

Jonna Uusitalo

RADIAATTORIN VIENTI AUTOKULJETUKSIN PUOLAAN

Rettig Lämpö Oy

Opinnäytetyö

KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

Tammikuu 2010

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Yksikkö Pietarsaaren yksikkö	Aika Tammikuu 2010	Tekijä/tekijät Jonna Uusitalo
Koulutusohjelma Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma		
Työn nimi RADIOATTORIN VIENTI AUTOKULJETUKSIN PUOLAAN, Rettig Lämpö Oy		
Työn ohjaaja Pia-Lena Leskinen	Sivumäärä 69+7	
Työelämäohjaaja		
<p>Opinnäytetyön aihe on ”Radiaattorin vienti autokuljetuksin Puolaan.” Työn tavoitteena oli saada selville kuinka Rettig Lämmön vientiprosessi käytännössä meni. Käytin tässä opinnäytetyössä esimerkkirytyksenä pietarsaarelaista Rettig Lämpö Oy:tä. Rettig Lämpö Oy on vesikiertoisia lämmitys radiaattoreita valmistava yritys. Toteutin opinnäytetyön oman mielenkiinnon mukaan. Opinnäytetyöni käsitteli vientiä autokuljetuksin Puolaan.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsittelin vientiä. Koska vienti on laaja käsite, rajasin teoriaosuuden autokuljetuksiin ja tavarantoimittamiseen liittyviin asioihin. Kerroin Puolasta vientikohteena, muun muassa Puolan taloudesta ja infrastruktuurista. Puolassa sijaitsee Rettig Lämmön sisaryhtiö, jonne Rettig Lämpö toimitti radiaattoreita ja päätylevyjä, tämän vuoksi halusin tuoda tietoa Puolasta. Puola on taloudellisesti kehittyvä maa, jossa infrasturuktuuri on jälkeenyäännyttä, mutta kuitenkin se on ulkomaalaisten sijoittajien suosiossa.</p> <p>Työhön tein kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen. Haastattelin kuutta eri ihmistä. Tutkimuksen tarkoituksena oli saada Rettig Lämmön haastateltavilta kattava kuva Puolan viennistä ja kuinka vientitoiminta käytännössä eteni Puolaan. Haastattelin myös Rettig Lämmön huolitsijaa ajorjittelijä Jozef Lomskia, joka antoi käytännön näkökulman autokuljetuksen näkökulmasta. Lisäksi haastattelin Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikköä, jolta sain mielenkiintoisen näkökulman Puolasta.</p> <p>Tutkimuksesta kävi ilmi, että Puolaan vienti oli helppoa. Tutkimuksesta selvisi, että Puolan EU-jäsenyys on helpottanut huomattavasti vientiä Puolaan. Yrityksillä ei ollut esiintynyt ongelmia Puolan viennissä. Tutkimuksesta selvisi, että autokuljetus on hyvä tapa toimittaa radiaattoreita Puolaan, koska se on nopea ja joustava kuljetusmuoto. Autokuljetuksen etu on myös Via Baltic.</p>		
Asiasanat Autokuljetus, incoterms 2000, Puola, vienti		

ABSTRACT

CENTRAL OSTROBOTHNIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES Jakobstad	Date January 2010	Author Jonna Uusitalo
Degree programme International Business		
Name of thesis RADIATOR EXPORT TO POLAND BY TRUCK		
Supervisor Pia-Lena Leskinen		Pages 69+7
Instructor		
<p>The topic of the thesis is "Radiator export to Poland by truck". The aim of this work was to find out how Rettig Lämpö exports to Poland. The company Rettig Lämpö Oy was an example company on the topic. Rettig Lämpö is located in Pietarsaari and manufactures heating radiators. The work was done on my own interest. The thesis handles export to Poland by trucks.</p> <p>The theoretical framework handles export like truck transport and freight delivery. Poland as an export country, for example its infrastructure and economy, was also covered. In Poland is located the sister company of Rettig Lämpö. Rettig Lämpö exported heating radiators to Poland. Poland is a very developing country in Europe and the economy there is doing well. The infrastructure in Poland is quite bad.</p> <p>The research was made as a qualitative research. Six people were interviewed. The purpose of the research was to get good information about exports to Poland from Rettig Lämpö. Ahola Transport which is a forwarding company told about truck transport and Finpro export company gave good information about Poland.</p> <p>The research defined that export to Poland is quite easy. Poland's membership to the EU was good, because export was easier after that. The companies have not had problems to export to Poland. The research also defined that truck transport is a good way to export to Poland, because it is so flexible and quick. The research also defined that the transport road to Poland is good though Via Baltic.</p>		
Key words Export, Incoterms 2000, Poland, truck transport		

**TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
SISÄLLYS**

1 JOHDANTO	1
2 RETTIG LÄMPÖ OY	4
2.1 Rettig Lämpö Oy:n historia	4
2.2 Rettig Lämmöstä yleistä tietoa	5
2.3 Radiaattorit	6
3 LOGISTIIKKA	8
3.1 Logistiikan tehtävä	8
3.2 Vientikuljetus ja kuljetustavan valinta	9
3.3 Autokuljetus kuljetustapana	9
3.4 Suomen ulkomaan kuljetukset	11
3.5 Autokuljetukset Puolaan	12
3.6 Vientiasiakirjat kansainvälisissä autokuljetuksissa	13
3.7 Kuljetuskustannukset	13
3.8 Toimitusaika	15
3.9 Huolitsija	16
4 VIENTI PUOLAN MARKKINOILLE	18
4.1 Puolan talous	20
4.2 Puolan infrastruktuuri	21
5 VIENTITOIMINTA	23
5.1 Vientistrategia	23
5.2 Viennin voimavarat	25
5.3 Vienti vieraaseen maahan	25
5.4 Vientimenettely	26
6 TOIMITUSLAUSEKKEET AUTOKULJETUKSISSA	28
6.1 Toimituslausekkeen määritelmä	28
6.2 Toimituslausekkeen valinta	29
6.3 Incoterms toimituslausekkeiden rakenne	30
6.4 Incoterms 2000-toimituslausekkeet autokuljetuksissa	30
7 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	34
7.1 Kvalitatiivinen tutkimus	34
7.2 Tutkimusaineiston hankinta haastatteluilla	36
7.3 Kohderyhmän valinta	37
8 TUTKIMUKSEN TULOKSET	39
8.1 Haastateltavien taustatiedot	39
8.2 Yritystoiminnan esittely	40
8.3 Autokuljetus kuljetustapana	43

8.4 Lastin pakkaaminen ja purkaminen	49
8.5 Tavarantoimittaminen	51
8.6 Huolinta	55
8.7 Puolaan vienti	56
8.8 SWOT-analyysi tutkimustuloksista	59
9 POHDINTA	62
LÄHTEET	65
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on kuvailla vientiä Puolaan. Opinnäytetyön tavoite on selvittää kuinka Rettig Lämmön vientiprosessi käytännössä menee. Tutkimusongelmani tälle opinnäytetyölle on: ”Miten Rettig Lämmön radiaattorit viedään Puolaan?”. Tässä opinnäytetyössä tulee esille käytännön näkökulmasta se, kuinka Rettig Lämpö hoitaa Puolaan kohdistuvan viennin. Työn tarkoitus on antaa tietoa siitä, mitä yrityksen tulee ottaa huomioon Puolaan kohdistuvassa viennissä. Tässä opinnäytetyössä aihe on rajattu autokuljetukseen. Olen rajannut opinnäytetyöni autokuljetuksiin, koska Rettig Lämmön tuotteita viedään ainoastaan autokuljetuksin.

Opinnäytetyölläni ei ole toimeksiantajaa. Käytän tässä opinnäytetyössä Rettig Lämpö Oy:tä esimerkkiyrityksenä. Rettig Lämpö Oy on vesikiertoisia lämmitysradiaattoreita valmistava yritys, joka sijaitsee Pietarsaareissa. Olen valinnut Rettig Lämpö Oy:n, koska olen suorittanut työharjoittelun siellä. Rettig Lämpö Oy ei antanut minulle opinnäytetyön aiheita, joten olen saanut oman mielenkiinnon mukaan toteuttaa opinnäytetyön. Rettig Lämpö vie valmistamiaan radiaattoreita sisaryhtiölle Puolan Rybnikiin. Tämän vuoksi tulen käsittelemään tässä opinnäytetyössä Rettig Lämmön vientiä Puolaan.

Opinnäytetyö koostuu kahdesta osa-alueesta: teoriaosuudesta ja tutkimusosiesta. Teoriaosuudessa olen rajannut käsitteen vienti, sillä se on laaja käsite. Olen kirjoittanut ainoastaan tavaran toimittamiseen liittyvistä asioista. Teoriaosaan olen käyttänyt mahdollisimman tuoreita lähteitä. Olen käyttänyt teoriaosuuteen kirjoja ja Internet-sivuja. Puolasta oli erittäin vaikea löytää tietoa, joten kirjatieta Puolasta ei ole. Koska kaikki löytämäni kirjat olivat hyvin vanhoja, joten päätin ottaa Internetistä tuoreinta tietoa Puolasta. Olen myös käyttänyt ruotsinkielistä ja englanninkielistä teoriaa.

Työssä käsitellään ensimmäiseksi Rettig Lämpö Oy:tä. Luku kaksi sisältää historiaa Rettig Lämmöstä ja tietoa Rettig Lämpö Oy:n toiminnasta. Teoriaosan kolmas luku käsittelee logistiikkaa. Logistiikkaluvussa olen käsitellyt muun muassa

logistiikkaa käsitteenä, vientikuljetusta, kuljetustavan valintaa ja autokuljetusta kuljetustapana. Autokuljetus on Suomen tärkein kuljetusmuoto, se on nopea ja joustava kuljetusmuoto. Rettig Lämmön radiaattorit kuljetetaan autokuljetuksin Via Baltican kautta Puolan Rybnikiin. Via Baltican tie kulkee Viron, Latvian ja Liettuan kautta Puolaan.

Luvussa neljä olen käsitellyt Puolaa vientimaana. Puola on toiseksi tärkein vientimaa Viron jälkeen Suomelle. Puola liittyi Euroopan unioniin vuonna 2004. Puolan talous on kasvusuhdanteessa ja ulkomaalaiset sijoittajat ovat erittäin kiinnostuneita Puolasta sen talouden kasvusuhdanteen takia. Puola on maantieteellisesti noin Suomen kokoinen maa, mutta asukkaita Puolassa on noin 38,12 miljoonaa.

Luku viisi käsittelee vientitoimintaa, eli sitä mitä yrityksen tulee ottaa huomioon aloittaessaan vientiä. Viennin tai kansainvälistymisen suunnittelu on kaiken perusta. Vienti vaatii yritykseltä vahvaa panostusta ja henkisiä voimavaroja. Maan lait ja säädökset on viejän syytä huomioida ennen viennin aloittamista. Puola on hyvin byrokraattinen maa ja tämän lisäksi Puolan laki on jatkuvan kehityksen alaisena. Viejän on varattava runsaasti aikaa Puolan vientiin byrokration takia, tämän vuoksi esimerkiksi Finpro auttaa yritystä viennin aloittamisessa tai muissa kansainvälistymisasiassa. Luvussa kuusi olen käsitellyt toimituslausekkeitä ja niiden merkityksiä. Olen rajannut toimituslausekkeet ainoastaan autokuljetuksiin. Rettig Lämpö käyttää toimituslauseketta CPT.

Tein kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen. Käytin haastattelumenetelmänä teemahaastatteluja. Tutkimusta varten haastattelin kuutta eri henkilöä. Valitsin tutkimukseeni neljä Rettig Lämmön työntekijää ja Ahola Transportin työntekijän, koska Rettig Lämpö käyttää huolitsijana kokkolalaista Ahola Transportia. Lisäksi halusin näkökulman Puolasta, joten valitsin haastateltavaksi Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahden. Halusin saada eri näkökulmia tutkimusosiooni. Tavoitteenani oli saada kattava kuva Rettig Lämmön radiaattoreiden viennistä Puolaan ja siitä millainen vientimaa Puola käytännössä on.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että Puola on helppo vientimaa nykyään. Puola on EU-jäsenyyden myötä vielä korruptoitunut ja byrokraattinen maa, mutta lainsäädäntö on kovan kehityksen alla. Suomesta Puolaan on kaksi tapaa kuljettaa tavaraa, maanteitse Via Baltican kautta tai laivakuljetuksin Helsingistä Gnydiaan. Puolan infrastruktuuri on kovin jälkeenjäänyttä, mutta sitä ollaan kehittämässä tulevien vuosien aikana. Puola on suuri markkinatalousmaa, jossa on kova kysyntä ja kilpailu.

Rettig Lämpö toimittaa Puolan tehtaalle Rybnikiin radiaattoreita ja päätypeljejä. Rettig Lämmön Puolaan vienti on aika pientä verrattuna muihin Rettig Lämmön vientimaihin. Ahola Transport toimii huolitsijana, koska Rettig Lämmöllä ei ole omaa kuljetuskalustoa. Ahola Transportin mukaan kuljetusreitillä ei ole esiintynyt ongelmia. Radiaattorit ovat pysyneet ehjinä kuljetuksen aikana, koska ne pakataan solumuoviin ja lastataan lastauslavoihin. Radiaattoreiden vienti Suomesta Puolaan kestää vain muutaman päivän, joten yritysten mukaan autokuljetus on sopiva vaihtoehto radiaattoreiden kuljettamiseen. Autokuljetus on myös nopea ja joustava kuljetusmuoto.

2 RETTIG LÄMPÖ OY

Tämä luku käsittelee Rettig Lämpö Oy:tä. Rettig Lämpö on esimerkkiyritys opinnäytetyölleni. Rettig Lämpö Oy on Pietarsaassa sijaitseva radiaattoritehdas, joka on perustettu yli viisikymmentä vuotta sitten. Tänä päivänä Rettig Lämpö Oy on nykyaikaisin radiaattoritehdas Pohjoismaissa.

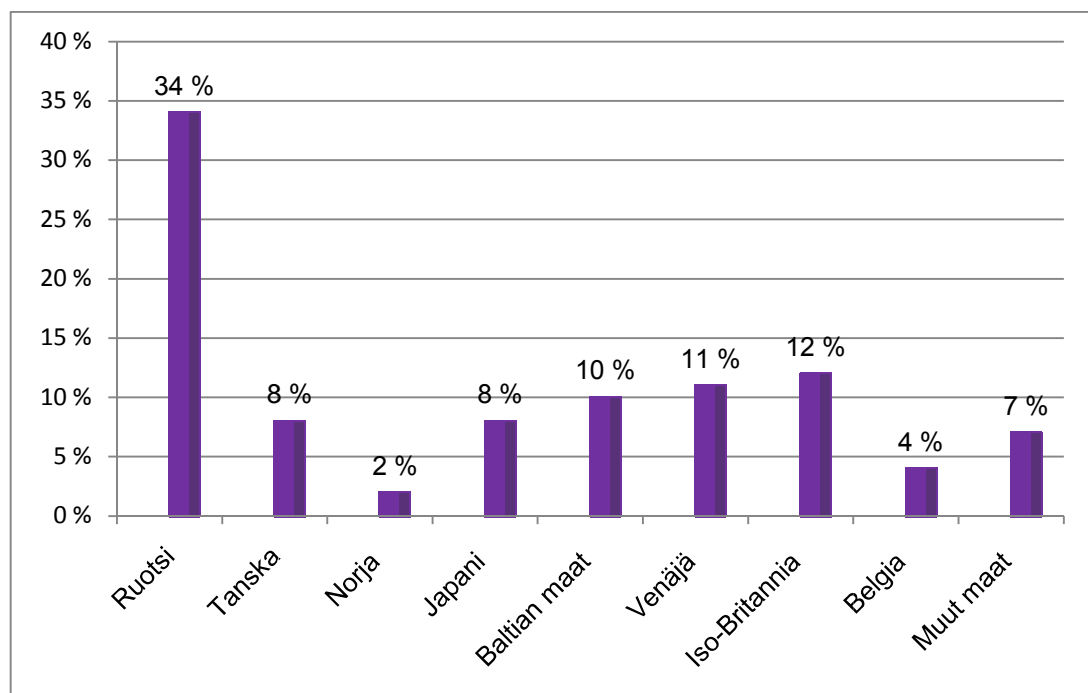
2.1 Rettig Lämpö Oy:n historia

Rettig Oy on von Rettigin suvun omistama suomalainen perheyrittäjä, jolla on yli 200 vuotinen historia takanaan. 1700-luvun lopulla alkanut yritystoiminta tupakkateollisuudesta laajeni laivanrakennukseen vuonna 1897, silloin perustettiin Bore-varustamo, joka on yhä toiminnassa. Metalliteollisuus sai alkunsa Purmon kylästä, joka sijaitsee lähellä Pietarsaarta. (Starckjohan Steel Ab 2006.) Purmon kylään perustettiin vuonna 1953 Purmo Tuote -niminen yritys, jonka perustivat Gunnar Skog, Ivar Långnabba ja Ingvar Granroth. (Rettig ICC 2007a.) Purmo Tuote Oy valmisti Purmo-pokasahoja, jotka saavuttivat suuren suosion. Tuotevalikoimaa lisättiin sen jälkeen, kun yritys siirtyi Pietarsaareen vuonna 1956. (Starckjohan Steel Ab 2006.) Yrityksen tuotevalikoimaan kuuluivat Purmo saha, aurinkotuoli Lepo-Lasse, lumilapio Pyry-Pekka sekä erilaiset metallialan tarvikkeet ja kalusteet. Purmo Tuote osti vuonna 1959 Terjärv-elementin, joka valmisti pellistä radiaattoreita. Tuotetta parannettiin ja koneisto uudistettiin, jonka johdosta lämmönluovutus ja ilmanvirtaus paranivat. Tämän vuoksi kilpailukyky kasvoi. Kotimarkkinoiden hyvän menekin vuoksi päätettiin aloittaa tuotteen vienti Saksaan ja Englantiin vuosina 1960 - 1970. Vuonna 1971 Oy Rettig Ab osti Purmo Tuotteen josta tuli Rettigin ensimmäinen radiaattoritehdas. Tänä päivänä Rettig Lämpö Oy kuuluu Rettig ICC konserniin, joka on Euroopan suurin radiaattorivalmistaja. (Rettig ICC 2007a.) Rettig Oy on jaettu kolmeen liiketoiminta-alueeseen, joista Rettig ICC valmistaa radiaattoreita ja säätölaitteita, Oy Rettig Ab Bore harjoittaa varustamotoimintaa ja Tarkala Oy on kiinteistötoimintaa. (Starckjohan Steel Ab 2006.)

2.2 Rettig Lämmöstä yleistä tietoa

Rettig Lämpö Oy on yli 50 vuotta sitten perustettu yritys, joka sijaitsee Pietarsaareissa. Rettig Lämpö Oy valmistaa vesikiertoisia lämmitysradiaattoreita, joita markkinoidaan PURMO tuotenimellä. Tehdas on Pohjoismaiden nykyaikaisin radiaattoritehdas. (Rettig ICC 2007e.) Vuonna 2008 Rettig Lämpö Oy:ssä työskenteli 220 henkilöä. Liikevaihto vuonna 2008 oli 57 miljoonaa euroa. Rettig Lämmön sisaryhtiöt ovat Isossa-Britanniassa, Belgiassa, Saksassa, Ranskassa ja Puolassa. (Bergvall 2009). Rettig Lämmön vientimaat ovat Ruotsi, Tanska, Norja, Viro, Latvia, Venäjä, Japani, Iso-Britannia, Belgia, Saksa, Kreikka, Puola, Ranska, Espanja. (TAULUKKO 1.) Yksittäisiä vientimaita vuonna 2009 on ollut Serbia, USA ja Kypros. (Gäddnäs, Bergvall 2009.)

TAULUKKO 1. Vuonna 2008 vienti Rettig Lämmöltä (mukailien Bergvall 2009.)



2.3 Radiaattorit

Rettig Lämmön tuotevalikoima on laaja. Rettig Lämpö valmistaa radiaattoreita asiakkaiden toiveiden mukaisesti. Purmo-tuotteiden värivalikoima on laaja, lisäksi osa malleista on saatavana myös kromin, metallin, nikkelin tai kullan sävyisenä. Rettig Lämpö Oy:n tuotteissa on parhaat lämmönluovutusominaisuudet ja monipuolinen säädettävyys. Radiaattorit valmistetaan laatumateriaaleista. Radiaattorit valmistetaan kylmävalssatusta teräksestä. (Purmo 2007.) Rettig ICC valmistaa (KUVIO 1.) paneeliradiaattoreita, jaeradiaattoreita, pyyheliinakuivaimia, konvektoreita ja sisustusradiaattoreita. (Rettig ICC 2007d).



KUVIO 1. Tuotevalikoima (Rettig ICC 2007d.)

Vuonna 2008 Rettig Lämmön tuotannosta valmistui 900 000 kappaletta radiaattoreita. Rettig Lämpö valmistaa Pietarsaassa seuraavia tuotteita: Purmo Compact, Purmo Ventil Compact, Purmo Hygiene, Purmo Planora, AIR, Thermopanel ja ThermoCon konvektoreita. (Rettig Lämpö 2009.) Rettig Lämpö toimitti vuonna 2008 Puolaan muun muassa Purmo Kon, Purmo Planora, Purmo Ventil Compact ja Purmo Air sekä päätylevyjä. Vienti Puolaan on Mats Bergvallin mukaan pientä. Vuonna 2008 Rettig Lämpö Oy toimitti Puolaan 1,8 miljoonan euron arvosta radiaattoreita. (Bergvall 2009.) Rettig Lämmön tuotteet kuljetetaan autokuljetuksin. Tuotteet pakataan autoon Pietarsaassa ja ne kuljetetaan Puolaan Rybnikiin. Puolan toimituksissa käytetään huolitsijana Ahola Transportia.

Kaikki Rettig Lämmön radiaattorit täyttävät laatustandardit. Rettig Lämmön laatujärjestelmä ja ympäristöjärjestelmät täyttävät sertifikaatit ISO 9001 ja ISO 14001 vaatimukset. (Rettig ICC 2007c.) Lisäksi Rettig Lämmön tuotteilla on seuraavat sertifikaatit: RAL – Gütegemeinschaft Heizkörper aus Stahl e.V. NF – Afnor Certification, ATITA, KITEMARK LICENCE – BSi Product Services ja SANROS. (Rettig Lämpö 2009.)

Radiaattoreilla on kymmenen vuoden takuu toimituspäivästä lähtien. Takuu kattaa valmistus- ja materiaali- vialat. Rettig Lämpö korvaa viallisen tuotteen uudella tuotteella veloituksetta. Takuu ei kata vaurioita, jotka ovat tulleet esimerkiksi varastoinnista tai työmaalla. Lisäksi takuuseen ei kuulu asiakkaan virheellisestä käytöstä aiheutuneita vaurioita. (Rettig ICC 2007b.) Seuraava luku käsittelee autokuljetuksia. Autokuljetukset ovat osa onnistunutta logistista tapahtumaa. Rettig Lämmön radiaattorit kuljetetaan autokuljetuksin Puolan Rybnikiin.

3 LOGISTIIKKA

Logistiikka on laaja käsite, jonka vuoksi olen rajannut tämän aihealueen ainoastaan logistiikan tehtävään. Keskityn tässä luvussa autokuljetuksiin, koska Rettig Lämmön tuotteita viedään ainoastaan autokuljetuksin. Tavarán määrástá, laadusta ja arvosta riippuu, mikä kuljetusväline sopii parhaiten toimitettavalle tavaralle.

3.1 Logistiikan tehtävä

Logistiikka on globaalia toimintaa. Ilman sitä eivät hyödykkeet ja tavarat liikkuisi. Logistiikka on osa jokapäiväistä elämäämme. Jokainen tuote tarvitsee raaka-aineita ja kuljetusta, jotta se päätyy loppukäyttäjälle. Logistiikka käsitteenä on vielä melko nuori, se on syntynyt materiaalitalouden ja kuljetustalouden johdosta. Logistiikkakäsitteenä kuvaa lähinnä materiaalien hyödykkeiden toimittamiseen liittyviä koordinoititehtäviä. Se vaatii kokonaisvaltaista osaamista ja kokonaisuuden ymmärtämistä muun muassa tuotannosta, raaka-ainevirroista, jakelusta ja rahavirroista. Uudet ratkaisut logistiikan puolella vaativat aina luovuutta, taloudellisten tosiasioiden hallintaa sekä teknologioiden tuntemusta. (Karrus 2001, 11–13.)

Kaij. E. Karrus on määritellyt logistiikan seuraavasti:

”Logistiikka on materiaali-, tieto- ja pääomavirtojen, hankinnan, tuotannon, jakelun ja kierrätyksen, huolto- ja tukipalvelujen, varastointi-, kuljetus- ja muiden lisäarvopalvelujen sekä asiakaspalvelun ja -suhteiden kokonaisvaltaista johtamista ja kehittämistä.” (Karrus 2001, 13.)

3.2 Vientikuljetus ja kuljetustavan valinta

Kuljetuksella tarkoitetaan yksinkertaisesti palvelua, jossa tavaraa toimitetaan paikasta toiseen; palvelujen tuotanto tapahtuu niin maalla, merellä ja ilmassa. Kuljetukset ovat pääosassa logistisen ketjun eri vaiheissa alkaen raaka-aineiden hankinnasta tuotantoon ja lopulta päättyen valmiiden tuotteiden toimittamiseen asiakkaille. Kuljetus on tuotteen myyjän ja ostajan välinen sopimus tai käytäntö. Tavaravirta vaatii myös informaatiovirtaa myyjän ja ostajan ja muiden osapuolten välille. (Suomen Kuljetusopas 2009e.)

Kuljetustavan valintaan vaikuttaa ensisijaisesti millaisesta tuotteesta on kysymys ja minne vienti suuntautuu (Fintra 2003, 53). Kansainvälisessä kaupassa kuljetustapoina käytetään yleensä autokuljetusta, laivakuljetusta, rautatiekuljetusta, lentokuljetusta tai yhdistettyä kuljetusta (Pehkonen 2000, 113). Kuljetustapaa valittaessa tulee ottaa huomioon muun muassa toimitettavan tavanaerän määrä, sillä rahtikustannus jää pienemmäksi, kun toimitetaan suurempi tavanaerä kerralla. Herkästi rikkoutuva tavara tai arvokas tavara voi vaatia erikoiskohtelua, joten kaikki kuljetusmuodot eivät ole tällöin mahdollisia. (Finanssialan keskusliitto 2009.)

Kuljetuskustannukset, kuljetusnopeus ja kuljetusvarmuus ovat merkittäviä kuljetustavan valintaan vaikuttavia tekijöitä, esimerkiksi kuljetusvarmuuden perusedellytyksenä on, että tavaralla on oltava oikeaan aikaan ja vaurioitumattomana määräpaikassa. (Pehkonen 2000, 113; Suomen Kuljetusopas 2009b). Sen lisäksi kuljetustavan valintaan liittyy myös tavarallaan määrä, tavarallaan lähtö- ja määräpaikka. (Pehkonen 2000, 113.)

3.3 Autokuljetus kuljetustapana

Vuonna 1922 talouselämän nousukaudella alkoi kuorma-autokanta nousta voimakkaasti. Ensimmäiset puoliperävaunut tulivat käyttöön oikeastaan vain tukkien kuljetuksiin 1920-luvun lopulla. Suomessa tieverkon rakentaminen ajoittuu

1950–1960-luvuille. Vasta tämän jälkeen autosta tuli huomattava kuljetusvaihtoehto. (Suomen Kuljetusopas 2009c.)

Autoliikenne on merkittävä ulkomaankuljetuksissa. Autokalusto on teknisesti kehittynyt ja sen käyttömahdollisuudet ovat monipuolistuneet. Suomen sijainnin takia on muodostunut kaksi pääreittiä Keski-Eurooppaan liikennöidessä. Yksi vaihtoehto on mennä Ruotsin kautta hyödyntäen Itämeren lauttaliikennettä ja toinen vaihtoehto on niin kutsuttu Baltian reitti, eli Via Baltica Venäjän tai Viron, Latvian, Liettuan ja Puolan kautta. (Pehkonen 2000, 132.)

Autokuljetusmuodon etuja ovat lastauksen ja purkamisen joustavuus sekä kuljetuksen nopeus. (Pehkonen 2003,133.) Autokuljetuksen etu on myös se, että maanteitse voidaan kuljettaa suuriakin kuormia niin sanotusti päästä päähän – kuljetuksin ja lisäksi voidaan suorittaa keruu- ja jakelutoimintaa. (Karrus 2001, 114.) Autokuljetuksen haitat taas ovat suhteellisen kalliit rahtikustannukset, paino- ja kokorajoitukset, ajokiellot määräaikoina eräiden maiden teillä ja erilaiset maantieverot sekä tienkäyttömaksut. Maantieverkoston ruuhkautuminen on yksi monien maiden ongelma. Se on aiheuttanut myös eri maissa kielteistä suhtautumista maantiekuljetuksiin. (Pehkonen 2000,133.)

Euroopan unioni on määrittänyt kansainvälisen liikenteen ajoneuvoille ja sen yhdistelmille säännöt, jotka käsittelevät painoa, leveyttä, korkeutta ja muita teknisiä vaatimuksia. Euroopan unionin maat voivat päättää itse kansallisessa liikenteessä asioivien ajoneuvojen sallitut mitat ja painot. Suomessa ja esimerkiksi Ruotsissa sallitut mitat ja painot ovat suuremmat kuin muissa Euroopan unionin maissa. (Suomen Kuljetusopas 2009a.)

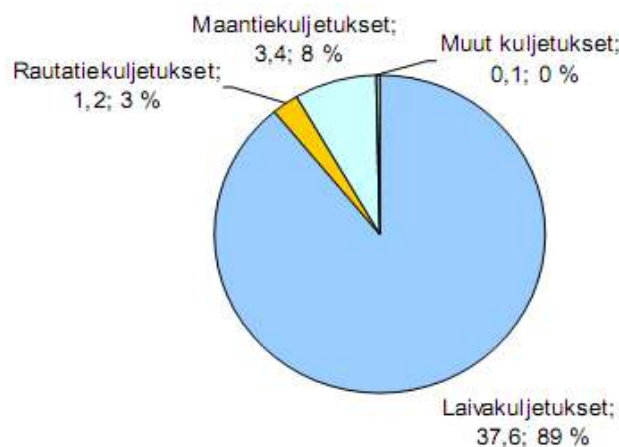
Suomessa maakuljetuksen kalustotyyppit ovat olleet (LIITE 1.) kaksi- ja kolmiakselinen kuorma-auto, puoliperävaunuyhdistelmä ja varsinainen perävaunuyhdistelmä sekä kevyet kuorma- ja pakettiautot. Kotimaan liikenteessä nykyiset säädökset rajaavat kokonaispainon 60 tonniin. (Karrus 2001, 114.) Kuorma-auton sekä perävaunun sallittu korkeus Suomessa on 4,2 metriä ja kansainvälisessä kuljetuksissa 4,0 metriä (Suomen Kuljetusopas 2009a). Mitta- ja

painorajoitukset ja kääntyvyysvaatimukset muodostavat nykyään monimutkaisen säännösten (Karrus 2001, 114).

3.4 Suomen ulkomaan kuljetukset

Kuljetusmuodon valintaan vaikuttaa muun muassa tuote, tuotteen määrä ja laatu sekä vientimaa. Kuljetusmuodot eivät välttämättä kilpaile keskenään, vaan muodostavat toisiaan täydentäviä kuljetusketjuja. Yleisesti voidaan todeta, että maantiekuljetus on aina yksi osa kuljetustapahtumaa, vaikka lisäksi joudutaan käyttämään laiva-, rautatie- tai lentokuljetusta. (Suomen Kuljetusopas 2009b.)

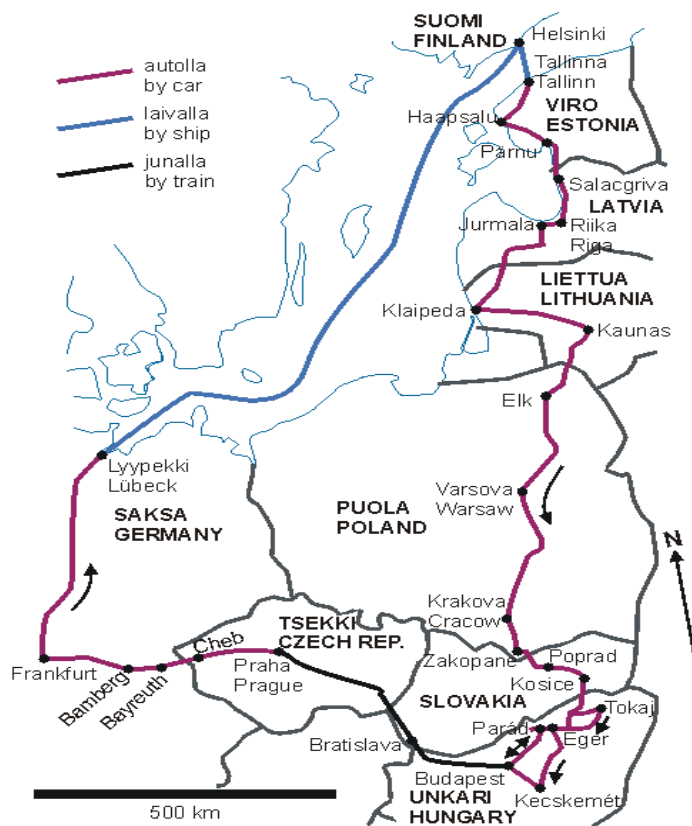
Suomessa kuljetetaan päivittäin noin 1,5 miljoonaa tonnia tavaraa. (Kuljetusala.com 2009.) Kuvio 2 osoittaa, että Suomen ulkomaan vientikuljetuksista käytetyin kuljetusmuoto on laivakuljetukset. Esimerkiksi vuonna 2008 laivakuljetukset olivat 89 %. Sitä vastoin maantiekuljetusten osuus ulkomaankuljetuksissa oli vain 8 %. Mutta kuten kuviosta 2 voidaan todeta, maantiekuljetukset ovat laivakuljetusten jälkeen toiseksi tärkein kuljetusmuoto ulkomaan kuljetuksissa. (Tulli 2009.) Suomi on kaukainen maa, kun lähdetään viemään tuotteita esimerkiksi Afrikkaan tai Lähi-itään. Tämän takia joudutaan käyttämään pääsääntöisesti laivakuljetuksia, joiden toimitusaika on pitkä.



KUVIO 2. Suomen ulkomaan vientikuljetukset vuonna 2008 ja kuljetusmuodon mukaan (miljoonaa tonnia) (Tulli 2009).

3.5 Autokuljetukset Puolaan

Autokuljetukset Puolaan tapahtuvat pääsääntöisesti Via Baltican kautta, joka tarkoittaa uuslatinan kielellä Baltian tietä. Via Baltica reitti kulkee Viron, Latvian ja Liettuan kautta Puolan pääkaupunkiin Varsovaan saakka. (KUVIO 3.) Via Baltican pituus on noin 1000 kilometriä. Via Baltica on hyvä läpikulkureitti autokuljetuksille tai automatkaajille Keski- ja Etelä-Eurooppaan. (Autoliitto 2009.)



KUVIO 3. Via Baltic kartta (l'Hongrie et Via Baltica 1998.)

Rettig Lämmön radiaattorit kuljetetaan autokuljetuksin Via Baltican kautta Puolaan. Autokuljetukset ovat nopeita ja joustavia ja tulevat edullisemmiksi kuin muut kuljetusmuodot. Radiaattoreita saadaan useita tonneja vietyä Puolaan autokuljetuksin. Lisäksi vienti Suomesta Puolaan kestää vain muutaman päivän. Via Baltican tien numero on E 67. Viro, Latvia, Liettua ja Puola allekirjoittivat Euroopan unionin kanssa sopimuksen vuonna 1994 Via Baltican kunnostamisesta

ja kehittämisestä. Vuosina 1996–2000 Via Baltican rakentamiseen käytettiin noin 200 miljoonaa euroa. Rahat investointiin teiden, siltojen, rajanylityspaikkojen ja opasteiden rakentamiseen. (Balticguide 2001.)

Vuonna 2008 Autoliitto teki läpiajon Via Baltican reitin kautta. Autoliiton mukaan tien päällyste on uutta, mutta paikoitellen esiintyi kulumisuria. Heikkokuntoisia tieosuuksia löytyi Pärnun kaupungin alueelta, Riian ohitustieltä ja Puolasta, jossa tietyt haittasivat 10 kilometrin tieosuudella. (Autoliitto 2009.)

3.6 Vientiasiakirjat kansainvälisissä autokuljetuksissa

Kun yritys aloittaa viennin ja tuotteita aloitetaan siirtämään maan rajojen yli, tarvitaan aina erilaisia asiakirjoja. Kansainvälisessä kaupassa on satoja erilaisia asiakirjoja, joista viejän on osattava valita toimitukseen sopivat. Viejän tulee laatia jokaiseen toimitukseen kauppalasku, pakkausluettelo ja maa- ja tuotekohtaiset asiakirjat niitä vaadittaessa. (Fintra 2002, 1–1.)

Viejän kannalta oikein laaditut asiakirjat varmistavat tavaroiden sujuvan liikkumisen. Viejän on syytä selvittää vientitoimintaa aloittaessaan kaikki maakohtaiset erityisvaatimukset. Asiakirjavaatimukset on syytä selvittää ennen vientiä ja kauppasopimuksen solmimista, jotta säästyy lisäkustannuksilta. (Fintra 2002, 1–1.)

Kansainvälisessä kaupassa vaaditut asiakirjat määräytyvät suurilta osin Euroopan unionin määräysten ja kohdemaan viranomaisten erityisvaatimusten mukaan. (Vientikeskus.fi 2009 b). EU-jäsenyyden johdosta ulkomaankaupan menettelyt on käsiteltävä yhteisö-/sisäkauppana eli EU:n sisäisinä tapahtumina tai ulkokauppana eli vientiä EU:n ulkopuolisille alueille. (Fintra 2002, 1–1). Suomi on ollut Euroopan unionin jäsen jo vuodesta 1995 ja Puola liittyi EU:n 2004. Suomen ja Puolan välillä käydään yhteisökauppaa eli EU:n sisäistä kauppaa. (Vientikeskus.fi 2009 a).

Kansainvälisissä maantiekuljetuksissa käytetään asiakirjoina TIR-sopimusta, CMR-sopimusta ja CMR-rahtikirjaa. IRU:n eli Kansainvälisen

Maantiekuljetusunionin tehtävänä on kehittää maantieliikennettä. Kansainvälisen Maantiekuljetusjärjestön saavutus on TIR-sopimuksen ja CMR-sopimuksen aikaansaaminen. (Pehkonen 2000, 134–135.)

TIR-sopimus, toiselta nimeltä TIR-carnet, on asiakirja, jonka tarkoitus on sopimusmaiden välisen liikenteen helpottaminen. TIR-kuljetuksessa kuormatila sinetöidään lähetysmaassa, jonka jälkeen auto saa ajaa lastia purkamatta ja ilman että lastia tarkistetaan välillä olevien maiden rajatulliasemien kautta määränpäämaahan. (Pehkonen 2000, 134–135.) Autokuljetuksissa tarvittavia asiakirjoja ovat myös CMR-sopimus ja CMR-rahtikirja. CMR-sopimus on kansainvälinen rahtisopimus, joka tuli Suomessa voimaan 1973. CMR-sopimus säätelee kuljetuksen suorittajan, lähettäjän ja vastaanottajan velvollisuudet. CMR-rahtikirjalla vahvistetaan kansainvälinen kuljetussopimus. CMR-rahtikirja on asiakirja, jota tarvitaan kun tavara luovutetaan rahtikirjaan merkitylle vastaanottajalle. (Pehkonen 2000, 135–136.)

3.7 Kuljetuskustannukset

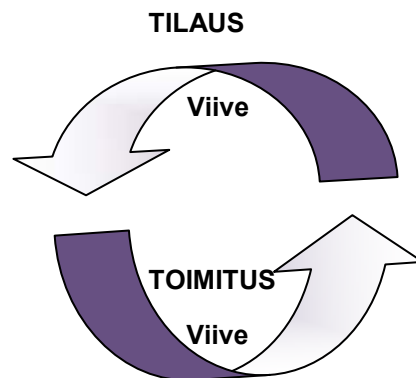
Suuri osa logistiikkakustannuksista tulee tavarakuljetuksista. Yritykselle kustannuksia aiheutuu hankinta- eli yritykseen saapuvista kuljetuksista ja jakelusta eli yrityksestä lähtevistä kuljetuksista. (Sakki 2003, 58.) Kuljetuskustannuksiin kuuluvat pääsääntöisesti lastaus lähetyspisteessä, eturahti, eli nouto ja kuljetus kotimaassa terminaaliin, terminaalikäsitteilyt, vientiselvitykset, uudelleen lastaus, lastin purkaminen, tuontihuolinta ja varastointi. (Fintra 2003, 54).

Kuljetuskustannuksista sopimuskohtaisesti vastaa myyjä tai ostaja, tai he jakavat kuljetuskustannukset keskenään. Eräät yritykset toteuttavat kuljetukset omalla kuljetuskalustollaan, toiset taas ostavat kuljetuksen osittain tai kokonaan. Kuljetuskustannuksilla tarkoitetaan yrityksen itse rahdinkuljettajalle maksamaa hintaa tai oman kaluston ja henkilökunnan kustannuksia. Suomalaisten yritysten ongelma on korkeat kuljetuskustannukset. Suomi on maantieteellisesti laaja alue, jossa yritysten tiheys on vähäinen, lisäksi Suomesta on pitkä matka joka paikkaan. (Sakki 2003, 58.)

Kuljetuskustannukset ovat merkittävä osa vientituotteen hinnasta. Tämän vuoksi kuljetusten tulee olla hyvin suunniteltuja ja logistisia kokonaisuuksia. Toimituksissa on tiukat aikataulut ja kuljetusaloilla on kova kilpailu keskenään ja sen lisäksi asiakkaat ovat erittäin hintatietoisia. (Fintra 2002.) Parhaan kustannustehokkuuden yritys saavuttaa kontrolloimalla itse koko logistiikkaketjua (Suomen yrittäjät 2008).

3.8 Toimitusaika

Kun yritys saa asiakkaaltaan tilauksen alkaa siitä hetkestä toimitusaika ja se päättyy siihen, kun asiakas on saanut tavaransa itselleen. Toimitusaika koostuu asiakkaan tilausprosessista, valmistus- ja toimitusprosessista ja asiakkaan vastaanottoprosessista. Kaikissa näissä on viiveitä (KUVIO 4) ja yhteistyön tarkoituksena on juuri viiveiden vähentäminen. Toimitusaika muodostuu tilauksen käsittelyyn menevästä ajasta, valmistus- ja kuljetusajasta ja vastaanottoimenpiteeseen kuluva ajasta. (Sakki 2003, 150–151.) Vientiyrityksen on oltava erittäin tarkka siitä, että toimitusaika pitää. Sillä jos sovittu aikataulu epäonnistuu, se voi koitua kohtalokkaaksi liikesuhteen jatkumiselle. (Fintra 2003, 54.)



KUVIO 4. Tilaus- ja toimitusprosessin viiveet (Mukaillen Sakki 2003, 150.)

3.9 Huolitsija

Vientiyrityksen, joka on pieni tai keskisuuri kooltaan, kannattaa yleensä antaa vientikuljetuksensa huolitsijan huoleksi. Huolitsijoilla voi olla omia yksiköitä ulkomailla tai niillä voi olla erilaisia sopimuksia kansainvälisten kuljetus- tai huolintaliikkeiden kanssa. Viejän on syytä ottaa selvälle eri huolitsijoiden palvelut ennen huolitsijan palkkaamista, sillä huolitsijoissa on eroja ja samoin huolintapalveluiden hinnoissa. (Fintra 2003, 57.)

Huolitsijan tehtävä on laaja. Huolitsijan tehtävään kuuluu toimittaa tavara myyjältä ostajalle. Huolitsija huolehtii muun muassa kuljetuksen suunnittelusta, eri asiakirjoista, lastauksesta, purkauksesta ja tavarankuljetuksesta. (Selin 2004, 193.) Huolitsijan tehtävänä on myös löytää oikea kuljetusmuoto asiakkaiden erilaisiin tarpeisiin. On erilaisia huolitsijoita, jotka ovat erikoistuneet eri asioihin. Asiakkaan on tehtävä päätös, mitä palveluita hän haluaa ostaa huolitsijalta. (Stockholms Handelskammare 2010.) Huolitsija on niin sanotusti asiantuntija kuljetustehtävissä, nimittäin huolitsija tietää yleisesti ottaen enemmän kuin viejä tai tuoja. Huolintasopimuksessa sovitaan huolitsijan tehtävät ja ne ovat yleensä niitä asioita joihin viejän tai tuojan asiantuntemus ei riitä. (Pehkonen 2000, 161.)

Huolitsijan vastuulla on huolehtia toimeksiantajan eduista. Huolitsijalla on rahdinkuljettajan tai välittäjän vastuu kuljetuksesta, silloinkin kun hän ei ole käyttänyt tavarankuljettamiseen omaa kalustoaan. Huolitsijan suoritettaessa kuljetusta omalla kalustolla tai kuljetuslupauksen antaneena, katsotaan hänen ottaneen rahdinkuljettajan vastuun. Kun huolitsija katsotaan rahdinkuljettajaksi, hän on muun muassa antanut kuljetusasiakirjan omissa nimissään tai markkinoinut kuljetuspalvelua tuotteenaan. (Selin 2004, 195.)

Toimiessaan rahdinkuljettajana huolitsija on vastuussa tavarasta sinä aikana kun tavara on otettu haltuun ja luovuttamisen väliseen aikaan. Huolitsijan toimiessaan välittäjänä hän on vastuussa välittäjän vahingosta, joka aiheutuu siitä, että hän ei ole noudattanut riittävää huolellisuutta tehtävää suoritettaessaan. Huolitsija ei ole velvollinen vastaamaan kolmannen henkilön toimenpiteistä, jos hän pystyy

osoittamaan, että on käyttänyt asiaankuuluvaa huolellisuutta valitessaan kolmannen osapuolen. (Pehkonen 2000, 165.)

Rettig Lämpö käyttää huolitsijaa. Tällä hetkellä Puolan kuljetuksen hoitaa kokkolalainen huolintayritys Ahola Transport. Seuraavassa luvussa tulen käsittelemään vientiä Puolan markkinoille sekä sen lisäksi Puolan taloutta ja infrastruktuuria. Puola on suuri markkinatalousmaa Euroopassa ja on ulkomaalaisten sijoittajien suosiossa. Rettig Lämpö vie radiaattoreita eli vesikiertoisia lämmityspattereita Puolan Rybnikissä toimivalle sisaryhtiölle. Puola on yksi kehittyvimmistä Euroopan Unionin jäsenmaista.

4 VIENTI PUOLAN MARKKINOILLE

Rettig Lämmön yksi vientimaista on Puola. Poliittisesti vakaa ja taloudellisesti hyvin kehittyvä markkinatalousmaa Puola tarjoaa hyvän liiketoimintaympäristön vientiyrityksille. Suomen kannalta Puola on erittäin tärkeä väylä etelään vietäessä meri- sekä maantieyhteyksien ansiosta. (Suomen suurlähetystö 2009 a.) Puola on suurin maa Keski-Euroopassa. Puolan maantieteellinen sijainti tekee maasta tärkeän. (Export Entreprises, SA 2009.) Puola sijaitsee Euroopassa (KUVIO 5) Saksan, Tšekin tasavallan, Slovakian, Ukrainan, Valko-Venäjän, Venäjän ja Liettuan ympäröimänä. Puolassa on asukkaita noin 38,12 miljoonaa ja sen pääkaupunki on Varsova. Muita suuria kaupunkeja Puolassa ovat Lodz, Krakova, Wroclaw, Poznan ja Gdansk. Puolan asukkaista 96,7 % on puolalaisia, muiden maiden kansalaisia Puolassa ovat saksalaiset, ukrainalaiset ja valkovenäläiset. (Finpro 2009.)



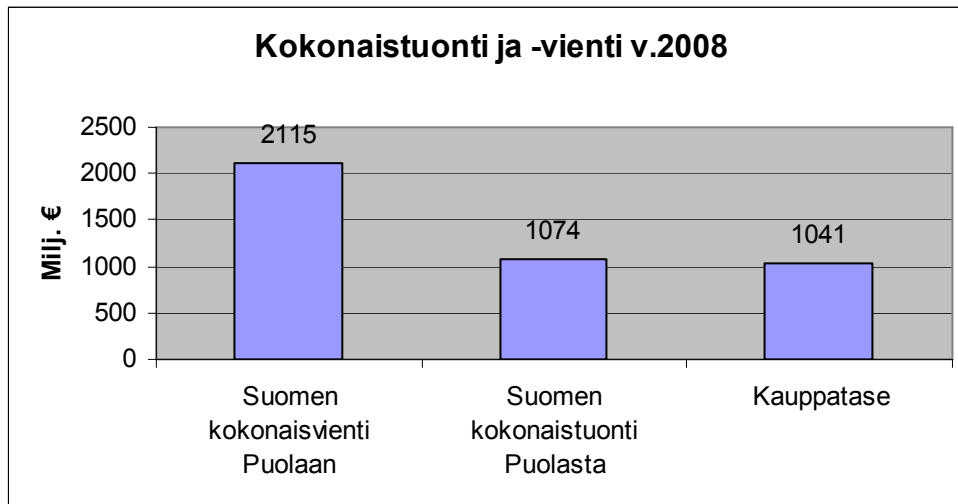
KUVIO 5. Euroopan kartta: Puolan sijainti (Autoliitto 2009.)

Puolalla on maailman rikkaimmat luonnonvaraesiintymät, siellä esiintyy muun muassa kalkkia, kivihiiltä, ruskohiiltä, liitua, sinkkiä, kuparia, lyijyä, rikkiä, suolaa ja hopeaa sekä runsaasti hyvää viljelymaata. (Finpro 2009.) Puolassa talouden rakenne on parinkymmenen vuoden aikana muuttunut merkittävästi. Palvelusektorin merkitys on noussut, kun taas maatalous- ja teollisuussektori ovat laskeneet. Puolassa merkittäviä teollisuussektoreita ovat muun muassa auto-, elintarvike-, kemikaali- sekä laite- ja koneteollisuus. Merkittävä asema on myös terästeollisuudella. (Suomen suurlähetystö 2009b.)

Puolan talous on kasvanut muun muassa yksityisen kulutuksen ansiosta, investointikysynnästä ja viennistä. Suurin osa Puolan viennistä menee Euroopan unionin maihin. (Taaleritehdas Oy 2008.) Vuonna 2008 Puolan viennin arvo oli 169,54 miljardia dollaria ja tuonnin arvo oli 206,08 miljardia dollaria. Puolan päätilastovirasto GUS:in mukaan Puolan suurimmat vientimaat vuonna 2008 olivat Saksa, Ranska, Italia, Yhdistynyt kuningaskunta ja Tšekin tasavalta. Eniten Puolasta vietiin vuonna 2008 koneita, laitteita ja kuljetusvälineitä. (Finpro 2009.)

Puola liittyi Euroopan Unioniin 1.5.2004. EU-jäsenyys on ollut Puolalle merkittävä, koska se on tuonut vakaan talouskasvun ja ulkomaisten sijoitusten aallon (Finpro 2009). Sijoittajia kiinnostaa Puola, koska Puolan markkina-alue on laaja, talous on kasvusuhdanteessa ja tuotantokustannukset ovat alhaiset. Puola tukee ulkomaalaisia sijoittajia esimerkiksi erilaisten investointikannusteiden avulla. (Puolan suurlähetystö 2008.)

EU:n uusista jäsenmaista Puola on toiseksi tärkein kauppakumppani Suomelle Viron jälkeen. (ETLA 2005.) Vuonna 2008 Suomen viennin arvo Puolaan (KUVIO 6) oli 2115 miljoonaa euroa. Vuonna 2008 Suomen kokonaistuonti Puolasta oli 1074 miljoonaa euroa. Kauppatase oli 1041 miljoonaa euroa ylijäämäinen Suomelle. (Rautalahti 2009.) Tärkeimmät tavararyhmät, joita viedään Suomesta Puolaan, ovat paperimassa, öljytuotteet, kemialliset aineet, paperi ja pahvi sekä niistä valmistetut tuotteet, metallit, metallituotteet, teollisuuden koneet ja laitteet sekä sähkökoneet ja -laitteet. (Tullihallitus 2007).



KUVIO 6. Suomen ja Puolan välinen vienti ja tuonti vuonna 2008 (Finpro 2009.)

Suomen ja Puolan väliset suhteet ovat hyvät. Puolan EU-jäsenyyden myötä Suomen ja Puolan väliset suhteet ovat vilkastuneet. Puola mielletään Suomessa taloudellisesti kasvavana maana ja laajana markkina-alueena. Puola taas on kiinnostunut enemmän Pohjoismaista ja Itämeren alueesta. Puolalaisia kiinnostaa erityisesti Suomen ansiokas toiminta Euroopan unionissa, sekä Suomen vahva talous, korkeasti koulutetut ihmiset, panostus tutkimukseen ja kehitykseen. Suomen ja Puolan välillä yhteistyömahdollisuuksia antaa esimerkiksi EU, maiden välinen liikenneyhteyksien parantaminen, Itämeren suojele ja kulttuuri. (Suomen suurlähetystö 2009a.)

4.1 Puolan talous

Puolan talous kasvaa hyvää vauhtia, mutta kuitenkin ei voida luottaa kasvun jatkumiseen ilman talouden rakennemuutoksia. Vuonna 2007 talous kasvoi 6,5 %. Tätä edesauttoi voimakas kotimainen kulutus ja kotimaiset investoinnit sekä vienti. Puolan talouden kasvu oli vuonna 2008 noin 5 % ja 2009 ennuste on 3,7 %. Puolassa niin kuin myös muualla maailmassa vaikuttaa talouskriisi, joten todellinen kasvu saattaa jäädä edellä mainittua alhaisemmaksi. (Suomen suurlähetystö 2009a.)

Vuonna 2009 Puolan talous on kasvanut EU-maista eniten toisella vuosineljänneksellä. Puolan tilastokeskuksen mukaan huhti-kesäkuun aikana bruttokansantuote kasvoi 1,1 % vuosivauhtia. Puolan talouden kasvua paransi rakennusteollisuus, palveluala ja vienti. Vienti kasvoi yli kolme prosenttia, rakentaminen 4,5 % ja palvelut sitä vastoin 2,8 %. (Bloomberg 2009.) Puolan taloutta on tukenut suurten kotimarkkinoiden kohtuullisen hyvä kysyntä, jonka on mahdollistanut ansiotason nousu ja työllisyystilanteen hallitseminen. Kesän 2009 aikana bruttokuukausipalkka nousi 4,4 % vuositasolla, mikä nosti ansiot noin 754 euroon eli 3 081 zlotyyn. (Compiler 2009.)

Puolassa työttömyys on laskenut huomattavasti viime vuosina. Puolassa työttömyys jakaantuu kahtia, nimittäin Pohjois-Puolassa maaseutuvaltaisilla alueilla työttömyys on korkeaa, mutta kaupungeissa työttömyys on varsin alhaista. Työttömyyden lasku johtuu osin kotimaisesta työmarkkinatilanteesta ja osin siitä, että Puolasta on muuttanut yli miljoona ihmistä työn perässä Iso-Britanniaan ja Irlantiin. Puolassa palkat ovat nousseet huomattavasti ja työn tuottavuus on kasvussa, mutta eurooppalaisen mittapuun mukaan se on edelleen hyvin alhainen. (Suomen suurlähetystö 2009a.)

4.2 Puolan infrastruktuuri

Vuonna 2006 Puolassa avattiin vain 6 kilometriä moottoritietä ja tämä johtui ainoastaan siitä, että uusia sopimuksia ei ole ja valtiolla on konflikteja sijoittajien kanssa. TOR konsulttitoimiston asiantuntija Adrian Furgalskin mukaan valtio ei ole rakentanut moottoriteitä, sillä valtio kyseenalaistaa yksityisen rahoituksen. Lisäksi Furgalski toteaa, että Varsova-Strykov tieosuudella ei ole tehty mitään, vaikka rahaa olisi ollut käytettävissä. Tämä sen takia, koska hallitus ei ole pystynyt muuttamaan säädöksiään, jotka estävät teiden kunnostamista. (Ulkoasiainministeriö 2006a.) Puolan infrastruktuuri on huonossa kunnossa. (Suomen Rakennuslehti 2003). Puolan tieverkosto on hyvin tiheää ja suuriin liikennemääriin nähden erittäin huonokuntoista. Lisäksi liikennekuri on huono. (Ulkoasiainministeriö 2006b). Moottoriteitä Puolassa on 400–500 kilometriä, mikä on vähän jos vertaa esimerkiksi Saksaan, jossa moottoritietä on 20 000 kilometriä.

(Suomen Rakennuslehti 2003.) Vuonna 2010 Puolassa ollaan rakentamassa moottoritietä 48 kilometriä, mikä tarkoittaa sitä, että vuonna 2012 Puolan moottoritiet ovat hieman pidempiä. (Suomi-Puola kauppakamari 2009). Puolassa päällystettyä tieverkostoa vuonna 2006 oli 295 356 km. (Finpro Maaraportti 2009). Puolan byrokratia ja teiden huono kunto tuovat negatiivisia vaikutuksia Puolan talouteen ja ulkomaisille investoijille, sillä investoijat valitsevat mieluummin Unkarin tai Tšekin. (Suomen Rakennuslehti 2009). Luku viisi käsittelee vientitoimintaa, eli teoriaa siitä miten yritys voi aloittaa vientitoiminnan tai kansainvälistyä. Luku viisi sisältää teoriaa muun muassa vientistrategiasta, viennin voimavaroista ja viennistä vieraaseen maahan. Olen myös kertonut Puolasta luvussa Vienti vieraaseen maahan. Puola on byrokraattinen maa, mutta sen lainsäädäntö on kovan kehityksen alla. Finnvera luokittelee Puolan myös hyväksi maksukyvyyn maaksi, mutta yrittäjän on kuitenkin otettava selvää ennen kauppasuhteiden solmimista luottotiedoista.

5 VIENTITOIMINTA

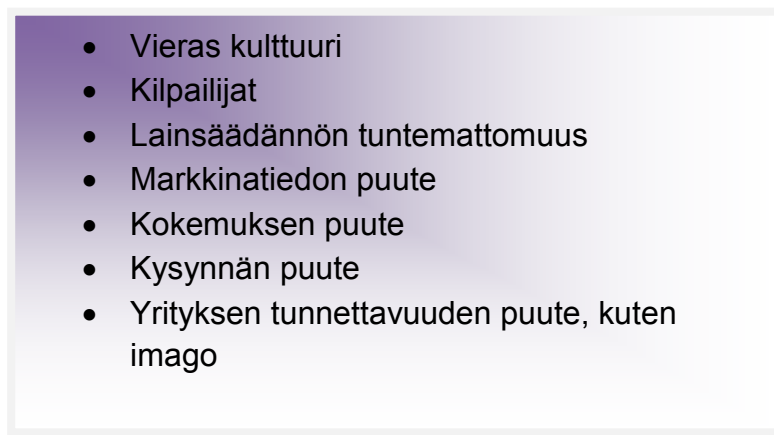
Yrityksien kansainvälistymiselle on olemassa useita eri syitä. Yleisimpiä kansainvälistymisen syitä ovat kysynnän heikkous kotimaassa, halu altistua kansainväliselle kilpailulle ja tahto kehittyä tuotekehityksessä sekä omissa toimintavoissa. Useimmat yritykset kansainvälistyvät vahvistaakseen asemaansa muuttuvassa kilpailutilanteessa. (Fintra 2003, 9.) Kaikki kansainvälistymisen syyt voidaan kiteyttää kahteen asiaan eli yrityksen kasvun ja tuloksen turvaamiseen. (Äijö 2001, 14.) Yleensä yritykset aloittavat kansainvälistymisen viennillä (Fintra 2003, 9). Kun yrityksellä on vienti toimintavaihtoehtona tuottaa se tuotteensa kotimaassa, olivat ne fyysisiä tuotteita tai palveluksia, ja vie ne sitten ulkomaisille asiakkaille joko itse suoraan tai välikäsiä käyttäen (Äijö 2001, 90). Yritys, joka lähtee kansainvälisille markkinoille on periaatteessa huonommassa asemassa kuin siellä jo toimivat yritykset, koska yritykseltä puuttuu esimerkiksi tunnettavuus, imago ja markkinatieto. Yrityksen tulee pyrkiä olemaan parempi kuin kilpailijat kansainvälisillä markkinoilla saavuttaakseen asiakkaat. (Fintra 2003, 9.)

Viennin etuja ovat muun muassa alhaiset aloituskustannukset, parempi tuotannon kontrollointi ja ammattitaitoiset edustajat (Äijö 2001, 92). Yritykselle kansainvälistyminen tuo mahdollisuuden tasata kotimaisen kysynnän kausivaihtelua ja lisäksi parantaa sarjatuo-antoetua. Monesti yrityksen syy kansainvälistymiselle on kotimarkkinoiden pienuus, eli potentiaaliset asiakkaat ovat ulkomailta. Tämä merkitsee sitä, että yrityksen on laajennettava toimintaansa ulkomaille, jotta se pystyy kehittämään toimintaansa. Sellaisen yrityksen on monesti etsittävä potentiaaliset asiakkaat ulkomailta, jonka tuote on niin erikoinen, että asiakkaita ei löydy kotimaasta, vaan on siirrettävä toiminta ulkomaille. (Äijö 2001, 15.)

5.1 Vientistrategia

Yrityksillä, jotka ovat aloittamassa vientitoimintaa tai aikovat laajentaa toimintaansa uusille kansainvälisille markkinoille, täytyy olla selkeä strateginen

suunnitelma menestyäkseen kansainvälisillä markkinoilla. Vientitoiminnan suunnittelussa tarvitaan kattava näkemys nykytilanteesta sekä visioita siitä, millaiselta tulevaisuus näyttää. Yrityksen tulee omaksua uusi toimintamalli, jotta vientitoiminnan aloittaminen kannattaisi, se edellyttää etenkin yrityksen johdolta täyttä panostusta ja sitoutumista. Sen jälkeen kun yrityksen johto on sitoutunut vientitoiminnan haasteisiin, voidaan odottaa muulta henkilökunnalta samanlaista sitoutumista. Uuteen toimintamalliin liittyy aina uusia riskejä. Yrityksen kannattaa tiedostaa vientitoiminnan riskitekijät (KUVIO 7). Näin voidaan välttyä suuremmilta riskeiltä ja voidaan hallita mahdolliset riskitekijät. (Selin 2004, 15–16.)

- 
- Vieras kulttuuri
 - Kilpailijat
 - Lainsäädännön tuntemattomuus
 - Markkinatiedon puute
 - Kokemuksen puute
 - Kysynnän puute
 - Yrityksen tunnettavuuden puute, kuten imago

KUVIO 7. Yleisemmät riskit aloittavalle viejälle (mukaillen Äijö 2001, 18–19.)

Vientipäätös on aina tehtävä ennen kuin käynnistää vientitoiminnan. Vientipäätöksen tekeminen tarkoittaa käytännössä sitä, että yrityksen voimavarat riittävät vientitoiminnan aloittamiseksi ja tuote on arvioitu vientikelpoiseksi sekä taustatietoa markkinoista on kattavasti. Yrityksen tulisi käydä läpi kaikki syyt, jotka vaikuttavat vientipäätökseen. Näitä syitä ovat muun muassa kotimaassa kysynnän puute. Toisin sanoen kotimaa on saavutettu, yritys haluaa lisä myyntiä ulkomailta, tuote on niin erikoinen, että vain vienti voi olla kyseessä tai yritystoimintaa halutaan kehittää. Jos yritys ei löydä riittävää perustelua vientitoiminnan aloittamiseksi, kannattaa sen miettiä uusia tapoja tai siirtää vientitoiminnan aloittamista. Vientitoiminta tulee olla yritykselle kannattavaa ja jatkuvaa. (Selin 2004, 16.)

5.2 Viennin voimavarat

Toimiva liikeidea on yritystoiminnan perusta. Hyvän liikeidean tarkoituksena on auttaa yritystä keskittymään oikeisiin ja myös olennaisiin asioihin. Yrityksen tulisi pohtia toiminta-ajatusta, omia tavoitteitaan ja uusia kehittämistarpeita, jotta liikeidea täsmentyisi vientitoimintaa ajatellen. Liikeidea vaatii säännöllistä seurantaa ja kehittämistä. Kun liikeidea on todettu toimivaksi, yrityksen tulisi tarkastella omia voimavarojaan. Vientitoiminnan aloittaminen on yritykselle aikaa vievä prosessi. (Selin 2004, 16–17.) Vienti vaatii yrittäjältä aktiivisuutta ja se on erittäin pitkäjänteistä toimintaa (PK-RH 2000–2009).

Yrityksen tulee kartoittaa omat resurssit ja voimavarat ennen vientiin ryhtymistä (PK-RH 2000–2009). Yrityksellä on oltava rahaa panostaa vientitoimintaa aloittaessa. Vientitoiminnan aloittaminen on kallista yritykselle, se tuo aina lisäkustannuksia. Kustannuksia syntyy yritykselle muun muassa markkinaselvityksistä, ostajien luona vierailuista, markkinointi- ja mainosmateriaaleista, tuotteiden patentoimisesta ja mahdollisten ulkopuolisten asiantuntijoiden palkkaamisista. (Selin 2004, 17.) Yrityksen ei kannata odottaa tuloksia saman tien, vaan tuloksia voi syntyä vasta useamman vuoden jälkeen. Vain harvalla yrityksellä on mahdollisuus toteuttaa vientiä suuressa mittakaavassa. (PK-RH 2000–2009.)

5.3 Vienti vieraaseen maahan

Mielestäni yrittäjän tulisi olla tietoinen vientimaan lainsäädännöstä ja omista oikeuksista. Poliittinen tilanne kohdemaassa tulisi olla selvillä yrittäjällä ennen viennin aloittamista, sillä se saattaa aiheuttaa ongelmia kohdemaahan vietäessä. Tähän liittyy myös maariskit, sillä näitä esiintyy yleisemmin taloudellisessa yhteydessä, kuten kohdemaan luottokelpoisuudessa tai arvioitaessa kohdemaata tuottavana liiketoiminnan sijaintipaikkana. Yleisesti voidaan luokitella tyypilliset maariskit, joita ovat esimerkiksi vientirajoitukset, poliittiset vallansiirrot, valuuttakurssiromahdukset ja luonnonkatastrofit. (PK-RH 2000–2009.)

Otan esille tässä luvussa millainen maa Puola on yritykselle, joka on aloittamassa vientitoiminnan. Finnvera luokittelee Puolan hyväksi maksukyvyyn maaksi (Finnvera 2009). Finpron mukaan puolalaisten tulot ovat alhaiset verrattuna suomalaisten tuloihin. Puolalaisten tuloista johtuen puolalaiset yritykset ostavat tuotteita yleensä pitkän harkinnan jälkeen. Kauppakumppanit saavat varautua siihen, että hinnasta neuvotellaan useita kertoja ennen virallista kaupantekoa. (Finpro 2009.)

Ulkomaalaisen yrittäjän on oltava kärsivällinen, sillä Puola on hyvin byrokraattinen maa, lisäksi markkinatiedon saaminen on vaikeaa. Ulkomaalaisen yrittäjän tulisi olla huolellinen, sillä oikeaa tietoa on vaikea saada, viralliset luvut kannattaa tarkistaa useista eri lähteistä. Liiketoimintaa ajatellen yksi erinomainen asia on, että Puolassa liiketoimintaa koskeva lainsäädäntö on jatkuvan kehityksen alaisena. (Finpro 2009.)

5.4 Vientimenettely

Vientiä voi harjoittaa erilaisilla toimintavaihtoehtoilla, joilla yrityksen tuotteet saatetaan kansainvälisille markkinoille asiakkaiden saataville. Tavallisin tapa on perinteinen vienti, jolloin tuotteen valmistaja myy suoraan tavaran ulkomaisille asiakkaille. Vientiyrityksen on mahdollista perustaa ulkomaille myös myynti- tai valmistusyksikkö perinteisen viennin sijaan. (Pehkonen 2000, 49.)

Vienti voi olla epäsuoraa, suoraa tai välitöntä. Epäsuorassa viennissä vientitoimintaa hoitaa kotimainen välikäsi (Fintra 2003, 25). Viennissä jakelun välikätenä voi toimia esimerkiksi vientiliike, vientiagentti tai kauppahuone (Fintra 2004, 298). Valmistajan rooli vientitoiminnassa on usein hyvin rajallinen, sen tehtäväksi jää tuotteiden valmistaminen ja toimittaminen vientiyhtiölle. Vientiyhtiöitä on erityyppisiä. Yksi vientiyhtiön toimintamuodoista on vientiagentti, joka toimii päämiehensä nimissä ja tämän lukuun hankkii tilauksia ulkomailta ja saa korvauksen provisiona valmistajalta. (Fintra 2003, 25.)

Suorassa viennissä valmistaja tarvitsee tuotteensa myymiseen vientimaassa olevia kaupan välikäsiä ja edustajia, joiden avulla vientitoiminta tapahtuu. Yksi suoran viennin edustajavaihtoehtoista on agentti, joka hankkii ja välittää tarjouspyyntöjä ja tilauksia päämiehelleen. Päämiehen tehtäväksi jää huolehtia tarjouksista ja tilauksista, jotka sitten toimitetaan suoraan ulkomaiselle asiakkaalle. Agentti hyödyntää työssään asiakas- ja markkinatuntemustaan, jotta saa myytyä päämiehen tuotteita. (Fintra 2003, 26.)

Välitön vienti tarkoittaa sitä, että kotimainen viejä myy suoraan ulkomaiselle asiakkaalle käyttämättä mitään välikäsiä. Tämä vientimuoto on erittäin hyvä vaihtoehto silloin, kun vienti kohdistuu vain muutamalle suurelle asiakkaalle. Välitön vienti on yksi vaativimmista vientimuodoista, sillä yrityksellä itsellään on vastuu koko vientitapahtumasta, tämän vuoksi yrityksen vientimyyjiltä vaaditaan asiakkailla käyntiä säännöllisesti. (Fintra 2003, 27.)

Luvussa kuusi käsittelen autokuljetuksissa tarvittavia toimituslausekkeita. Olen rajannut toimituslausekkeet ainoastaan autokuljetuksiin, koska Rettig Lämmön radiaattoreita kuljetetaan ainoastaan autokuljetuksin. Kerron mitä toimituslausekkeet tarkoittavat ja kuinka toimituslauseke valitaan eri kuljetuksiin. Toimituslausekkeista olen laatinut myös taulukon, joka sisältää toimituslausekkeiden nimet niin suomeksi kuin englanniksi sekä lyhyen kuvauksen, mitä kyseinen toimituslauseke käytännössä tarkoittaa. Olen myös kertonut käytännön tasolla mitä CPT-toimituslauseke tarkoittaa Rettig Lämmön radiaattoreita vietäessä Puolaan.

6 TOIMITUSLAUSEKKEET AUTOKULJETUKSISSA

Incoterms 2000 toimituslausekkeet määrittävät myyjän ja ostajan velvollisuudet ja vastuut. Toimituslausekkeitä on kaikille eri kuljetusmuodoille eli maantie-, laiva-, rautatie- ja lentokuljetuksiin. Incoterms 2000 toimituslausekkeet on jaoteltu neljään ryhmään E-, F-, C- ja D-ryhmiin.

6.1 Toimituslausekkeen määritelmä

Toimituslauseke on kauppasopimuksen osa, jolla sovitaan kaupan ehdoista ja sen tarkoitus on myös määrittää myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaraa toimitettaessa. Toimituslausekkeet määrittävät siis toimintavastuun, tavaravastuun ja kustannusvastuun. (Pehkonen 2000, 90.)

Kun tavaraa lähdetään viemään maasta toiseen, tuo se erilaisia riskejä, joihin aina ei pysty itse varautumaan. Tavarat voivat esimerkiksi vaurioitua, toimitus viivästyä tai tavarat saattavat mahdollisesti kadota. (Suomen Kuljetusopas 2009d.) Incoterms 2000, eli kansainvälinen toimitustapalausekekokoelma pyrkii poistamaan kyseiset vaikeudet (Selin 2004,151). Vaikka ostaja ja myyjä ovat toimineet oikein, kiistaa voi syntyä velvoitteista tai kustannusten jaosta, koska eri maissa kauppatavat eivät ole samanlaiset. Tästä johtuen olisi hyvä varmistaa, että ostaja ja myyjä ovat yhtämieltä toimituslausekkeista. (Suomen Kuljetusopas 2009d.) Kaikissa Incoterms 2000 toimituslausekkeissa myyjän velvollisuutena on huolehtia siitä, että ostaja saa oikean tavararan, kauppalaskun ja toimituslausekkeen edellyttämät asiakirjat. Ostajan velvollisuus on maksaa kauppahinta sopimuksen mukaisesti. (Pehkonen 2000, 93.)

Kansainvälisen kauppakamarin julkaisema Incoterms 2000 on laadittu määrittelemään tavallisimpien ulkomaankaupassa käytettävien toimituslausekkeiden sisältö. (Suomen Kuljetusopas 2009d.) Incoterms 2000 kuvaa myyjän ja ostajan oikeuksia ja velvollisuuksia tavaratoimitusten yhteydessä. Velvollisuudet ja oikeudet ovat yhteydessä tehtyyn kauppasopimukseen, vienti- ja

tuontiselvityksiin, kustannus- ja tavaravastuukysymyksiin ja tavarankäytön pakkauksiin. Kansainvälinen kauppakamari on laatinut kokoelman, jonka tarkoitus on samankaltainen tulkitseminen eri puolilla maailmaa. Kun sopimuksessa mainitaan selkeästi Incoterms-lausekkeet, voivat kaupan osapuolet luottaa samantapaiseen ehtojen tulkintaan. (Selin 2004, 151.)

6.2 Toimituslausekkeen valinta

Toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Toimituslausekkeen valinta on niin oikeudellinen, kustannus-, markkinointi- kuin kansantaloudellinen kysymys. (Pehkonen 2000, 106.) Toimituslausekkeen valintaa pidetään taloudellisena ja kannattavana päätöksenä. Tämä merkitsee sitä, että voidaan sopia kumman kaupan osapuolen kannattaa hoitaa kuljetus. Yritys, joka aloittelee vasta vientiä, ei ole ehkä saanut solmittua pitkäaikaisia tai edullisia sopimuksia huolinta- tai kuljetusliikkeiden kanssa. Silloin korkeat rahtikustannukset vaikuttavat useimmiten kilpailukykyyn. Kaupan osapuolien kokemus ja osaaminen vaikuttavat toimitustapalausekkeen valintaan. Tietämättömyys voi tulla kalliiksi, kun jälkepäin todetaan ehtojen koostuneen lukuisista lisäkustannuksista. Myyjän ja ostajan on aina varmistettava, että molemmat osapuolet ovat ymmärtäneet lausekkeen sisällön kaupan ehdoista sovittaessa. (Selin 2004, 152.)

Yrityksen oma toimintapolitiikka vaikuttaa toimitustapalausekkeen valintaan, sillä monet yritykset haluavat pitää kuljetusketjun hoitamisen itsellään useiden etujen vuoksi. Yrityksen etuja ovat esimerkiksi toimituserien kasvaessa pienenevät rahtikustannukset, parempi kustannustietoisuus, toimituksen valvonta alusta loppuun ja kuljetusnopeuden tehostaminen. Lisäksi voidaan parantaa kuljetuksien toimivuutta keskittämällä lastaus- ja purkaustoiminnot tiettyihin terminaaleihin. (Selin 2004, 152.)

6.3 Incoterms toimituslausekkeiden rakenne

Incoterms 2000 toimituslausekkeet on jaoteltu neljään ryhmään E-, F-, C- ja D-ryhmiin. Incoterms 2000 toimituslausekkeet on lyhennetty kolmikirjaimisiksi lyhenteiksi ja ne on jaoteltu niin, että lausekkeen ensimmäinen kirjain kuvaa lausekkeen luonnetta. E-ryhmässä myyjällä on minimaalinen velvollisuus. F-ryhmässä toimituspaikka on lähellä myyjää. C-ryhmässä myyjän kustannusvastuu ulottuu lähellä ostajaa, mutta ostajalle siirtyy vahinkovastuu jo lähellä myyjää. (Pehkonen 2000, 92.) D-ryhmässä myyjä vastaa vakuutuskustannuksista ja kuljetuksista siihen saakka, että tavara luovutetaan ostajalle (Asianajotoimisto Laakso, Lukander & Ruohola Oy 2009).

Toimituslausekkeita on niin kutsuttuja yhden pisteen ja kahden pisteen lausekkeita. Kahden pisteen lausekkeita ovat CFR, CIF, CPT ja CIP. Yhden pisteen lauseke tarkoittaa sitä, että vastuu kustannuksista ja vahingosta siirtyy samassa paikassa. Kahden pisteen lausekkeissa taas tavara- ja kustannusvastuut siirtyvät eri paikoissa. (Pehkonen 2000, 94.)

6.4 Incoterms 2000 -toimituslausekkeet autokuljetuksissa

EXW tarkoittaa noudettuna lähettäjältä nimetystä paikasta. (TAULUKKO 2.) Ex works toimituslausekkeessa myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa asettamalla tavaran ostajan käytettäväksi omalla tehtaallaan tai varastossa. Myyjä ei ole vastuussa tavaroiden lastaamisesta eikä vientitullauksesta, ellei toisin ole sovittu. (Finpro 2001.) Ostaja vastaa kaikista kuljetuskustannuksista, riskeistä, vakuutuksista sekä vientiselvityksestä ja vientiasiakirjoista. Ostajan kannalta EXW-lauseke on hankala, sillä ostajan tulee tehdä vientiselvitys kaikkine asiakirjoineen vieraassa maassa ja vielä lisäksi vieraalla kielellä. Käytännössä EXW -lauseketta käytetään paljon tilanteissa, joissa ulkomaalainen ostaja hoitaa kuljetuksen. Jos ostaja ei pysty hankkimaan vientilisenssiä tai -lupaa, ei EXW-lauseketta saa käyttää. (Selin 2004, 154.)

Lauseke FCA tarkoittaa vapaasti rahdinkuljettajalla nimetyssä lähtöpaikassa. Käytännössä lauseke tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarán vientiselvitettynä ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle nimetyssä lähtöpaikassa. Toimituspaikka vaikuttaa lastaus- ja purkausvelvollisuuksiin. Jos toimitus tapahtuu myyjän toimitiloissa, vastaa myyjä myös lastauksesta. Jos toimitus tapahtuu muualla, vastaa ostaja tavarán purkamisesta nimetyssä lähtöpaikassa. (Finpro 2001.) Myyjä vastaa vientiasiakirjoista, tulliselvityksestä ja pakkauksesta. Ostaja vastaa vientiterminaalimaksuista ja muista kustannuksista. Tämä lauseke soveltuu kaikkiin kuljetusmuotoihin. (Selin 2004, 155.)

CPT eli kuljetus maksettuna nimettyyn määräpaikkaan. CPT-lauseke soveltuu kaikkiin kuljetusmuotoihin. Myyjän velvollisuus on maksaa rahti ja kulut nimettyyn määräpaikkaan. Ostajan vastuulle siirtyy toimittamisen jälkeiset tapahtumat, kun tavara on luovutettu rahdinkuljettajalle. Myyjän velvollisuus on myös tehdä vientiselvitys. (Selin 2004, 157.)

Rettig Lämpö käyttää CPT-toimituslauseketta toimituksissaan. Rettig Lämmön huolitsija on Ahola Transport. Radiaattorit eli vesikiertoiset lämmityspatterit lastataan Rettig Lämmöllä Ahola Transportin rekkaan. Rettig Lämmön vastuulla on maksaa rahti ja kulut, jotka koituvat radiaattoreiden kuljettamisesta Pietarsaaresta Puolan Rybnikiin. Rettig Lämpö tekee myös vientiselvityksen. Rettig Lämmön vastuu tavarasta siirtyy puolalaiselle sisaryhtiölle, kun tavara on luovutettu rahdinkuljettajan huostaan. Puolan Rybnikissä Rettigin sisaryhtiön tehtävänä on ottaa radiaattorit vastaan ja huolehtia radiaattoreiden tuontiselvityksestä.

CIP-lauseke merkitsee, että kuljetus ja vakuutus ovat maksettuna nimettyyn määräpaikkaan. Tämä lauseke soveltuu kaikkiin kuljetusmuotoihin. (Selin 2004, 157.) Myyjä toimittaa tavarán nimeämälleen kuljettajalle ja lisäksi maksaa rahdin tavarán kuljettamiseksi nimettyyn määräpaikkaan. (Finpro 2001.) Myyjän tulee myös vakuuttaa tavara ostajan hyväksi. Myyjä tekee vakuutus sopimuksen ja myös maksaa vakuutuksen. Myyjän edellytetään ottavan vakuuksen minimiehdoin, eli vakuutus ei ole tällöin kattava, joten lauseketta voidaan tarvittaessa laajentaa lisälausekkeilla. Myyjä hoitaa vientiselvityksen CIP-lausekkeessa. (Selin 2004, 157.)

DAF-lauseke toimitettuna rajalle tarkoittaa sitä, että myyjän velvollisuutena on asettaa tavara ostajan käytettäväksi ajoneuvon saapuessa, kuitenkin purkamatta sitä. Lisäksi myyjän tulee tehdä vientiselvitys nimetyssä paikassa ennen seuraavan maan tullirajaa. (DHL 2006.) On hyvin tärkeä määritellä raja, sillä se voi tarkoittaa mitä tahansa rajaa, täten myyjän ja ostajan täytyy sopia luovutuskohta ja -paikka. DAF-lauseketta voidaan käyttää kaikkiin kuljetusmuotoihin kun tavara viedään maarajalle. (Selin 2004, 158.)

DDU-lauseke, toimitettuna tullaamatta nimetyssä määräpaikassa kohdemaassa. Tämä lauseke soveltuu kaikkiin kuljetusmuotoihin. Myyjän velvollisuus on asettaa tavara tullaamattomana ostajan käytettäväksi nimetyssä määräpaikassa tuontimaassa. Myyjän vastuulla on kaikki muut kustannukset paitsi tavarankurkaus, tuontiverot, tuontiselvitys ja – tullit. (Selin 2004, 159.)

DDP-lauseke toimitettuna tullattuna tarkoittaa, että myyjän on toimitettava tavara tuontiselvitettynä ostajalle nimettyyn määräpaikkaan. Ostajan velvollisuus on purkaa tavara kuljetusvälineestä. Myyjä vastaa kaikista kuljetuksen aikana tapahtuvista riskeistä ja kustannuksista sekä mahdollisesta määrämaan tuontitullista. Tämän lausekkeen käyttö ei ole mahdollista, jos myyjä ei pysty hankkimaan tuontilisenssiä. (DHL 2006.)

TAULUKKO 2. Incoterms 2000-toimituslausekkeet (mukaiillen Fintra 2002.)

Ryhmä E **Lähtöpää**

EXW	EX WORKS	Noudettuna lähettäjältä
------------	----------	-------------------------

Ryhmä F **Ei sisällä rahtia**

FCA	FREE CARRIER	Vapaasti rahdinkuljettajalta
------------	--------------	------------------------------

FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	Vapaasti aluksen sivulla
------------	---------------------	--------------------------

FOB	FREE ON BOARD	Vapaasti aluksessa
------------	---------------	--------------------

(jatkuu)

TAULUKKO 2. (jatkuu)

Ryhmä C**Sisältää rahdin**

CFR	COST AND FREIGHT	Kulut ja rahti maksettuina
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT	Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina
CPT	CARRIAGE PAID TO	Kuljetus maksettuna
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	Kuljetus ja vakuutus maksettuina

Ryhmä D**Tulopää**

DAF	DELIVERED AT FRONTIER	Toimitettuna rajalle
DES	DELIVERED EX SHIP	Toimitettuna aluksessa
DEQ	DELIVERED EX QUAY	Toimitettuna laiturilla
DDU	DELIVERED DUTY UNPAID	Toimitettuna tullaamatta
DDP	DELIVERED DUTY PAID	Toimitettu tullattuna

Seuraavassa luvussa tulee esille tutkimusmenetelmä, eli kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä. Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä oli tutkimukselleni paras vaihtoehto, koska sain paljon henkilökohtaisia ja käytännön näkökulmia tutkimukseeni. Kerron myös teoriaa teemahaastattelusta, sillä käytin tässä opinnäytetyössä teemahaastattelua haastattelumenetelmänä. Olen myös kertonut kohderyhmän valinnasta.

7 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä auttaa tutkittavan asian ominaisuuksien ja laadun ymmärtämisessä. Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä on kuvailevaa ja luovaa. Sitä käytetään tutkimusmenetelmänä yleensä haastatteluissa tai ryhmäkeskusteluissa.

7.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä eli laadullinen tutkimusmenetelmä on kuvailevaa, diagnosoivaa, arvioivaa ja luovaa. Laadullinen tutkimusmenetelmä vastaa kysymyksiin, miksi, mitä ja kuinka. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä analyysin pääpaino on mielipiteissä, joita yleensä tehdään haastatteluin tai ryhmäkeskusteluin ja näistä saaduista aineistoista kerätään tieto tutkittavaan asiaan. (Taloustutkimus 2007.)

Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä tarkoittaa, että tutkittavaa asiaa tarkastellaan ihmisten kautta. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä tavoitteena on saada selville ihmisten omat kokemukset koetusta todellisuudesta. Kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä tehdyllä tutkimuksella on mahdollista saada selville ihmisen merkityksellisiä tapahtumaketjuja. Laadullisella tutkimusmenetelmällä tutkittaessa tulisi määritellä tutkitaanko kokemuksiin tai käsityksiin liittyviä merkityksiä, sillä käsityksien ja kokemusten välillä ei ole välttämättä yhteyttä. Omat kokemukset ovat aina omakohtaisia. Käsitykset taas voivat perustua yhteisön yhteneviin ajatuksiin ajatella asioista. (Vilkkä 2005, 97.) Mielestäni laadullinen tutkimusmenetelmä soveltuu minun tutkimukseeni, koska koen saavani haastateltavilta kattavasti asiantuntevaa tietoa tutkimusongelmaani.

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tutkimusaineiston koolla ei ole niinkään merkitystä vaan sen sijaan tutkimusaineiston laadulla. Tutkimuksen tavoitteena on, että tutkimusaineisto auttaa asian tai ilmiön ymmärtämisessä. Kvalitatiivisessa

tutkimusmenetelmässä tarkoituksena on saada kattava kuvaus tutkimusongelmaan. (Vilkkä 2005, 126).

Kvalitatiivisen eli laadullisen aineiston keruussa käytetään kylläisyyteen viittaavaa käsitettä eli saturaatiota. Saturaatio tarkoittaa sitä, että tutkija kerää aineistoa päättämättä kuitenkaan etukäteen kuinka monta tapausta tutkii. Tutkija voi tehdä niin monta haastattelua kun haluaa, jos hän saa uutta tietoa tutkimusongelmaan. Tutkimusaineisto on riittävä kun samat asiat kertaantuvat haastatteluissa. Tämä tarkoittaa sitä, että tutkimusaineistoa on riittävästi eli on tapahtunut saturaatio. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 171.)

Tutkimuksessa pyritään luotettavaan tutkimukseen. Vaikka tutkimuksessa pyritään välttämään virheet, niin kuitenkin tutkimustulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Tutkimuksen luotettavuutta voidaan arvioida erilaisten tutkimustapojen kautta. Tutkimuksessa voidaan määrittää reliaabelius eli luotettavuus ja validius eli pätevyys. Reliaabelius tarkoittaa tulosten tarkkuutta, eli kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Reliaabelius voidaan todeta siten, esimerkiksi jos kaksi arvioijaa päätyy samanlaiseen tulokseen, voidaan tulosta pitää reliaabelina. (Hirsjärvi ym. 2004, 216.)

Tutkimuksen validius eli pätevyys tarkoittaa tutkimusmenetelmän kykyä mitata sitä, mitä tutkimuksessa täytyikin mitata. Tutkimustulokset voivat vääristyä, jos vastaaja ei ajattelekaan kuten tutkija oli olettanut. Tämän vuoksi validiutta tarkastellaan ennen tutkimuksen suorittamista eli jo tutkimusta suunniteltaessa. (Vilkkä 2005, 161.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Tämän lisäksi tarkkuus koskee tutkimuksen kaikkia eri vaiheita. Luotettavuuden lisäämiseksi aineiston tuottaminen olisi selostettava totuuden mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2004, 217.)

7.2 Tutkimusaineiston hankinta haastatteluilla

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tutkimusaineistoa voidaan kerätä monella eri tavalla. Useimmiten tutkimusaineistoksi valitaan ihmisten kokemukset puheen muodossa. Toisin sanoen tutkimusaineisto voidaan kerätä haastatteluin tai myös kuva- ja tekstiaineistojen kautta kuten päiväkirjoista, sanomalehdistä, mainoksista tai valokuvista. (Vilkkä 2005, 100–101.)

Haastattelu on eräänlaista keskustelua, jossa haastattelijalla on kuitenkin ohjat. Haastattelun avulla pyritään saamaan mahdollisimman luotettavia tietoja. (Hirsjärvi ym. 2006, 197.) Haastattelun parhaita puolia on joustavuus. Haastattelijalla on mahdollisuus esimerkiksi selvittää ilmausten sanamuotoja, toistaa kysymys tai tehdä tarkentavia kysymyksiä haastateltavalle. Haastattelijalla voi myös kysyä haastattelutilanteessa kysymykset siinä järjestyksessä kuin hän katsoo aiheelliseksi. Haastattelun tärkein tavoite on saada mahdollisimman paljon tietoa halutusta aiheesta. Haastattelun onnistumiseksi olisi hyvä antaa kysymykset etukäteen tai ainakin haastattelun aihe haastateltavalle. On eettisesti oikein kertoa haastateltavalle mitä aihetta haastattelu koskee. Haastattelun etu on myös se, että haastatteluun voi tutkija itse valita henkilöt, joilla on kokemusta tutkittavasta aiheesta. Haastattelun heikkous on se, että se on aikaa vievä aineistonkeruumuoto. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 75–76.)

On olemassa erilaisia haastattelumuotoja esimerkiksi strukturoitu haastattelu, jossa on ennalta laaditut kysymykset, jotka esitetään tietyssä järjestyksessä tai strukturoimaton, eli täysin vapaa haastattelu, jossa käsitellään vain tiettyä aihetta vapaamuotoisesti. (Hirsjärvi ym. 2006, 197.) Kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän tutkimushaastattelumuotoja ovat avoin haastattelu, lomakehaastattelu ja teemahaastattelu. (Vilkkä 2005, 101.) Minä toteutin tutkimuksen teemahaastatteluin, mikä tarkoittaa sitä, että tutkimusongelmasta poimitaan keskeiset teema-alueet, jotka käsittelen tutkimusongelmaan vastaavaksi.

Valitsin haastattelumenetelmäksi teemahaastattelun, koska sain itse päättää haastattelun aihepiirin, jossa esitin kysymykset tietyssä järjestyksessä. Mielestäni haastattelemisen oli paras vaihtoehto minun tutkimukseeni, koska sain

asiantuntevaa materiaalia tutkimukseeni alan ammattilaisilta. Laadullisessa tutkimusmenetelmässä pystyin tekemään lisäkysymyksiä haastattelun aikana ja haastateltavien vastaukset eivät jääneet arvailuiden varaan. Minulle tärkeintä oli saada haastatteluista laaja aineisto, jotta saisin kattavan kuvan tutkimusongelmaani. Kysyin Rettig Lämmön työntekijöiltä samat kysymykset, koska halusin saada paljon tutkimusmateriaalia haastateltavilta. Tiesin, että kaikki haastateltavat työskentelevät Rettig Lämmöllä eri työtehtävissä, joten halusin saada erilaisia vastauksia jokaiselta haastateltavalta. Tavoitteeni oli saada kattava kuva Rettig Lämmön Puolan viennistä. Ahola Transportille ja Finprolle laadin omat kysymykset, koska nämä yritykset toimivat eri toimialoilla. Ahola Transportilta halusin saada tietoa kuljetuksen näkökulmasta ja Finproilta taas Puolasta vientimaana.

Haastattelut ovat mielestäni erittäin aikaa vieviä vaikkakin joustavia. Eniten aikaa meni haastatteluajankohdan sopimiseen. Tein yhteensä kuusi haastattelua. Laadin Rettig Lämmön työntekijöille samat kysymykset, koska halusin saada kattavan kuvan radiaattoreiden viennistä Puolaan. Haastattelujen edetessä huomasin eri ihmisten vastaavan kysymyksiini erilailla, muutamat ihmiset tiesivät jostakin asiasta enemmän ja taas toiset osasivat vastata toisiin kysymyksiin kattavammin. Tämä tietenkin johtui siitä, että ihmiset toimivat eri työtehtävissä Rettig Lämmöllä. Tämän takia olin erittäin tyytyväinen siihen, että haastattelin neljää eri ihmistä Rettig Lämmöllä. Halusin tuoda tutkimusosiooni myös eri näkökulmia, sen vuoksi tein haastattelun myös Rettig Lämmön huolitsijalle eli Ahola Transportille. Huolitsija antoi oman näkemyksen kuljetuksen kannalta ja Finproilta sain näkökulman Puolasta.

7.3 Kohderyhmän valinta

Kohderyhmän valinta on tehtävä huolellisesti. Tutkijan tulee muistaa oma tutkimusongelma ennen haastateltavien valintaa. Haastateltavat voidaan valita esimerkiksi heidän asiantuntemuksen kautta tai heidän kokemustensa perusteella. Haastateltava voidaan valita myös sillä perusteella, että hän on kuullut asiasta eri ihmisten käsityksien kautta. Merkitykset ovat aina ihmisten ja yhteisöjen välisiä

kokemuksia tai käsityksiä. Merkitykset ovat useimmiten sellaisia, että haastateltava aloittaa ” kuulin kerran”, kun taas omakohtaisia kokemuksia tai käsityksiä omaava haastateltava antaa haastatteluun omaleimaisen sävyn. (Vilkkä 2005, 114–115.)

Kohderyhmäni muodostui kuudesta eri henkilöstä. Haastateltavat koostuivat Rettig Lämmöllä henkilöistä, jotka työskentelivät Puolan tilausten parissa ja henkilöistä joilla oli tietoa Puolan viennistä. Haastattelin Rettig Lämmöllä neljää eri henkilöä. Valitsin tutkimusosiooni myös Ahola Transportin, koska Rettig Lämpö ostaa Ahola Transportilta autokuljetuspalveluja. Ahola Transport oli oiva valinta, koska sain huolitsijan näkökulman tutkimusosiooni. Lisäksi halusin tietää millainen vientimaa Puola on ja valitsin Finpron vastaamaan tähän.

Kohderyhmäni henkilöt saivat päättää haastatteluajan ja päivämäärän. Haastattelut ajoittuivat loka–joulukuun välille. Tein viisi haastattelua Pietarsaareissa ja yhden Kokkolassa. Viisi haastattelua olivat nauhurille nauhoitettuja ja yksi haastattelu oli puhelinhaastattelu, koska haastateltava työskentelee Puolassa. Haastattelut sujuivat mielestäni hyvin, kaikilta haastateltavilta sain hyviä vastauksia tutkimusosiooni. Haastattelut kestivät noin 20–30 minuuttia. Kaikki haastateltavat antoivat käyttää nimeään tässä opinnäytetyössä. Seuraava luku käsittelee tutkimustuloksia. Esittelen luvussa kahdeksan haastateltavien toimenkuvat, yrityksen toimintaa ja haastatteluista saadut tutkimustulokset.

8 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Opinnäytetyöni tutkimusongelma on ”Miten Rettig Lämmön radiaattorit viedään Puolaan?”. Tämän vuoksi olen teemoitellut tutkimustulokset haastateltavien taustatietoihin, eri yritysten yritystoiminnan esittelyyn, autokuljetukseen, lastin pakkaamiseen ja purkamiseen, tavaran toimittamiseen, huolintaan ja Puolaan viemiseen.

Laadin kaikille eri yrityksille omat kysymykset, koska jokainen yritys toimii eri tavalla. Halusin saada kattavan kuvan tutkimusongelmaani, sen takia olen tuonut kaikkien eri yritysten näkökulmat esiin teemoissa. Tulen käyttämään sitaatteja tutkimusosiossa.

8.1 Haastateltavien taustatiedot

Tähän teemaan kuuluivat kysymykset ”Mikä Teidän nimenne on”, ”Mitä yritystä edustatte”, ”Mikä on Teidän toimenkuvanne yrityksessä” ja ”Saako nimeänne tai yrityksen nimeä käyttää opinnäytetyössä”.

Ensimmäinen haastateltava Rettig Lämmöllä oli Mats Bergvall. Matsin toimenkuva Rettig Lämmöllä on sales support man ja hänen uusi tuleva tehtävänsä on talouspäällikkö, johon hän on siirtymässä 2010 alkaen. Toinen haastateltava oli Mikael Gäddnäs, jonka toimenkuva Rettig Lämmöllä on varasto- ja logistiikkapäällikkö. Kolmantena haastattelin Agneta Granholmia. Agnetan toimenkuva Rettig Lämmöllä on logistic clerk, hän hoitaa Rettig konsernin sisäistä vientiä, kuten laskutusta ja asiakasyhteyksien ylläpitämistä. Neljäntenä haastattelin Jan Högvistiä, jonka toimenkuva Rettig Lämmöllä on toimitusjohtaja. Janin erikoisala on finanssiala.

Viidentenä haastatteluvuorossa oli Ahola Transportilta ajojärjestelijä Jozef Lomski, eli hän vastaa Suomesta liikenteen suunnittelusta Itä-Eurooppaan, joka sisältää maat Puola, Tšekki, Slovenia, Slovakia, Unkari, Romania, Bulgaria ja Kreikka.

Kuudentena haastattelin Finpron Varsovan vientikeskuksen Juha Rautalahtea. Juha Rautalahden toimenkuva on vientikeskuksen päällikkö. Kaikki kuusi haastateltavaa antoivat luvan käyttää nimeään ja yrityksen nimeä opinnäytetyössään.

8.2 Yritystoiminnan esittely

Halusin saada selville Rettig Lämmön vientimaat sekä missä sijaitsee myyntikonttorit. Rettigillä on useita vientimaita ja myyntikonttoreita, sisaryhtiöitä on Euroopassa Iso-Britanniassa, Belgiassa, Saksassa, Ranskassa, Puolassa ja Itävallassa. Ruotsiin kohdistuva vienti oli vuonna 2008 suurinta 34 %, kun taas Norjaan vienti oli vain 2 % kokonaisviennistä. Puolassa sijaitsee Rettig Lämmön sisaryhtiö, jonne Rettig Lämpö Pietarsaaresta toimittaa radiaattoreita.

...vientimaamme 2008 Ruotsi, Tanska, Norja, Japani, Baltian maat... Eesti ja Latvia, Venäjä, Englanti, Belgia...Nää prosenttiluvut tähän vois sanoa Ruotsi oli 34 %, Tanska 8 %, Norja 2 %, Japani 8 %, Baltian maat 10, Venäjä 11 , Englanti 12 , Belgia 4 %, muut maat oli 7 % ja vienti kokonaan viime vuonna oli 80 %. Myyntikonttorit ...on.....Ruotsissa, Tallinnassa, Riikassa ja Tanskassa. Eesti ja Latvia. (Bergvall 2009.)

Rettig Lämpö vie valmistamiaan päätylevyjä Puolan tehtaalle, joita Puolan tehdas käyttää tuotannossaan. Rettig Lämpö Pietarsaaresta vie Puolaan myös Purmo Planoraa, joka on 200 mm korkea eli niin sanotusti erikoisradiaattori. Rettig Lämmön Puolaan vienti on pientä verrattuna muihin vientimaihinkin.

...keskimäärin yks traileri viikossa, eli noin viisikymmentä autoa vuodessa (Gäddnäs 2009.)

Om vi säger på fjol året så hadde vi export 1770 900 €, och där ingår då radiatorer och sidoplåtar andelen sidoplåtar är om vi tänker på vikten så är det 636 364 kg där har vi radiatorer 214 2000 kg så största delen är ju de här sidoplåtar som exporteras. (Granholm 2009.)

Minua kiinnosti mistä Rettig Lämpö hankkii raaka-aineet radiaattoreiden valmistukseen. Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta ”Mistä hankitte käyttämäne raaka-aineet”.

Nå de här radiatorena som man ser på vår fabrik i helhet så köps de två tredje delar SSAB i Sverige en tredje del köps från Rautaruukki Finland och sidoplåtarna köps uteslutande från Bs Steel i Lahtis. (Granholt 2009.)

...meidän perus raaka-aine on tää pelti ja se hankitaan Ruotsista ja Suomesta (Högvist 2009).

Ahola Transportilta kysyin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta Ahola Transportin toiminnasta. ”Mitä palveluja Ahola Transport tarjoaa” ja ”Oletteko Te tehneet kauan yhteistyötä Rettig Lämmön kanssa”.

Ahola Transport tarjoaa logistiikkapuolen kuljetusalanpalveluja niille ketä niitä tarvitsee, eli ihan yksityisille henkilöille kautta yritysmaailman ihmisille. Oli se sitten ihan pienestä pahvilaatikosta aina raskaaseen kuljetus veneeseen vaikka. (Lomski 2009.)

...Ahola on tehnyt Rettigin kanssa yhteistyötä jo ennen ku mä tulín taloon, mutta ainakin mun kanssa Agneta Granholt on tehnyt töitä ainaskin viimeiset puoltoista vuotta, mutta tietääkseni yhteistyö on jatkunut useamman vuoden ellei enemmänkin. (Lomski 2009.)

Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta halusin tietää Finpron toiminnasta. Kysyin Rautalahdelta ”Mitä palveluita Te tarjoatte”.

...tämä Varsovan vientikeskus tarjoaa kaikki Finpron palvelut mitä... Finpron vientikeskuksissa...tarjotaan Suomalaisille yrityksille ja... meidän palvelutarjonta liittyy Suomalaisten yritysten kansainvälistymisprosessiin eri vaiheisiin liittyviin asioihin, eli alkaen markkinatutkimuksista ja tuota etabloitumis strategioihin ja etabloitumisvaihtoehtoihin saakka.(Rautalahti 2009).

Rautalahti kertoi kuinka he auttavat yritystä viennin aloittamisessa ja millä välineillä Finpro auttaa yritystä kansainvälistymään. Rautalahden mukaan yritystä autetaan viennin aloittamiseen markkinapotentiaalin ja mahdollisuuksien kartoittamisella. Rautalahti kertoi myös, että he ovat olleet niin kutsutusti proaktiivisia eli tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että jollakin suomalaisella yrityksellä voisi olla kysyntää Puolan markkinoilla, joten Puolan Finpron vientiyksiköstä on otettu yhteyttä Suomalaisiin yrityksiin.

...tyypillisesti...konkreettisena työnä, niin on nimenomaan tää markkinapotentiaalin ja mahdollisuuksien kartoittaminen...sellaistakin on tapahtunut, että me ollaan täällä nähty, että jollakin tietyllä tuotteella tai yrityksellä olis mahdollisuuksia tällä markkinalla, silloin me ollaan proaktiivisia ja ollaan otettu yhteyttä näihin suomalaisiin yrityksiin... (Rautalahti 2009).

Halusin saada selville kuinka Finpro auttaa konkreettisesti yritystä viennin aloittamiseen. Kysyin Juha Rautalahdelta ”Millä välineillä Te autatte yritystä kansainvälistymään”. Rautalahden mukaan Finpro auttaa yrityksiä kansainvälistymään tekemällä ensimmäiseksi markkinaselvityksen, tämän jälkeen kartoitetaan markkinapotentiaali. Markkinapotentiaalilla Rautalahti tarkoittaa sitä, onko yrityksen tuotteilla tai palveluilla kysyntää Puolan markkinoilla. Tämän jälkeen seulotaan jakeluvaihtoehdot ja partnerit Puolassa, jonka jälkeen tutustutaan partnereihin ja tämän pohjalta integroidaan yritystä eteenpäin.

...me...tehdään...markkinaselvitys yrityksille, eli...katsotaan onko yrityksellä mahdollisuuksia...yrityksen palveluilla tai tuotteilla...edellytyksiä menestyä esimerkiksi Puolan markkinoilla...yritys haluaa etabloitua tai yrittää toimintaansa Puolanmarkkinoilla niin, silloin lähetään ihan seulomaan näitä partnereita tai jakelukanavavaihtoehtoja... (Rautalahti 2009).

Minua kiinnosti se, että vaikuttavatko yritysten tuotteet siihen, kuinka yritystä autetaan kansainvälistymään. Rautalahti vastasi tähän, että yritysten tuotteet vaikuttavat siihen, kuinka heitä autetaan kansainvälistymisasioissa. Rautalahden mukaan suurin ero on siinä onko yrityksen tuotteet kuluttajatuotteita vai business-

to business tuotteita, mutta pääasia kuitenkin on se, että tuotteet on oltava kilpailukykyisiä.

- ...tottakai siinä on eroa onkse raaka-aine vai teollisuustuotteita, puolivalmisteita vai kuluttajatuotteita...kun haetaan esimerkiksi yhteistyö partnereita tai jakelutiekanavia niin, suurin ero on siinä, onko ne kuluttajatuotteita vai business-to business tuotteita. -...kyllä sillä on kai vaikutuksia, mutta eiköhän peruslähtökohtaisesti tuotteen ja palvelun pitää olla kilpailukykyinen.. (Rautalahti 2009).

8.3 Autokuljetus kuljetustapana

Kysyin haastateltavilta Rettig Lämmön kuljetuksista. Rettig Lämmöllä ei ole omaa kuljetuskalustoa, koska se ei ole toimitusjohtaja Jan Högvistin mukaan kannattavaa. Kysyin Rettig Lämmöllä haastateltavilta ”Mitä kuljetusmuotoa he käyttävät Puolaan vietäessä, miksi juuri kyseistä kuljetusmuotoa”. Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta kysyin autokuljetukseen liittyen ”Mitkä ovat autokuljetuksen hyvät puolet ja entä huonot puolet” .

Teema 1. Kuljetusmuoto

Minua kiinnosti huolitsijan eli Ahola Transportin näkökulma autokuljetuksen hyvistä ja huonoista puolista. Kysyin asiaa ajojärjestelijä Jozef Lomskilta.

Autokuljetuksen hyvät puolet jos omat mielipiteet tässä mieltii on se, että jos kaikki menee nappiin lastaus hetkestä purku hetkeen. Mutta huonot puolet on se, jos matkalla tulee onnettomuuksia tai tuotteessa on jotain vikaa tai vastaanottajaa ei löydy tai tavara on hajonnut kesken matkan tai auto ryöstetään. (Lomski 2009.)

Rettig Lämpö käyttää radiaattoreiden viemiseen auto tai irtoperä traileria Puolaan. Rettig Lämmön haastateltavat olivat sitä mieltä, että autokuljetus on helpoin tapa viedä Puolaan ja se on myös nopein, koska kuljetus kestää vain 3–4 päivää. Lisäksi varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs Rettig Lämmöltä on sitä mieltä, että autokuljetus soveltuu parhaiten heidän tuotteisiinsa.

Vi sänder allting med trailers för att de är ju också det är snabbast just man tänker på att det tar 3-4 dagar så vi har alltid använt dem. (Granholm 2009).

Menee auton tai irto perä traileri. Se on nopein tapa ja soveltuu parhaiten meijän tuotteisiin. Vaihtoehto ois konttikuljetus se menis laivalla, se kestää sen verran pitempään että se ei kannata. (Gäddnäs 2009).

Jozef Lomski kertoi radiaattoreiden kuljetukseen käytettävän perustraileria.

..traileri noin 2,7 metriä korkea ja 2,5 leveitä ja pituus 13,5 eli ihan perus traileri (Lomski 2009).

Teema 2. Kuljetusreitti

Rettig Lämmön haastateltavilta ja Ahola Transportin haastateltavalta kysyin ”Mitä reittiä käytetään radiaattoreita vietäessä Puolaan”. Jozef Lomskin mukaan Suomesta on kaksi reittiä, joita käytetään Puolaan vietäessä.

...ensiks menee Helsinkiin, Helsingistä menee Tallinnaan ja sitten Eestin ja Latvian läpi Puolaan... (Bergvall 2009).

Suomesta pääosin on kaks reittii, lautalla Helsingistä Gnydiaan, josta viedään se perille asti sitten Rybnikiin tai sitten lautalla Tallinnaan ja siitä renkaita pitkin Puolaan perille asti, eli aika usein mennään Tallinnan kautta ja hyvin harvoin Gnydian kautta. (Lomski 2009.)

Halusin tietää minne Rettig Lämmön radiaattorit kuljetetaan Puolassa ja tätä kysyin Jozef Lomskilta.

Ne kuljetetaan Puolassa tehtaalle Rybnikiin. Rybnik sijaitsee Puolassa ihan etelä Puolassa lähellä Tšekin rajaa (Lomski 2009).

Huolitsijalta Jozef Lomskilta kysyin ”Miten olette valinneet kuljetus reitin Puolaan”. Lomskin mukaan kuljetusreitti Puolaan riippuu siitä, missä auto on ja missä lastaus tapahtuu, lisäksi kuljetusreitin valintaan vaikuttaa ajojärjestelijä Lomskin mukaan suoriin, nopeisiin ja edullisiin reitteihin. Kysyin Lomskilta ”Onko kuljetusreitillä ollut ongelmia Puolaan vietäessä”. Lomski vastasi tähän, että kuljetusreitillä ei ole ollut niinkään ongelmia.

No kuljetus reitillä ei sinällensä ole ongelmia tai et ainut ongelma on silloin, jos autolle jotain sattuu ja se yleensä johtuu siitä, onko talvella liukasta, mustaa jäätä, onko onnettomuuksia tai muu auto ajannut päin eli tällaisia ihan pieniä juttuja, yleensä reitillä ei ole mitään ongelmia, jos jotain ongelmia sattuis niin ne johtuis ihan muusta kuin reitistä. (Lomski 2009.)

Kysyin myös Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta ”Mikä on yleisin kuljetusreitti Puolaan”. Hän kertoi, että on kaksi vaihtoehtoa, merikuljetus ja autokuljetus. Merikuljetus on Helsinki–Gnydia ja autokuljetus on Via Baltica eli Viron, Latvian ja Liettuan kautta Puolaan. Rautatiekuljetus ei ole Rautalahden mukaan mahdollinen, koska Puolassa on Keski-eurooppalaiset raideleveydet.

...niitä on kaks vaihtoehtoa, vähän riippuu tuotteesta...merikuljetus Helsingistä Gnydiaan...Ja sitten toinen vaihtoehto on maantiekuljetukset Via Baltican kautta eli Tallinnan kautta alas Viron ja Latvian ja Liettuan kautta tänne Puolaan, nää on ne kaks reittiä... Rautatiekuljetuksia ei ole tänne näin koska täällä on toisenlaiset raideleveydet... (Rautalahti 2009).

Halusin tietää Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta aiheuttaako teiden kunto ongelmia Puolaan vietäessä. Tämä kysymys kiinnosti minua sen takia, koska olen opinnäytetyötä kirjoittaessa huomannut Puolasta kertovien Internet sivujen mukaan, että Puolassa liikenne on hyvin vilkasta, vaikka infrastruktuuri on kehittymätöntä.

Ei, ei aiheuta ainoastaan Puolassa on sen verran hidasta, niin siellä se matka voi olla kaksin kertaista esimerkiksi Suomen liikenteeseen nähden, mutta muuten tiet ei aiheuta. Toisinaan tietenkin, jos on joku tietyö tai tällainen näin, sittenhän se aiheuttaa, kuljettaja ottaa kiertotien. (Lomski 2009.)

Kysyin Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta ”Kuinka Puolan infrastruktuuri on vaikuttanut vientiin”. Rautalahden mukaan Puolan infrastruktuuri on jälkeenjäänyttä ja rapautunutta. Puolassa EU-tuki on suunnattu infrastruktuurihankkeisiin. Puolassa maantiet, julkiset rakennukset, koulut, sähköverkot, puhelinverkot ja yhteiskunnallinen tekninenverkosto on kehityksen alla. Rautalahden mukaan tämä tuo suomalaisille yrityksille mahdollisuuksia toimia Puolassa.

...EU rahaa 67 miljardia euroa... Niin tää raha on suunnattu infrastruktuuri hankkeisiin, maanteihin, rautateihin, lentokenttiin, sähköverkkoihin, telekommunikaatioverkkoihin, julkishallinnon rakennuksiin...koulut, sairaalat ja ympäristöinvestoinnit, jätehuolto, vesihuolto, puhdasvesi, harmaavedet niin tota kaikkeen tähän eli tää tarkoittaa, sitä että täällä on isot mahdollisuudet Suomalaisille yrityksille. (Rautalahti 2009).

Teema 3. Puolan maantieteelliset rajoitukset ja tiemaksut

Kysyin Rettig Lämmöllä toimitusjohtaja Jan Högvistiltä ja Ahola Transportilla ajojärjestelijä Jozef Lomskilta onko Puolassa maantieteellisiä rajoituksia ja tiemaksuja. Molemmat vastasivat tiemaksukysymykseen, että Puolassa ei ole tiemaksuja. Mielestäni monissa Euroopan maissa on tiemaksuja, jonka takia minua kiinnosti onko niitä myös Puolassa. Ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan Puolassa ei oikeastaan ole maantieteellisiä rajoituksia.

Ei oikeastaan. Ei, joka puolelle menee tie ja tota maantieteellisiä rajoituksia on tietenkin sen verran, et mitä Suomessa niin Puolassa ainakin on tällasii reittejä mitä pitkin raskas perävaunu ei saa ajaa, eli ne joutuu kiertää joistakin reiteiltä hieman. ...Tottakai esimerkiksi siihen Puola on hyvin uskovainen maa, niin silloin kun on erilaisia pyhiä niin on ... ajokieltoja. (Lomski 2009.)

Teema 4. Puolan rajoitukset radiaattoreiden viennissä

Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta ja Ahola Transportin haastateltavalta onko Puolassa rajoituksia radiaattorin viennissä. Tähän kysymykseen ajojärjestelijä Jozef Lomski Ahola Transportilta vastasi, että Puolassa ainoa raja, mikä voi tulla kyseeseen, on painomäärä, eli mitä saa lastata yhteen autoon. Varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs Rettig Lämmöltä oli myös sitä mieltä, että ainoa rajoitus Puolaan vietäessä on painoraja autoon lastaamisessa.

-- Ainoa raja mikä voi tulla vastaan on se paljonko saa laittaa yhteen autoon painomäärältään, kilomäärältään (Lomski 2009).

...painorajoitus, mikä ensimmäisenä nyt tulee mieleen, niin siinä on se kokonaispaino auton kanssa, mikä saa olla maksimissaan neljäkymmentä tonnia. Mikä tekee sen, että me pystytään lastaamaa 24-25 tonnia radiaattoreita. (Gäddnäs 2009.)

Kysyin Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta ”Onko Puolaan vietäessä ollut jotain ongelmia.” Rautalahden mukaan on niin sanottuja näkymättömiä kaupankäynnin esteitä, joita seurataan kyselyin suomalaisilta yrityksiltä, kyselyt liittyvät viranomaistoimintaan. Käytännön ongelmia suomalaisille yrityksille on kieli ja siitä johtuvat väärinymmärrykset. Rautalahti painotti myös sitä, että yrityksen tulee ottaa selville asiakkaan taustat ennen kauppasuhteen alkamista, sillä ongelmia on syntynyt siitä, että asiakas ei ole maksanut laskuja. Tämän seurauksena yritykselle tulee luottotappioita, sen vuoksi on tärkeää hankkia asiakkaiden luottotiedot, jotta välttyttäisiin ongelmilta. Puolassa luottotietojen saaminen on helppoa.

...maksuliikenteeseen liittyy ongelmia, että tuota kauppakumppani ei maksa laskuja ja...tulee mahdollisia luottotappioita, niin se on semmonen sektori, mihin täällä pitää kiinnittää huomiota, näitä ongelmia on tullut...täällä saa luottotietoja asiakkaista ihan hyvin ja, se on ainut mitä pitää tehdä, kun aloittaa täällä uuden kauppasuhteen. (Rautalahti 2009).

Teema 5. Yrityksien haasteet Puolaan vietäessä

Rettig Lämmöltä kysyin kaikilta haastateltavilta, eli varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäsiltä, sales support man Mats Bergvallilta, toimitusjohtaja Jan Högvistiltä ja logistic clerk Agneta Granholmilta mitä haasteita Rettig Lämpö on kokenut Puolaan vietäessä. Samaa kysyin myös Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta. (TAULUKKO 3.) Yritykset eivät ole kokeneet Puolan viennissä suurempia haasteita. Tämä johtunee siitä, että työntekijät ovat alan ammattilaisia ja osaavat hoitaa kaupankäyntiä.

TAULUKKO 3. Puolan viennin haasteet

Mikael Gäddnäs	Mats Bergvall	Jan Högvist	Agneta Granholm	Jozef Lomski
"Pitää asiakkaat tyytyväisinä" "Tavarat ajoissa perillä"	"Ei mitään haasteita"	"Suurin haaste markkinointi"	"Ei ole ollut haasteita"	"Kulttuuri" "Toimitusaika"

Ne on oikeastaan nää niin kuin kaikille muillekin, pitää asiakkaat tyytyväisinä ja tavarat ajoissa perillä (Gäddnäs 2009).

...mun tietääkseni ei oo mitään haasteita ollut (Bergvall 2009).

...meijän suurin haaste on tää markkinointi ja tämä on sisäisesti, koska me ei markkinoida tämä asiakkaalle ite vaan haaste on saada Puolan tai konsernin markkinointi mukaan vaan meijän tuotteelle. (Högvist 2009.)

Nå int ha de vari så stora utmaningar, att ja liksom mött i de här. Exporterar till vårt syster bolag o så att de kanske är enklare på det sättet också att det har nog gått bra me de här exporten till Polen. (Granholm 2009.)

Haasteita on nyt varmasti se, että miten tulee toimeen eri kulttuurien kanssa ja tota haasteena on myös se, että mikä on toimitusaika (Lomski 2009).

Kysyin Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta Finpron näkökulmaa Puolan viennin haasteista. Puolassa haasteita aiheuttaa kieli, sillä Puolassa on lakisääteistä, että pakkaukset pitää olla puolan kielellä. Kysyin Rautalahdelta myös pitääkö sopimukset tehdä puolan kielellä Puolassa. Rautalahden mukaan sopimukset tehdään puolan kielellä ja englannin kielellä. EU:n myötä Puolasta on tullut helppo maa toimia. Puola on vielä tosin hyvin korruptoitunut maa. Viranomaistoiminta on hyvin haasteellista ja byrokraattista. Yritystä perustaessa Puolaan on syytä varata runsaasti aikaa, koska Puolassa asioiden hoitaminen vie paljon aikaa.

...tietenkin, jos tätä kielikysymystä, niin tuo...omia haasteita Suomalaisille...kyllä täällä pitää toimia puolankielellä...kun mennään kuluttajatuotteisiin, se on lakisääteistä...pakkaukset pitää olla merkattu puolankielellä.. sopimukset tehdään puolankielellä ja englanninkielellä ...täällä on korruptiota vielä...viranomais byrokrania aika suurta verrattuna Suomeen. (Rautalahti 2009).

8.4 Lastin pakkaaminen ja purkaminen

Käsittelen tässä teemassa radiaattoreiden pakkaamista ja purkamista. Radiaattorit eivät tarvitse kuljetukseen erikoiskäsittelyjä, vaan ne pakataan suojamuoviin. Radiaattorit ovat pysyneet tähän mennessä vaurioitumattomina kuljetuksen aikana. Radiaattorit eivät ole helposti särkyviä, mutta tietenkin maalipinta voi kärsiä, jollei käytetä varovaisuutta lastaamisessa.

Teema 1. Radiaattoreiden pakkaaminen, purkaminen ja painorajoitus

Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta radiaattoreiden pakkaamisesta ja purkamisesta ja painorajoituksista. Halusin saada selville tarvitaanko kyseiseen

toimenpiteeseen erikoiskäsittelyjä tuotteen kannalta. Minulle selvisi, että lastaus ja purkaminen sujuvat kätevästi vastapainotrukkien avulla trailerin sivusta.

...vastapainotrukeilla. ...ne lastataan sivusta kyytiin ja puretaan samalla tavalla (Gäddnäs 2009).

Suurin osa on valmiiksi pakattu, kun se tulee tuotannosta elikkä se on kyllä lähinnä lastaus. Ja sekä normaalisti sekä lastaus että purkaminen tapahtuu trailerin sivusta. (Högvist 2009.)

Radiaattoreiden painorajoitus Puolaan vietäessä on 24 tonnia/auto.

Just om man tänker på att skicka med trailer maximi vikten är 24 ton, då sänder vi ibland kan vi också sända som del leveranser. Att int vi sänder hela trailern men då sänder vi som stykegods då. (Granholm 2009).

Teema 2. Radiaattoreiden pakkaaminen

Kysyin Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta ”Pysyvätkö radiaattorit kuljetuksen ajan ehjinä”. Hän vastasi, että tähän mennessä radiaattorit ovat pysyneet ehjinä kuljetuksen ajan. Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta ainoastaan kysymystä ”Tarvitaanko radiaattoreiden pakkaamiseen erikoiskäsittelyjä”. Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että erikoispakkauksia radiaattorit eivät tarvitse autokuljetuksessa. Radiaattorit pakataan solumuoviin ja lastauslavoihin. Ainoastaan radiaattoreiden purkamisessa ja pakkaamisessa täytyy olla varovainen, jotta radiaattorit eivät vaurioituisi.

...ei tarvita erikoiskäsittelyjä tietysti tää on peltiä vähän varovaisia pitäis olla kun purkaa ja lastaa ettei tuu vaurioita (Bergvall 2009).

...me käytetään solumuovia väliin, eli koska se on maalattua metallia radiaattori, se on ... herkkää, jos trukin haarukat esimerkiksi osuu niihin, ne voi naarmuttua. (Gäddnäs 2009).

8.5 Tavarantoimitus

Tavarantoimituksessa liittyvässä teemassa olen käsitellyt toimitusaikaa, viennin asiakirjoja, toimituslausekkeita, toimitusehtoja, rahdin hintaa ja tullausta. Näihin liittyviin kysymyksiin ovat vastanneet ainoastaan Rettig Lämmön toimitusjohtaja Jan Högvist, sales support man Mats Bergvall, logistic clerk Agneta Granholm, varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs ja Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomski.

Teema 1. Toimitusaika

Ahola Transportin haastateltavalta ja Rettig Lämmön haastateltavilta kysyin ”Kuinka pitkä toimitusaika on Puolaan vietäessä, mistä toimitusaika muodostuu”. Toimitusaika on riippuvainen siitä, onko kyseistä tuotetta varastossa, jos tuote on varastossa sen toimitusaika on lyhyempi.

No tämä vaihtelee tuoteryhmittäin, mutta meillä on kaks kolme viikkoa keskimäärin, jos tuote on varastossa sen saa nopeammin, mutta jos se tulee valmistuslinjan kautta, niin se on varmaan kolminkertainen. (Högvist 2009.)

Toimitusaika, jos puhutaan nyt vaikka tästä Rettigin tuotteesta, niin yleensä heiltä lähtee täysauto, silloin toimitusaika määräytyy sen perusteella, miten asiakkaan kanssa on puhuttu, säännöksissä sovittu... (Lomski 2009).

Lomskilta kysyin ”Kuinka kauan kestää tuotteiden kuljetus Puolaan”. Tähän vaikuttaa selvästi lastauksen ajankohta, jos auto lastataan esimerkiksi loppuviikosta voi lasti olla perillä jo seuraavan viikon alkupuolelta. Ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan suurimmat ruuhkat ovat alkuviikosta, joten kuljetusaika voi tämän seurauksen johdosta viivästyä.

...se riippuu viikonpäivästä, jos lava lastataan torstai illalla... perjantaina, tuote voi olla maanantaina perillä, et seuraavan viikon alussa, mut jos esimerkiksi alkuviikosta lastataan milloin ruuhkat on parhaimmillaan ympäri eurooppaan, niin sanotaanko näin se voi

mennä jopa perjantaihin saakka, että se on perillä...tottakai siinä pitää suunnitella mikä on edullisinta. (Lomski 2009.)

”Miten varmistatte, että tuote on oikeaan aikaan perillä Puolassa”. Tätä kysyin ainoastaan Ahola Transportilta. Ajojärjestelijä Jozef Lomski totesi tähän kysymykseen, että kuljetusaika riippuu paljolti kuskista ja tietenkin siitä, mitä asiakkaiden kanssa on sovittu yhteistyösopimuksessa.

Se varmistetaan lähtöhetkellä ennen ku tavara lastataan, niin kuljettajan kans sovitaan, että mikä on hänen aikataulunsa, tällöin me saadaan selville se, onko tuote varmasti perillä silloin kun se on. Ja toki myös asiakkaiden kanssa kuljetettavat tuotteet on etukäteen sovittu yhteistyösopimus, jossa on määritelty tavarantoimitusaika ja lastaus/purkupäivä. (Lomski 2009.)

Teema 2. Viennin asiakirjat

Kysyin ”Mitä viennin asiakirjoja tarvitaan Puolaan vietäessä”. Tähän Rettig Lämmön haastateltavat vastasivat, että heidän ei tarvitse tehdä muuta kuin lasku ja rahtikirja, sillä huolitsija Ahola Transport hoitaa muut asiakirjat. Ahola Transportilta ajojärjestelijä Jozef Lomski kertoi asiakirjoina tarvittavan pelkästään lähetyslista, pakkauslista ja rahtikirja.

Ei oikeestaan mitään muuta kuin, asiakas tarvitsee lähetyslistan, pakkauslistan, minkä hän laittaa meille, me saadaan tästä tieto mitä me lastataan yleensä asiakkaat saavat myös rahtikirjan. (Lomski 2009.)

Teema 3. Toimituslauseke ja toimitusehdot

Halusin tietää Rettig Lämmöltä ”Mitä toimituslausekkeita käytätte vietäessä Puolaan”. Kaikki haastateltavat vastasivat samalla tavalla toimituslauseke kysymykseen, eli CPT.

CPT eli carriage paid to, mikä on rahti maksettu perille asti (Gäddnäs 2009).

Halusin tietää miksi Rettig Lämpö käyttää CPT-toimituslauseketta. ”Miksi käytätte kyseistä toimituslauseketta?”

...tämä on... konsernin sisäinen toimitus, niin...tää on konsernin laatimien ohjeiden mukaan (Högvist 2009).

Kysyin Rettig Lämmöltä, että ”Millaiset ovat toimitusehdot Puolaan vietäessä, ovatko ne tuottaneet ongelmia?”. Varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs vastasi tähän kysymykseen, että heillä on Puolan kanssa sellainen sopimus, että he pyrkivät aina täysiin kuormiin. Rettig Lämpö Pietarsaareissa pyrkii siihen kuitenkin, että tulee täysi kuorma, mutta jos se ei onnistu, laitetaan vajaa kuorma. Ja tämä sen takia, että puolalaiset saavat tarvitsemansa tuotteensa. Mutta ongelmia toimitusehtojen kanssa ei ole syntynyt.

Se on nää toimitusehdot, mitä meillä on Puolan kanssa on, me pyritään täysiin kuormiin, että nää päätypellit ja nää radiaattori toimitukset, niin me sovelletaan ne lastauksilla ja, että me saadaan se täysi kuorma (Gäddnäs 2009).

Teema 4. Rahdin hinta

Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta ja Ahola Transportin haastateltavalta ”Mistä kuljetettavan rahdin hinta muodostuu?” (KUVIO 8.). Lisäksi kysyin Rettig Lämmön varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäsiltä vaikuttaako rahdin hintaan se, kuinka paljon viedään kappaletavaran tai tonnimäärältään. Varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäsinkin mukaan aina pyritään täyskuormiin, koska se tulee edullisemmaksi. Jollei tule täyttä kuormaa tulee kappaletavarahinta tai lavametrihintaa, eli mitä vähemmän Rettig Lämpö toimittaa, sitä kalliimmaksi kuorma käy.

Rahdin hinta muodostuu polttoaine kuluista, kuljettajien palkka pitää saada maksettua. Sitten toi laivamaksu eli mitä nuo varustamot, tietenkin tää kuljetusyritys haluaa pientä voittoa nekin, että pärjää. (Gäddnäs 2009.)

Kuljetettavan rahdin hinta muodostuu ...sellaisista asioista, mitä asiakkaan kanssa sovitaan...esimerkiks mennään sataman kautta löytyy laivamaksut, satamamaksut autoille ja sitten on esimerkiksi tällaiset, kun bensamaksut, bensapolitiikka... Niin ne muodostaa yhdessä rahdin hinnan.(Lomski 2009.)

Rahdin hintaan vaikuttaa:

- polttoaine kulut
- kuljettajien palkka
- kuljetusyritys
- paino
- kappale tavara
- lavametri
- laivamaksu
- pikakuorma
- pikakuljetus

KUVIO 8. Kuljetettavan rahdin hinta

Teema 5. Tullaus

Rettig Lämmön radiaattoreita ei tarvitse tullata Puolaan vietäessä, koska Puola on Euroopan unionin jäsenmaa. Kysyin Rettig Lämmön haastateltavilta tullaus asiaa, mutta he eivät olleet tietoisia siitä. Rettig Lämmön huolitsija Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan radiaattoreita ei tarvitse tullata.

Puolassa ei tarvita tullausta ollenkaan, koska Puola on EU-maa... Rettigin kanssa ei oo ikinä tarvinnu tullata (Lomski 2009).

8.6 Huolinta

Rettig Lämmön huolitsijana toimii Ahola Transport. Huolitsijan tehtävänä on hoitaa tavaroiden kuljettaminen Puolan Rybnikiin. Rettig Lämpö käyttää huolitsijaa, koska heillä ei ole omaa kalustoa. Huolitsijan valintaa vaikuttaa Rettig Lämmön mukaan hinta ja palvelu.

Teema 1. Ahola Transport huolitsijana

Rettig Lämpö käyttää huolitsijaa eli Ahola Transportia Kokkolasta. Halusin saada selville minkä takia Rettig Lämpö käyttää huolitsijaa. Haastateltavien vastauksista käy ilmi, että huolitsijaa käytetään, koska Rettig Lämmöllä ei ole omaa kuljetuskalustoa. Rettig Lämpö on käyttänyt huolintayritys Ahola Transportia jo useita vuosia. Rettig Lämmön toimitusjohtaja Jan Högvistin mukaan Ahola Transportilla on hyvä kokonaispalvelu, eli hyvä hinta- ja laatusuhde.

För att de sköter ju om de här, de har ju egna bilar och sköter om de här nödvändiga dokumentationerna och sånt så de här. De har både export och delvis då her de hade ju import till Finland så det blir billigast så anlita dem också. (Granholm 2009.)

Teema 2. Huolitsijan vaatimukset

Rettig Lämmön haastateltavilta kysyin ”Mitkä ovat käyttämänne huolitsijan vaatimukset” tähän kysymykseen esimerkiksi toimitusjohtaja Jan Högvist vastasi, että mitään erityisiä vaatimuksia ei ole. Varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs oli sitä mieltä, että hinta ja palvelu vaikuttavat ja sekä lisäksi luottamus. Sales support man Mats Bergvallilla ei ollut tähän kysymykseen tietoa. Logistic clerk Agneta Granholm Rettig Lämmöltä oli sitä vastoin sitä mieltä, että huolitsija haluaa, että Rettig Lämpö tilaa trailerit hyvissä ajoin.

Nå det just att man de vill, att man beställar de här trailerna i god tid, och på det sättet då har man ju förstås gjort visa avtal med dem, som man ska följa, int är det desto mera. (Granholm 2009).

Hinta ratkasee, palvelu mitä he pystyvät meille antamaan ja sitten luottamus (Gäddnäs 2009).

Teema 3. Kokemukset huolitsijasta

Teema 3 käsittelee Rettig Lämmön kokemuksia heidän käyttämistään huolitsijoista. Tähän haastateltavat olivat sitä mieltä, että kaikki heidän käyttämänsä huolitsijat ovat olleet hyviä ja toimivia. Ei ole tullut vastaan mitään heikkouksia huolitsijoissa. Rettig Lämmön varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäs oli sitä mieltä, että Ahola Transportilla ei ole ollut ongelmia Puolaan vietäessä. Ainut pieni ongelma mikä voi tulla kyseeseen, on se, että puolalaiset kuskit eivät osaa eri kieliä. Mutta tämäkään ei ole varsinainen ongelma, koska ammattitaitoinen henkilökunta on vain puhelinsoiton päässä.

...jos otetaan Ahola, niin ihan hyvät kokemukset, että toimii ja sit nää muut suuret mitkä me nyt ollaan käytetty, niin kyllä meillä on ihan hyvät, ei oikestaan mitään heikkouksia (Gäddnäs 2009).

8.7 Puolaan vienti

Rettig Lämmön Puolaan vienti on hyvin pientä verrattuna muihin vientimaihin. Rettig Lämpö vie Puolaan radiaattoreita ja päätylevyjä. Puola vaikuttaa eri yritysten mukaan hyvältä vienti maalta. Vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahti Finproltakin oli sitä mieltä, että Puola on hyvin kehittyvä ja dynaaminen maa.

Teema 1. Puola vientimaana

Teema yksi käsittelee Puolaa vientimaana. Tässä teemassa olen käsitellyt kysymyksiä ”Millaisena vientimaana olette kokeneet Puolan”, ”Miten vienti Puolaan

on helpottunut EU-jäsenyyden myötä” ja ”Millaisena koette Puolan tulevaisuudessa viennin kannalta”. Minua kiinnosti miten eri yritykset kokevat Puolan vientimaana. Halusin saada yrityksiä näkökulmat Puolasta ja Puolaan viennistä.

Kysyin Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta ”Millaisena vientimaana olette kokeneet Puolan”. Hän kertoi työskennelleensä jo vuodesta 1990 lähtien Puolassa ja hän on nähnyt Puolan muutoksen. Rautalahden mukaan Puola on kehittyvä maa, erittäin dynaaminen ja yksi harvoista Euroopan maista, jossa talouskasvu on noususuunnassa.

...tää on hyvin dynaaminen maa edelleenkin, täällä on voimakas talouskasvu tällähetkellä, plussan puolella...koen tän mahdollisuuksien maana... tää on iso maa tää on väkiluvultaan 38,5 miljoonaa ihmistä, et siinä mielessä markkinakoko on erittäin suuri tää on myös kilpailtunaa, jus johtuu siitä, että tää on niin iso markkina, niin täällä on kaikki globaalit pelurit paikalla. (Rautalahti 2009.)

Kysyin ”Miten vienti Puolaan on helpottunut EU-jäsenyyden myötä?” Rettig Lämmön työntekijöiltä varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gädndäsiltä, logistic clerk Agneta Granholmilta, sales support man Mats Bergvallilta ja toimitusjohtaja Jan Högvistiltä sekä Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta ja Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta. Rettig Lämmön haastateltavan Agneta Granholmin mukaan vienti Puolaan on helpottunut EU-jäsenyyden myötä. Muut Rettig Lämmön haastateltavista eivät olleet sitä mieltä, että Puolaan vienti olisi helpottunut mitenkään EU-jäsenyyden myötä. Lomski Ahola Transportilta kertoi, että hän ei ole ollut töissä Ahola Transportilla silloin, kun Puola on liittynyt EU-jäseneksi. Rautalahden mukaan Puolan EU-jäsenyys on tuonut huomattavia parannuksia yrityksille Puolan vientiin. Rautalahden mukaan tullit ja rajamuodollisuudet ovat poistuneet Puolasta EU-jäsenyyden myötä.

Silloin 2004 poistui tullit ja rajamuodollisuudet. Ja se byrokratia, joka liittyi siihen ja tavaroiden liikkumiseen ja kaikkiin paperitöihin, kun se hävis se oli iso helpotus kyllä. Ja sen myötä tuli myöskin muita EU säännöksiä, jotka yhtenäistää toimintaa ja siinä mielessä se on ollut Puolalle iso asia. (Rautalahti 2009.)

De har nog underlättat ganska mycket, för att tidigare så var ju kontrollen mycket strängare, för de hör inte till EU, som de här tullen och de kunde ju som till bero på till exempel om kommatecken fel eller nåt sånt, som de haka upp sig eller som gjorde reklamation på men att nog har det ju underlättat mycket med den här dokumentationen också. (Granholm 2009.)

Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta kysyin ”Millaisena koette Puolan tulevaisuudessa viennin kannalta”. Rautalahden mukaan Puolan talous on kasvusuhdanteessa. Hän kertoi myös, että Puolaan on tulossa suuria korjaushankkeita.

...täällä on positiivinen kasvu, iso väestöpohja...kysyntä suurta, täällä ihmiset käyttävät rahaa asuntojen korjaamiseen, asuntojen rakentamiseen, asuntojen sisustamiseen...täällä on infrastruktuuri puolella isoja rakennuksia ja korjaushankkeita tulossa, täällä tulee talouskasvu jatkumaan ja sitä myötä mä nään tän erittäin positiivisena Suomalaisten yritysten kannalta. (Rautalahti 2009.)

Teema 2. Kontaktien ylläpitäminen Puolassa

Halusin saada selville kuinka eri yritykset pitävät yllä yhteistyötä puolalaisten kanssa. Kysyin ”Kuinka pidätte yllä yhteistyötä Puolalaisten kanssa” Rettig Lämmön sales support man Mats Bergvallilta, varasto- ja logistiikkapäällikkö Mikael Gäddnäsiltä, logistic clerk Agneta Granholmilta ja toimitusjohtaja Jan Högvistiltä sekä Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskilta ja Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta.

...yhteistyö Puolalaisten kanssa, oikeastaan ... samalla tavalla ku Suomessakin pidetään yhteyttä, että tuota ollaan aktiivisia ja on nää verkostot...Jos puhtia riittä, niin täällä on mahdollisuuksia saada kontakteja ja luoda verkostoja tosi hyvin. Mutta monissa tapauksissa se edellyttää sitä, että pitää asua täällä oikeastaan näin. (Rautalahti 2009.)

No tämä yhteistyö tällähetkellä tapahtuu lähinnä mejän front office myyntikonttori puolella tai markkinointi- ja myyntipuolella, koska heillä on yhteisiä päämääriä markkinoinnissa kautta koko euroopassa. Ja

sitten on tietenkin tämä päivittäinen ja viikottainen yhteistyö, se on meidän logistiikka ja heidän logistiikka. (Högvist 2009.)

No pääosin tai oikeastaan aina on kontakti heidän kanssa on sähköpostilla tai sitten puhelimen. (Bergvall 2009).

Det sker nog nästan dagligen som via e- mail för det mesta, att de nog som, de sänder hit förfrågningar och vi sänder dit och, orderbekräftelser o dylikt som vi sänder. Att de nog nästan uteslutande med e-mail. (Granholm 2009.)

Vastaanottajasta pidetään huolta sellattiin, että heille ilmoitetaan yleensä milloin tuote on perillä, mutta hyvin harvemmin tällaista täytyy, koska yleensä tilaus Puolasta tulee Suomeen, jolloin Puolalaiset tietää jolloin tavara on lähdössä, silloin ja silloin toimitus on tällöin ja tällöin perillä. (Lomski 2009).

Kysyin Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahdelta, kuinka he luovat kontakteja Puolassa. Juha Rautalahden mukaan Puolassa luodaan samalla tavalla kontakteja kuin Suomessakin, mutta Puolassa on erittäin tärkeä verkostoitua.

Ei se varmaankaan poikkea siitä, miten luodaan kontakteja Suomessakin....verkostot merkitsee paljon täällä näin.... Yleisesti, jos tänne tulee täällä pitää verkostoitua, se on toiminnan edellytys, aina joku tietää jonkun, joka voi auttaa ja. Mutta apua saa täältäkin aina, et tää on kans yks syy miksi yritykset käyttävät Finpron palveluita... (Rautalahti 2009.)

8.8 SWOT-analyysi tutkimustuloksista

Saatujen tutkimustulosten pohjalta olen laatinut SWOT-analyysin. SWOT-analyysin aiheena on radiaattorin vienti autokuljetuksin puolan markkinoille. Kuviosta yhdeksän voidaan todeta autokuljetuksen ja Puolan viennin vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Tutkimustulosten perusteella vahvuuksina pidettiin autokuljetusta. Autokuljetus on tärkeä osa koko kuljetustapahtumaa. Autokuljetusta pidettiin helppona ja nopeana kuljetusmuotona, joka soveltuu myös radiaattoreiden kuljetuksiin. Traileri on helppo lastata ja purkaa. Rettig Lämpö on myös tyytyväinen huolitsija Ahola Transporttiin.

Heikkouksista nousi esille Puola. Puolassa liikenne on hidasta, infrastruktuuri on jälkeenjäänyttä ja rapautunutta. Puolassa ongelmia voi tuottaa maksuliikenne ja puolan kieli. Puolassa esiintyy vielä korruptiota ja viranomaistoiminta on vielä hyvin byrokraattista. Tutkimustuloksista selvisi kuitenkin positiivisia mahdollisuuksia Puolasta. Puolaan on hyvät kulkureitit autolla Via Balticin kautta ja laivalla Gnydian kautta. Puolassa ollaan myös toteuttamassa suuria korjaushankkeita infrastruktuuripuolella. Puola on taloudellisesti kasvava maa ja lisäksi erittäin kilpailtu maa. Ulkomaalaiset sijoittajat ovat kiinnostuneita Puolasta.

Tutkimustuloksista tuli esille myös uhkia, muun muassa autokuljetusten osalta teiden liukkaus ja onnettomuudet. Mahdollisiin uhkiin lukeutui myös radiaattorin vaurioituminen kuljetuksen aikana. Uhkana pidettiin radiaattorin painorajaa, joka voi tuottaa ongelmia Puolaan vietäessä. Alla olevasta kuviosta on nähtävissä SWOT-analyysi tutkimustulosten pohjalta.

<p>Vahvuudet (Autokuljetus)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lastaus ja purkaus • Helppo ja nopea • Soveltuu radiaattoreiden kuljetukseen • Huolitsija Ahola Transport • Via Baltica 	<p>Heikkoudet (Puola)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liikenne hidasta • Infrastruktuuri jälkeenjäänyttä • Maksuliikenne • Puolan kieli • Korruptio • Byrokratia
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaksi reittiä Puolaan • Puolan korjaushankkeet • EU-tukihanke suunnattu Puolassa infrastruktuurin parantamiseen • Puolan EU-jäsenyys • Puolan talouskasvu • Puola kilpailtu maa • Puola sijoittajien suosiossa • Huolitsija Ahola Transport 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teiden liukkaudet • Onnettomuudet • Radiaattorissa vika • Radiaattori vaurioitunut kuljetuksen aikana • Radiaattorin painoraja • Vastaanottajaa ei löydy

KUVIO 9. SWOT-analyysi

9 POHDINTA

Opinnäytetyön tutkimusongelma oli ”Miten Rettig Lämmön radiaattorit viedään Puolaan?”. Tutkimuksesta sain selville, että Rettig Lämpö vie radiaattoreita Puolan Rybnikiin, jossa sijaitsee Rettig Lämmön sisaryhtiö. Sain itse valita aiheen opinnäytetyöhön. Opinnäytetyön aihe muodostui omista kokemuksista ja mielenkiinnon vuoksi. Olen ollut kesätoissa ja suorittanut työharjoitteluni Rettig Lämmöllä, jolloin sain tehdä työkseni tilauskäsittelyä. Rettig Lämpö Oy toimii tässä opinnäytetyössä esimerkkiyrityksenä. Työn tavoitteena oli saada käytännön näkökulma viennistä. Halusin tuoda opinnäytetyöhön käytännön esimerkin siitä, kuinka Rettig Lämmön radiaattorit viedään Puolaan.

Tein opinnäytetyöhön kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen. Työhön haastattelin kuutta eri henkilöä. Neljä haastateltavaa oli Rettig Lämmöltä, yksi Ahola Transportilta ja yksi Finpron Varsovan vientikeskuksesta. Kaikki kolme yritystä toimivat omilla aloillaan, joten oli mielenkiintoista saada eri näkökulmia tutkimusosiointiin.

Rettig Lämmön haastattelut tein Pietarsaareissa Rettig Lämmöllä käyttäen nauhuria. Ahola Transport sijaitsee Kokkolassa, joten kävin tekemässä siellä nauhoitetun haastattelun. Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikön haastattelun tein puhelimitse, sillä haastateltava asuu Puolassa. Haastattelut sijoittuivat loka–joulukuun välille. Haastateltavat saivat itse päättää haastattelun ajankohdan. Haastattelut kestivät keskimäärin 20–30 minuuttia. Sain mielestäni kattavaa tietoa kaikilta haastateltavilta tutkimusosiointiin.

Tutkimusosiosta kävi ilmi, että Rettig Lämmöllä ei ole omaa kuljetuskalustoa, joten he käyttävät kokkolalaista huolintayritystä Ahola Transportia. Ahola Transport on toiminut jo useamman vuoden ajan Rettig Lämmön huolitsijana. Rettig Lämmöllä ei ole erityisvaatimuksia huolitsijasta, haastateltavat pitivät kuitenkin tärkeänä hintaa ja palvelua.

Rettig Lämpö valmistaa Pietarsaaren tehtaalla radiaattorit ja päätylevyt, jotka viedään Puolan tehtaalle Rybnikiin. Radiaattoreiden toimitus Puolaan kestää autokuljetuksin noin 3–4 päivää, mutta tämä riippuu myös lastausajankohdasta ja ruuhkista. Rettig Lämmön vienti Puolaan on pientä verrattuna Rettig Lämmön muihin vientimaihin.

Rettig Lämpö vie keskimäärin 50 traileria vuodessa Puolaan. Huolitsija Ahola Transport huolehtii tavaran toimittamiseen liittyvistä asioista. Rettig Lämpö on velvollinen tekemään asiakirjoina ainoastaan laskun ja pakkausluettelon, mutta muuten Ahola Transport hoitaa koko kuljetustapahtuman. Puolaan vietäessä radiaattoreita ei tarvitse edes tullata, koska Puola ja Suomi ovat Euroopan unionin jäsenmaita. Vienti Suomesta Puolaan on Euroopan unionin sisäistä kauppaa.

Ahola Transportilla ei ole ollut niinkään ongelmia radiaattoreita kuljetettaessa, joskus on voinut toki talvella sää yllättää, joten tiet ovat saattaneet olla liukkaita. Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan suurempia ongelmia ei ole tähän mennessä syntynyt. Rettig Lämmön radiaattorit viedään autokuljetuksin eli trailerilla. Radiaattorit kuljetetaan Via Baltican kautta eli Viron, Latvian, Liettuan kautta Puolaan. Olen sitä mieltä, että autokuljetus on paras vaihtoehto radiaattoreiden kuljetukseen, koska Suomesta Puolaan menee suora tie Via Baltican kautta. Sen lisäksi radiaattorit on helppo lastata ja purkaa trailerin sivusta.

Tutkimustuloksista sain selville, että radiaattorit pysyvät autokuljetuksen ajan ehjinä, koska radiaattorit pakataan solumuoviin ja lastauslavoihin. Autokuljetus on myös nopea ja joustava kuljetusmuoto, joka soveltuu juuri radiaattoreiden vientiin. Traileriin voidaan lastata 24 tonnia radiaattoreita Puolaan vietäessä. Ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan Puolassa ei ole myöskään mitään rajoituksia radiaattoreita vietäessä, ainut ongelma mikä voi tulla kysymykseen on painoraja.

Ahola Transportin ajojärjestelijä Jozef Lomskin mukaan Puolan liikenne on hyvin vilkasta, joten tavaran toimittamiseen saa varata aikaa. Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahden mukaan Puolan infrastruktuuri on kovan kehityksen alla ja EU-tuki rahoitus on suunnattu infrastruktuurin kehittämiseen. Puolaan ollaan rakentamassa moottoriteitä ja suuria hankkeita on tulossa myös muun

muassa julkiselle puolelle. Sen lisäksi Puolan talous on noususuhdanteessa, tämä luo yrityksille ja suomalaisille yrityksille paljon mahdollisuuksia. Puola on yksi harvoista Euroopan unionin maista, jossa talous on plussan puolella. Täten Puola houkuttelee paljon ulkomaalaisia sijoittajia.

Tutkimuksesta selvisi myös, että Puolan EU-jäsenyys on tuonut huomattavia parannuksia yrityksille Puolan vientiin. Puolan EU-jäsenyyden myötä tullit ja rajamuodollisuudet poistuivat. Finpron vientikeskuksen päällikkö Juha Rautalahden mukaan yrityksille haasteita voi tuoda Puolassa puolan kieli, byrokratia ja korruptio, mutta nämä eivät niinkään koske Rettig Lämpöä, koska Rettig Lämmön vienti on konsernin sisäistä toimintaa.

Finpron Varsovan vientikeskuksen päällikön mukaan yritysten, jotka aikovat Puolaan etabloitua täytyy ottaa selvillä asiakkaiden ja partnereiden taustoista, sillä niinkin on käynyt, että yritys ei ole saanut maksua tuotteistaan. Puolassa asiakkaiden ja partnereiden luottotiedot saa helposti selvillä. Puolalaisten palkkatulot ovat alhaisemmat verrattuna esimerkiksi suomalaisten palkkoihin. Finnvera luokittelee kuitenkin Puolan hyväksi maksukyvyyn maaksi.

Tutkimuksesta selvisi myös, että Puolassa on tärkeä verkostoitua, partnerit ja yhteistyökumppanit ovat Puolassa yritystoiminnan perusta. Ennen kauppasuhteiden solmimista on tärkeä verkostoitua. Finpron Varsovan vientikeskus auttaa muun muassa suomalaisia yrityksiä verkostoitumisessa. Puolassa on myös muita yrityksiä, jotka auttavat verkostoitumisessa.

Puolassa viranomaistoiminta on hyvin byrokraattista, joten yrityksen, joka on aloittamassa vientiä Puolaan, täytyy varata runsaasti aikaa. Lisäksi Suomalaisen yrityksen on tiedettävä, että Puola on vielä hyvin korruptoitunut maa. EU-jäsenyyden myötä Puolan lainsäädäntö on kuitenkin kehityksen alla.

LÄHTEET

Asianajotoimisto Laakso, Lukander & Ruohola Oy. 2009. Kauppa-kuljetus-toimituslauseke.Www-dokumentti. Saatavissa:

<http://www.llr.fi/index.php?page=5d838dd5669a51435a9da0408fe24d0>. Luettu 20.10.2009.

Autoliitto. 2009. Via Baltica yleistiedot. Www-dokumentti. Saatavissa:

http://www.autoliitto.fi/matkalla_ ja_ liikenteessa/via_baltica/via_baltica_yleistiedot/. Luettu 30.10.2009.

Balticguide. 2001. Mainettaan parempi Via Baltica – nopea ja edullinen tie Eurooppaan. Www-dokumentti. Saatavissa:

http://www.balticguide.ee/05_01/viabalt.htm. Luettu 30.10.2009.

Bergvall, M. 2009. Sales support manin haastattelu 9.10.2009. Rettig Lämpö Oy. Pietarsaari

Bloomberg. 2009. Taloussanommat. Puolan talouskasvu EU:n kovin. Www-dokumentti. Saatavissa:

<http://www.taloussanommat.fi/ulkomaat/2009/08/28/puolan-talousskasvu-eun-kovin/200919053/12>. Luettu 18.9.2009.

Compiler. 2009. Idänkaupan vientipalvelut. Puolan talous yhä plussalla. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.compiler.fi/ivp-pdf/e-IVP.8.2009.pdf>. Luettu 21.9.2009.

DHL. 2006. Pdf-dokumentti. Saatavissa:

http://www.dhl.fi/publish/etc/medialib/fi/test.Par.0141.File.tmp/DHL_Incoterms.pdf. Luettu 8.9.2009.

ETLA. 2005. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. Pdf-dokumentti. Saatavissa:

http://www.etla.fi/files/1398_DP%20994%20Lehdistotiedote%20Kaitila-Lindstrom-Balcerowicz.pdf. Luettu 22.5.2009.

Export Entreprises, SA. 2009. Laposte-export-solutions. Www-dokumentti.

Saatavissa: <http://www.laposte-export-solutions.co.uk/uk/markets/country-profiles/poland/presentation> . Luettu 25.9.2009.

Finanssialan keskusliitto. 2009. Pdf-dokumentti. Saatavissa:

http://www.logy.fi/doc/Hallittu_Kuljetus_opas.pdf. Luettu 20.10.2009.

Fintra. 2002. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. Vientikaupan asiakirjat. 29 painos. Helsinki.

Fintra. 2004.Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. Ulkomaankaupan erikoistermit. 7 painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Fintra. 2003. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus. Vientiopas. 12 painos. Helsinki: Multiprint Oy.

Finnvera. 2009. Maaluokitukset ja maaluokituskartta. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/fin/Vienti/Tarkastele-maaluokkia-ja-laske-takuumaksuja/Maaluokitukset-ja-maaluokituskartta>. Luettu 3.11.2009.

Finpro. 2009. Maaraportti Puola. Pdf-dokumentti. Saatavissa: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/CCBE5B1F-2BC8-4F45-AFD4-3C88E470AB17/12551/FinproPolandcountryreport_091001_JWI1.pdf. Luettu 27.10.2009.

Finpro. 2001. Pdf-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/3F5BD5E3-B7BC-46BC-88A4-BA35A3B79BA5/7047/Incotermstoimituslausekkeet2001.pdf>. Luettu 8.9.2009.

Gäddnäs, M. 2009. Varasto- ja logistiikkapäällikön haastattelu 9.10.2009. Rettig Lämpö Oy. Pietarsaari.

Hirsjärvi, S, Remes, P, Sajavaara, P. 2006. Tutki ja kirjoita. 12 painos. Helsinki: Tammi.

I'Hongrie et Via Baltica. 1998. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.domnik.net/niko/MiscFiles/Maps/Travel/1998_viabaltica.gif. Luettu 30.10.2009.

Karrus, K.E. 2001. Logistiikka. 3 painos. Juva: WS Bookwell Oy.

Keskuskauppakamari. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.keskuskauppakamari.fi/kauppakamari/palvelut/Ulkomaankaupan_asiakirjat/fi_FI/Yleista_ulkomaankaupan_asiakir/. Luettu 9.9.2009.

Kuljetusala.com. 2009. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusala.com/ammatti.php>. Luettu 1.11.2009.

Pehkonen, E. 2000. Vienti ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

PK-RH. 2000-2009. Pk-yrityksen riskienhallinta. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/vienti-riski-vai-mahdollisuus>. Luettu 23.9.2009.

Puolan suurlähetystö. 2008. Investointikannusteet Puolassa. Www-dokumentti. Saatavissa: http://helsinki.trade.gov.pl/fi/polska/article/detail,552,Investointikannusteet_Puolassa.html. Luettu 11.11.2009.

PURMO, 2007. Tuote-esite. Pietarsaari: Rettig Lämpö Oy.

Rautalahti, J. 2009. Vientikeskuksen päällikön haastattelu 15.12.2009. Finpro. Varsova.

Rettig ICC. 2007 a. Historia. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.purmo.com/fi/yritys/historia.htm>. Luettu 12.1.2009.

Rettig ICC. 2007 b. Takuuehdot. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.purmo.com/fi/laatu/takuuehdot.htm>. Luettu 14.10.2009.

Rettig ICC. 2007 c. Tuotelaatu. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.purmo.com/fi/laatu/tuotelaatu.htm>. Luettu 14.10.2009.

Rettig ICC. 2007 d. Tuotteet. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.purmo.com/fi/tuotteet.htm>. Luettu 14.10.2009.

Rettig ICC. 2007 e. Yritys. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.purmo.com/fi/company_profile.htm. Luettu 12.1.2009.

Rettig Lämpö. 2009. Rettig Värme Nordic Region. Microsoft Powerpoint.

Sakki, J. 2003. Tilaus-toimitusketjun hallinta, Logistinen B – to –B -prosessi. 6 painos. Espoo: Hakapaino Oy.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell Oy.

Starckjohan Steel Ab. 2006. Teräsuutiset. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.begroup.com/upload/fi/terasuuutiset/lehti106.pdf>. Luettu 21.9.2009.

Stockholms Handelskammare. 2010. Hur fungerar internationella transporter?. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.chamber.se/?id=26764>. Luettu 3.1.2010.

Suomen Kuljetusopas. 2009 a. Kalusto. Tieliikenteen kalusto. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kalusto/>. Luettu 14.10.2009.

Suomen Kuljetusopas. 2009 b. Kuljetus. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/>. Luettu 11.11.2009.

Suomen Kuljetusopas. 2009 c. Liikenteen kehitys Suomessa. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.kuljetusopas.com/yleistietoa/kehitys_suomessa/. Luettu 18.5.2009.

Suomen Kuljetusopas. 2009 d. Toimituslausekkeet. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/toimituslausekkeet/>. Luettu 11.11.2009.

Suomen Kuljetusopas. 2009 e. Yleistä kuljetuksista. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.kuljetusopas.com/yleistietoa/>. Luettu 18.5.2009.

Suomi-Puola kauppakamari. 2009. Government is going to build 48 kilometers of motorways. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.spkk.fi/uutiset.html>. Luettu 29.12.2009.

Suomen Rakennuslehti. 2003. Puolan talous vahvassa kasvussa. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.rakennuslehti.fi/uutiset/lehtiarkisto/5010.html>. Luettu 27.10.2009.

Suomen suurlähetystö. 2009 a. Maatiedosto Puola. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finland.pl/Public/default.aspx?nodeid=40925&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1>. Luettu 27.10.2009.

Suomen suurlähetystö. 2009 b. Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finland.pl/public/default.aspx?nodeid=40925&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu 18.9.2009.

Suomen yrittäjät. 2008. Logistiikka ja asiakirjat. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/logistiikka_asiakirjat/. Luettu 26.11.2009.

Taaleritehdas Oy. 2008. Www-dokumentti. Saatavissa: https://www.omattaalerit.fi/web/taaleritehdas/zloty_osake/esittely. Luettu 4.11.2009.

Talousministeriö. 2008. Puolan Suurlähetystö. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://helsinki.trade.gov.pl/fi/polska/article/detail,236>. Luettu 25.5.2009.

Taloustutkimus. 2007. Kvalitatiivinen tutkimus. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/. Luettu 26.11.2009.

Tulli. 2009. Ulkomaan kaupan kuljetukset vuonna 2008. Pdf-dokumentti. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/muut_katsaukset/2009/kuljetus2008/liitteet/2009_M11.pdf. Luettu 11.11.2009.

Tullihallitus. 2007. Kauppa. Suomen ja Puolan välinen kauppa. Pdf-dokumentti. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/05_Ulkomaankauppatilastot/11_Arkisto/03_Tilastokatsaukset/2007/2007_M24.pdf. Luettu 25.5.2009.

Tuomi, J, Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Tammi.

Ulkoasianministeriö. 2006 a. Puolan hallituksen talouden seitsemän kuolemansyntiä. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/Public/Print.aspx?contentid=88824&nodeid=17435&culture=fi-FI&contentlan=1>. Luettu 27.10.2009.

Ulkoasiainministeriö 2006 b. Puola: matkustustiedote. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://formin.finland.fi/Public/Print.aspx?contentid=66342&nodeid=15735&culture=fi-FI&contentlan=1>. Luettu 27.10.2009.

Vientikeskus.fi. 2009 a. Sisäkauppa-yhteisömyynti. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.vientikeskus.fi/selaus.php?id=selaus_sid=Error_rid=56_case=1_ache=24112009135040. Luettu 24.11.2004.

Vientikeskus.fi. 2009 b. Viennin asiakirjat – yleistä. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.vientikeskus.fi/selaus.php?id=selaus_sid=Error_rid=54_case=1_ache=24112009134238. Luettu 24.11.2009.

Vilka, H. 2005. Tutki ja kehitä. Keuruu: Tammi.

Wilen, J. 2008. Finpro Maaraportti. Pdf-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/CCBE5B1F-2BC8-4F45-AFD4-3C88E470AB17/12268/FinproPolandcountryreport1.pdf>. Luettu 13.1.2009.

Äijö, T.S. 2001. Suomalaisyritys kansainvälistyy, strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. 4 painos. Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus FINTRA. Helsinki: Yliopistopaino.

Ajoneuvotyypit



1. Moduuliyhdistelmä

Kuormatilan

Pituus: 7,7 + 13,6 flakmeter

Leveys: 2,48 m

Korkeus: 2,75 - 2,95 m

Kantavuus: 39 t



2. Auto ja perävaunu (Pressu/Kaappi)

Kuormatilan

Pituus: 7,7 + 12,42 lavametriä

Leveys: 2,48 m

Korkeus: 2,75 - 2,95 m

Kantavuus: 40 t



5. Auto ja perävaunu (Norja, Tanska)

Kuormatilan

Pituus: 6,43 + 8,68 lavametriä

Leveys: 2,48 m

Korkeus: 2,75 - 2,95 m

Kantavuus: 34 t



7. Traileri (Avoin)

Kuormatilan

Pituus: 13,6 + 12,5 lavametriä (->25m erikoisk.)

Leveys: 2,48 m (->ylileveät erikoisk.)

Korkeus: 1,2 - 1,45 m

Kantavuus: 30+ t



2. Traileri ja keskiakselivaunu (Vasikkayhdistelmä)

Kuormatilan

Pituus: 13,6 + 7,7 flakmeter

Leveys: 2,48 m

Korkeus: 2,75 - 2,95 m

Kantavuus: 40 t



4. Traileri

Kuormatilan

Pituus: 13,6

Leveys: 2,48 m

Korkeus: 2,75 - 2,85 m

Kantavuus: 32 t (Pohjoismaat) / 25 t (Baltia)



6. Traileri ja keskiakselivaunu (Avoin)

Kuormatilan

Pituus: 13,6 + 7,5 lavametriä

Leveys: 2,48 m (myös ylileveät kulj.)

Korkeus: 1,2 - 1,45 m

Kantavuus: 40 t



8. Avotraileri, keskiakselivaunu ja nosturi

Kuormatilan

Pituus: 12,5 + 7,8 flakmeter

Leveys: 2,48 m (->ylileveät erikoisk.)

Korkeus: 0,94 m

Kantavuus: 38 t

HAASTATTELUKYSYMYKSET RETTIG LÄMMÖLLE

Jonna Uusitalo

Kansainvälinen kauppa 2006

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu

Taustatieto kysymykset

- 1 Mikä Teidän nimenne on?
- 2 Mitä yritystä edustatte?
- 3 Mikä on Teidän toimenkuvanne yrityksessä?
- 4 Saako nimeänne tai yrityksen nimeä käyttää opinnäytetyössä?

Yritystä koskevat kysymykset

- 5 Mitkä ovat vientimaanne ja missä sijaitsee myyntikonttorinne?
- 6 Mitä tuotteita viette Puolaan, miksi juuri kyseisiä tuotteita?
- 7 Kuinka paljon viette vuodessa keskimäärin?
- 8 Mistä hankitte käyttämänne raaka-aineet?
- 9 Onko Teillä omaa kalustoa, miksi Teillä on omaa kalusto/miksi ei?
- 10 Mitä kuljetusmuotoja käytätte Puolaan vietäessänne, miksi juuri kyseistä kuljetusmuotoa?
- 11 Kuinka taloudellinen tilanne on vaikuttanut radiaattorin vientiin?

Kuljetusta ja radiaattoreiden vientiä koskevat kysymykset

- 12 Millaiset ovat radiaattoreiden painorajoitukset niitä kuljetettaessa Puolaan?
- 13 Mistä kuljetettavan rahdin hinta muodostuu?
- 14 Tarvitaanko radiaattoreiden pakkaamiseen erikoiskäsittelyjä?
- 15 Kuinka tapahtuu lastin pakkaaminen ja purkaminen?
- 16 Mitä reittiä käytetään radiaattoreita vietäessä Puolaan?
- 17 Missä tapahtuu tullaus Puolaan vietäessä?

Huolitsijaa koskevat kysymykset

- 18 Käytättekö Te huolitsijaa, miksi käytätte/miksi ette käytä?
- 19 Mitkä ovat käyttämänne huolitsijan vaatimukset?
- 20 Minkälaisia kokemuksia Teillä on ollut käyttämistänne huolitsijoista?

Toimitusta koskevat kysymykset

- 21 Kuinka pitkä toimitusaika on Puolaan vietäessä, mistä toimitusaika muodostuu?
- 22 Millaiset ovat toimitusehdot Puolaan vietäessä, ovatko ne tuottaneet ongelmia?
- 23 Mitä viennin asiakirjoja tarvitaan Puolaan vietäessä?
- 24 Mitä toimituslausekkeitä käytätte vietäessänne Puolaan?
- 25 Miksi käytätte kyseistä toimituslauseketta?
- 26 Millainen vientimenettely?

Puolaa koskevat kysymykset

- 27 Miten vienti Puolaan on helpottunut EU-jäsenyyden myötä?
- 28 Mitä haasteita olette kokeneet Puolaan vietäessänne?
- 29 Kuinka pidätte yllä yhteistyötä Puolalaisten kanssa?
- 30 Onko Puolassa jotain rajoituksia radiaattoreita vietäessä?

HAASTATTELUKYSYMYKSET AHOLA TRANSPORTILLE

Jonna Uusitalo

Kansainvälinen kauppa 2006

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu

Taustatieto kysymykset

- 1 Mikä Teidän nimenne on?
- 2 Mitä yritystä edustatte?
- 3 Mikä on Teidän toimenkuvanne yrityksessä?
- 4 Saako nimeänne tai yrityksen nimeä käyttää opinnäytetyössä?

Yritystä koskevat kysymykset

- 5 Mitä palveluja Ahola Transport tarjoaa?
- 6 Mitkä ovat autokuljetuksen hyvät puolet ja entä huonot puolet?
- 7 Oletteko Te tehneet kauan yhteistyötä Rettig Lämmön kanssa?
- 8 Kuinka taloudellinen tilanne on vaikuttanut radiaattorin vientiin?

Kuljetusta koskevat kysymykset

- 9 Millaisella autotyypillä kuljetetaan radiaattoreita?
- 10 Onko kuljetusreitillä ollut ongelmia?
- 11 Pysyvätkö radiaattorit kuljetuksen ajan ehjinä?
- 12 Mitä reittiä käytetään radiaattoreita vietäessä Puolaan?
- 13 Miten olette valinneet kuljetusreitit Puolaan?
- 14 Aiheuttaako teiden kunto ongelmia Puolaan vietäessä?
- 15 Kuinka kauan kestää tuotteiden kuljetus Puolaan?
- 16 Mistä kuljetettavan rahdin hinta muodostuu?
- 17 Missä tapahtuu tullaus Puolaan vietäessä?
- 18 Kuinka pitkät lepoajat ovat kuskeilla Puolaan vietäessä?
- 19 Mitä haasteita olette kokeneet Puolaan vietäessänne?

Toimitusta koskevat kysymykset

- 20 Kuinka pitkä toimitusaika on Puolaan vietäessä, mistä toimitusaika muodostuu?
- 21 Mitä viennin asiakirjoja tarvitaan Puolaan vietäessä?
- 22 Miten varmistatte, että tuote on oikeaan aikaan perillä Puolassa?

Puolaa koskevat kysymykset

- 23 Miten vienti Puolaan on helpottunut EU-jäsenyyden myötä?
- 24 Minne Rettig Lämmön radiaattorit kuljetetaan Puolassa?
- 25 Onko Puolassa jotain rajoituksia radiaattoreita vietäessä?
- 26 Onko Puolassa maantieteellisiä rajoituksia?
- 27 Onko Puolassa tiemaksuja?
- 28 Vaikuttavat vuodenajat radiaattoreiden viemiseen Puolaan?
- 29 Kuinka pidätte yllä yhteistyötä Puolalaisten kanssa?

HAASTATTELUKYSYMYKSET FINPROLLE

Jonna Uusitalo

Kansainvälinen kauppa 2006

Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu

Taustakysymykset

- 1 Mikä Teidän nimenne on?
- 2 Mitä yritystä edustatte?
- 3 Mikä on Teidän toimenkuvanne yrityksessä?
- 4 Saako nimeänne tai yrityksen nimeä käyttää opinnäytetyössä?

Yritystä koskevat kysymykset

- 5 Mitä palveluita Te tarjoatte?
- 6 Millä välineillä Te autatte yritystä kansainvälistymään?
- 7 Mitä tarkoittavat vientirengaat?
- 8 Millä kielillä pystytte kommunikoimaan asiakkaiden tai luotujen kontaktien kanssa?
- 9 Vaikuttavatko tuotteet, siihen kuinka yritystä autetaan kansainvälistymään?
- 10 Kuinka autatte yritystä viennin aloittamiseen?
- 11 Kuinka suuri osa Teidän asiakkaistanne harjoittaa kauppaa Puolalaisten kanssa?

Puolaa koskevat kysymykset

- 12 Millaisena vientimaana olette kokeneet Puolan?
- 14 Mitä haasteita olette kokeneet Puolan viennissä?
- 15 Onko Puolaan vietäessä ollut jotain ongelmia?
- 16 Miten vienti Puolaan on helpottunut EU-jäsenyyden myötä?
- 17 Millaisena koette Puolan tulevaisuudessa viennin kannalta?
- 18 Kuinka luotte kontakteja Puolaan?
- 19 Kuinka pidätte yllä yhteistyötä Puolalaisten kanssa?
- 20 Kuinka Puolan infrastruktuuri on vaikuttanut vientiin?

21 Mikä on yleisin kuljetusreitti Puolaan?