainvälistymiseen tuli avoimia vastauksia yhteensä 39 vastaajalta. Ryhmiteltynä näissä esiintyi seuraavia asioista:

1. Rahoituspalveluja. Rahoitukseen liittyvää esiintyi 19 vastaajalla: Riskirahoitusta, rahoitusta tuotteiden testaukseen, vientimateriaalin tuottamiseen, vientihenkilöstön palkkaamiseen, viennin käynnistämiseen ja myyntityöhön, myös konsernin tuotantoyksikön mahdollisuus saada tukea
2. Neuvontaa ja konsultointia, vientiin liittyvää tietoa esim. yrityskulttuurit, juridiikka, markkinointi (4)

3. Yritysvalmennuksiin liittyvää esimerkiksi kielitaidon parantamiseksi, ajan-kohtaispäiviä (9)
4. Käytännön apua kontaktien, asiantuntijoiden ja jälleenmyyjien etsimiseksi, vientiselvityksiin, vientisuunnitelmiin (6). Yhdessä vastauksessa toivottiin myös oikeustapauksiin ja lainsäädäntöön liittyviä käännöksiä suomesta vieraalle kielelle.

Kohdassa palaute ja terveiset ym. ELY-keskus sai pääosin positiivista, mutta myös negatiivista palautetta. Hyvästä yhteistyöstä, neuvoista ja kyselyn tekemisestä kiiteltiin ja yksi vastaaja ilmaisi tarpeen kansainvälistymismateriaalille. ELY-keskusta kritisoitiin yhden vastaajan taholta tulevaisuuteen katsomattomasta osaamisesta, joka ei lähde yrityksen oikeista tarpeista yhden vastaajan mukaan. Yhdessä vastauksessa toivottiin kansainvälistymisen näkökulman laajentamista ja tukea ulkomaisten yrittäjien etabloitumiselle Suomeen.

#### **4.5 Tulevaisuuden näkymät**

Vientikartoituksessa kysyttiin yrityksiltä niiden näkemyksiä viennin kehittymisestä vuonna 2011 ja seuraavan kolmen vuoden aikana. Vastanneista suurin kasvua ennakoiva ryhmä oli enintään 10 hengen yrityksistä (liite 3, taulukko 19). Viennin kasvua ennakoi lähes 59 % vastanneista (n = 51) ja vain 9 vastaajaa arveli sen vähenevän (liite 3, taulukko 20). Seuraavien kolmen vuoden osalta näkymät olivat vielä valoisammat ja 56,6 % vastanneista (n = 43) arveli viennin kasvavan ja vain 2 vastaajaa arveli sen vähenevän (liite 3, taulukko 21). Yrityksen koon mukaan tarkasteltuna positiivisuus oli suurempaa pienimmissä yrityksissä ja toimialakohtaisesti viennin kasvua ennakoitiin eniten koneita ja laitteita valmistavien sekä elektroniikkateollisuuden yrityksissä (liite 3, taulukko 22). Vastaajamäärät ovat kuitenkin niin pieniä, joka vähentää johtopäätösten luotettavuutta. KOTTI -2010-kyselyssä löytyi 54 yritystä, jotka suunnittelivat viennin aloitusta. Näistä suurin osa eli 22 yritystä olivat teollisuusyrityksiä. (Etelä-Savon ELY-keskus 2010). Vuoden 2008 vientikartoitus tuotti tulokseksi 37 viennin

aloittamista suunnittelevaa (Turunen 2009) ja kolme vuotta aiemmin vastaavia yrityksiä oli 20. (Peltola 2006).

Tuonnissa odotukset olivat myös positiivisia, koska yli puolet (n = 40) kysymykseen vastanneista odotti tuontitoiminnan kasvavan tänä vuonna ja 35,5 % seuraavan kolmen vuoden aikana (n = 38). Neljä yritystä ennusti tuontitoiminnan vähenevän tänä vuonna ja yksi yritys seuraavan kolmen vuoden aikana (liite 3, taulukot 23 ja 24).

Vastanneista 43 yritystä suunnitteli viennin aloittamista uusille markkinoille ja 10 yritystä tuontia uusilta markkinoilta. (liite 3, taulukot 25 ja 26). Eniten halukkuutta viennin aloittamiseen on pienillä, enintään 10 hengen yrityksillä. Uusia suunniteltuja vientimaita olivat muun muassa EU:n suositut vientimaat Saksa (12), Ruotsi (10) ja Iso-Britannia (6). Potentiaalisia uusia tuontimaita olivat muun muassa Viro, Kiina ja Italia (liite 3, taulukot 27 ja 28).

## **5 Pohdinta, haasteet ja kehittämisehdotukset**

### **5.1 Yhteenveto ja johtopäätökset**

Yritysten kansainvälinen toiminta Etelä-Savossa ja vienti- ja tuontiyritysten määrä on ollut melko stabiili Etelä-Savossa viimeisten viiden vuoden aikana. Viennin volyyymi on ilahduttavasti noussut taantumien jälkeen vuonna 2010. Taantuma vaikutti samoin kuin koko Suomessa alueen yritysten kansainvälistymiseen sitä hidastaen ja viennin volyyymiä pienentäen. Siitä huolimatta vientiyritysten määrä ei vähentynyt merkittävästi ja taantuma ei vaikuttanut merkittävästi kansainvälistymispalvelujen kysyntään. Tavaraviennin osuus väheni ja muiden kansainvälistymistoimintojen osuus kasvoi yrityskoon kasvaessa myös Etelä-Savossa EK:n luvussa 2.1 kuvatun tutkimuksen tulosten mukaisesti. Kiinnostus uusiin markkinoihin ja usko oman yrityksen kansainvälistymisen kasvuun on säilynyt yrityksil-



lä vuosien 2008–2009 taantumän jälkeenkin. Voidaan tehdä se johtopäätös, että yritykset ovat halukkaita lisäämään kansainvälistymistään ja tutkimukseen vastanneet eteläsavolaiset yritykset ovat kansainvälisesti suuntautuneita.

Mitään merkittävää muutosta lisäävästi tai vähentävästi ei ole tapahtunut viennin eikä vientiyritysten määrässä viimeisen viiden vuoden aikana. Kyselyyn vastanneista yrityksistä yli 70 %:lla oli kansainvälistä toimintaa ja sitä suunnittelee usea yritys. Eteläsavolaiset yritykset ovat perinteisesti kasvaneet luvussa 2.1 määritellyllä vaiheittain kansainvälistyvällä tavalla. Oma tuotanto- tai myyntiyksikkö ulkomailla on lähes puolella kyselyyn vastanneilla kansainvälistä toimintaa harjoittavilla yrityksillä ja yhä useampi yritys sekä vie, että tuo tuotteita tai palveluja. Kansainvälistyminen on monipuolistumassa myös Etelä-Savossa.

Kansainvälistymisen toiminnan puuttumisen syynä oli mainittu avoimissa vastauksissa esimerkiksi resurssipula ja strateginen valinta keskittyä kotimaan markkinoille. Kuten luvussa 2.3 todettiin, Suomi ei ole palveluyhteiskuntana yhtä pitkällä kuin esimerkiksi muut Pohjoismaat. Tämä asettaa haasteita yritystemme kansainvälistymiseen. Sen sijaan tuontiyritysten määrän voimakas kasvu kertoo kansainvälisen kaupan lisääntymisestä. Seuraavat vuodet näyttävät, onko kyseessä pysyvä tuontiyritysten määrän kasvu, vai oliko vuosi 2010 poikkeuksellinen.

Metalliteollisuuden kasvusta huolimatta Etelä-Savossa perinteisesti vahvan puuteollisuuden asema on edelleen tärkeä viennin volyymillä mitattuna. Tässä tutkimuksessa yleisin toimiala alueella on metalliteollisuus sisältäen myös koneet ja laitteet. Rakennustarvikkeiden sekä palveluviennin osuus on myös kasvussa.

Suosituimmat vientimaat Ruotsi, Venäjä ja Saksa ovat samoja, kuin valtakunnallisissa tilastoissa vuonna 2010 ja sitä aiempina vuosina tehdyissä kartoituksissa. Monella yrityksellä on vientiä Norjaan, joka on heti Saksan jälkeen neljäntenä. Tässä on nousua yksi sija vuoden 2008 kartoituksesta. On kuitenkin huomattava, että vientimarkkinat ovat monipuolistuneet ja myös eri maiden sisällä esimerkiksi Venäjällä vientiponnistukset kohdistuvat kauemmaksi kuin Pietarin

alueelle. Useat yrityksemme hakevat kasvua myös Aasiasta. Tämä on hyvä suuntaus, koska viimeaikaisten uutisten valossa euroalueen talouden kehitys ei ole vakaata ja parempaa kasvua voi tavoitella kaukaisemmillä markkinoilla. Kansainvälistyminen on yhä useammin myös muuta kuin perinteistä tavaravientiä ja kansainvälistymisen muodot, esimerkiksi tuonti, tutkimus- ja kehitystoiminta, oma valmistus, ja alihankinta, lisääntyivät eteläsavolaisilla yrityksillä tarkastelujaksolla. Mikäli tullihallitus voi jatkossa kehittää järjestelmän palveluviennin ja -tuonnin tilastointiin ja konserniyritysten ulkomaankaupan kohdistumiseen tuotantoyksikön sijaintimaakuntaan, antaisi se vielä tarkemman käsityksen Etelä-Savon kansainvälistymisen tilasta.

Etelä-Savon vientiyritykset käyttävät ja tarvitsevat kansainvälistymispalveluja. Samat toiveet toistuvat tutkimuksesta toiseen, kuten konsultointi-, rahoitus-, ja yritysvalmennuspalvelut. Uusia tarpeita syntyy koko ajan ja palveluntarjoajien on seurattava huolellisesti asiakkaiden ilmaisemia odotuksia. Luvussa 2.3 todettu monimutkainen palveluntarjoaja aiheuttaa julkisille, kansainvälistymispalveluja tarjoaville organisaatioille haasteita kohdistaa palveluja paremmin niitä tarvitseville yrityksille, poistaa päällekkäisyyksiä palveluista ja selkeyttää palveluvalikoimaa. Kansainvälistymispalvelujen merkitys korostuu kriisiaikoina esimerkiksi taantumassa. Olisi syytä pohtia, miten juuri taloudellisesti heikompina aikoina julkinen sektori voisi parhaiten auttaa alueen yrityksiä selviämään ongelmista ja haasteista.

Valtion organisaatioilla on käynnissä tuottavuusohjelma, jonka yhtenä tavoitteena on henkilötyövuosien vähentäminen. (Valtion tarkastusvirasto 2011). Julkisella sektorilla kehitetään sähköisiä palveluja, esimerkiksi rahoitushakemuksen on voinut jättää sähköisesti ELY-keskukseen tästä syksystä alkaen. Julkisen sektorin niukkenevien resurssien vuoksi on mietittävä, mikä on keskeistä, tärkeää ja yritysten lähtökohdista lähtevää kansainvälistymispalvelua. Haastatteluisissa usea vastaaja esitti, että palveluja pitää tuoda yrittäjälle yhteydenotoin ja yrityskäynneillä. Tutkimuksen tulosten perusteella voi tehdä johtopäätöksen, että on tärkeää säilyttää myös henkilökohtainen kontakti asiakkaan ja asiantuntijan välillä, vaikka Internetin kautta tapahtuvaa palvelua kehitetäänkin.

Eri toimijoiden tulee panostaa yhteistyössä tehtäviin kansainvälistymishankkeisiin ja löytää yhteisiä tavoitteita kansainvälistymisen edistämiseksi. Jos yhteisiä tavoitteita ei löydetä laajasta toimijajoukosta, yhteistyöhalukkuus voi vähetä ja kilpailu asiakkaista kasvaa. Yhteistyötä voi lisätä esimerkiksi yhteisillä tapaamisilla, yhteisillä Internetin ja sosiaalisen median sivustoilla, usean organisaation yhdessä toteutetuilla tehokkailla yritysvalmennustilaisuuksilla ja lisäämällä verkostoitumista myös strategisena valintana. Viimeksi mainittua tukee myös YKE-linjauksessa<sup>11</sup> mainittu visio tiiviisti yhdessä toimivasta palveluverkostosta.

Tutkimusmenetelmänä käytetty sähköinen kyselytutkimus sopii kansainvälistymiskartoitusten tekoon melko hyvin, tosin vuosi vuodelta yritykset vastaavat kyselyihin heikommin. Tämä johtuu osin siitä, että monet toimijat tekevät omia tutkimuksiaan ja yritykset kokevat saavansa kyselyitä aivan liikaa. Tulosten vertailtavuuden kannalta samantyyppisen lomakkeen käyttäminen olisi helpointa, mutta lomaketta tulee myös voida kehittää ja tiivistää. Nyt käytetty lomake osoitautui liian laajaksi monelle vastanneista päätellen kyselyn sisäisestä kadosta.

## 5.2 Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys

Tutkimuksen luotettavuutta arvioidaan kahdella käsitteellä: validiteetilla ja reliabiliteetilla. Validiteetti tarkoittaa sitä, että tutkimuksessa käytetyt mittarit mittaavat sitä, mitä on tarkoituskin ja kuinka hyvin saatuja tuloksia voidaan kohdentaa valittuun perusjoukkoon. Validiteetin kannalta tavoitteet ja tarkkaan harkittu perusjoukko ovat tärkeitä tekijöitä tutkimuksen onnistumisen kannalta. Reliabiliteetti tarkoittaa sitä, että saadut tulokset ovat tarkkoja ja virheettömiä. Myös otoskoon suuruus on merkittävä tekijä, kun arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta. (Heikkilä 2010, 29–31).

Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti olivat riittäviä, mittaukset ovat toistettavissa ja tutkimusmenetelmällä pystyttiin mittaamaan toimeksianto-olosuhteisiin sisältyviä, etukä-

---

<sup>11</sup> TEM: Yritysten kansainvälistymisen ja viennin edistämisen (YKE) linjaus 2011–2015.

teen määriteltyjä asioita. Tutkimusjoukkoa voidaan pitää melko edustavana, ja tutkimustulokset antoivat vastaukset asetettuihin tutkimusongelmiin.

Kyselylomakkeen esitestaus paransi kyselyn validiteettia, mutta suuri kysymysmäärä aiheutti yksikkökatoa vastauksissa. Validiutta huononsivat myös jotkut päällekkäisyydet kysymyksissä. Vastaukset esiintyi todennäköisesti jonkin verran johtuen Etelä-Savossa tänä vuonna useista yrityksille kohdistetuista sähköisistä kyselyistä.

Koska kyselytutkimus tehtiin kaikille ELY-keskuksen asiakasrekisterin kansainvälistyminen-palveluryhmän yrityksille, vastaajajoukossa oli mukana myös muutama suuri yritys, vaikka tutkimus oli tarkoitus kohdistaa pk-yrityksille.

Tutkimustuloksissa esiintyi jonkin verran virheellisiä vastauksia liikevaihtolukujen mittayksiköissä huonontuen tulosten validiutta. Kun vastausta pyydettiin tuhannen euron tarkkuudella, jotkut vastaajat jättivät tämän huomioimatta. Liikevaihtolukuja tarkistettiin jälkepäin ELY-keskuksen tietojen pohjalta, jolloin saatiin oikaistua selvät virheet.

Tutkimuksen liittyy eettisiä näkökohtia, jotka täytyy ottaa huomioon. Tutkimus on eettisesti hyvä, kun se noudattaa hyvää tieteellistä käytäntöä. Eettiset vaatimukset, normistot ja oppilaitoksen opinnäytetyön ohjeistus koskee tutkijaa, jonka vastuulla on tutkimuksen toteuttaminen eettisiä periaatteita noudattaen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 23.) Opinnäytetyön toteutuksessa noudatettiin Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun ja työnantajan ohjeistusta. Kaikilla ELY-keskuksen työntekijöillä on vaitiolovelvollisuus yrityksiin liittyvistä tiedoista. Kaikkia tutkimuksen tietoja käsiteltiin luottamuksellisesti ja huolellisesti, eivätkä yksittäiset vastaajat ole tunnistettavissa raportoinnissa. Kaikki avoimet vastaukset eivät ole liitteinä, koska osasta vastauksista oli mahdollista tunnistaa vastaaja. Opinnäytetyöhön on liitetty mukaan tutkimustulosten keskeiset taulukot.

### 5.3 Opinnäytetyön oppimisprosessi

Opinnäytetyön tutkimus toteutettiin tutkijan oman työn osana. Työelämässä toiminnot kehittyvät helposti rutiiniksi ja työtehtäviä hoidetaan pysähtymättä miettimään asioiden taustoja ja ilmiöitä. Tutkimus antoi kansainvälistymisneuvojan työhön uuden näkökulman yritystietojen analyysiin ja tarjosi mahdollisuuden keskustella tavallista enemmän asiakasyritysten kanssa yrityksen kansainvälistymistarpeista, mitä tutkimustulosten perusteella yritykset myös toivovat virkamiehiltä. Kansainvälistymistä käsittelevän kirjallisuuden lukeminen antoi tietoa tätä tutkimusta ja tulevia työelämän haasteita varten. Tutkimuksen kautta oli mahdollista sitoa yhteen ammattikorkeakoulun tuoreet teoriaopinnot ja käytännön työelämä.

Opinnäytetyön oppimisprosessi oli mielenkiintoinen ja opetti paljon tutkimuksen teosta ja kansainvälistymisestä. Tutkijan tekemät virheet ja puutteet osaamisessa kannustavat oppimaan lisää tutkimustyöstä. Yrittäjien kertomat kansainvälistymistarinat puhelinhaastattelujen yhteydessä olivat tämän opinnäytetyön parasta antia.

### 5.4 Jatkoehdotukset kansainvälistymispalvelujen kehittämiseen

Tutkimuksen tulosten ja yritysten haastattelujen perusteella syntyi seuraavia kehittämissuhteita ja työstettäviä asioita Etelä-Savon ELY-keskuksen kansainvälistymispalveluihin:

1. Kansainvälistymispalveluja kehitetään ja toteutetaan entistä enemmän yhteistyössä alueellisten ja kansallisten kansainvälistymistä edistävien organisaatioiden kanssa. Päällekkäistä työtä tai yksittäisiä toimenpiteitä vähennetään ja keskitytään pitkäkestoiseen, suunnitelmalliseen kansainvälistymisen tukemiseen. Palvelut lähtevät aina yrityskentän ilmaisemista tarpeista ja siksi palautteen kerääminen ja asiakkaiden tunteminen on tärkeää. Myös kartoitusten tekeminen voidaan tehdä yhteistyönä use-

amman organisaation toimesta, josta on jo esimerkkejä maakunnassa. Kun nyt toteutettu kansainvälistymistutkimus saa jatkoa parin vuoden kuluessa, tuloksena voi olla yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa tehty raportti ja sitä seuraavat toimenpiteet.

2. Henkilökohtaisilla kontakteilla ja yrityskäynneillä tarjotaan yrityksille mahdollisuuksia kehittää omia valmiuksiaan kansainvälisille markkinoille mm. osaamisen, innovaatiotoiminnan, kansainvälistymisvalmiuksien ja verkostoitumisen alueilla.
3. Haetaan uusia keinoja ja kanavia entisten lisäksi tiedottaa kansainvälistymiseen liittyvistä palveluista ja nopeastikin maailmalla syntyvistä mahdollisuuksista. Näitä voivat olla sosiaalinen media ja FinNode<sup>12</sup>-verkoston future sessiot, jotka painottuvat tulevaisuuteen.

---

<sup>12</sup> Suomalaisen innovaatio-organisaatioiden maailmanlaajuisesti toimiva verkosto.

## Lähteet

- EK. 2010. Kasvun ajurit 6. Kansainvälistymisen menestystekijät ja esteet.- kasvuyritysten ja PK-yritysten vertailu.  
[http://www.erityispalvelut.fi/www/fi/tutkimukset\\_julkaisut/2010/4\\_huhti/Kasvun\\_ajurit\\_6.pdf](http://www.erityispalvelut.fi/www/fi/tutkimukset_julkaisut/2010/4_huhti/Kasvun_ajurit_6.pdf). 17.11.2011.
- EK. 2011a. Tietoja Suomen taloudesta. Ulkomaankauppa.  
[http://www.hpl.fi/www/fi/talous/tietoa\\_Suomen\\_taloudesta/ulkomaankauppa.php](http://www.hpl.fi/www/fi/talous/tietoa_Suomen_taloudesta/ulkomaankauppa.php). 4.11.2011.
- EK. 2011b. Tietoja Suomen taloudesta. Tavaraviennin rakenne.  
[http://www.ek.fi/ek/fi/yritysten\\_kv\\_toiminta/ulkomaankauppa/tavaraviennin\\_rakenne.php](http://www.ek.fi/ek/fi/yritysten_kv_toiminta/ulkomaankauppa/tavaraviennin_rakenne.php). 4.11.2011.
- Etelä-Savon ELY-keskus. 2010a. Etelä-Savolaisten yritysten kansainvälistymistarpeet 2010. Kotti-kysely 2010. Diasarja.
- Etelä-Savon ELY-keskus. 2010b. Etelä-Savon aluetalouuskatsaus 2010.  
[http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/EtelaSavonELY/Ajankohtaista/Julkaisut/Documents/ETEL%C3%84\\_SAVON\\_ALUETALOUSKATSAUS\\_2010.pdf](http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/EtelaSavonELY/Ajankohtaista/Julkaisut/Documents/ETEL%C3%84_SAVON_ALUETALOUSKATSAUS_2010.pdf). 10.3.2011.
- Etelä-Savon ELY-keskus. 2011. Aluetalouuskatsaus 2011. <http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/EtelaSavonELY/Ajankohtaista/Julkaisut/Documents/Julkaisut%202011/Etel%C3%A4-Savon%20aluetalouuskatsaus%202011.pdf>. 6.11.2011.
- ETLA. 2010. Suhdanne 2010/2. <http://www.etla.fi/index.php?did=877>. 25.2.2011.
- Europa. 2011. Euroopan unionin portaali.  
[http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26026\\_fi.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_fi.htm). 15.11.2011.
- Heikkilä, T. 2010. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Karisto.
- Jonung, L., Kiander, J., Vartia, P. 2009. The Great Financial Crisis in Finland and Sweden.
- Juntunen, E. 2006. Globalisaatio ja kansainvälinen talous. Bangkok: Text and Journal Publication Ltd.
- Kananen, J. 2010. Pk-yrityksen kansainvälistyminen. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja -sarja. Jyväskylä: Tampereen Yliopistopaino Oy - Juvenes Print.
- Karjalainen, L. 2004. Tilastomatematiikka. Jyväskylä: Gummerus.
- Krugman, P. 2009. Lama: talouskriisin syyt, seuraukset ja korjauskeinot. Helsinki: HS kirjat.
- Likitalo, H., Rissanen, R. 1998. Tutkimusmenetelmät. Opetusmoniste. Helsinki: Hakapaino.
- Peltola, A. 2006. Etelä-Savon vientiyrityskartoitus 2006. Tutkimusraportti. Etelä-Savon työ- ja elinkeinokeskus.
- Pylkkönen, A. 2009. Etelä-Savon vienti ja tuonti 2009. Diasarja. Etelä-Savon ELY-keskus.
- Rautio, K. 2008. Teollisuuden toimialakatsaus IV 2008. Tilastokeskus.  
[http://www.stat.fi/artikkelit/2009/art\\_2009-03-27\\_001.html](http://www.stat.fi/artikkelit/2009/art_2009-03-27_001.html). Päivitetty 27.3.2009. 10.3.2011.

- Rikama, S., Salmi, H. 2010. Miten Suomi selviää. Tilastokeskuksen Tieto&Trendit -lehti 6/2010. [http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art\\_2010-09-07\\_003.html?s=0](http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art_2010-09-07_003.html?s=0). 17.11.2011.
- Stenholm, P., Heinonen, J., Kovalainen, A., Pulkkinen, T. 2011. Global Entrepreneurship Monitor. Finnish 2010 report. Turun yliopisto A1/2011. Turku: Uniprint.
- TEM. 2009. Suomalainen tutkimus- ja innovaatiojärjestelmä on suurten uudistusten tarpeessa. Uutiskirje 29.10.2009. [http://www.tem.fi/index.phtml?97141\\_m=97142&s=3581](http://www.tem.fi/index.phtml?97141_m=97142&s=3581) 17.11.2011.
- TEM. 2010. Yrittäjyyskatsaus 2010. Työ ja yrittäjyys 60/2010. Helsinki: Edita.
- TEM. 2011. Yritysten kansainvälistymisen ja viennin edistämisen (YKE) linjaus 2011–2015. [http://www.yrittajat.fi/File/3e7ca8af-dff4-4db3-aa04-d5006a3dbe88/YKE-linjaus\\_2011-2015.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/3e7ca8af-dff4-4db3-aa04-d5006a3dbe88/YKE-linjaus_2011-2015.pdf). 17.11.2011.
- Tilastokeskus. 2011a. Palvelujen viennin ylijäämä kasvoi vuonna 2010. [http://www.stat.fi/til/pul/2010/pul\\_2010\\_2011-05-27\\_tie\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/pul/2010/pul_2010_2011-05-27_tie_001_fi.html). 17.11.2011.
- Tilastokeskus. 2011b. Katsaus yrityksiin, toimipaikkoihin ja konserneihin. [http://www.stat.fi/til/syr/2010/syr\\_2010\\_2011-11-25\\_kat\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/syr/2010/syr_2010_2011-11-25_kat_001_fi.html). 28.11.2011.
- Tilastokeskus. 2011c. Tietoa tilastoista. <http://www.stat.fi/meta/kas/vieja.html>. 1.12.2011.
- Tullihallitus. 2010. Metallit ja kemian teollisuus vetivät ulkomaankaupan kasvuun vuonna 2010. [http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/lehdistotiedotteet/2011/tiedote\\_20110209/index.html](http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/lehdistotiedotteet/2011/tiedote_20110209/index.html). 25.2.2011.
- Tullihallitus. 2011a. Tavaroiden ulkomaankauppa maakunnittain 2010. [http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/muut\\_katsaukset/kuluvavuosi/maakunnat10/liitteet/2011\\_M15.pdf](http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/muut_katsaukset/kuluvavuosi/maakunnat10/liitteet/2011_M15.pdf). 22.11.2011.
- Tullihallitus. 2011b. Tilastokuvaus: tavaroiden tuonti, vienti ja kauppatase maanosittain, maaryhmittäin ja maittain. [http://www.tulli.fi/fi/suomen\\_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastointi/tilastoluettelo/tuvita/index.jsp](http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastointi/tilastoluettelo/tuvita/index.jsp). 1.12.2011.
- Turunen, M. 2008. Etelä-Savon kansainvälistymiskartoitus 2008. Tutkimusraportti. Etelä-Savon työ- ja elinkeinokeskus.
- Valtiontalouden tarkastusvirasto. 2011. Valtion tuottavuusohjelma on vauhdittanut hallinnon kehittämistä. [http://www.vtv.fi/ajankohtaista/valtioruutuottavuusohjelma\\_on\\_vauhdittanut\\_hallinnon\\_kehittamista.html](http://www.vtv.fi/ajankohtaista/valtioruutuottavuusohjelma_on_vauhdittanut_hallinnon_kehittamista.html). 1.12.2011.
- Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa. Määrällisen tutkimuksen perusteet. Jyväskylä: Gummerus.
- Virtanen, V. Aluebarometri 2011. TEM julkaisuja. Alueiden kehittäminen 1/2011. [http://www.tem.fi/files/28942/TEM\\_1\\_2011\\_netti.pdf](http://www.tem.fi/files/28942/TEM_1_2011_netti.pdf). 25.2.2011.
- Väyrynen, R. Globalization and Global Governance. 1999. <http://www.google.com/books?hl=fi&lr=&id=3AUZuJQeqpoC&oi=fnd&pg=PR7&dq=Globalization+and+global+governance&ots=MDrd8EJ7-9&sig=dmz7MZqrJJkaWdQA-JPyWxtbdK8#v=onepage&q&f=false>. 6.11.2011.
- Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon. Suomalaisyrittäjä kansainvälistyy. Juva: Ws Bookwell



## Tutkimuksen saatekirje

Hyvä eteläsavolainen yritysedustaja

Terveiset täältä ELY-keskuksesta Mikkelistä. Yritysten kansainvälistyminen ja ulkomaankauppa ovat meille kaikille tärkeitä asioita. ELY-keskus (entinen TE-keskus) tarjoaa yrityksille neuvontapalveluja, valmennusta ja rahoitusta.

Linkistä aukeava kysely liittyy tradenomin tutkintoa varten tekemääni lopputyöhön ja toivon, että voitte käyttää hetken vastaamiseen. Kyselyyn vastaajat on poimittu ELY-keskuksen ASKO-tietokannasta tavoitteena saada tietoa ELY keskuksen kansainvälistymispalvelujen kehittämiseksi ja selvittää eteläsavolaisten yritysten kansainvälistymisen ja ulkomaankaupan tilaa. Vastauksenne ovat erittäin tärkeitä meille, koska haluamme kehittää palvelujamme.

Vastaukset käsitellään luottamuksellisina ja yksittäiset vastaukset eivät tule esille tuloksista. Pyydän Teitä täyttämään ja palauttamaan oheisen kyselyn **2.9.2011** mennessä. Liitän alle yhteystietoni mahdollisia kysymyksiä varten.

Kyselyyn vastaamiseen menee aikaa vain noin 10 minuuttia.

**Halutessanne saatte yhteenvedon tuloksista ja arvomme yhden Globaali-analyysohjelman vastanneiden pk-yritysten kesken (arvo 760 euroa).**

Lämmin kiitos yhteistyöstä ja ajastanne jo etukäteen

Linkki kyselylomakkeeseen:

<http://digiumenterprise.com/answer/>

### **Maaret Kaksonen**

Kansainvälistymisneuvoja – Adviser (myös tradenomiopiskelija)  
Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY) /  
Centre for Economic Development, Transport and the Environment  
Innovaatiot ja yritysrahoitus -yksikkö /  
Innovations and Business Finance  
maaret.kaksonen(at)ely-keskus.fi  
+358 400 653 809

Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus  
PL 164, 50101 Mikkelä  
[www.ely-keskus.fi/etela-savo](http://www.ely-keskus.fi/etela-savo)

## Tutkimuksen kyselylomake



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

**Tervetuloa vastaamaan Etelä-Savon ELY-keskuksen kansainvälistymiskyselyyn pe 2.9.2011 mennessä!**

**Etelä-Savon ELY-keskus (aiemmin TE-keskus) on säännöllisesti kartoittanut alueen yritysten kansainvälistä toimintaa. Tämän kyselyn tavoitteena on selvittää eteläsavolaisten yritysten kansainvälistymisen tilaa, kuulla yritysten mielipiteitä ja kehittää ELY-keskuksen kansainvälistymispalveluja paremmin yrittäjien tarpeita vastaaviksi. Kyselyyn vastanneet yritykset on poimittu ELY-keskuksen asiakasrekisteristä.**

**Kyselyyn vastaaminen kestää keskimäärin 10 minuuttia. Vastaukset käsitellään ehdottoman luottamuksellisesti.**

**Vastaajat saavat halutessaan tiivistelmän kyselyn tuloksista. Vastaajien kesken arvotaan Globaali, yrityksen kansainvälistymisen kehittämisohjelma pk-yrityksille (arvo 760 euroa).**

### **Kansainvälistymisterveisin**

Maaret Kaksonen

Kansainvälistymisneuvoja

Etelä-Savon ELY-keskus

Osoite: Mikonkatu 5, PL 164, 50101 Mikkeli, Finland

Puhelin: 0400 653 809

Email: [maaret.kaksonen@ely-keskus.fi](mailto:maaret.kaksonen@ely-keskus.fi)

<http://www.ely-keskus.fi/etela-savo/>

**YRITYKSEN TAUSTATIEDOT****1. Vastaajan perustiedot**

Yrityksen nimi \_\_\_\_\_

Vastaajan nimi (mahd.

palkintoa ja yhteydenpi-

toa varten) \_\_\_\_\_

**2. Yrityksen toimiala (valitse yksi vaihtoehto)**

Metsäteollisuus

Koneet ja laitteet

Perusmetalliteollisuus

Tekstiili-, vaatetusala ja kengät

Muoviteollisuus

Elektroniikka- ja sähköteollisuus

Graafinen teollisuus

Elintarviketeollisuus

Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**3. Montako henkilöä yrityksenne työllisti vuonna 2010**

1-10

11-50

51-250

yli 250

**4. Yrityksen liikevaihto vuonna 2010 (1000 euroa)?**

\_\_\_\_\_

**KANSAINVÄLINEN TOIMINTA**

**5. Harjoittiko yrityksenne jotain kansainvälistä toimintaa vuonna 2010?  
(Esimerkiksi vientiä, tuontia, tytäryritys, myyntiyhtiö, agentti, T&K toiminta, alihankinta jne.)**

- Kyllä  
 Ei

**6. Mitä kansainvälistä toimintaa yrityksenne harjoitti vuonna 2010?**

- Vientitoiminta (myös EU-ulkomaankauppa)  
 Tuontitoiminta (myös EU-tuonti)  
 Matkailutoiminta  
 Agentti ulkomailla  
 Tuotantotoimintaa ulkomailla esim. alihankkijat  
 Myyntiyhtiö, tytäryritys tms. ulkomailla  
 Tutkimus & kehitystoimintaa ulkomailla  
 Jokin muu kansainvälinen toiminta, mikä/mitkä?
- 

**7. Minä vuonna yrityksenne on aloittanut kansainvälisen toiminnan?**

---

**8. Kuinka monta prosenttia yrityksenne liikevaihdosta tuli vuonna 2010 viennistä tai muusta kansainvälisestä toiminnasta?**

- 0 %  
 1-5 %  
 6-25 %  
 26-50 %  
 51-75 %  
 yli 75 %

**9. Viimeisin taloudellinen taantuma 2008-2009 vaikutti yrityksemme kansainvälistymiseen ja/tai ulkomaankauppaan**

Erittäin paljon	Melko paljon	Jonkin verran	Ei ollenkaan	En osaa sanoa
( )	( )	( )	( )	( )

**10. Viimeisin taloudellinen taantuma 2008-2009 vaikutti julkisten kansainvälistymispalvelujen kysyntään yrityksessämme**

Merkittästi lisäten kysyntää	Jonkin verran lisäten kysyntää	Ei muuta velujen kysyntään	Vähentävästi palvelujen kysynnän tarvetta	En osaa sanoa
( )	( )	( )	( )	( )

**11. Tässä voitte kertoa, miten taloudellinen taantuma on vaikuttanut yrityksenne kansainvälisiin toimintoihin.**

---



---



---



---

**VIENTI**

**12. Onko yrityksellänne vientiä (myös EU-ulkomaankauppa)?**

( ) Kyllä  
( ) Ei

**13. Mitä tuotteita tai palveluja yrityksenne vie?**

---

**14. Pääosa viennistämme on (valitse toinen vaihtoehto)**

- suoraa vientiä (tavaroiden tai palvelujen vienti ulkomaiselle yritykselle (maahantuoja), ulkomaisen agentin kautta tai suoraan loppukäyttäjälle)
- epäsuoraa vientiä (tavaroiden tai palvelujen vienti Suomessa olevan esim. vieni-agentin tai toisen yrityksen kautta tai projektivientiä)

**15. Mitä jakelukanavaa yrityksenne käytti viennissä vuonna 2010? (voi valita useamman vaihtoehdon)**

- Agentti/maahantuoja
- Myyntikonttori tai vastaava
- Tuotannollinen yksikkö
- Alihankintayksikkö
- Huoltoon tai ylläpitoon keskittyvä yksikkö
- Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**16. Mihin maihin yrityksenne vie? (voi valita useamman vaihtoehdon)**

- Alankomaat
- Belgia
- Espanja
- Iso-Britannia
- Italia
- Itävalta
- Latvia
- Liettua
- Norja
- Puola
- Ranska
- Ruotsi
- Saksa
- Sveitsi
- Tanska
- Viro
- Australia
- Brasilia

- Intia  
 Japani  
 Kanada  
 Kiina  
 USA  
 Venäjä  
 Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**17. Kuinka monta prosenttia oli edellä mainitsemienne maiden osuus yrityksenne kokonaisviennistä vuonna 2010?**

- Alankomaat \_\_\_\_\_  
Belgia \_\_\_\_\_  
Espanja \_\_\_\_\_  
Iso-Britannia \_\_\_\_\_  
Italia \_\_\_\_\_  
Itävalta \_\_\_\_\_  
Latvia \_\_\_\_\_  
Liettua \_\_\_\_\_  
Norja \_\_\_\_\_  
Puola \_\_\_\_\_  
Ranska \_\_\_\_\_  
Ruotsi \_\_\_\_\_  
Saksa \_\_\_\_\_  
Sveitsi \_\_\_\_\_  
Tanska \_\_\_\_\_  
Viro \_\_\_\_\_  
Australia \_\_\_\_\_  
Brasilia \_\_\_\_\_  
Intia \_\_\_\_\_  
Japani \_\_\_\_\_  
Kanada \_\_\_\_\_  
Kiina \_\_\_\_\_  
USA \_\_\_\_\_  
Venäjä \_\_\_\_\_

Muu \_\_\_\_\_

**18. Miten arvioitte viennin kehittyvän tänä vuonna?**

- Kasvaa
- Pysyy ennallaan
- Vähenee
- En osaa sanoa

**19. Miten arvioitte viennin kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana?**

- Kasvaa
- Pysyy ennallaan
- Vähenee
- En osaa sanoa

**TUONTI**

**20. Onko yrityksellänne tuontia (myös EU-tuonti)?**

- Kyllä
- Ei

**21. Mitä tuotteita tai palveluja yrityksenne tuo Suomeen?**

---

---

---

---

**22. Mistä maista yrityksenne tuo tuotteita tai palveluita?**

- Alankomaat



- Belgia
- Espanja
- Iso-Britannia
- Italia
- Itävalta
- Latvia
- Liettua
- Norja
- Puola
- Ranska
- Ruotsi
- Saksa
- Sveitsi
- Tanska
- Viro
- Australia
- Brasilia
- Intia
- Japani
- Kanada
- Kiina
- USA
- Venäjä
- Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**23. Miten arvioitte yrityksenne tuontitoiminnan kehittyvän tänä vuonna?**

- Kasvaa
- Pysyy ennallaan
- Vähenee
- En osaa sanoa

**24. Miten arvioitte yrityksenne tuontitoiminnan kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana?**

- Kasvaa
- Pysyy ennallaan

- Vähenee  
 En osaa sanoa

**25. Jos yrityksellänne ei ole kansainvälistä toimintaa, mistä se pääasiassa johtuu (esimerkiksi resurssipula, yrityksen tuote, strateginen valinta pysyä kotimarkkinoilla jne.)?**

---

---

---

---

### **TULEVAISUUS**

**26. Oletteko suunnittelemassa viennin aloittamista uusiin maihin?**

- Kyllä  
 Ei

**27. Jos olette suunnittelemassa viennin aloitusta uusiin maihin, mihin maihin olette suunnittelemassa viennin aloittamista? (voi valita useamman vaihtoehdon tai jättää tyhjäksi, jos suunnitelmia viennin aloittamiseksi ei ole)**

- Alankomaat  
 Belgia  
 Espanja  
 Iso-Britannia  
 Italia  
 Itävalta  
 Latvia  
 Liettua  
 Norja  
 Puola  
 Ranska  
 Ruotsi

- Saksa
- Sveitsi
- Tanska
- Viro
- Australia
- Brasilia
- Intia
- Japani
- Kanada
- Kiina
- USA
- Venäjä
- Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**28. Oletteko suunnittelemassa tuontitoiminnan aloittamista uusista maista?**

- Kyllä
- Ei

**29. Jos vastasitte kyllä edelliseen kysymykseen, mistä maista olette suunnittelemassa tuontia? (voi valita useamman vaihtoehdon tai jättää tyhjäksi, jos suunnitelmia tuonnin aloittamiseksi ei ole)**

- Alankomaat
- Belgia
- Espanja
- Iso-Britannia
- Italia
- Itävalta
- Latvia
- Liettua
- Norja
- Puola
- Ranska
- Ruotsi
- Saksa

- Sveitsi  
 Tanska  
 Viro  
 Australia  
 Brasilia  
 Intia  
 Japani  
 Kanada  
 Kiina  
 USA  
 Venäjä  
 Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

#### KANSAINVÄLISTYMISPALVELUJEN KÄYTTÖ

**30. Onko yrityksenne käyttänyt viimeisen vuoden aikana joitakin seuraavista kansainvälistymispalveluista? Kuinka tyytyväisiä olette olleet saamaanne palveluun? (voi valita useamman palvelun)**

	Erittäin tyytyväinen	Melko tyytyväinen	Jokseenkin tyytymätön	Täysin tyytymätön	Emme ole käyttäneet kyseistä palvelua
Eurooppa-verkoston yrityskontaktitapahtumat	( )	( )	( )	( )	( )
Kansainvälistymisvalmennus (pitkäkestoinen)	( )	( )	( )	( )	( )
Kansainvälistymiseen liittyvät rahoituspalvelut	( )	( )	( )	( )	( )
Kansainvälistymisneuvonta	( )	( )	( )	( )	( )
Kehittämishjelmat esim. Globaali	( )	( )	( )	( )	( )
Konsultointipalvelut	( )	( )	( )	( )	( )
Liikkeyhteys- ja kontakti-	( )	( )	( )	( )	( )

palvelut					
Markkinaselvitys- ja kontaktimatkat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Viennin teemapäivät	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vientirengaat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Signaalisessiot (Tekes)	<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"/>

**31. Mitkä seuraavista kansainvälistymiseen liittyvät palvelut kiinnostavat yritystänne? (voi valita useamman palvelun)**

	Erittäin paljon	Paljon	Vähän	Ei ollenkaan
Eurooppa-verkoston yrityskontaktitapahtumat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kansainvälistymisvalmennus (pitkäkestoinen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kansainvälistymiseen liittyvät rahoituspalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kansainvälistymisneuvonta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kehittämishjelmat esim. Globaali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Konsultointipalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liikkeyhteys- ja kontaktipalvelut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Markkinaselvitys- ja kontaktimatkat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Viennin teemapäivät	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vientirengaat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Signaalisessiot (Tekes)	<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"/>

**32. Mistä yrityspalveluorganisaatioista yrityksenne on hankkinut kansainvälistymiseen liittyvää tietoa? Kuinka tyytyväisiä olette olleet saamaanne palveluun?**

	Erittäin tyytyväinen	Melko tyytyväinen	Jokseenkin tyytymätön	Täysin tyytymätön	Emme ole käyttäneet kyseisen organisaation palveluita
Finnvera	( )	( )	( )	( )	( )
Finpro	( )	( )	( )	( )	( )
Fintra	( )	( )	( )	( )	( )
Huolintaliike	( )	( )	( )	( )	( )
Kauppakamari	( )	( )	( )	( )	( )
Konsultit	( )	( )	( )	( )	( )
Tekes	( )	( )	( )	( )	( )
TEM	( )	( )	( )	( )	( )
Pankki	( )	( )	( )	( )	( )
Yrittäjäjärjestö	( )	( )	( )	( )	( )
YritysSuomi-palvelu	( )	( )	( )	( )	( )
ELY-keskus	( )	( )	( )	( )	( )
Jokin muu, mikä?	( )	( )	( )	( )	( )

**33. Kuinka paljon seuraavat kansainvälistymisvalmennukset kiinnostavat?**

	Erittäin paljon	Paljon	Vähän	Ei ollenkaan
Kieliopinnot	( )	( )	( )	( )
Kohdemaavalmennus	( )	( )	( )	( )

ja markkinaselvitys-  
matka

Kansainvälinen myyn-  
tiosaaminen

( ) ( ) ( ) ( )

Kulttuuritaidot

( ) ( ) ( ) ( )

Käytännön vientitoi-  
met

( ) ( ) ( ) ( )

Palvelujen tuotteista-  
minen kv-markkinoille

( ) ( ) ( ) ( )

Neuvottelutaidot

( ) ( ) ( ) ( )

Lyhyet tietoiskut ajan-  
kohtaisista aiheista

( ) ( ) ( ) ( )

Pitkäkestoinen kv-  
valmennus

( ) ( ) ( ) ( )

Viennin rahoitus

( ) ( ) ( ) ( )

Jokin muu, mikä?

( ) ( ) ( ) ( )

**34. ELY-keskus tukee yritysten toimintaa tarjoamalla kansainvälistymiseen liittyviä neuvonta-, rahoitus-, ja kehittämispalveluja. Tätä toimintaa voitaisiin mielestänne kehittää parhaiten (valitkaa mielestänne 1-3 parasta vaihtoehtoa)...**

Karsimalla hallinnointia

Huomioimalla yritysten tarpeet entistä paremmin

Lisäämällä tiedottamista ja yhteydenpitoa yritykseen

Lisäämällä virkamiesten omaa osaamista

Kehittämällä ELY-keskuksen palvelua

Lisäämällä henkilöstöresursseja

Kehittämällä sähköistä asiointia

Jokin muu, mikä? \_\_\_\_\_

**35. Minkälaista tukea tai apua yrityksenne kaipaa vientiin tai kansainvälistymiseen liittyen?**

---

---

---

---

**36. Palaute, terveiset, kommentit, yhteydenottopyyntö**

---

---

---

---

**37. Lähetämmekö Teille syys-lokakuussa sähköpostilla tiivistelmän kyselyn tuloksista?**

- Kyllä  
 Ei

**38. Haluatteko osallistua Globaali-ohjelman arvontaan (pk-yritys)?**

- Kyllä  
 Ei



## Taulukot

**Taulukko 1. Vastanneet yritykset liikevaihdon mukaan luokiteltuna**

	Yrityksiä	%	Kumulat. %
Liikev. <= 2000,00	37	48,7	58,7
2001,00 - 20000,00	22	28,9	93,7
20001,00+	4	5,3	100,0
Total	63	82,9	
Ei vast.	13	17,1	
<b>Yhteensä</b>	<b>76</b>	<b>100,0</b>	

**Taulukko 2. Yrityksen toimiala henkilöstömäärän mukaan**

		Yrityksen henkilömäärä				Yhteensä
		1-10	11-50	51-250	yli 250	
Yrityksen toimiala	Metsäteollisuus	3	1	0	3	7
	Koneet ja laitteet	7	9	1	0	17
	Perusmetalliteollisuus	1	3	0	0	4
	Tekstiili-, vaatusala ja kengät	3	0	0	0	3
	Muoviteollisuus	1	0	0	0	1
	Elektroniikka- ja sähköteollisuus	2	1	3	0	6
	Graafinen teollisuus	1	0	1	1	3
	Elintarviketeollisuus	1	0	2	0	3
	Jokin muu, mikä?	22	7	3	0	32
<b>Yhteensä</b>		<b>41</b>	<b>21</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>76</b>

**Taulukko 3. Vastaajien kansainvälinen toiminta**

**Harjoittiko yrityksenne jotain kansainvälistä toimintaa vuonna 2010?**

	Vastaus	Vastaajia	%
1.	Kyllä	65	85,53%
2.	Ei	11	14,47%
	<b>Yhteensä</b>	<b>76</b>	<b>100%</b>

Taulukko 4. Kansainvälisen toiminnan aloitusvuosi

	Vastaaja	%	Kumulat. %
Vuosi	24	31,6	31,6
1955	1	1,3	32,9
1960	1	1,3	34,2
1972	2	2,6	36,8
1980	1	1,3	38,2
1981	1	1,3	39,5
1984	2	2,6	42,1
1987	1	1,3	43,4
1988	1	1,3	44,7
1989	2	2,6	47,4
1990	5	6,6	53,9
1991	1	1,3	55,3
1992	1	1,3	56,6
1993	1	1,3	57,9
1994	1	1,3	59,2
1995	2	2,6	61,8
1998	1	1,3	63,2
1999	2	2,6	65,8
2000	4	5,3	71,1
2001	3	3,9	75,0
2002	2	2,6	77,6
2004	2	2,6	80,3
2005	3	3,9	84,2
2006	2	2,6	86,8
2007	1	1,3	88,2
2008	4	5,3	93,4
2009	1	1,3	94,7
2010	4	5,3	100,0
Total	76	100,0	

Taulukko 5. Yritykset, joilla on sekä vienti- että tuontitoimintaa

	Yrityksiä		Ei vastanneet		Yhteensä	
	N	%	N	%	N	%
Mitä kansainvälistä toimintaa yrityksenne harjoitti vuonna 2010?   Vientitoiminta (myös EU-ulkomaankauppa) * Mitä kansainvälistä toimintaa yrityksenne harjoitti vuonna 2010?   Tuontitoiminta (myös EU-tuonti)	36	47,4%	40	52,6%	76	100,0%

Taulukko 6. Vastaajien kansainvälinen toiminta

Kansainvälisen toiminnan muoto		
	Yrityksiä	%
Vientitoiminta (myös EU-ulkomaankauppa)	54	71,1%
Tuontitoiminta (myös EU-tuonti)	45	59,2%
Matkailutoiminta	2	2,6%
Agentti ulkomailla	15	19,7%
Tuotantotoimintaa ulkomailla	10	13,2%
Myyntiyhtiö, tytäryritys tms.	13	17,1%
Tutkimus & kehitystoimintaa	6	7,9%
Jokin muu kansainvälinen toiminta, mikä/mitkä?	7	9,2%
Yhteensä	76	100,0%

**Taulukko 7. Vastaajien kansainvälinen toiminta, avoimet vastaukset.**

---

kuljetu

---

jakelija

---

vientirengas Thaimaa

---

kansainväliset asiakkaat

---

suora vienti

---

tj ulkomailla

---

edustaja, ei agentti

**Taulukko 8. Jos yrityksessä ei ollut kansainvälistä toimintaa, mistä se johtui? Avoimet vastaukset.**

Tilitoimistomme on perustanut ulkomaalaisille toimijoille suomalaisia yrityksiä, jotka ovat asiakkaitamme, ja joita avustamme kirjanpidon lisäksi vero- ja sopimussuunnittelussa, tulkauksissa, perinnässä ja muissa suomalaiseseen yrityskulttuuriin kotouttamisasioissa.

---

Hitaasti hyvää tulee. Suunnitelmia on jo ja jälleenmyyjä suomesta hankittu sellainen jolla on kontaktit ulkomailla. Tästä yhteistyöstä toivomme 1-2 vuoden aikana näkyvää tulosta.

---

tuotekehitysvaihe vasta meneillään

---

Minulla se johtuu japanin tilanteesta ja jenin arvosta...euron hinta on heille liian kova

---

Teemme alihankintana tuotteita myös vientiä varten. Emme suoraa ulkomaankauppaa.

---

Tämänhetkinen asiakasverkosto on Suomessa.

---

paikallinen... on meidän juttu

---

Strateginen valinta. Pääosa myydyistä tuotteista liikevaihdoltaan niin pientä, että myyntikulut ovat liian suuret suhteessa liikevaihtoon.

---

Tuotteet on menneet sopivasti kaupaksi kotimaassa, suoraan kuluttajille. Uusi tuotesarjamme olisi sopiva myös vientiin.

---

Vienti on satunnaista ja vaatii erikoisrakentamista

---

Tarkoitus on syventää kaupankäyntiä olemassa olevien maiden ja vientiasiakkaidemme kanssa.

---

Resurssipula. Strateginen valinta, tosin nyt on Ruotsin markkina selvityksen alla.

---

Se vaikutti uuden toimintastrategian laatimiseen johtanut määrätietoiseen pyrkimiseen laajentaa toimintaa kansainväliseksi.

---

resurssipula

---

viennin eteen ei ole tehneet mitään oman ajankäytön

---

Yritys... Iso konserni hoitaa vientitoiminnan. Venäjän Karjalan vienti tyrehtyi logistiikka- ym. ongelmien vuoksi.

---

**Taulukko 9. Viennin osuus liikevaihdosta.**

	Yrityksiä	%	Kumulat. %	
% liike- vaihdosta	0 %	6	7,9	9,1
	1-5 %	11	14,5	25,8
	6-25 %	17	22,4	51,5
	26-50 %	8	10,5	63,6
	51-75 %	10	13,2	78,8
	yli 75 %	14	18,4	100,0
Total	66	86,8		
Ei vast.	10	13,2		
Yhteensä	76	100,0		

**Taulukko 10. Suoran ja epäsuoran viennin jakaantuminen vastaajien kesken.**

	Yrityksiä	%	Kumulat. %	
Vastaajat	suoraa vientiä	46	60,5	86,8
	epäsuoraa vientiä	7	9,2	100,0
	Yhteensä	53	69,7	
Ei vastanneet		23	30,3	
Yhteensä	76	100,0		

**Taulukko 11. Vientitoiminta vastaajayritysten henkilömäärän mukaan.**

	Montako henkilöä yrityksenne työllisti vuonna 2010				Yhteensä
	1-10	11-50	51- 250	yli 250	
Vientitoiminta (myös EU- ulkomaankauppa)	26	16	8	4	54
Yhteensä	26	16	8	4	54

**Taulukko 12. Vientimaat, avoimet vastaukset**  
**Mihin maihin yrityksenne vie? (voi valita useamman vaihtoehdon)**  
**Jokin muu, mikä?**

---

Islanti, Ghana

---

Itä blokki

---

Israel, Irlanti

---

Arabimaat

---

CIS maat

---

Moneen muuhunkin maahan

---

kehitysyhteistyöhankkeet, EU-hankkeet

---

Ukraina, Balkanin alue, Lähi-Itä

---

Hollanti

---

Korea

---

yli 20 maata

---

Kroatia

---

Romania, Argentiina, Etelä-Afrikka

---

Länsi-Afrikka

---

useita eri kansallisuuksia

---

25 afrikka

---

Chile, Portugali

---

valkov ukraina

---

Etelä-Afrikka, Indonesia

---

slovakia portugali bulgaria

---

Venäjän Karjalaan

---

Etelä-Afrikka

**Taulukko 13. Tuontimaat, avoimet vastaukset.**


---

 itä blokki
 

---



---

 TURKKI
 

---



---

 nepal, Egypti
 

---



---

 Valkovenäjä
 

---



---

 Kiina
 

---



---

 Korea
 

---



---

 Kroatia, Unkari
 

---



---

 Taiwan
 

---



---

 tuoleja
 

---



---

 portugal
 

---

**Taulukko 14. Taloudellisen taantumun 2008-2009 vaikutus tutkimukseen vastanneiden kansainvälistymiseen ja ulkomaankauppaan.**

Viimeisin taloudellinen taantuma 2008-2009 vaikutti yrityksemme kansainvälistymiseen ja/tai ulkomaankauppaan	En osaa sanoa	1
	Ei ollenkaan	15
	Jonkin verran	20
	Melko paljon	14
	Erittäin paljon	10
Yhteensä		60

**Taulukko 15. Taloudellisen taantumun 2008-2009 vaikutus tutkimukseen vastanneiden kansainvälistymispalvelujen kysyntään.**

Viimeisin taloudellinen taantuma 2008-2009 vaikutti julkisten kansainvälistymispalvelujen kysyntään yrityksessämme	En osaa sanoa	12
	Vähentävästi palvelujen kysynnän tarvetta	6
	Ei muutosta palvelujen kysyntään	31
	Jonkin verran lisäten kysyntää	7
Yhteensä		56

---

**Taulukko 16. Kansainvälistymispalvelujen käyttö, avoimet vastaukset**

**Onko yrityksenne käyttänyt viimeisen vuoden aikana joitakin seuraavista kansainvälistymispalveluista? Kuinka tyytyväisiä olette olleet saamaanne palveluun? (voi valita useamman palvelun)**

---

Finpro

---

Finnpro delegaatio

---

Finpro

---

Fintran kurssi

---

yhteishanke

---

ksasvuyritysvalmennus

---

kazakhstan

---

Ulkoasiainministeriön palvelut

---

**Taulukko 17. Ehdotukset, miten ELY-keskuksen toimintaa kehitetään**

Vastaus	Vastaajia	Prosentti
Huomioimalla yritysten tarpeet entistä paremmin	28	54,90%
Lisäämällä tiedottamista ja yhteydenpitoa yritykseen	28	54,90%
Kehittämällä ELY-keskuksen palvelua	13	25,49%
Lisäämällä virkamiesten omaa osaamista	12	23,53%
Kehittämällä sähköistä asiointia	9	17,65%
Karsimalla hallinnointia	8	15,69%
<u>Jokin muu, mikä?</u>	7	13,73%
Lisäämällä henkilöstöresursseja	4	7,84%
<b>Yhteensä</b>	<b>111</b>	



**Taulukko 18. Ehdotukset, miten ELY-keskuksen toimintaa kehitetään, avoimet vastaukset**

kansainvälisten yrittäjien kotouttamispalvelut

Kuljetustukia, investointitukea

investointien tulee olla mittavia että tukea saa

käynti tai muu yhteydenpito

sähköinen tiedottaminen

uudet palvelut

**Taulukko 19. Vastajien arviot viennin kehittymisestä vuonna 2011 yrityksen henkilömäärän mukaan.**

		Montako henkilöä yrityksenne työllisti vuonna 2010				Total
		1-10	11-50	51-250	yli 250	
Miten arvioitte viennin kehittyvän vuonna 2011?	Kasvaa	13	10	6	1	30
	Pysyy ennallaan	8	2	1	1	12
	Vähenee	3	3	1	2	9
Total		24	15	8	4	51

**Taulukko 20. Arvio viennin kehittymisestä vuonna 2011.**

	Yrityksiä	%	Kumulat. %
Kasvaa	30	39,5	58,8
Pysyy ennallaan	12	15,8	82,4
Vähenee	9	11,8	100,0
Yhteensä	51	67,1	
Vastamatta	25	32,9	
Yhteensä	76	100,0	

**Taulukko 21. Vastaaajien arvio viennin kehittymisestä seuraavan kolmen vuoden aikana**

	Vastaaaja	%	Kumulat. %
Kasvaa	43	56,6	84,3
Pysyy ennallaan	4	5,3	92,2
Vähenee	2	2,6	96,1
En osaa sanoa	2	2,6	100,0
Total	51	67,1	
Missing System	25	32,9	
Total	76	100,0	

**Taulukko 22. Arvio viennin kehittymisestä vuonna 2011 toimialoittain yritysmäärän mukaan.**

	Yrityksen toimiala (valitse yksi vaihtoehto)								Yht.
	Metsä- teolli- suus	Koneet ja lait- teet	Perus- metalli- teollisuus	TE- VA- NAKE	Elektroniikka- ja sähköteolli- suus	Graafinen teollisuus	Elintarvi- ke- teollisuus	Jokin muu	
Kasvaa	3	9	0	0	4	1	2	11	30
Pysyy ennal- laan	2	1	2	1	1	0	0	5	12
Vähenee	2	2	0	1	1	1	1	1	9
Total	7	12	2	2	6	2	3	17	51

**Taulukko 23. Arvio tuonnin kehittymisestä vuonna 2011.**

	Yrityksiä	%	Kumulat. %
Kasvaa	21	27,6	52,5
Pysyy ennallaan	12	15,8	82,5
Vähenee	4	5,3	92,5
En osaa sanoa	3	3,9	100,0
Total	40	52,6	
Vastaamatta	36	47,4	
Yhteensä	76	100,0	

**Taulukko 24. Arvio tuonnin kehittymisestä seuraavien kolmen vuoden aikana.**

		Yrityksiä	%
Valid	Kasvaa	27	35,5
	Pysyy ennallaan	8	10,5
	Vähenee	1	1,3
	En osaa sanoa	2	2,6
	Yhteensä	38	50,0
Missing	System	38	50,0
Total		76	100,0

**Taulukko 25. Vastaajien suunnitelmat aloittaa vienti uusiin maihin yrityksen henkilömäärän mukaan jaoteltuna.**

		Montako henkilöä yrityksenne työllisti vuonna 2010				Yhteensä
		1-10	11-50	51-250	yli 250	
Oletteko suunnittelemassa	Kyllä	22	14	5	2	43
viennin aloittamista uusiin	Ei	15	4	3	1	23
maihin?						
Total		37	18	8	3	66

**Taulukko 26. Vastaajien suunnitelmat aloittaa tuonti uusista maista yrityksen henkilömäärän mukaan jaoteltuna.**

		Montako henkilöä yrityksenne työllisti vuonna 2010				Yhteensä
		1-10	11-50	51-250	yli 250	
Oletteko suunnittelemassa	Kyllä	4	4	1	1	10
tuontitoiminnan aloittamista	Ei	30	12	5	2	49
uusista maista?						
Yhteensä		34	16	6	3	59

**Taulukko 27. Maat, joihin suunnitellaan viennin aloittamista.**

Vastaus	Lukumäärä	Prosentti
Saksa	12	29,27%
Ruotsi	10	24,39%
Iso-Britannia	6	14,63%
Norja	5	12,20%
Ranska	5	12,20%
Kiina	5	12,20%
Venäjä	5	12,20%
Tanska	4	9,76%
Viro	4	9,76%
Alankomaat	3	7,32%
Espanja	3	7,32%
Itävalta	3	7,32%
Latvia	3	7,32%
Puola	3	7,32%
Sveitsi	3	7,32%
Intia	3	7,32%
USA	3	7,32%
Belgia	2	4,88%
Italia	2	4,88%
Liettua	2	4,88%
Brasilia	2	4,88%
Australia	1	2,44%
Japani	1	2,44%
Kanada	0	0,00%
Jokin muu, mikä?	15	36,59%
<b>Yhteensä</b>	<b>105</b>	

**Taulukko 28. Maat, joista suunnitellaan tuonnin aloittamista.**

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti
16.	Viro	2	25,00%
22.	Kiina	2	25,00%
5.	Italia	1	12,50%
10.	Puola	1	12,50%
1.	Alankomaat	0	0,00%
2.	Belgia	0	0,00%
3.	Espanja	0	0,00%
4.	Iso-Britannia	0	0,00%
6.	Itävalta	0	0,00%
7.	Latvia	0	0,00%
8.	Liettua	0	0,00%
9.	Norja	0	0,00%
11.	Ranska	0	0,00%
12.	Ruotsi	0	0,00%
13.	Saksa	0	0,00%
14.	Sveitsi	0	0,00%
15.	Tanska	0	0,00%
17.	Australia	0	0,00%
18.	Brasilia	0	0,00%
19.	Intia	0	0,00%
20.	Japani	0	0,00%
21.	Kanada	0	0,00%
23.	USA	0	0,00%
24.	Venäjä	0	0,00%
25.	Jokin muu, mikä?	3	37,50%
	<b>Yhteensä</b>	<b>9</b>	