

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma / Venäjän-kauppa

Riikka Nevalainen

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULUN JA KYMENLAAKSON
ALUEEN VENÄJÄN-KAUPPAA KÄYVIEN YRITYSTEN YHTEISTYÖMAH-
DOLLISUUDET

Opinnäytetyö 2010

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma/Venäjän-kauppa

RIIKKA NEVALAINEN

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja Kymenlaakson alueen Venäjän-kauppaa käyvien yritysten yhteistyömahdollisuudet

Opinnäytetyö

67 sivua + 27 liitesivua

Työn ohjaaja

Lehtori Soili Lehto-Kylmänen

Toimeksiantaja

Kymenlaakson ammattikorkeakoulu

Tammikuu 2010

Avainsanat

Venäjän-kaupan opiskelijat, Kymenlaakson alue, yritysten yhteistyö

Kyselytutkimuksen avulla kartoitettiin Kymenlaakson alueella toimivien yritysten kansainvälisiä ja Venäjään kohdistuvia liiketoimia. Haluttiin myös selvittää ovatko yritykset halukkaita yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Kyselytutkimuksessa annettiin yrityksille erilaisia viitteitä ja esimerkkejä siitä, mitä yhteistyömahdollisuuksia Venäjän-kaupan opiskelijoilla on tarjota Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa.

Kyselytutkimus toteutettiin vaiheittain projektiryhmässä keväällä 2009. Kysely lähetettiin survey-tutkimuksena sähköisesti ja kirjeitse Kymenlaakson alueella sijaitseviin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin.

Yritykset vastasivat kysymyksiin Venäjään liittyvistä toiminnoista ja niiden tarpeista. Kyselyssä kerättiin tietoa myös aikaisemmasta yhteistyöstä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Esitettiin kysymyksiä työharjoittelukäytännöstä ja yhteistyömahdollisuuksista. Yrityksillä oli mahdollisuus kertoa myös omia ehdotuksiaan yhteistyön laajentamiseksi.

Vastausten määrä oli melko pieni, mutta niiden joukossa oli kuitenkin tutkimuksen tarkoitukseen kohdistuvia yrityksiä yhteistyön jatkamiseen. Enemmistö vastanneista yrityksistä on halukkaita yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Russian trade

RIIKKA NEVALAINEN

Possibilities for cooperation between Kymenlaakso University of Applied Sciences and companies from Kymenlaakso area with businesses in Russia.

Bachelor's Thesis

67 pages + 27 appendices

Supervisor

Soili Lehto-Kylmänen, Senior Lecturer

Commissioned by

Kymenlaakso University of Applied Sciences

January 2010

Keywords

Russian trade, students, Kymenlaakso area, cooperation, companies

A group of students made a project and sent an inquiry to companies in the Kymenlaakso area. The objective of the research was to find companies in Kymenlaakso area that do business internationally or in Russia. The goal of the project was to collect companies, who would like to have cooperation with Kymenlaakso University of Applied Sciences.

The inquiry was put into practice during spring 2009 and it was sent as a survey-research, both via e-mail and by letter, to small and medium sized companies in Kymenlaakso area. The inquiry included questions about the need for cooperation with Kymenlaakso University of applied Sciences.

Information about earlier cooperation with the University was also collected and there were questions about practical training. Companies had an opportunity to give their own suggestions concerning cooperation.

The number of responses was low, but there were some companies that have potential for this project. The majority of the companies who replied to the inquiry were willing to cooperate with Kymenlaakso University of Applied Sciences.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	7
2	PROJEKTIN ESITTELY	9
	2.1 Tutkimuksen tavoitteet	9
	2.2 Taustat tutkimuksen toteuttamiseen	10
	2.2.1 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun määritelmä yhteistyöstä	10
	2.2.2 Projektin toteuttaminen	11
	2.2.3 Talouden laskusuhdanteen vaikutukset	12
	2.2.4 Venäjän-kaupan alan koulutusohjelman merkitys	13
	2.2.5 Yhteistyön hyödyt	15
3	AIKAISEMMAT TUTKIMUKSET	17
	3.1 Idänkaupan koulutus ja sen kehittäminen Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa	17
	3.2 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan koulutusohjelman kehittäminen yritysten tarpeiden pohjalta	17
	3.3 Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyön kehittäminen vuosina 2008–2009	18
	3.4 Projekti Venäjä liiketoiminta-alueena -koulutuksen toteuttaminen	19
	3.5 Yliopistojen Venäjä-yhteistyön ja Venäjä-osaamisen kehittäminen	20
4	KYSELYTUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN KÄYTÄNNÖSSÄ	21
	4.1 Tutkimusmenetelmä	21
	4.2 Aikataulu	21
	4.3 Kyselylomakkeen osat	23

5	TUTKIMUSTULOKSET	24
5.1	Yritysten taustatiedot	24
5.1.1	Henkilöstön määrä yrityksessä	24
5.1.2	Vastanneiden yritysten päätoimiala	25
5.1.3	Yritysten sijainti Suomessa	25
5.1.4	Kansainvälinen liiketoiminta	26
5.1.5	Kansainvälisen toiminnan aloittaminen	26
5.2	Liiketoiminta Venäjällä	27
5.2.1	Vastanneiden yritysten liiketoiminta Venäjän kanssa	27
5.2.2	Venäjän osuus yrityksen liikevaihdosta	28
5.2.3	Liiketoiminnan sijoittuminen eri alueisiin Venäjällä	28
5.2.4	Liiketoiminnan laajentaminen Venäjälle	29
5.2.5	Minkälaisia Venäjään liittyviä toimintoja yrityksillä on?	30
5.2.6	Onko yrityksellä tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa	32
5.2.7	Venäjän kaupan alueen parannusehdotukset	33
5.3	Aikaisemmat tiedot Kymenlakson ammattikorkeakoulusta	33
5.3.1	Aikaisemmat tiedot Venäjän kaupan koulutusohjelmasta	33
5.3.2	Aiempi yhteistyö Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa	34
5.3.3	Millaista yhteistyötä yrityksillä on ollut?	35
5.3.4	Yrityksien halukkuus yhteistyöhön	35
5.4	Työharjoittelu	36
5.4.1	Ammattikorkeakoulun työharjoittelukäytännön tuntemus	36
5.4.2	Onko vastanneilla yrityksillä ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta?	37
5.4.3	Onko yrityksiin hakenut Venäjän-kaupan opiskelijoita työharjoitteluun?	38
5.4.4	Miten yhteistyö on sujunut harjoittelijoiden kanssa?	39
5.4.5	Opiskelijoiden aiempi työkokemus	40
5.4.6	Työharjoittelumahdollisuudet kuluvana vuonna 2009	41
5.4.7	Työharjoitteluun tulevaisuudessa	42

5.4.8	Palkan maksaminen työharjoittelusta	43
5.4.9	Vaatimustaso kielitaidossa	45
5.4.10	Tietokoneohjelmat	46
5.4.11	Opiskelijoiden luonteenpiirteet	47
5.5	Yhteistyö	47
5.5.1	Mitä opiskelijat voisivat tehdä yrityksille	47
5.5.2	Onko yritykselle tehty opinnäytetöitä?	49
5.5.3	Asiat, joihin toivotaan lisää opetusta Venäjän kaupan linjalla	50
5.5.4	Onko vastannut yritys halukas kertomaan kokemuksiaan Venäjän liiketoimista?	50
5.5.5	Ehdotuksia yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten kanssa	51
5.5.6	Mitä muuta sanottavaa vastaaja haluaa kertoa?	51
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	52
6.1	Tutkimustulosten yhteenveto	52
6.2	Venäjään liittyvät toiminnot	53
6.3	Aikaisempi tietämys Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa	54
6.4	Työharjoittelu	54
6.5	Yhteistyö	56
7	OMAT KEHITYSEHDOTUKSET	57
7.1	Kansainvälisyyden sekä samojen toimialojen hyödyntäminen	57
7.2	Koulutusohjelman markkinoiminen	59
7.3	Tulevat tutkimukset ja ehdotukset yhteistyöhön	61
7.4	KymiDesign & Business ja Venäjän-kaupan osaajien tarve	63
	LÄHTEET	65
	LIITTEET	
	Liite 1 Saatekirje yrityksille	
	Liite 2/1 – Liite 2/7 Kyselylomake	
	Liite 3 Kiitoskirje yrityksille	
	Liite 4/1-Liite 4/9 Avointen kysymysten vastaukset	
	Liite 5/1- 5/6 Frekvenssit	

1 JOHDANTO

Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa kansainvälisen kaupan koulutusohjelmalla opiskellaan Venäjän-kauppaa. Koulutusohjelma antaa tiedot ja taidot toimia yritysten ja muiden organisaatioiden Venäjän-kaupan ja muiden Venäjä-toimintojen suunnittelu- ja toteutustehtävissä Suomessa ja Venäjällä (Opinto-opas 2008–2009).

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelman Venäjän-kaupan suuntautumisvaihtoehdon opinnoissa perehdytään Venäjän yhteiskunnan ja talouden kansainvälistymiseen, opiskellaan venäjän kieltä ja kulttuuria sekä liiketoimintojen käytännön toteuttamista Venäjällä. Opiskelijalta tämä edellyttää jatkuvaa kiinnostusta Venäjään ja venäläisyyteen, Venäjän yhteiskunnan historiaan ja rakenteisiin sekä valmiutta seurata Venäjän ajankohtaisia tapahtumia. (Opinto-opas 2008–2009)

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää Kymenlaakson alueen Venäjän-kaupan alan yritysten ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun yhteistyömahdollisuuksia sekä saada tietoa Venäjän-kauppaa käyvien yritysten kehitystarpeista. Tutkimuksen vastauksen perustella selvitetään, minkä verran Venäjän-kaupan alan yrityksillä on kiinnostusta ja tarvetta yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Tutkimuksen perusteella selvitetään millaisia mahdollisuuksia opiskelijoilla on käytännön liiketoimintojen toteuttamiseen Kymenlaakson alueen yrityksissä sekä sitä, miten Kansainvälisen koulutusohjelman tavoitteet toteutuvat. Koulutusohjelman tavoitteina ovat perehtyminen Venäjän yhteiskunnan ja talouden kansainvälistymiseen, venäjän kielen ja kulttuurin opiskeluun sekä liiketoimintojen käytännön toteuttaminen.

Vastaavia tutkimuksia on tehty aiemminkin Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa, lähinnä Venäjän-kaupan koulutusohjelman kehittämisestä ja yritysten tarpeiden selvittämisestä. Parhaillaan on käynnissä tutkimus Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyön kehittämisestä ja vahvistamisesta. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu on mukana kyseisessä tutkimuksessa. Hankkeen aikana kartoitetaan Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-osaamista ja potentiaalista kehittämistoimintaa sekä selvitetään Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen partneriverkostoja Venäjällä ja opintoi-

hin liittyviä harjoittelumahdollisuuksia. Hankkeen aikana valmistellaan kolme Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen yhteistä hankehakemusta rahoituslähteisiin.

Projektiryhmä kokoontui kevät-talvella 2009 ja lehtori Soili Lehto-Kylmänen ehdotti tutkimusta Venäjän-kaupan alan yrityksiin ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun yhteistyömahdollisuuksista. Lisäksi projektin tavoitteena oli muodostaa uusia kontakteja yrityksiin. Tällä hetkellä yhteistyö Venäjän-kaupan alan yrityksiin kanssa on todella vähäistä. Yhteistyö on rajoittunut vain opinnäytetöiden ja työharjoittelujen suorittamiseen alan yrityksille.

Kymenlaakson ammattikorkeakoululla on kuitenkin monipuolista yhteistyötä muiden toimialojen yrityksiin kanssa: *Kymenlaakson ammattikorkeakoulu tuottaa monipuolisia tutkimus- ja kehityspalveluja yrityksille ja yhteisölle. Yhteistyö antaa mahdollisuudet toteuttaa niin lyhyet kehittämisprojektit kuin suuret, monikansalliset hankkeetkin. Yritysten ja yhteisöjen kanssa toteutettavia projekteja käynnistetään vuosittain yli 100 erilaajuista hanketta.* (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 12.)

Yhteistyökumppaneita voi olla erilaisia pienestä yhden henkilön luotsaamasta yrityksestä monikansallisiin suuryrityksiin. Myös alueen muut organisaatiot kuten kunnat, erilaiset seurakunnat ja järjestöt ovat kehittäneet toimintaansa yhdessä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Kumppaneina jokainen yritys tai yhteisö on erittäin tärkeä. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 12.)

Projektille on luonteenomaista, että sillä on selkeät tavoitteet, aikataulut ja resurssit. Kyselytutkimuksen aikatauluksi sovittiin sen toteuttaminen kevään 2009 aikana ja jokaiselle toimijalle asetettiin selkeä työnjako. Kukin toimija vastasi työstään itsenäisesti, mutta tavoitteista, toimintatavoista ja tuloksista sovittiin yleisesti.

Projektiin osallistui kuusi Venäjän-kaupan opiskelijaa ja tutkimus tehtiin yhteisvoimin koulun kontakteja ja apuvoimia käyttäen. Projektiryhmässä suunniteltiin kyselylomake, joka lähetettiin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin Kymenlaakson alueelle. Kohde-ryhmä rajattiin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, koska niiden ajateltiin hyötyvän eniten yhteistyötoiminnasta. Pienemmät yritykset saattaisivat kiinnostua myös toiminnan laajentamisesta Venäjälle. Isommilla organisaatioilla on todennäköisesti omaa koulu-

tusta toiminnan laajentamiselle, tällöin pienemmät yritykset saattaisivat tarttua herkemmin ammattikorkeakoulun tarjoamaan yhteistyöhön. Niillä ei ole välttämättä riittävästi resursseja tai asiantuntijoita laajentamaan toimia Venäjälle. Honka, Heikkinen, Kokkonen ja Munne kiteyttävät asian erinomaisesti: *Venäjä on erittäin laaja markkina-alue, joten se tarjoaa valtavan potentiaalın vienti- ja yhteistyömahdollisuuksiin suomalaisille yrityksille. Ongelmana ovat pienten ja keskisuurien yritysten rajalliset resurssit sekä aikaa vaativa suunnittelutyö, jonka avulla pyritään löytämään muun muassa oikeat kontaktihenkilöt Venäjältä. Luottamuksen saavuttaminen on tärkeä edellytys onnistuneelle ja kestäväälle liiketoiminnalle Venäjällä.* (Honka, Heikkinen, Kokkonen, & Munne, 2008, 76.)

Kyselylomakkeella tuotiin julki erilaisia yhteistyö- ja kehitysmahdollisuuksia, sekä annettiin vastaajille mahdollisuus kertoa ehdotuksia yhteistyön laajentamiseksi. Kyselytutkimus lähetettiin maaliskuussa 2009, ja projektin aikana ilmeni mahdollisuus kirjoittaa aiheesta opinnäytetyö, jossa analysoidaan yritysten vastaukset.

Projektiryhmässä tutkimus koettiin tärkeäksi ja toivottiin vastausten tuovan esiin uusia työharjoittelupaikkoja sekä kontakteja Venäjän-kaupan alan yrityksiin. Tutkimus lähetettiin jopa 718 yritykseen, mikä lisää myös Venäjän-kaupan koulutuslinjan tunnettua Kymenlaakson alueella.

2 PROJEKTIN ESITTELY

2.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen päätavoitteena oli saada tietoa opiskelijoiden ja Kymenlaakson alueella toimivien Venäjän-kaupan alan yritysten yhteistyön mahdollisuuksista ja tarpeellisuudesta. Tutkimuksessa kartoitettiin ne pienet ja keskikokoiset yritykset Kymenlaakson alueella, joilla on yhteyksiä Venäjälle tai olisivat mahdollisesti kiinnostuneita laajentamaan liiketoimiaan Venäjälle.

Kyselytutkimuksella selvitettiin, millaista liiketoimintaa vastaajayrityksellä on Venäjän kanssa ja millaista yhteistyötä yritykset ovat valmiita tekemään. Kyselytutkimuksesta käy myös ilmi erilaisia vaihtoehtoja töistä ja projekteista, mitä opiskelijat voivat yrityksille tehdä. Nämä työt ja projektit ovat Venäjän-kaupan alan liiketoimien käytännön toteuttamismahdollisuuksia. Lisäksi kyselytutkimuksella tuotiin julki Venäjän-kaupan koulutuslinjaa alan yrityksille.

2.2 Taustat tutkimuksen toteuttamiseen

2.2.1 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun määritelmä yhteistyöstä

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun tavoitteisiin kuuluu työelämän ja koulutuksen yhteistyön edistäminen ja oppimisen kehittäminen työelämäläheisemmäksi. Opiskelija toteuttaa useampia yrityselämästä tulleita toimeksiantoja opintojensa aikana ja on näin valmiimpi vastaamaan tämän päivän työelämän haasteisiin. Opiskelija osaa kohdata ”oikean” asiakkaan, neuvotella asiakkaan kanssa ja toteuttaa lähes ammattimaisia projekteja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun lehtorien ja projektihenkilöstön tuella.

Venäjän-kaupan koulutuslinjan opiskelijoille on toivottavaa saada enemmän mahdollisuuksia toteuttaa oman alan yrityselämästä tulevia toimeksiantoja käytännössä ja siten kehittää oppimistaan. Opiskelijalle yritysmaailmasta tulleiden toimeksiantojen toteutus on teoriaopetusta mielekkäämpää ja oppiminen tapahtuu automaattisesti tekemisen kautta. Palaute on tällöin arvokkaampaa yritykseltä saadun palautteen kautta ja opiskelija voi konkreettisesti nähdä työnsä tuloksen yritysten toimintaprosessissa.

Tavoitteena on, että löydettäisiin ja rakennettaisiin molempia osapuolia tyydyttävä liiketoimintasuhde siten, että kaikki hyötyvät. Opiskelijat saavat käytännön osaamista, näytön paikkoja, oikeita referenssejä ja työllistymistä mahdollistavia kontakteja. Yritykset saavat uusinta osaamista nuorilta tulevaisuuden ammattilaisilta ja konkreettista liiketoimintaa kehittävien tuotoksia sekä mahdollisuuden rekrytoida itselleen aitiopai-

kalta nuoria ammattilaisia, jotka ovat antaneet jo näyttöä osaamisestaan. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 17.)

2.2.2 Projektin toteuttaminen

Keväällä 2009 projektiryhmä kokoontui ja ohjaajana toimi Soili Lehto-Kylmänen. Ohjaajan aloitteesta suunniteltiin kyselytutkimus, jolla voidaan kartoittaa ja tavoittaa yritykset, jotka mahdollisesti tarvitsevat opiskelijoiden tietotaitoa ja osaamista. Tätä kautta löydetään ne yritykset, jotka ovat valmiudessa yhteistyöhön ja vuorovaikutukseen opiskelijoiden kanssa. Projektiryhmä sai käyttää avukseen koulun tietokantoja ja ohjelmia kyselytutkimuksen toteuttamisessa. Kyselytutkimuksen valmistuttua voidaan projektia jatkaa toisella kokoonpanolla ja miettiä, miten yhteistyötä kehitetään yritysten vastausten pohjalta.

Kymenlaakson ammattikorkeakoululla ei ole tiedossa kaikkia alueen yrityksiä, joilla on yhteyksiä Venäjälle. Kymenlaakson alueelle on sijoittunut esimerkiksi paljon erilaisia logistiikka- ja kuljetusalan yrityksiä, mutta varsinaisia Venäjän-kauppaa käyviä yrityksiä on vähän. Aikaisemmin yhteistyötä Venäjän-kaupan alan yritysten kanssa on ollut enimmäkseen opinnäytetöiden ja työharjoitteluiden merkeissä (Lehto-Kylmänen, 2009). Jos kyselytutkimus toteutuu toivotulla tavalla, voidaan mahdollistaa uusia projekteja, kuten mainoskampanjoiden suunnittelua, käännöstöitä, markkinaselvityksiä ja yhteistyökumppaneiden etsimistä Venäjällä. Lisäksi voidaan aloittaa hankkeita, mitä yritykset vastauksissaan ehdottavat yhteisiksi projekteiksi Venäjän-kaupan alan opiskelijoille. Samalla yhteistyöhön osallistuvat yritykset hyötyvät opiskelijoiden projekteihin antamasta panoksesta. Aikaisempien tutkimusten perusteella Venäjän-kaupan opiskelulinja ei ole ollut tunnettu Kymenlaakson alueella (Lahtinen, P. & Vilén, O. 2004, 48). Tutkimuksella saatettaisiin samalla tätä linjaa tunnetuksi. Ongelmina yhteistyön tekemisessä ovat olleet Venäjän-kaupan alan yritysten vähäisyys ja yrityksiensä vähäinen kiinnostus Kymenlaakson ammattikorkeakoulun yhteydenottoihin (Lehto-Kylmänen, 2009).

2.2.3 Talouden laskusuhdanteen vaikutukset

Yritykset ovat vedonneet tiedusteluissa varsinkin tämänhetkiseen huonoon taloustilanteeseen. Vuosien 2008–2009 taantuma eli talouden laskusuhdanne johtuu monista erilaisista tekijöistä. Taantumaa johtivat korkea öljyn hinta, ruoan hinnan nousu, maailmanlaajuinen inflaatio, asuntojen korkeat hinnat ja lopulta rahoitussektorin kriisi.

Merkittävän alkusysäyksen taantumalle antoi asuntojen hintojen romahtaminen Yhdysvalloissa ja sitä seuranneet laiminlyödyt asuntolainat. Romahdus johtui asuntojen "hintakuplasta" eli tilapäisesti keinotekoisesta korkeasta hintatasosta. "Kuplan" aikana ihmisille oli myönnetty Yhdysvalloissa helposti asuntoluottoja, koska pankit halusivat tehdä voittoa asuntojen nousevilla hinnoilla ja koska valtio painosti pankkeja antamaan yhä enemmän asuntoluottoja vähävaraisimmille. (Talouskaaos eteni kriisistä kriisiin, 13.09.2009.)

Taantuma alkoi näkyä jo vuoden 2007 alkupuolella ja elokuussa 2007 puhuttiin jo vakavasta pankkikriisistä. Tilastokeskuksen ennakkotietojen mukaan bruttokansantuote aleni 1,3 prosenttia vuoden 2008 viimeisellä neljänneksellä verrattuna edelliseen neljännekseen. Kasvu hidastui jo alkuvuonna 2008, ja kolmannella neljänneksellä tuotanto aleni 0,3 prosenttia edellisestä neljänneksestä. Suomen kansantalouden voi katsoa olleen taantumassa, jos taantuma määritellään vähintään puoli vuotta kestäneeksi tuotannon laskuksi.

Huonoista ajoista huolimatta katseet on suunnattava eteenpäin, koska kansainvälinen kilpailu on kovenemassa. Perinteisten teollisuusmaiden rinnalle on noussut uusia maita, jotka kilpailevat halvalla työvoimalla ja lisääntyvällä osaamisella. Menestyksekkäs liiketoiminta edellyttää entistä tiiviimpää yhteistyötä, yhteyttä asiakkaisiin ja asiakkaiden tarpeiden ennakoivaa ymmärtämistä. Niin sanotussa luovassa taloudessa liiketoiminnan painopiste siirtyy tuotannosta ja teknologiasta sovelluksiin, sisältöihin, palveluihin, kulttuuriin ja niin edelleen. Tarvittava osaaminen on paljon laajalaisempaa kuin "teknologian kaudella". Globaalissa taloudessa menestyvät parhaiten edelläkivi-

jäyhteiskunnat, jotka ovat avoimia, joustavia ja kannustavia. (Ruohonen, & Mäkelä-Marttinen, 2009, 28.)

2.2.4 Venäjän-kaupan alan koulutusohjelman merkitys

Vuonna 2009 aloitti Kymenlaakson ammattikorkeakoulun viimeinen Venäjän-kaupan alan opiskelijaryhmä, jatkossa Venäjän-kauppaa voi opiskella vain iltaryhmässä ja tulevaisuudessa sitä voi opiskella vapaasti valittavana 18 opintopisteen moduuliopintojen verran. Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta Venäjän-kaupan koulutuslinjalta valmistuu opiskelijoita vielä ainakin vuoteen 2015 saakka.

Kilpailu idän ja lännen välisestä palvelutehtävästä on edelleen kiristynyt erityisesti Baltian maiden kanssa. Tämä kilpailun kehitys on huomioitu myös Kymenlaakson liiton teettämässä maakuntasuunnitelmassa. Kymenlaakso on viime vuosina menettänyt halpojen irtotavaratuotteiden kauttakulkuliikennettä Suomenlahden eteläpuolella. Venäjän talouden elpyminen ja tuotannollisten, länsimaisten yritysten kasvava kiinnostus Pietarin aluetta kohtaan ovat lisäämässä odotuksia Kaakkois-Suomessa. Jos Venäjän tuontia mitataan tuonnin arvolla, niin eräiden arvioiden mukaan kolmannes Venäjän tuonnista kulkee Suomen kautta. Venäjän uudet öljysatamat ovat moninkertaistaneet öljynkuljetukset Suomenlahdella. Vuonna 2005 kuljetukset ovat noin 100 miljoonaa tonnia ja vuonna 2010 kuljetusten volyymi lähestyy 200 miljoonaa tonnia.

Kymenlaakson yrityksillä on sijaintietu idän ja lännen välissä edelleen, vaikka kilpailu on kiristynyt sisämarkkinoilla. Kymenlaaksolainen yritystoiminta etabloituu yhä enemmän Pietarin talousalueen markkinoille muun muassa rakennus- ja logistiikkasektorilla. Venäläisten yritysten perustaminen Kymenlaaksoon kiihtyy myös logistiikkasektorin ulkopuolella. Kymenlaakson saavutettavuus sekä pääkaupunkiseudun ja Pietarin suuntaan on kilpailutekijä paitsi yritysten sijoittumiselle myös henkilökunnan rekrytoinnissa.

Kymenlaakson liiton teettämän maakuntasuunnitelman mukaan kehittämistyön painopisteenä on ajateltu kansainvälisen kehityskäytävän E18 Tukholmasta Pietariin, Turku – Forssa – Lahti – Kouvola – Lappeenranta – Pietari -yhteyttä. Kymenlaakson alueen kilpailukyky rakentuu alueen vahvuuksiin metsäsektorilla, vahvassa idänkaupassa, logistisissa rakenteissa ja erilaisissa yhteistyöverkostoissa. Yhteistyöverkostot edistävät

yritystoiminnan kilpailukykyä merkittävästi. Etelä-Suomen yhteistyöverkostojen keskeisiä osia ovat kehityskäytävät hyvine tie-, rata- ja meriyhteyksineen. Kymenlaakson maakuntasuunnitelman kehittämistyön painopisteenä ovat myös Ratahallintokeskuksen valmistelemissa raideliikennevisiotarkastelussa 2050 esitetty varautuminen suurnopeusjunien liikennöintiin ainakin Helsinki – Pietari -välillä. Korkeakouluverkosto voimistaa Kymenlaakson ennestään vahvoja aloja eli logistiikan, merenkulun, hyvinvointialan ja metsäalan osaamista. Korkeakouluverkoston ajatellaan kehittyvän yli maakuntarajojen ja kansainvälisesti erityisesti Venäjän ja Baltian suuntiin Suomenlahden alueen yliopisto- ja korkeakouluverkostoksi. Kymenlaakson sijainnista ja elinkeinoelämän rakenteen vuoksi maakunnan menestys riippuu liikenneväylien sujuvasta toiminnasta ja turvallisuudesta. Kymenlaakson kautta kulkevat tie-, rautatie- ja meriyhteydet ovat osa kansainvälistä verkostoa ja palvelevat laajasti Suomen vientiteollisuuden tarpeita. Kansainvälisten yhteyksien kannalta on tärkeää kehittää Vaalimaan tulli- ja rajatoimintoja. Rautatieliikenteessä painottuvat Helsinki – Kouvola – Luumäki – Pietari -rata sekä Kouvola – Kotka/Hamina -rata ja vesiliikenteessä Kotkan ja Haminan meriväylät.

Kymenlaaksossa panostetaan jatkossa kuljetusten kokonaispalvelujen osaajien kehittämiseen, Venäjän transiton kilpailukyvyyn kehittämiseen etenkin arvotransitoon tukeutuvan Kaakkois-Suomen reitin brandin vahvistamisella, matkailun tukemiseen majoitus- ja virkistyspalveluja tuotteistamalla, logistiikkaosaamisen vientiin tähtäävien liike-elämän palvelujen tuotteistamiseen sekä koulutuksen kehittämiseen. Logistiikan osaamista vahvistetaan resurssimalla tutkimus- ja kehittämistoimintaa ja tiivistämällä yhteistyötä. Koko maakunnassa panostetaan tulevaisuuden laajakaistaiseen IT-infrastruktuuriin sekä kehitetään sen varassa uusia palveluja elinkeinoelämälle ja asukkaille. (Kymenlaakson maakuntasuunnitelma., 2005.)

Vaikka Venäjän-kaupan koulutusohjelma lopetetaan, Kymenlaaksossa Venäjän-kauppa on edelleen tärkeää. Kouvolassa ja Kymenlaaksossa on koko Suomen rautatieliikenteen painopiste. Sen yhteydet Venäjälle ja pääkaupunkiseutuun ovat pitkään olleet esimerkkinä kansainvälisestä rajanylityksestä Venäjän ja EU:n välillä. Raide- ja kumipyöräliikenteessä on kohdattu merkittäviä ongelmia, joilla on merkitystä Kymenlaakson logistisessa kilpailukyvyssä. Säännöllinen TSR eli Siperian radan konttiliikenne kompastui kohonneisiin rautatiemaksuihin ja maantieliikenteessä rekkaliikenne tukkeutui rajanylityksessä yli 50 kilometrin rekkajonoiksi Kaakkois-Suomen rajan-

pinnassa. Tavaraliikenne kuitenkin kasvaa edelleen, ja siihen haetaan logistiikaltaan kilpailukykyisiä ja toimivia ratkaisuja. Tämän kasvun avulla on kehitettävä säännöllinen raiteilla kulkeva logistiikkaputki ja palvelujen verkosto, jossa Kymenlaakso näkyy kansainvälisissä logistiikkakartoissa laajana keskuksena Venäjän, Aasian ja EU:n tavaravirroissa. (Malvela, & Rainisto, 2007, 73)

Venäjän-kaupan alan osaajia tarvitaan myös tulevaisuudessa Kymenlaakson alueella. Vaikka Kansainvälisen kaupan koulutusohjelman Venäjän-kaupan suuntautumisen opintolinja lopetetaan Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta, tulee opinnot säilyttää jossakin muodossa. Taloustilanteen ja kilpailukyvyn kasvaessa parempaan suuntaan Tutkimusjulkaisun 2008 mukaan logistiikkaverkosto kehittyy ja oletettavasti yhteyksiä Venäjän-kaupan alan yrityksiin muodostuu samalla enemmän. Silloin Venäjän-kaupan alan asiantuntijoiden ja venäjän kieltä osaavien kysyntä kasvaa. Erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten on vaikea aloittaa itsenäisesti liiketoimintaa Venäjällä, jolloin Venäjän-kaupan asiantuntijat ovat tarpeen.

2.2.5 Yhteistyön hyödyt

Mitä hyötyä yritysytteistyöprojekteihin osallistumisesta sitten on? Mikäli asiat haluaa todella oppia, ei pelkkä tunneilla ja luennoilla istuminen riitä. Itse soveltamalla teoria-tiedot ja niiden merkitys selkeytyvät ja oppiminen helpottuu. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 49.)

Toiveena on, että Venäjän kaupan alan opiskelijoille ilmenee projektin myötä uusia verkostoja alan yrityksiin ja sitä kautta mahdollisuuksia erilaisiin projektitöihin. Yhteistyön tekemisestä erilaisten ihmisten kanssa oppii paljon, ja kokemus tuo varmuutta tulevaisuuden työnhakuun. Lähes aina projekteista jää myös jotain konkreettista näytettävää. Työhakemuksen väitteet omasta osaamisesta saavat lisää vakuuttavuutta, kun niiden yhteyteen voi nimetä yrityksiä, joiden toimeksiantoja on jo toteuttanut. Erilaiset kokemukset auttavat myös jäsentämään omia toiveita. Kun projekteja suorittaa erilaisille yrityksille ja yhteisöille, saa monipuolisemman kuvan siitä, mitä työmarkkinoilla on tarjolla. Eikä missään nimessä sovi unohtaa projektitöiden mukanaan tuomia

verkostoja ja yhteyksiä. Projektien aikana solmitaan tärkeitä kontakteja ja työnnetään jalkaa työelämän ovenrakoon. Usein opiskelija saa harjoittelupaikastaan vakituisen työsuhteen. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 49.)

Venäjän markkinat näyttävät meistä suomalaisista houkuttelevilta muun muassa läheisyytensä ja suuruutensa vuoksi. Varsinkin sellaisilla aloilla, joilla markkinoille tulon kynnyks on matala, kilpailu on kovaa. Tullakseen huomatuksi yrityksen on pystyttävä erikoistumaan ja kehittämään osaamistaan valitsemallaan alueella mahdollisimman korkeaksi myös Venäjällä. Yrityksen ja sen tuotteiden tunnettuuden lisääminen Venäjällä edellyttää yhteistyökumppaneilta yhteistä näkemystä ja yhteisiä ponnisteluja ja projekteja menestyksen aikaansaamiseksi. (Honka, Heikkinen, Kokkonen, & Munne, 2008, 82.)

Yhteistyö on hyödyntämistä varten. Yhteistyöstä saatavat hyödyt ovat enimmäkseen kiinni omasta aktiivisuudesta. Hyötyjä ovat muun muassa koulutukset, yhteiset tilaisuudet pienemmillä kustannuksilla, tiedonsaanti ja kontaktit, toisilta oppiminen, asiantuntija-apu sekä uudet kumppanit. Oppilaitos-yritys-yhteistyön avulla pysytään myös yleisesti ajan tasalla yrityksiä toiminnosta. Tällä kyselytutkimuksella selvitetään millaista tarjontaa Venäjän-kaupan alan työmarkkinoilla ja yrityksillä on yhteistyön kehittämiseen. Yhteistyöhön halukkaat yritykset hyödynnetään niille sopivien keinojen avulla ja Venäjän-kaupan opiskelulinjalla tehdään aloite yhteistyön kehittämiseen. Jos lähdetään yritysten tarpeesta, olisi tarpeen tehdä selvitys- ja pohjatyötä enemmän ennen kontaktin ottoa yritykseen. Tärkeimpiä edellytyksiä on yritysmaailmaa että Venäjää tunteva projektihenkilöstö. Vain sellaisen henkilöstön avulla on mahdollista löytää päteviä yhteistyöorganisaatioita ja niiden avulla on mahdollista kartoittaa ennakkoon potentiaaliset yhteistyökumppanit. (Honka, Heikkinen, Kokkonen, & Munne, 2008, 77.) Tässä tapauksessa Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän-kaupan opiskelijat ja ohjaajat ovat Venäjää tunteva projektihenkilöstö.

3 AIKAISEMMAT TUTKIMUKSET

3.1 Idänkaupan koulutus ja sen kehittäminen Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa

Konsta Kuokkanen ja Antti Leppänen kirjoittivat opinnäytetyön vuonna 2003 idänkaupan koulutuksesta ja sen kehittämistä Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää Kymenlaakson ammattikorkeakoulun idänkaupan opetuksen huonot ja hyvät puolet sekä selvittää, miten opetusta voidaan kehittää parempaan suuntaan. Kyselytutkimuksen vastausprosentti oli 89 % ja kysely lähetettiin idänkaupan opiskelijoille vuosina 1998, 1999, 2000, 2001 ja 2002. Eniten mielipiteitä keräsi venäjän kielen opetus. Tärkeimmäksi aiheeksi nousi pakollisen kieliharjoittelun järjestäminen Venäjällä. Myös muiden kielten opetusta haluttiin lisätä. Erityisen tärkeäksi koettiin kansainvälisten yhteyksien parantaminen sekä ammattikorkeakoulun rekrytointitoiminnan kehittäminen. Kenties uuden tutkimuksen myötä saataisiin uusia kansainvälisiä yhteyksiä ja yritys yhteistyökumppaneita Kymenlaakson ammattikorkeakoululle, jotta Venäjän-kaupan koulutusohjelman opiskelijat hyötyvät opiskeluaikastaan mahdollisimman paljon.

3.2 Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan koulutusohjelman kehittäminen yritysten tarpeiden pohjalta

Aikaisemmin on tutkittu Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan koulutusohjelman kehittämistä yritysten tarpeiden pohjalta. Päivi Lahtinen ja Outi Vilén kirjoittivat aiheesta opinnäytetyön vuonna 2004. Tutkimuksen avulla selvitettiin, kuinka hyvin Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän-kaupan koulutus vastaa alan yritysten tarpeita ja kuinka sitä tulee kehittää. Kyselytutkimus tehtiin Ky-

menlaakson alueella toimiville Venäjän-kauppaa käyville yrityksille. Tärkeimmiksi aihealueiksi opetuksessa nousi venäjän ja englannin kielen opetus sekä Venäjällä tapahtuvan kieli- tai työharjoittelun toteuttaminen. Yritysten innokkuus osallistua koulutusohjelman kehittämiseen oli silloin laimeaa. Uudella tutkimuksella voidaan selvittää yritysten innokkuutta osallistua yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Kenties sitä kautta myös opiskelijoiden liiketoimintojen käytännön ja mahdollisesti koulutusohjelman kehittäminen toteutuu.

3.3 Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyön kehittäminen vuosina 2008–2009

Kajaanin ammattikorkeakoulu on rahoittanut parhaillaan käynnissä olevan tutkimuksen, jonka tavoitteena on kehittää ja vahvistaa Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyötä. Hankkeen aikana kehitetään Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-osaamista ja -opintoja sekä laaja-alaisesti yhteistyötä venäläisten korkeakoulujen kanssa. Toimenpiteitä suunnataan myös opetuksen tutkimus- ja kehittämishanketoiminnan aktivointiin (mukaan luettuna suomalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjän-kauppaan ja toimintoihin liittyvät edellytykset).

Hankkeen aikana julkaistaan kaksi selvitystä: kartoitus Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-osaamisesta ja potentiaalisista kehittämistoimista sekä selvitys Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen partneriverkostoista Venäjällä. Lisäksi kehitetään virtuaaliopintoja yhteistyössä venäläisen kumppanuusverkoston kanssa. Edelleen aktivoitetaan yhteistyösuhteita venäläisten yliopistojen ura- ja rekrytointikeskuksiin sekä selvitetään opintoihin liittyviä harjoittelumahdollisuuksia ja toteuttamismalleja. Hankkeen aikana valmistellaan myös vähintään kolme Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen yhteistä hankehakemusta Venäjä-yhteistyön kehittämiseen suunnattuihin rahoituslähteisiin. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu kuuluu tämän tutkimuksen kohderyhmään, joten Venäjä-yhteistyötä kehitetään parhaillaan. Kontaktien puute Venäjän-kaupan alan yrityksiin vain on hidasteena Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Kyseisen hankkeen tutkimustuloksia ei ole vielä julkaistu. (Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyön kehittäminen vuosina 2008–2009,2008.)

3.4 Projekti Venäjä liiketoiminta-alueena -koulutuksen toteuttaminen

Hankkeen aikana selvitetään Kajaanin ammattikorkeakoulun ja Kajaanin yliopistokeskuksen toiminnalliset yhteistyömahdollisuudet Venäjä-osaamisen vahvistamiseksi Kainuussa. Yhteistyöllä tavoitellaan korkeakoulujen kansallisen ja kansainvälisen kilpailukyvyyn ja vetovoiman nostamista sekä toiminnallisen vaikuttavuuden ja laadun kehittämistä erityisesti Venäjä-osaamisen alalla.

Keskeisenä tavoitteena on lisätä Kainuun elinkeinoelämän ja yritystoiminnan tarvitsemää Venäjä-liiketoimintaosaamista yhdistettynä Venäjän kulttuurin ja kielen tunteeseen sekä perehdyttää kulttuurienväliseen viestintään ja yhteistyöhön. Tavoitteena on edistää Venäjälle suuntautuvaa yrittäjyyttä sekä vahvistaa venäjän kielen ja kulttuurin osaamista alueella. Kajaanin ammattikorkeakoululla on meneillään paljon tutkimuksia Venäjä-yhteistyön kehittämisestä. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kannattaa tehdä enemmän samankaltaisia tutkimuksia, selvityksiä ja hankkeita yhdessä muiden ammattikorkeakoulujen kanssa.

Projektin tuloksena on Venäjä liiketoiminta-alueena koulutuksen toteuttaminen. Koulutus lisää tietämystä venäläisestä liiketoiminnasta ja siihen liittyvistä toiminnoista. Lisäksi koulutus antaa tietoa ja luo valmiuksia toimia venäläisen kulttuurin piirissä. Hankkeen aikana on muodostunut suomalais-venäläinen yhteistyöverkosto. Verkoston muodostuminen edistää uusia yhteistyöaloitteita, hankkeita ja liiketoimintamahdollisuuksia. Kajaanin ammattikorkeakoululla ja Kajaanin yliopistokeskuksella on toiminnallista yhteistyötä kainuulaisen Venäjä-osaamisen vahvistamiseksi. (Venäjä liiketoiminta-alueena – koulutus, 2007)

Kymenlaakson ammattikorkeakoululla on Venäjän-kaupan alan koulutuslinja, joka lopetetaan. Venäjän kielen ja kulttuurin opiskelumahdollisuudet kuitenkin säilyvät, jolloin Venäjälle suuntautuva osaaminen säilyy.

3.5 Yliopistojen Venäjä-yhteistyön ja Venäjä-osaamisen kehittäminen

Opetusministeriö julkaisi selvityksen 2007 Yliopistojen Venäjä-yhteistyön ja Venäjä-osaamisen kehittämisestä. Selvitystyössä arvioitiin yliopistojen Venäjä-yhteistyön lisääntymistä ja vaikuttavuutta yleisen kansainvälistymiskehityksen näkökulmasta. Kokonaisuuteen sisällytettiin arvio siitä, onko sirpaloitunut rakenne kehittynyt toimivammaksi ja onko verkostoitumalla saavutettu tehokasta yhteistyötä.

Selvityksen mukaan yleisinä periaatteina Venäjä-osaamista ja Venäjä-yhteistyön kehittämistä koskevissa ratkaisussa tulee olla suomalaisen Venäjä-osaamisen monipuolistaminen ja tason kohottaminen, yhteistyön lisääminen erilaisten suomalaisten toimijoiden kesken ja yliopistojen rakenteellisen kehittämisen tukeminen siten, että ratkaisut palvelevat Suomen yliopistojen profiloitumista ja rakennemuutosta. Selvitystyössä on laajasti kartoitettu yliopistojen ja niihin vaikuttavien keskeisten muiden toimijoiden toimintaa Venäjä-asioissa, esitetty keskeiset ongelmat ja ratkaisuehdotukset sekä arvioitu ehdotusten taloudellisia vaikutuksia ja ehdotettu kolme vaihtoehtoista rahoitusmallia. (Yliopistojen Venäjä-yhteistyön ja Venäjä-osaamisen kehittäminen, 2007) Yhteistyötä pyritään lisäämään muissakin kouluissa. Venäjän-kaupan alan yritysten vähyden takia yhteistyökumppaneina saattaa olla samoja yrityksiä useampien koulutuslaitosten kanssa. Osaltaan koululaitokset kilpailevat yrityksistä ja yhteistyökumppaneista myös keskenään.

4 KYSELYTUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN KÄYTÄNNÖSSÄ

4.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus toteutettiin posti- ja sähköpostikyselynä Survey-tutkimuksena: Survey-tutkimus tarkoittaa kysely- tai haastattelumenetelmällä toteutettua ei-kokeellista tutkimusta, joka kohdistuu suurehkoon määrään satunnaisotannalla valittuja tutkimuskohteita (Käsitteet ja määritelmät, Surveytutkimus. 2009).

Projektiryhmässä koottiin Fonecta profinder -yritysrekisteristä tutkimuskohteiksi kaikki Kymenlaakson alueen pienten ja keskisuurten yritysten yhteystiedot. Tutkimuskohteena olleet yritykset jouduttiin rajaamaan pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, koska muutoin otos kasvanee liian suureksi. Kohderyhmä koostuu kansainvälisistä tai Venäjällä liiketoimintaa harjoittavista yrityksistä. Kyselytutkimukseen osallistuvien yritysten kansainvälisiä yhteyksiä ei tiedetty etukäteen, joten tavoiteryhmä saatiin koottua vastausten perusteella. Tutkimus koskettaa myös niitä yrityksiä, jotka mahdollisesti tämän kyselyn myötä kiinnostuvat harkitsemaan liiketoimiensa laajentamista Venäjälle.

4.2 Aikataulu

Kyselytutkimusprojekti aloitettiin tammikuussa 2009. Projektiryhmä tutustui tutkimuskohteisiin etsimällä yritysten internet-sivuja. Pelkästään yritysten nimien ja henkilötietojen perusteella ei voinut päätellä toimialaa tai mahdollisia kansainvälisiä yhteyksiä. Suurimmalta osalta yritysten internet-sivuilla selviää kiinnostavuus projektimme kannalta sekä mahdollisesti muuttuneet osoitetiedot. Osalla yrityksistä ei kuitenkaan ollut laisinkaan internet-sivustoa tai sähköpostiosoitetta. Tämän takia lähetimme kyselytutkimuksen myös paperiversiona postitse.

Saatekirje (Liite 1) ja kyselylomake (Liite 2/1-2/7) suunniteltiin projektiryhmässä Tommi Salmelan sekä Soili Lehto-Kylmäsen ohjauksella helmi- ja maaliskuussa 2009. Lopullinen versio kyselylomakkeesta valmistui maaliskuun lopussa. Lomakkeen testauksen jälkeen lähetimme ensin postituslistalla olleet kyselylomakkeet (282 kappaletta) kirjeitse ja kahta päivää myöhemmin sähköisessä muodossa olleet kyselylomakkeet (436 kappaletta). Kirjeitse lähetetyt kyselyt lähetettiin sähköisiä kyselyitä aikaisempaa, jotta kyselyt saapuisivat yrityksiin suurin piirtein samaan aikaan. Lähetimme kyselyt alkuviikosta, koska vastausprosentin ajateltiin olevan tällöin suurempi kuin lähempänä viikonloppua lähetetyillä kyselyillä. Kyselyyn vastaamiseen annettiin aikaa kaksi viikkoa. Projektille saatiin oma nimi Venäjä-kysely ja vastauksille varattiin oma postilokero koululla.

Kyselylomakkeen paperiversioon liitimme mukaan kyselylomakkeen (Liite 2/1-2/7), saatekirjeen (Liite 1) ja vastauskuoren. Sähköiset kyselylomakkeet lähetettiin online-kyselyn muodossa yritysten sähköpostiin saatekirjeineen. Tällöin sähköpostiin liitettiin linkki, jonka kautta vastaaja pääsee online-kyselyn nettisivulle täyttämään kyselylomakkeen. Sähköisen kyselylomakkeen kysymykset syötettiin SPSS Dimensions – tietokoneohjelmaan, jossa kysymykset muokattiin vastaajille sopiviksi. Online-kyselylomake on helppokäyttöinen ja nopea tapa vastata kyselyyn.

Paperiversion ja sähköisen kyselylomakkeen rakenteeseen tuli pieniä eroavuuksia, esimerkiksi kysymykset ovat erilaisessa järjestyksessä. Tämä aiheutti hieman hankaluutta vastausten purkamisessa.

Projektin ryhmätyöskentely loppui kyselylomakkeiden vastausten saavuttua koululle ja käytyämme ne lävitse. Lopetin projektin lähettämällä vastanneille yrityksille kiitoskirjeen (Liite 3). Tutkimustulokset tallennettiin kesän 2009 aikana SPSS-ohjelmaan ja syksyllä purin ja analysoin tutkimustulokset, sekä laadin kuvioita ja taulukoita vastauksista SPSS-ohjelman avulla.

4.3 Kyselylomakkeen osat

Kyselylomake koostui viidestä osasta. Ensimmäinen osa koski yrityksen taustatietoja, kuten henkilöstön määrää, toimialaa, toimipaikkoja ja kysymyksiä kansainvälisestä toimialasta. Toinen osa käsitteli yrityksen liiketoimintaa Venäjällä. Kyselyssä selvitettiin, onko yrityksellä liiketoimintaa Venäjän kanssa sekä liiketoiminnan laatu, millä alueilla liiketoimintaa on ja onko yrityksellä suunnitelmissa laajentaa liiketoimintaa Venäjälle. Siinä kartoitettiin myös sitä, millaisia Venäjään liittyviä toimintoja yrityksellä on, sekä sitä, mistä tiedoista ja taidoista yrityksillä on puutetta tai parannusehdotuksia. Kolmannessa osassa kerättiin yrityksiltä tietoa Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta, ovatko yritykset tietoisia kansainvälisen kaupan koulutusohjelman Venäjän-kaupan suuntautumisvaihtoehdosta, onko heillä ollut aiemmin yhteistyötä ja sitä, millaista yhteistyötä ammattikorkeakoulun kanssa on ollut. Kysyttiin myös kiinnostuksesta yhteistyöhön. Neljännessä osassa kysyttiin työharjoittelukäytännöstä ja yritysten työharjoittelijoihin liittyvistä kokemuksista. Selvitettiin kielitaidon ja opiskelijoiden piirteiden merkitystä. Viimeisessä eli viidennessä osiossa ehdotettiin yhteistyömahdollisuuksia sekä vastaanotetaan ehdotuksia yhteistyöhön.

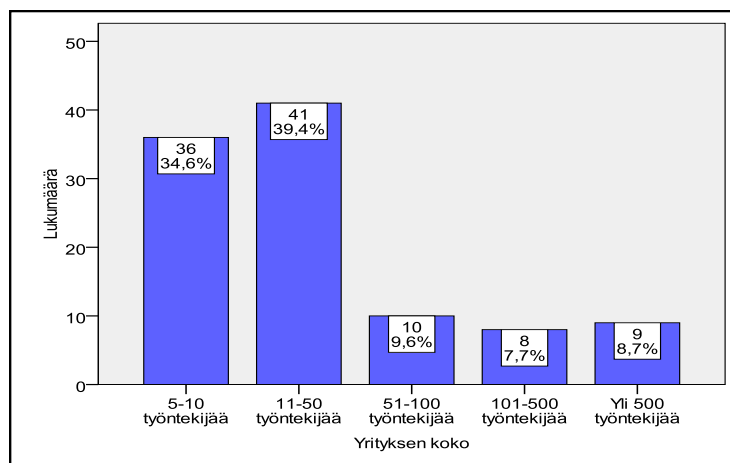
Kyselyssä oli yhteensä 35 kysymystä, joista 13 oli avoimia kysymyksiä. Avoimiin kysymyksiin vastattiin kirjallisesti. Osa kysymyksistä oli puoliavoimia (6 kpl), joihin saattoi perustella vastaukseen valitsemansa vaihtoehdon. Kyselylomakkeita lähetettiin kaiken kaikkiaan yhteensä 718 kappaletta. Vastauksia saatiin yhteensä 91 kappaletta. Sähköiseen kyselylomakkeeseen vastasi 59 yritystä ja kirjalliseen kyselylomakkeeseen vastasi 32 yritystä. Sähköisen lomakkeen keskeyttivät 17 vastaajaa, jotka näkyvät tutkimustuloksissa. Tämän vuoksi joissakin tutkimustuloksissa käy ilmi, että vastaajia on yhteensä enemmän kuin 91 kappaletta.

5 TUTKIMUSTULOKSET

5.1 Yritysten taustatiedot

5.1.1 Henkilöstön määrä yrityksessä

Tavoitteena oli lähettää kysely pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Kyselyyn vastanneista 104 ilmoitti henkilöstön lukumäärän. Suurin osa vastanneista ilmoitti työntekijämäärän vastaavan pientä tai keskisuurta yritystä. Mikroyrityksiä vastaajista oli (5–10 työntekijää) 36 kappaletta, pieniä yrityksiä (11–50 työntekijää) 41 kappaletta, keskisuuria yrityksiä (51–100 työntekijää) 10 kappaletta vastaajista. Suurempia yrityksiä oli (101–500 työntekijää) 8 kappaletta, sekä (yli 500 työntekijää) 9 kappaletta vastaajista.



Kuva 1. Vastaajien edustamien yritysten henkilöstömäärät (n=104)

Kyselyn tavoite onnistui, sillä kyselyt lähetettiin suurimmaksi osaksi pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Suurempia yrityksiä (yli 101 työntekijää) kaikista vastanneista olivat noin 16 % ja loput 84 % vastaajista kuului tavoiteryhmään eli pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Kysymyslomakkeella henkilöstön määrää koskeva tieto on kysymyksessä 2 (Liite 2/1).

5.1.2 Vastanneiden yritysten päätoimiala

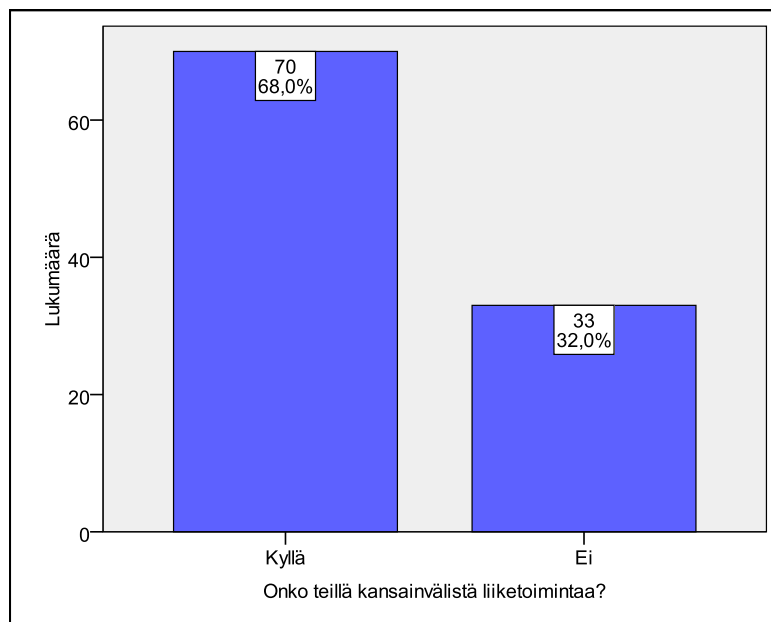
Avoimeen kysymykseen yrityksen päätoimialasta vastasi yhteensä 109 yritystä. Kysymys on lomakkeella kohdassa 3 (Liite 2/1). Enimmäkseen päätoimialana olivat kuljetus ja logistiikka (14 % vastanneista), tuotteiden valmistaminen ja myynti (13 % vastanneista) ja teollisuuden ala (7 % vastanneista). Yleisiä toimialoja olivat myös erilaiset konepajat, kehitysyrietykset ja tukkuliikkeet. Opinnäytetyössään Lahtinen ja Vilén kysyivät Kymenlaakson alueella olevien Venäjän-kaupan yritysten toimialaa. Tuolloin Venäjän-kaupan pääasialliset toimialat olivat logistiikka ja kuljetus (40 %) sekä teollisuuden eri alat (23 %). (Lahtinen, & Vilén, 2004, 22.)

5.1.3 Yritysten sijainti Suomessa

Yritysten toimipaikkojen sijaintiin vastasi 115 yritystä. Kysymykseen vastattiin kirjallisesti ja monella yrityksellä oli useampi kuin yksi toimipaikka. Toimipaikkoja kysyttiin lomakkeella kohdassa 5 (Liite 2/1). Suurin osa vastanneista ilmoitti yhden tai kaksi toimipaikkaa yritykselleen. Kyselyt pyrittiin lähettämään vain Kymenlaakson alueella sijaitseviin yrityksiin. Vastanneista yrityksistä 30 % ilmoitti toimipaikkansa olevan Kotkassa, 20 % Kouvolassa ja 10 % Haminassa. Osa ilmoitti vain toimipisteiden lukumäärän, mutta ei kertonut paikkakunnan nimeä. Noin 10 % vastanneista ilmoitti toimipaikakseen useamman kuin 2 paikkakuntaa. Vastanneista yrityksistä noin 70 % ilmoitti toimipaikan sijaitsevan Kymenlaakson alueella.

5.1.4 Kansainvälinen liiketoiminta

Kysymykseen kansainvälisestä liiketoiminnasta vastasi yhteensä 103 yritystä. Suurimmalla osalla vastanneista 70 yrityksellä (68 %) on kansainvälistä liiketoimintaa (Kuva 2). Tästä voimme päätellä, että monet yritykset tarvitsevat kansainvälistä osaamista. Ne yritykset, joilla ei ole tällä hetkellä kansainvälisiä liiketoimia, saattavat esimerkiksi tulevaisuudessa laajentaa toimiaan. Kysymys esitettiin lomakkeella kohdassa 6 (Liite 2/1).



Kuva 2. Kansainvälisen liiketoiminnan harjoittaminen (n=103)

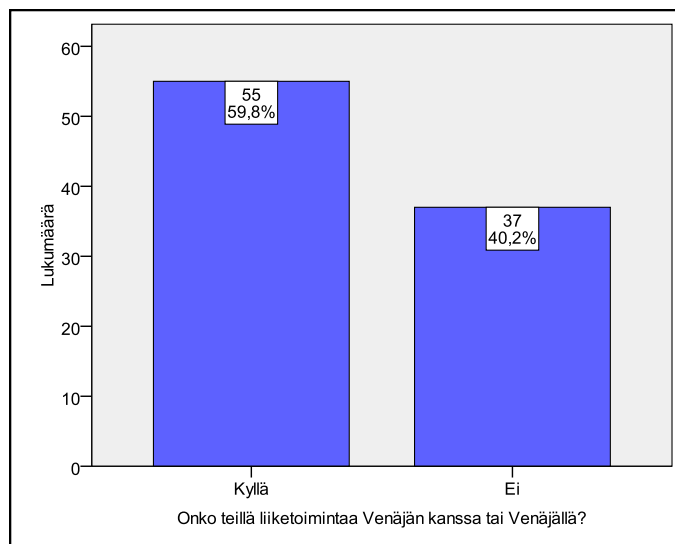
5.1.5 Kansainvälisen toiminnan aloittaminen

Avoimeen kysymykseen ”Kuinka pitkään kansainvälistä liiketoimintaa on ollut?”, vastasi yhteensä 103 yritystä. Vastaukset tehtiin kirjallisesti. Osa ilmoitti

kansainvälistä liiketoimintaa olevan satunnaisesti, osa ilmoitti kansainvälisen toiminnan jatkuneen yrityksen aloittamisesta asti ja suurin osa ilmoitti kansainvälisen liiketoiminnan jatkumisen vuosina tai vuosilukuina. Yhteensä 67 vastannutta yritystä ilmoitti vuosina kansainvälisen liiketoiminnan keston. Jaoin kansainvälistä liiketoimintaa harjoittaneet yritykset vastausten mukaan, 1–5 vuotta kv-toimintaa harjoittaneita yrityksiä oli 10 % vastanneista, 6–10 vuotta harjoittaneita 20 %, 11-15 vuotta 20 % vastanneista sekä 16–20 vuotta kansainvälistä liiketoimintaa harjoittaneita yrityksiä 30 % vastanneista. Yli 20 vuotta kansainvälistä liiketoimintaa harjoittaneita oli 20 % vastanneista. Suurimmalla osalla vastanneiden yritysten kansainvälinen liiketoiminta on jatkunut 16–20 vuotta. Kysymys kansainvälisen liiketoiminnan aloittamisesta esitetään kysymyslomakkeella kohdassa 7 (Liite 2/1).

5.2 Liiketoiminta Venäjällä

5.2.1 Vastanneiden yritysten liiketoiminta Venäjän kanssa



Kuva 3. Liiketoiminnan harjoittaminen Venäjällä (n=92)

Kysymykseen ”Onko yrityksillä liiketoimintaa Venäjän kanssa?” vastasi 92 yritystä, joista 55 (59,8 %) vastasi myöntävästi. 47 yritystä ilmoitti myös vastauksessaan, kuinka kauan liiketoiminta Venäjän kanssa on jatkunut. Osasta vastauksista ei selviä liiketoiminnan aloittaminen Venäjällä, koska vastauksena on satunnaisen liiketoiminnan harjoittaminen tai liiketoiminnan harjoittaminen yrityksen perustamisesta lähtien. Luvun ilmoittaneista 44 % on harjoittanut liiketoimintaa Venäjän kanssa 1–10 vuotta, 27 % 11–20 vuotta ja 14 % yli 20 vuotta. Yksi vastaajista ilmoitti viimeisten kymmenen vuoden aikana olleen yksittäisiä hankkeita ja eräs yritys kertoi pyrkineensä vuoden verran Venäjän markkinoille aktiivisesti, mutta vielä ei ollut saanut yhtään kauppaa aikaiseksi. Kysymys sijaitsee lomakkeella kohdassa 8 (Liite 2/2).

5.2.2 Venäjän osuus yrityksen liikevaihdosta

Kysymykseen numero 9 (Liite 2/2) vastasi 44 yritystä. Kysymys koski yrityksen liikevaihdon osuutta Venäjään liittyvissä toiminnoissa. Suurin osa eli 45 % yrityksillä Venäjän osuus liikevaihdosta on alle 5 %. Yrityksistä 25 % ilmoitti Venäjän osuuden välillä 6 – 20 % liikevaihdosta ja 16 % yrityksistä ilmoitti Venäjän osuuden liikevaihdosta olevan 21–50 % välillä. 11 % yrityksistä Venäjän liikevaihdon osuus oli yli 51 %, mutta kuitenkin alle 80 %. Vain yksi yritys vastanneista ilmoitti Venäjän osuuden olevan 90 % liikevaihdosta.

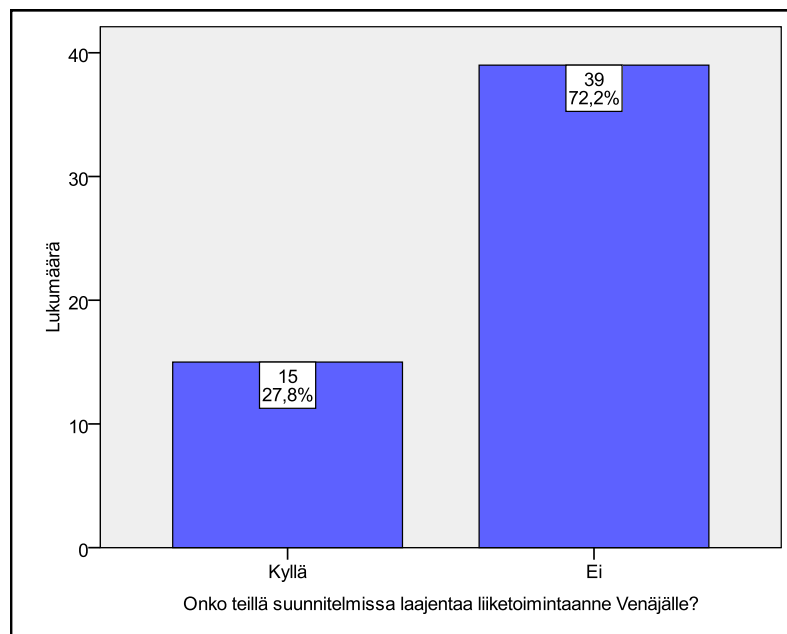
5.2.3 Liiketoiminnan sijoittuminen eri alueisiin Venäjällä

Kysymyksessä numero 10 lomakkeella (Liite 2/2) kysytään, millä alueilla yrityksellä on liiketoimintaa Venäjällä, esimerkiksi mille Venäjän hallinnolliselle alueelle eli oblastille tai kaupungille. Avoimeen kysymykseen vastasi yhteensä 51 yritystä, joista puolet ilmoitti liiketoiminnan alueikseen useamman kuin yhden kaupungin tai alueen.

Tämän vuoksi vastauksia kertyi enemmän kuin 51 kappaletta, koska yritykset olivat luetelleet useita alueita. Eniten liiketoimintaa näillä yrityksillä Venäjällä on Pietarissa (49 % vastaajista). Toiseksi eniten liiketoimintaa käydään Moskovassa (35 %) ja kolmanneksi sijoittui Viipuri (8 %). Muita mainittuja kaupunkeja ja alueita olivat esimerkiksi Jekaterinburg, Tomsk, Siperia, Petroskoi ja Novosibirsk.

5.2.4 Liiketoiminnan laajentaminen Venäjälle

Lomakkeessa kysyttiin, onko yrityksillä suunnitelmissa laajentaa liiketoimintaa Venäjälle. Kysymykseen vastasi yhteensä 54 yritystä ja suurin osa eli 39 ei aio laajentaa liiketoimintaa Venäjälle. Kuitenkin 15 yritystä aikoo laajentaa toimiaan Venäjälle, joten tästä voi päätellä kyseisten yritysten tarvitsevan apua esimerkiksi Kymenlaakson ammattikorkeakoulun opiskelijoilta aloitellessaan Venäjän toimintoja. Kysymys oli kyselylomakkeella numerolla 11 (Liite 2/2).



Kuva 4. Liiketoimien laajentaminen Venäjälle (n=54)

5.2.5 Minkälaisia Venäjään liittyviä toimintoja yrityksillä on?

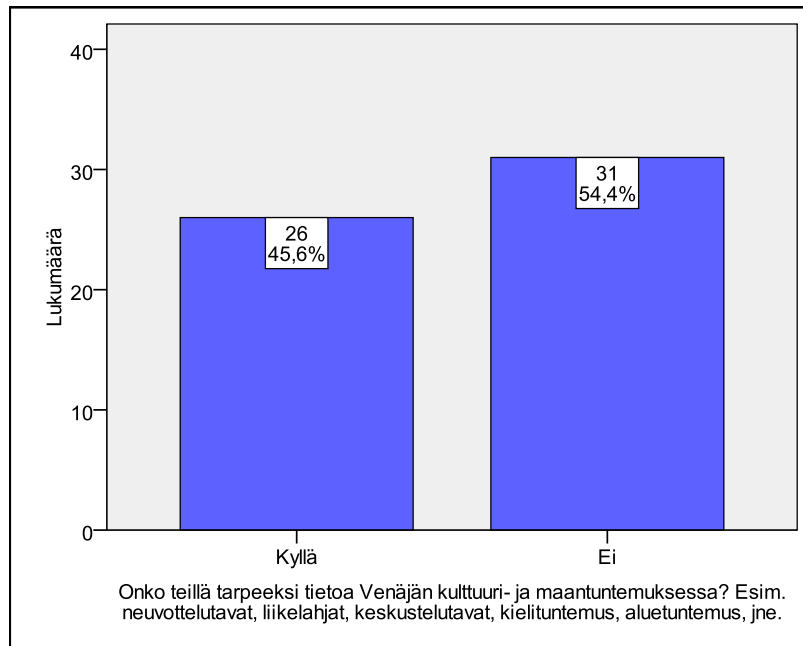
Lomakkeella kysymyksessä 12 (Liite 2/2) kysyttiin, millaisia Venäjään liittyviä toimintoja yrityksellä on. Vastausvaihtoehdoksi saattoi valita useamman kuin yhden vaihtoehdon. Vastauksissa annettiin vaihtoehtoina yhteensä 106 Venäjään liittyvää toimintoa. Vastausvaihtoehtoina kysymyslomakkeella olivat vienti, tuonti, kuljetukset, varastointi, alihankinta, markkinointi, konsultointi, suunnittelu, myyntikonttori, tytäryritys, ei ole toimintoja tai yrityksellä on jotain aivan muita toimintoja, kuin listalla olleet. Eniten (Taulukko 1.) Venäjään liittyviä toimintoja on viennissä (34 yritystä), kuljetuksissa (14 yritystä), konsultoinnissa (12 yritystä), tuonnissa (11 yritystä) ja jossain muussa, kuin vastausvaihtoehtoina olleista (11 yritystä). Muita toimintoja ilmoitettiin olevan tytäryhtiö, transitio, tarkastustoiminta, urakointi, majoitus, projektitoiminnan kautta yhteistyötä venäläisten viranomaisten kanssa, koulutusta ja myyntikonttori.

Vastauksista voimme päätellä, että yhteistyössä ehkä eniten tehtäviä on juuri viennin, kuljetuksien, konsultoinnin ja tuonnin hoitamisessa. Venäjän kaupan koulutuslinjalla voidaan esimerkiksi panostaa näiden alojen opetukseen, koska niitä toimintoja yrityksillä tuntuu suurimmaksi osaksi olevan.

Taulukko 1. Yritysten Venäjään liittyvät toiminnot

Toimintoja		
Vienti	34	32,1 %
Kuljetukset	14	13,2 %
Konsultointi	12	11,3 %
Tuonti	11	10,4 %
Muu	11	10,4 %
Varastointi	8	7,5 %
Suunnittelu	8	7,5 %
Markkinointi	5	4,7 %
Alihankinta	3	2,8 %
Vastauksia yhteensä	106	100,0 %

5.2.6 Onko yrityksellä tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa



Kuva 5. Tiedot Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa (n=57)

Kysymykseen numero 13 (Liite 2/3) sähköisesti vastanneet yritykset ilmoittivat enimmäkseen (54,4 %), ettei heillä ole tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa. Sähköiseen online-kyselytutkimukseen vastasi yhteensä 57 yritystä ja kirjallisesti vastanneet saivat valita vastausvaihtoehdoista (Liite nro) ne aihealueet, joista heillä on puutetta. Kirjallisesti pystyi valitsemaan useamman, kuin yhden vaihtoehdon. Vaihtoehtoina olivat aluetuntemus, markkinointi, mainonta, logistiikka ja kuljetukset, ostot ja hankinnat, myyntityö, asiakkuuden hoito, yrityksen taloushallinto, atk-järjestelmät, markkinointimateriaalin valmistaminen, markkinatiedon hankinta, uusien asiakkaiden hankinta, venäjän kieli, neuvottelut ja vielä lopuksi liiketoimintakulttuuri. Kirjallisesti 14 yritystä vastasi kyselylomakkeelle valiten vastausvaihtoehdot. Eniten tiedoista on puutetta uusien asiakkaiden hankinnassa sekä asiakkuuden hoidossa. Tietoa ei myöskään ole tarpeeksi markkinoinnissa, markkinatiedon hankinnassa, venäjän kielessä ja liiketoimintakulttuurissa. Näihin aiheisiin voidaan panostaa myös Kymenlaakson

ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan koulutuslinjalla. Tällöin valmistuneilla opiskelijoilla on enemmän tietoa yrityksille ei niin tunnetuista aiheista.

5.2.7 Venäjän kaupan alueen parannusehdotukset

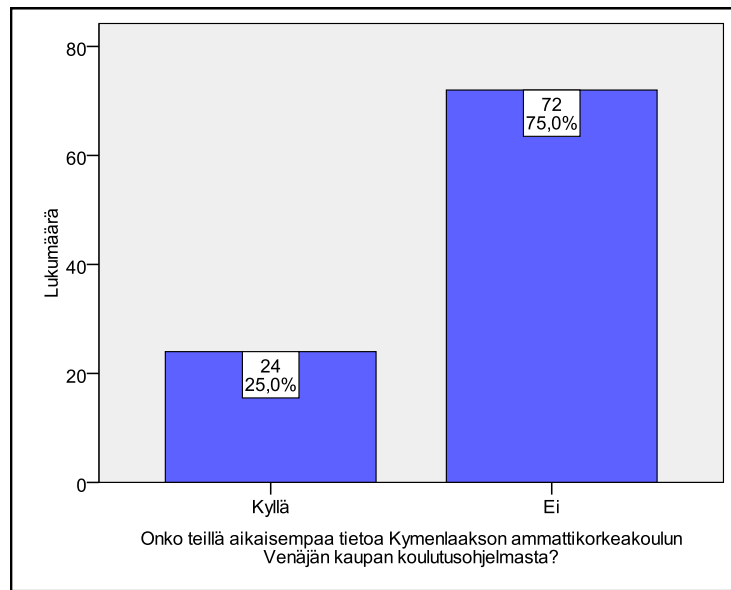
Kysymykseen numero 14 (Liite 2/3), miltä osin yritys toivoo parannusta Venäjän-kaupan alueella, vastasi yhteensä 34 yritystä. Kysymykseen vastattiin avoimesti ja ehdotuksia parannuksiin tuli esimerkiksi myynnin edistämiseen, kielitaitoon, liiketoimintakulttuuriin ja asiakkuuden hoitoon, uusien asiakkaiden hankintaan, rajamuodollisuuksien helpottumiseen, sopimusasioiden hoitoon, maksuliikenteen toimivuuteen ja kontaktien solmimiseen. Suurella osalla yrityksillä oli omaa alaa koskevia ehdotuksia, joista osaa Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa ei opeteta laisinkaan. Tällaisia olivat esimerkiksi toiveet rajamuodollisuuksien helpottumisesta. Esimerkiksi yksi yritys vastasi tähän ennakkoluulojen perusteella, että venäläisen yritys-kulttuurin on muututtava luotettavaksi, ennen kuin sinne kannattaa lähteä.

5.3 Aikaisemmat tiedot Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta

5.3.1 Aikaisemmat tiedot Venäjän kaupan koulutusohjelmasta

Kysyttäessä onko yrityksillä aikaisempaa tietoa Venäjän-kaupan koulutusohjelmasta, 24 yritystä vastasi tietävänsä ja 72 yritystä ei tunne Venäjän-kaupan koulutusohjelmaa. Yhteensä kysymykseen vastasi 96 yritystä. Harvempi Kymenlaakson alueella toimiva yritys tietää Venäjän-kaupan koulutusohjelmasta. Aikaisemmassa tutkimuksessa Venäjän-kaupan koulutusohjelman tunnettuus oli käytännössä sama (60 % vastaajista). Silloin kysymykseen oli vähemmän vastauksia

(yhteensä 37 vastaajaa), joista 22 vastasi tuntevansa Venäjän-kaupan koulutusohjelman (Lahtinen, & Vilén, 2004, 43). Nyt vastanneista 24 eli melkein sama lukumäärä vastasi tuntevansa koulutuslinjan, vaikka prosenttiosuudeltaan määrä on pienempi kuin aikaisemmassa tutkimuksessa. Venäjän kaupan koulutuslinjan tunnettuutta tulee siis edelleen nostaa. Kysymys on lomakkeella numerolla 15 (Liite 2/3).



Kuva 6. Aikaisempi tietämys Venäjän kaupan koulutusohjelmasta (n=96)

5.3.2 Aiempi yhteistyö Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa

Pelkästään yhteistyötä harjoittaneet yritykset, 49 kappaletta, vastasivat kysymykseen onko yrityksellä ollut aikaisempaa yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Kysymys on lomakkeella kohdassa 16 (Liite 2/3). Kyselytutkimukseen tuli kaikkiaan vastauksia 115 (joista 24 jätti vastaamisen kesken), tästä voi laskea prosenttiosuudeksi 42,6 %. Tällä osuudella kyselyyn vastanneista yrityksistä on ollut aiemmin yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa.

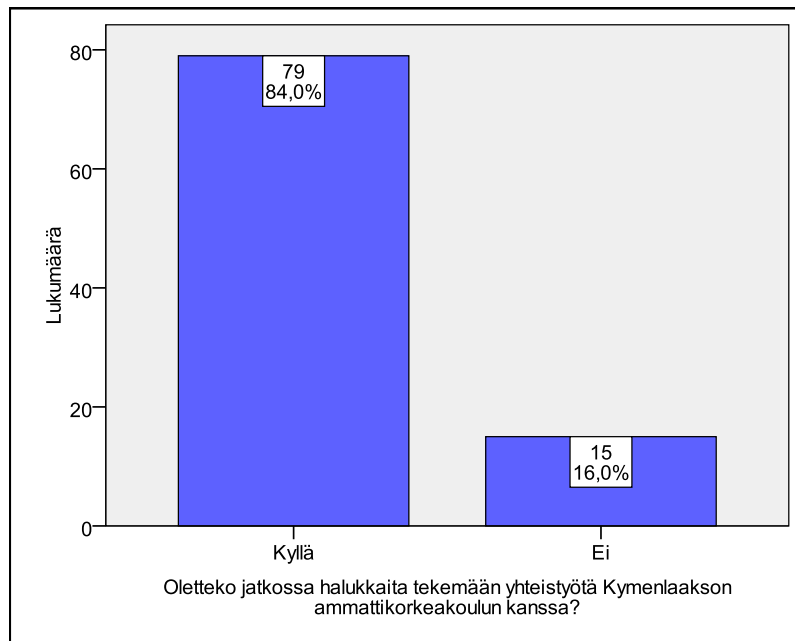
5.3.3 Millaista yhteistyötä yrityksillä on ollut?

Kysymykseen 17 (Liite 2/3) vastasi 48 yritystä. Kysymys koski sitä, millaista yhteistyötä yrityksellä on aiemmin ollut Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Vastaus annettiin kirjallisesti. Eniten (25 %) vastaajista oli ollut yhteistyössä työharjoittelun, toiseksi eniten (16 %) koulutuksen ja kolmanneksi eniten (15 %) opinnäytteen merkeissä. Yhteistyömuotoja voi olla esimerkiksi monipuolisesti markkinoinnin, taloushallinnon sekä logistiikan osaamisalueesta, kuten: liiketoiminnan kehittämiset, asiakastytyväisyystutkimukset, kulutuskäyttäytymistutkimukset, ostokäyttäytymistutkimukset, uusasiakaskartoitukset, logistiikkatutkimukset, markkinaselvitykset, kansainvälistymisselvitykset, myynninedistämiskampanjat, kannattavuuslaskennat ja tapahtumapalvelut. Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa yhteistyötä tarjoavat liiketoiminta-, muotoilu- ja viestintäpalvelut. Erilaisia toimintatapoja yhteistyölle ovat luennot, tapahtumat ja koulutukset henkilökunnalle, opiskelijoille ja sidosryhmille. Yritys on esillä oppilaitoksen tapahtumissa ja yrityksille on järjestetty nimikkoluokkia. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 13,24.)

5.3.4 Yrityksien halukkuus yhteistyöhön

Suurin osa vastanneista eli 84 % on halukkaita yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Kysymykseen vastasi yhteensä 94 yritystä. Kysymys oli lomakkeella kohdassa numero 18 (Liite 2/4). Palattaessa kysymykseen numero 16, onko yrityksellä ollut aiemmin yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa, voimme päätellä, että halukkuus yhteistyöhön melkein tuplaa yhteistyökumppaneiden

määrän. Kun 49 yritystä ilmoitti tehneensä aiemmin yhteistyötä ja 79 yritystä on halukkaita jatkossa yhteistyöhön. Yhteistyöhön halukkaat yritykset tulee ehdottomasti tallettaa koulun tietokantaan ja ottaa heihin yhteyttä. Näiden yritysten kanssa voidaan kehittää monia mahdollisuuksia yhteistyöhön ja erilaisiin projekteihin.



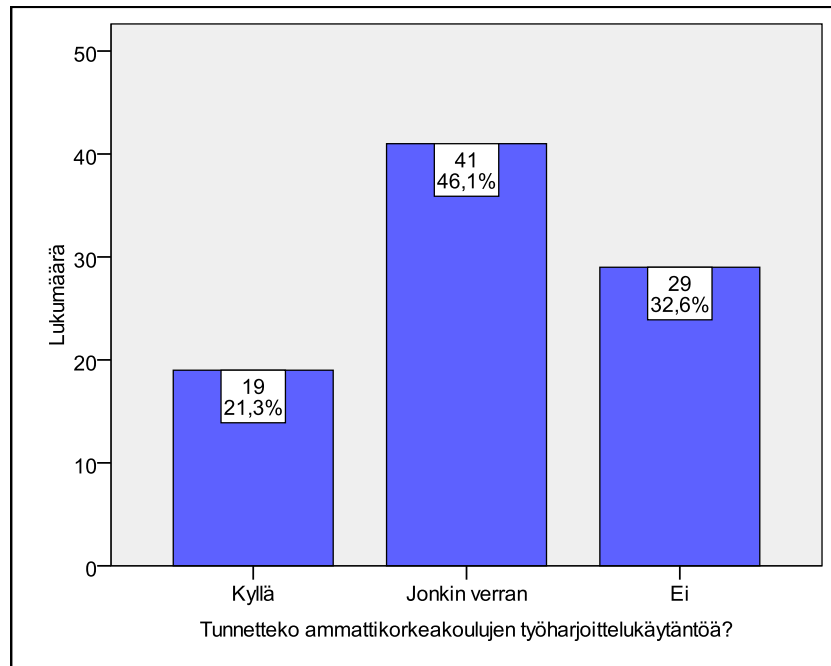
Kuva 7. Yritysten halukkuus yhteistyöhön jatkossa (n=94)

5.4 Työharjoittelu

5.4.1 Ammattikorkeakoulun työharjoittelukäytännön tuntemus

Yrityksiltä kysyttiin kysymyksessä 19 (Liite 2/4), miten he tuntevat ammattikorkeakoulun työharjoittelukäytäntöä. Kysymyksessä oli 3 vastausvaihtoehtoa, joko he eivät tunne käytäntöä tai tuntevat sitä jonkin verran tai eivät tunne laisinkaan. 89 yritystä vastasi kysymykseen. Suurin osa vastasi tuntevansa ammattikorkeakoulun työharjoit-

telukäytäntöä jonkin verran (41 yritystä) Toiseksi suurin osa yrityksistä (29 kappaletta) ei tunne työharjoittelukäytäntöä. Kaikista pienimmälle osalle (19 yritystä) työharjoittelukäytäntö on tuttu ennestään. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun tulee siis panostaa työharjoittelukäytännön mainostamiseen. Miten yritykset voivat hyödyntää työharjoittelijoita, jos eivät tunne ammattikorkeakoulun työharjoittelukäytäntöä?

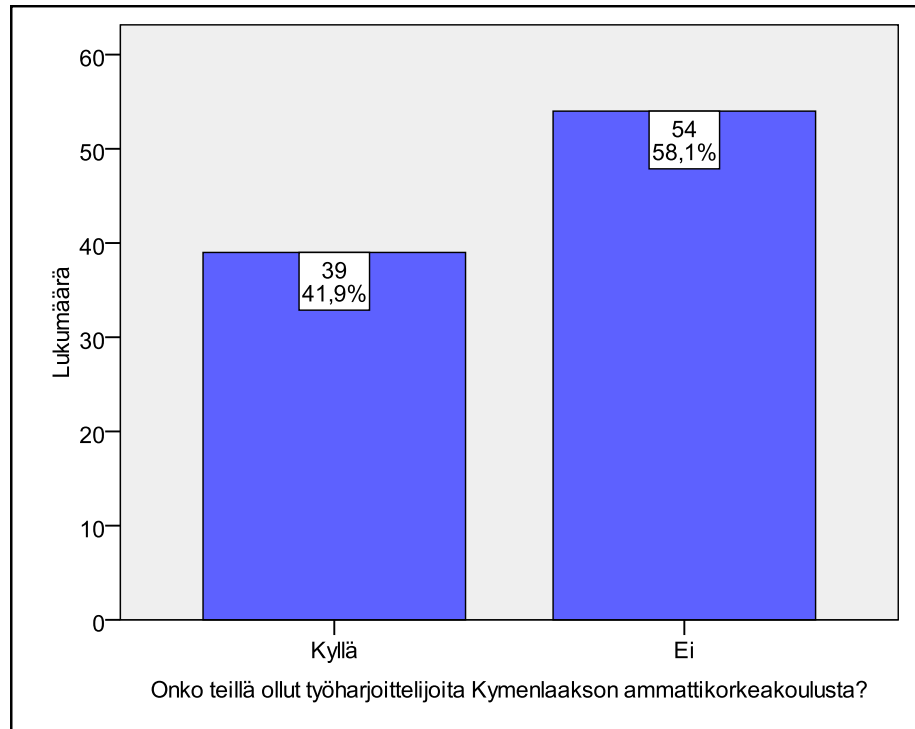


Kuva 8. Onko työharjoittelukäytäntö tuttu ennestään (n=89)

5.4.2 Onko vastanneilla yrityksillä ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta?

Kysymykseen vastasi yhteensä 93 yritystä. Perustelut työharjoittelijoiden olemattomuuteen olivat, ettei ole ollut tarvetta tai tietoa sellaisista. Yli puolella vastanneista

58,1 % (54 yritystä) ei ole ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta. 40,9 % (39 kappaletta) yrityksistä on ollut työharjoittelijoita. Kysymys on lomakkeella kohdassa 20 (Liite 2/4).

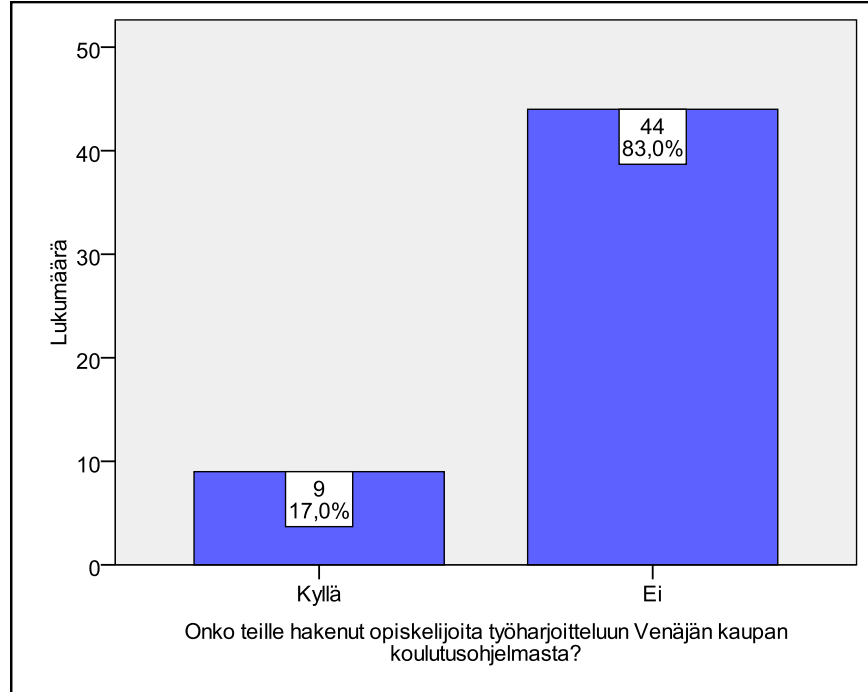


Kuva 9. Työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta (n=93)

5.4.3 Onko yrityksiin hakenut Venäjän-kaupan opiskelijoita työharjoitteluun?

53 yritystä vastasi kysymykseen ja vain 9 yritykseen on hakenut opiskelijoita työharjoitteluun Venäjän-kaupan koulutusohjelmasta. Suurimpaan osaan yrityksistä (44 kappaletta) ei ollut hakenut työharjoittelijoita Venäjän-kaupan koulutusohjelmasta. Kysymys esitettiin lomakkeella (Liite 2/4) kohdassa 21. Syinä tähän voi olla, ettei Venä-

jän-kaupan opiskelijoiden tiedossa ole ollut esimerkiksi juuri tähän kyselyyn vastanneiden yritysten mahdollisuuksia työharjoittelupaikkoihin.

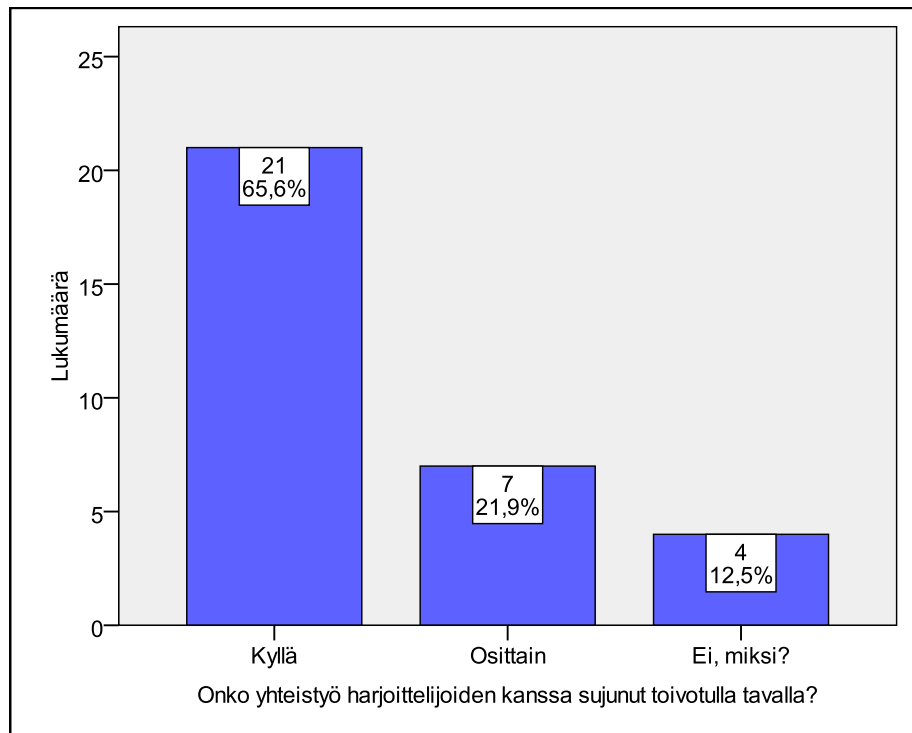


Kuva 10. Työharjoittelijoita Venäjän kaupan koulutusohjelmasta (n=53)

5.4.4 Miten yhteistyö on sujunut harjoittelijoiden kanssa?

Suurimmalla osalla eli 65,6 % (21 kappaletta) vastaajista yhteistyö on sujunut toivottulla tavalla harjoittelijoiden kanssa. Työharjoittelu on sujunut osittain 21,9 % (7 yritystä) vastaajien mielestä ja 12,5 % (4 yritystä) mielestä harjoittelu ei sujunut. Kysymykseen vastasi yhteensä 32 yritystä. Yhteistyöhön tyytymättömistä yrityksistä kaksi perusteli vastaustaan, ettei opiskelijoilla ole riittävästi tietoa ja suuri osa ajasta menee opettamiseen, jolloin opiskelija ei vielä pysty itsenäiseen työskentelyyn. Kysymys on kohdassa numero 22 lomakkeella (Liite 2/4). Tähän kysymykseen kaivattiin perustelu-

ja, miksi harjoittelu ei ollut sujunut toivotulla tavalla tai miksi se sujui vain osittain toivotulla tavalla. On hyvä saada tietoon, mikä työharjoittelussa on mennyt huonosti. Silloin tulevat harjoittelijat osaavat varautua tehtäviin. Oli kuitenkin positiivista, että yli puolella yhteistyö on sujunut toivotulla tavalla.

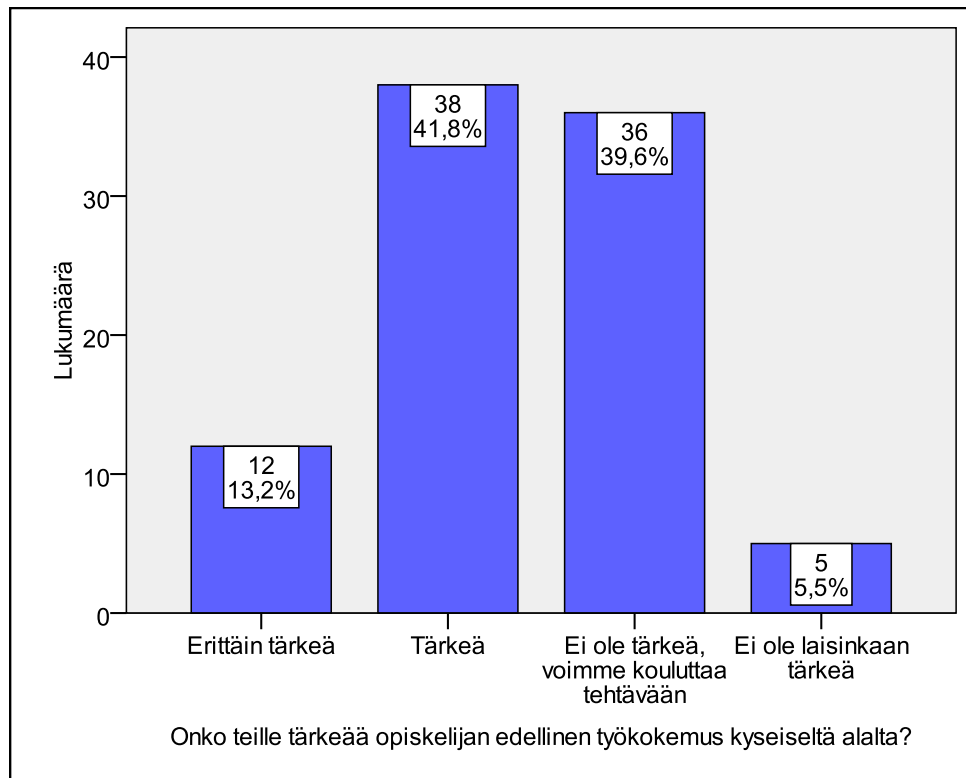


Kuva 11. Yhteistyön sujuminen työharjoittelijoiden kanssa (n=32)

5.4.5 Opiskelijoiden aiempi työkokemus

Kysymyksessä 23 (Liite 2/5) arvioitu edellinen työkokemus on tärkeää 38 yrityksen mielestä. Yrityksistä 36 vastasi, ettei edellisellä työkokemuksella ole merkitystä, vaan he voivat kouluttaa kyseiseen työtehtävään. 12 yritystä ilmoitti, että edellinen työkokemus on erittäin tärkeää. Opiskelijoilla ei ole aina mahdollisuutta kerätä juurikaan työkokemusta muuten kuin työharjoitteluilla ja kesätöillä. Positiivista oli, että suurin osa yrityksistä voi kouluttaa tehtävään, jolloin vastavalmistuneet ja vähän työko-

musta omaavat pääsevät heti työtehtäviin työpaikan järjestämällä koulutuksella ja perehdytyksellä. Yrityksistä 5 vastasi, ettei edellinen työkokemus kyseiseltä alalta ole laisinkaan tärkeää.

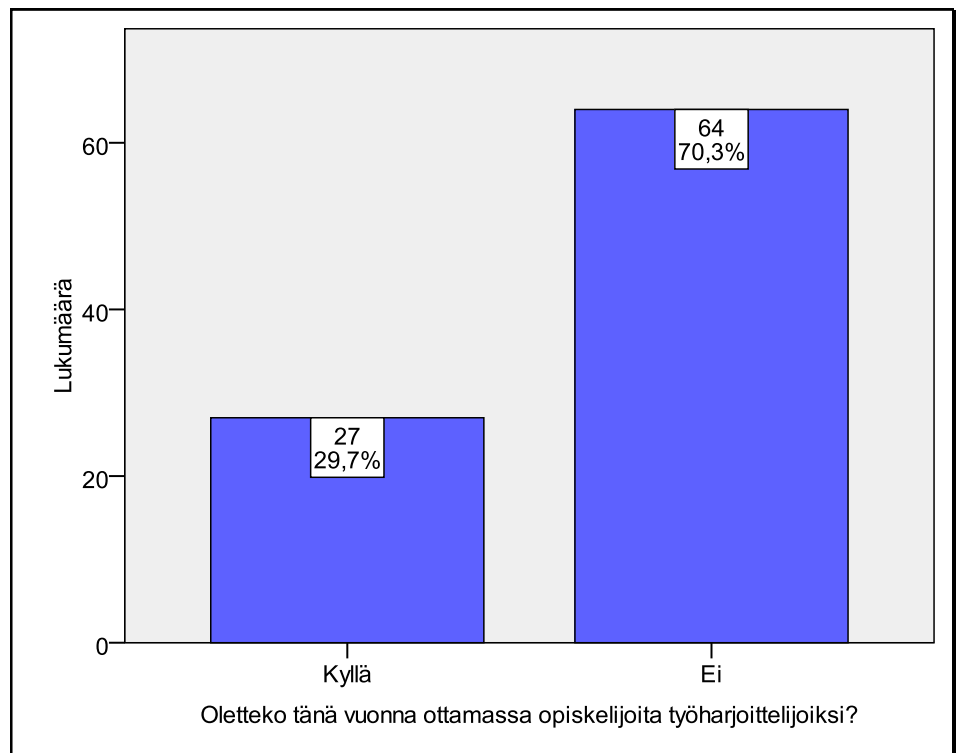


Kuva 12. Kuinka tärkeää on opiskelijan edellinen työkokemus (n=91)

5.4.6 Työharjoittelumahdollisuudet kuluvana vuonna 2009

Kyselytutkimuksessa kysyttiin kohdassa numero 24 (Liite 2/5) ovatko yritykset ottamassa tänä vuonna mahdollisesti opiskelijoita työharjoitteluun. Kysymyksen taustalla ajateltiin myös laman ja talouden tilanteen vaikutuksia, uskalletaanko tällä hetkellä ottaa työharjoittelijoita. Tutkimuksessa ei kuitenkaan kysytty mitään laman mahdollis-

ta vaikutuksista. Osa yrityksistä kirjoitti kuitenkin avoimiin vastauksiin laman vaikuttavan yrityksen päätöksiin, esimerkiksi juuri työllisyyskysymyksissä. 27 yritystä aikoo ottaa opiskelijoita työharjoitteluun vuoden 2009 aikana, 64 yritystä ei aio ottaa opiskelijoita työharjoitteluun.

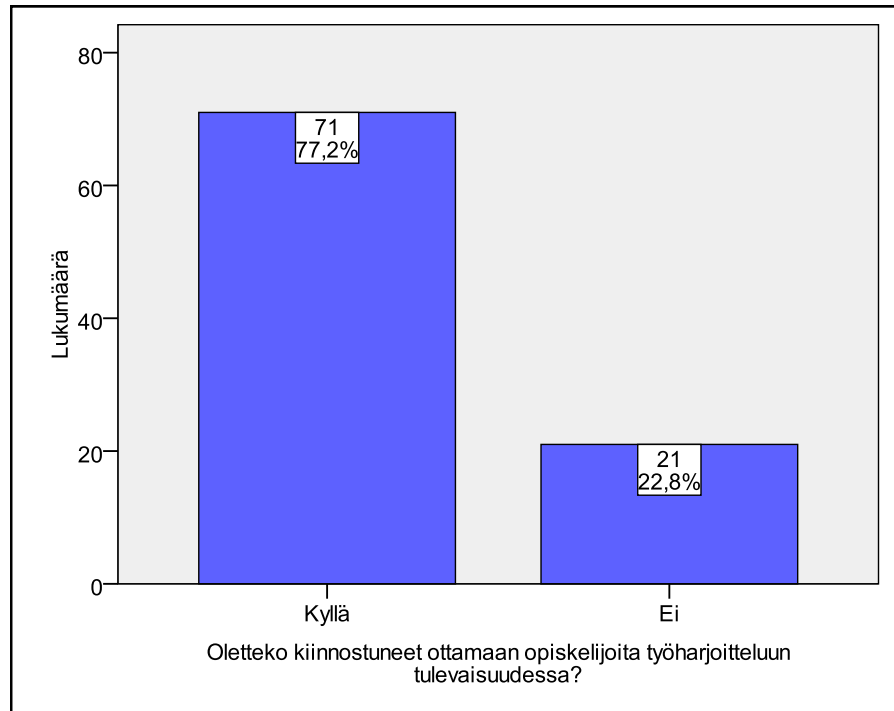


Kuva 13. Onko yritys ottamassa työharjoittelijoita kuluvana vuonna? 2009 (n=91)

5.4.7 Työharjoitteluun tulevaisuudessa

Yrityksiä kiinnosti enemmän opiskelijoiden ottaminen työharjoitteluun myöhemmin tulevaisuudessa kuin ainoastaan vuoden 2009 aikana. Vastaajista 71 on kiinnostuneita ottamaan työharjoittelijoita tulevaisuudessa. Kieltävästi vastasi 21 yritystä. Yhteensä

kysymykseen numero 25 (Liite 2/5) vastasi 92 yritystä. Myös nämä työharjoittelusta kiinnostuneet yritykset tulee ottaa koulun tietokantoihin ylös, sillä kyseisissä yrityksissä voi ajeta mahdollisuuksia opiskelijoille työharjoitteluun tulevaisuudessa.

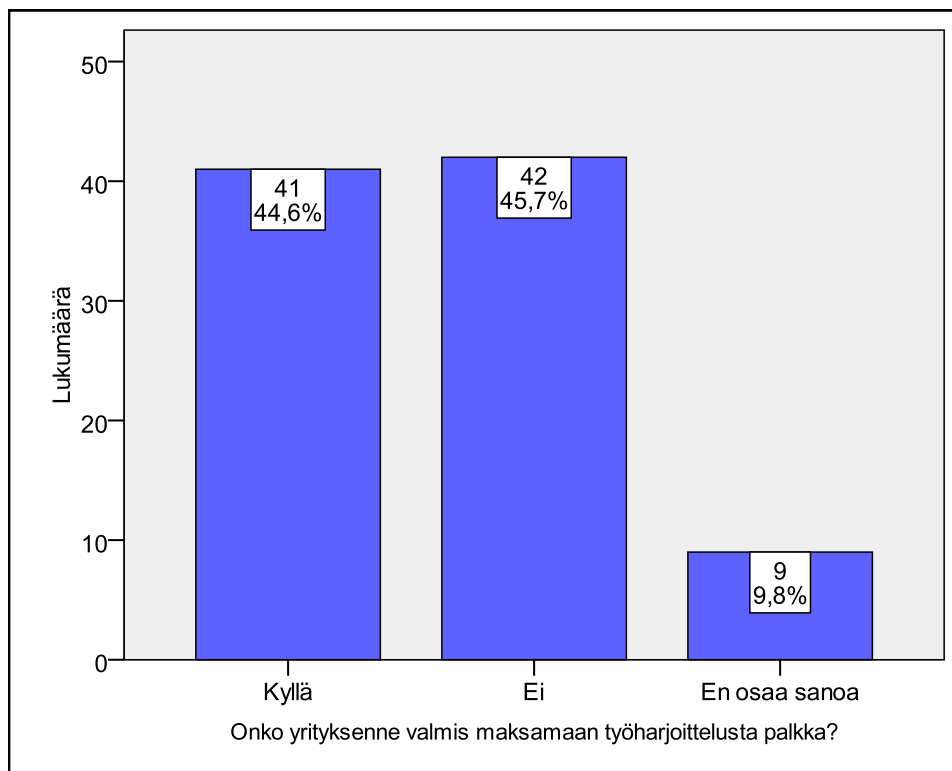


Kuva 14. Yrityksen kiinnostus työharjoittelijoihin tulevaisuudessa (n=92)

5.4.8 Palkan maksaminen työharjoittelusta

Kysymykseen numero 26 (Liite 2/5) vastasi yhteensä 92 yritystä, joista 41 on valmiita maksamaan työharjoittelusta palkkaa ja 42 vastanneista ei ole valmiita maksamaan palkkaa. 9 yritystä ei osannut sanoa, maksaisiko harjoittelusta opiskelijalle palkkaa. Jätettäessä huomiotta yritykset (9 kappaletta), jotka eivät osanneet sanoa maksaisivatko palkkaa, ovat yritykset jakautuneet kahtia palkanmaksamisen puolesta ja vastaan.

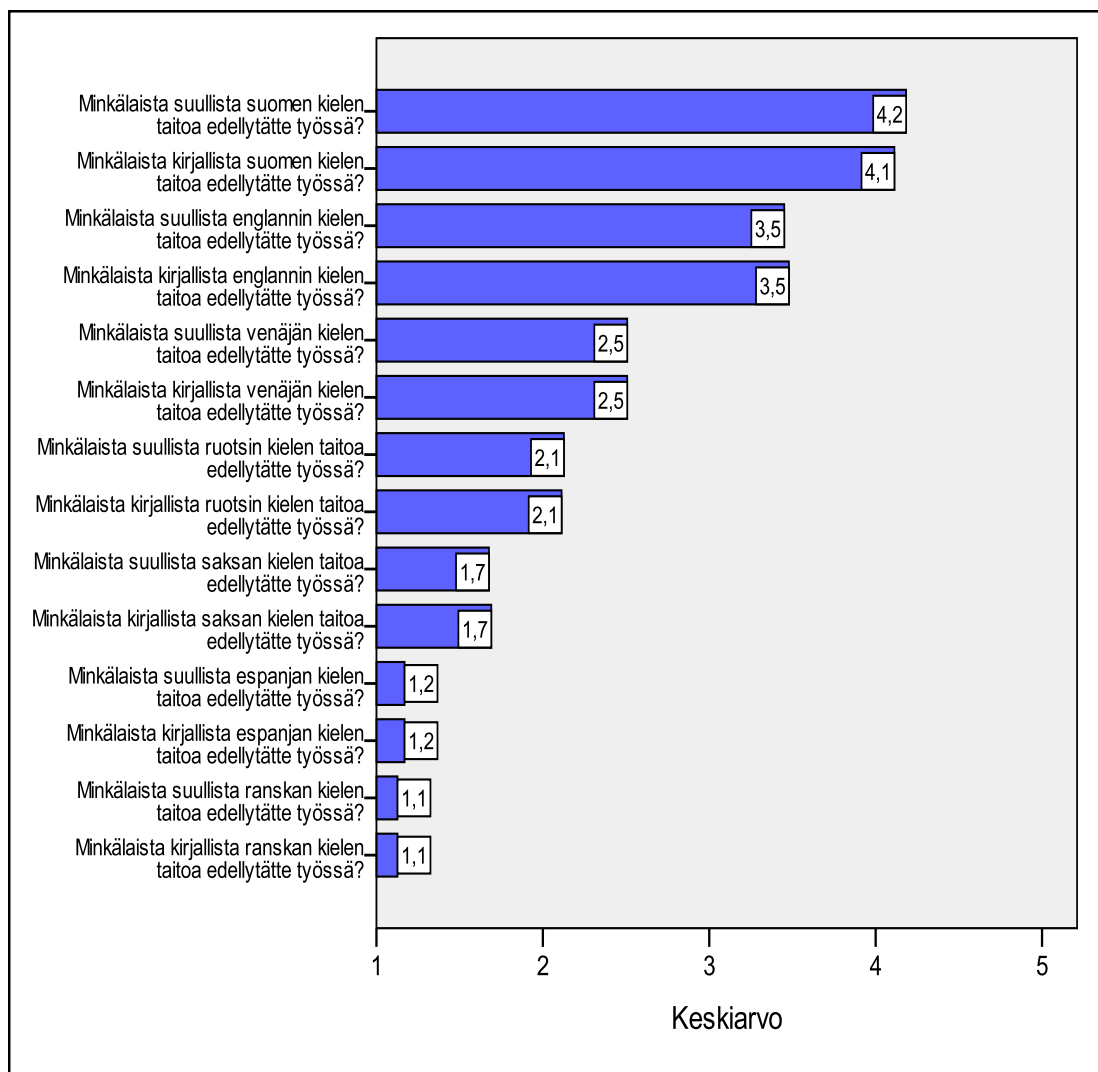
Onneksi opiskelija voi työharjoittelun ajalta saada taloudellista avustusta kuten opintotukea, jolloin palkattoman työharjoittelun suorittaminen on mahdollista.



Kuva 15. Palkan maksaminen työharjoittelun ajalta (n=92)

5.4.9 Vaatimustaso kielitaidossa

Asteikolla (5 = erinomainen, 4 = hyvä, 3 = tyydyttävä, 2 = alkeet, 1 = ei lainkaan) mitattaessa kielitaitoa, tärkeimmäksi kieleksi nousee suomen kieli sekä kirjallisena että suullisena. Suomen kielitaidon tulee olla hyvä (keskiarvo 4,2).



Kuva 16. Kielitaitovaatimukset työssä/työharjoittelussa (n=90)

Kielitaitovaatimuksiin kysymyksessä 27 (Liite 2/5) vastasi yhteensä 90 yritystä. Kuvasta 16 näkee keskiarvon, jonka yritykset ilmoittavat kielitaidon vaatimustasoksi. Vähiten vaaditaan ranskan (keskiarvo 1,1), espanjan (keskiarvo 1,2) ja saksan (keskiarvo 1,7) kieltä. Ruotsin kielessä vaaditaan alkeiden taso (keskiarvo 2,1). Venäjän kielessä vaaditaan alkeiden ja tyydyttävän välistä tasoa sekä kirjallisena että suullisena (keskiarvo 2,5). Kaikki kielet kulkevat suullisena ja kirjallisena samalla vaatavuustasolla siten, että samasta kielestä vaaditaan saman tason osaaminen sekä suullisesti että kirjallisesti. Kymenlaakson alueella venäjän kielen alkeiden osaaminen korostuu hieman enemmän kuin ruotsin (venäjän kielen keskiarvo 2,5 ja ruotsin kielen keskiarvo 2,1). Ruotsi on Suomen toinen virallinen kieli, mutta Kymenlaakson alueella venäjän kielen merkitys korostuu. Tämän voisi päätellä johtuvan Venäjän rajan läheisyydestä sekä venäläisten matkailijoiden ja Venäjän-kauppaa käyvien yritysten sijoittumisesta Kymenlaakson alueella. Englannin kielitaidosta vaaditaan tyydyttävän ja hyvän välistä osaamistasoa. Vastausten perusteella suomen ja englannin kielitaito ovat tärkeimmät työssä ja työharjoittelussa.

5.4.10 Tietokoneohjelmat

Tutkimuksessa kysyttiin kysymyksessä 28 (Liite 2/6) onko yrityksillä joitakin erityisiä tietokoneohjelmia, joita toivovat opiskelijoiden osaavan käyttää. Kysymys oli avoin ja vastauksia tuli yhteensä 27 kappaletta. Joitakin tietokoneohjelmia eriteltiin, kuten Microsoft Officen Excel ja Word, Control 9000, Passeli ja TeklaStructures sekä osaamista 3D-ohjelmista. Monessa vastauksessa mainittiin lisäksi Cad-suunnitteluohjelmat. Mutamat yritykset vastasivat, että tietokoneohjelmien perustaidot riittävät.

5.4.11 Opiskelijoiden luonteenpiirteet

Kysymys 29 (Liite 2/6) ”Millaisia opiskelijan piirteitä ja taitoja pidetään tärkeinä?” keräsi yhteensä yli 70 vastausta. Tämä kertoo selvästi siitä, että luonteenpiirteitä pidetään tärkeinä ja niitä otetaan ensisijaisesti huomioon työnhaussa. Kysymys oli avoin ja vastaajat saivat luetella toivomiaan luonteenpiirteitä. Suosittuja piirteitä olivat esimerkiksi avoimuus, positiivisuus, yhteistyökyky, ahkeruus, oma-aloitteisuus, rohkeus, luotettavuus ja joustavuus.

5.5 Yhteistyö

5.5.1 Mitä opiskelijat voisivat tehdä yrityksille

Kysymys numero 30 (Liite 2/6) antoi viitteitä erilaisista yhteistyömahdollisuuksista Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Kysymyksessä lueteltiin taulukossa olevat mahdollisuudet yhteistyöhön sekä erilaisiin liiketoimintojen käytännön toteuttamiseen. Yritykset saivat valita yhden tai useamman vastausvaihtoehdon luettelosta.

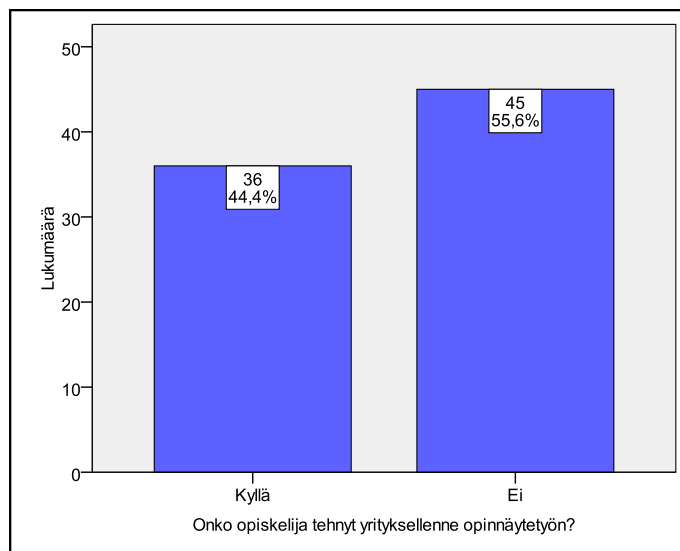
Taulukko 2. Mitä taulukossa luetelluista vaihtoehtoista opiskelijat voisivat tehdä yrityksille

Työharjoittelu	40	18,5 %
Etsiä yhteistyökumppaneita	24	11,1 %
Projektityöt	22	10,2 %
Markkinaselvitys Venäjällä	16	7,4 %
Opinnäytetyöt	15	6,9 %
Hoitaa yhteyksiä Venäjälle	15	6,9 %
Markkinointi/vientisuunnitelmat	14	6,5 %
Markkina-alue analyysi	13	6,0 %
Valmistaa markkinointimateriaalia	12	5,6 %
Muuta	12	5,6 %
Käännöstyöt	9	4,2 %
Mainoskampanjat	8	3,7 %
Tehdä toimialakohtaisia selvityksiä	7	3,2 %
Markkinaselvitys Suomessa	4	1,9 %
Osallistua näyttelyjen järjestämiseen	3	1,4 %
Tehdä aluekatsauksia	2	0,9 %
Vastauksia yhteensä	216	100,0 %

Vastauksia kertyi yhteensä 216 kappaletta. Suosituimmat tehtävät vastauksista päätellen olivat työharjoittelu (40 kappaletta), yhteistyökumppaneiden etsiminen (24 kappaletta), projektityöt (22 kappaletta) ja markkinaselvityksen tekeminen Venäjällä (16 kappaletta). Ylivoimainen suosikki oli työharjoittelun tekeminen yritykseen. Työharjoittelukäytäntöä kannattaa tehdä tutuksi Kymenlaakson alueen yrityksille. Yritykset ovat selvästi kiinnostuneet käyttämään opiskelijoita työharjoitteluun. 12 yritystä kirjoitti myös avoimena vastauksena muunlaisesta kiinnostuksesta yhteistyöhön. Näitä olivat nettisivut, tullaus ja verotus, asiakirjojen valmistelu ja käyttö sekä yhteistyön tavoitteena toivottiin työllistymistä yritykseen.

5.5.2 Onko yritykselle tehty opinnäytetöitä?

Kysymykseen 31 (Liite 2/6) kertyi yhteensä 81 vastausta. 36 yritystä ilmoitti opiskelijan tehneen niille opinnäytetyön. 55,6 prosenttiin yrityksistä ei ollut tehty opinnäytetöitä.



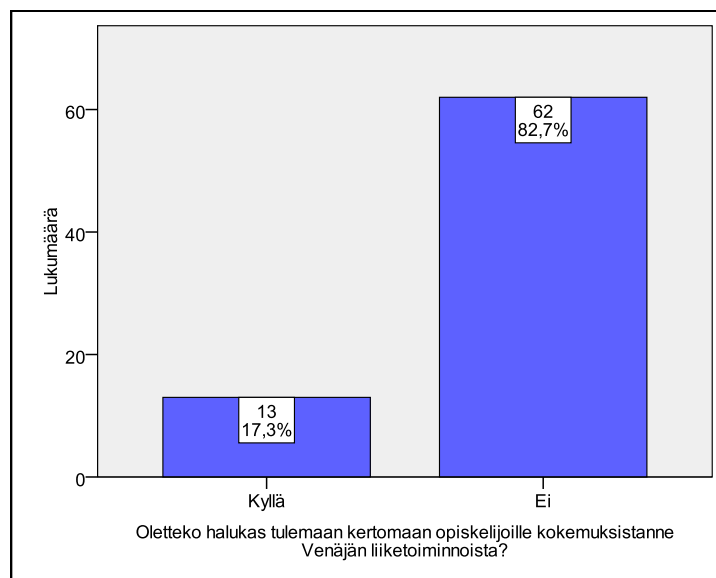
Kuva 17. Kuinka moni opiskelija on tehnyt opinnäytetyön yritykselle (n=81)

5.5.3 Asiat, joihin toivotaan lisää opetusta Venäjän kaupan linjalla

Avoin kysymys 32 (Liite 2/7) keräsi 29 vastausta. Osa vastauksista oli kuitenkin hyödyttömiä, koska vastaukseen oli kirjoitettu pelkkä kysymysmerkki tai ”ei osaa sanoa”. Lisää opetusta toivottiin venäjän kieleen, markkinointiin, kaupparakenteisiin, yleistä ymmärrystä liiketoimien perusteiden osalta, selvyyttä Venäjän luonnonvaroista ja ICT-ohjelmistotekniikan perustietoja.

Erään yrityksen vastaus: ”Venäjän-kaupan riskeistä, lainsäädännöstä, yritysten taustojen selvittämisestä jne. voi toki olla että näitä jo teillä jonkin verran käsitellään, mutta riskien hallinta ja tunteminen on erittäin tärkeä osa-alue.”

5.5.4 Onko vastannut yritys halukas kertomaan kokemuksiaan Venäjän liiketoimista?



Kuva 18. Venäjän liiketoimien kokemusten jakaminen (n=75)

Kysymykseen 33 (Liite 2/7) vastasi 75 yritystä, joista 13 on valmiita tulemaan kertomaan opiskelijoille kokemuksia Venäjän liiketoiminnoista. Nämä halukkaat 13 yritystä tulee ehdottomasti ottaa koulun tietokantaan talteen. Mainittuihin yrityksiin on syytä myös ottaa yhteyttä mitä pikimmiten.

5.5.5 Ehdotuksia yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten kanssa

Kysymykseen 34 (Liite 2/7) vastasi avoimesti 28 yritystä. Ehdotuksia yhteistyön laajentamiseen olivat esimerkiksi yhteistyön, kontaktien, yrityskäyntien ja tutustumiskäyntien tekeminen suoraan yrityksiin. Yksi vastaajista ilmoitti, ettei oppilaitosten tulisi kilpailla yritysten (esimerkiksi mainos- ja käännöstoimistojen, sekä markkinaselvitysten tekijöiden) kanssa. Vastaajan mielestä oppilaitokset tekevät samoja töitä kuin liikeyritykset, mutta halvemmalla ja hitaammin. Toinen vastaaja puolestaan ehdotti koulua perustamaan oman myyntiosaston, jolloin palveluita ja yhteistyömuotoja kauditeltaisiin suoraan yrityksiin. Kukaan ei kuitenkaan pysty luomaan toisten puolesta kontakteja, oppilaiden aktiivisuus on tärkeää kontaktien luonnissa.

5.5.6 Mitä muuta sanottavaa vastaaja haluaa kertoa?

Kysymyksessä 35 (Liite 2/7) jätettiin tilaa yleisille kommenteille tai jos vastaaja haluaa vielä kommentoida jotakin muuta asiaa. Kommentteja kertyi 28 kappaletta. Suurin osa näistä vastauksista sisältää kiitoksia tai niissä toivottiin hyvää jatkoa.

Poiminta kommentteista: ”*Olen henkilökohtaisesti tehnyt Venäjänkauppaa jo 80-luvulla. Olen myös johtanut yritystä, jolla on yritys Pietarissa. Tunnen myös Lappeenrannan ammattikorkeakoulun touhujia. Tämä kysely on kovin tuttu paperi minulle. Yh-*

teistyö kaikilla tasoilla yritysten ja koulujen kanssa on varmaan toivottavaa. Seppo Wallenius.” Tässä esimerkki vastauksesta, joka tulee ehdottomasti hyödyntää tulevaisuutta ajatellen. Vastaaja voi kertoa opiskelijoille kokemuksiaan Venäjän liiketoimista.

Muutammat vastaajat toivoivat kansainvälistä toimintaa, kuten työharjoittelua ulkomailta tai kansainvälisiä opiskelijoita työharjoitteluun suomalaisiin yrityksiin.

Vastaajat kommentoivat myös taloudellista tilannetta ja mainitsivat sen työelämään aiheuttamista haitoista. Toivomuksena oli, että opiskelijan saatua työharjoittelupaikan, aktiivisuuden tulee jatkua myös sen jälkeen.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

6.1 Tutkimustulosten yhteenveto

Vastausprosentti kyselytutkimukseen oli 16 % eli varsin heikko. Kyselylomakkeita lähetettiin sähköisesti 436 kappaletta ja kirjallisesti 282 kappaletta eli yhteensä 718 yritykseen. Sähköiseen kyselylomakkeeseen vastasi 59 yritystä ja kirjalliseen kyselylomakkeeseen vastasi 32 yritystä, yhteensä vastauksia tuli 91 kappaletta. Sähköisen lomakkeen keskeyttivät 17 vastaajaa (keskeyttäneiden vastaukset näkyvät tutkimustuloksissa, tämän takia frekvenssitaulukkoissa [Liite 5/1- 5/6] vastanneiden yritysten lukumäärä on suurempi 108 kappaletta). Kyselytutkimukseen vastaaminen sähköisesti (13,5 %) oli vahvempaa kuin kirjallisissa (11,3 %) vastauksissa.

Heikon vastausprosentin syynä on Venäjän-kaupan alan yritysten vähyys Kymenlaakson alueella. Osa kyselytutkimuksista on saattanut mennä väärään osoitteeseen tai yrityksessä ei ole ollut aikaa tai kiinnostusta vastata tutkimukseen. Vastauksien määrä oli kuitenkin pitkälti ennako-odotuksen mukaista. Kyselyyn saatiin vastauksia myös muilta kuin Venäjän-kaupan alan yrityksiltä. Tutkimustulosten luotettavuus on ky-

seenalaista, koska tuskin yksikään yritys pitää esimerkiksi kirjaa siitä, kuinka monta työhakemusta niille on saapunut Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta ja siitä, kuinka suuri osa näistä hakemuksista on tullut Venäjän-kaupan opiskelijoilta. Vastaajat eivät välttämättä muista, ovatko saaneet hakemuksia kyseiseltä koulutuslinjalta. Lähdetään siitä olettamuksesta, että kyselytutkimuksen vastaukset ovat arvioita.

6.2 Venäjään liittyvät toiminnot

Suurimmalla osalla kyselyyn vastanneilla yrityksillä on kansainvälistä liiketoimintaa (70 yrityksellä). 55 yrityksellä on liiketoimintaa myös Venäjällä ja 13 yrityksellä on aikomuksena laajentaa toimiaan Venäjälle. Näistä lukumääristä voi päätellä, että Venäjän alan osajille on käyttöä. Kysyntä ei ole suurta, mutta taloustilanteen muuttuessa mahdollisuudet varmasti kasvavat.

Yritykset, joilla on liiketoimintaa Venäjän alueilla, sijoittuvat pääosin Pietariin ja Moskovaan. Kymenlaakson alueelta on hyvät ja nopeat kulkuyhteydet molempiin kaupunkeihin. Kouvolassa sijaitsee Suomen suurin rautatieliikenteen keskus, jonka vuoksi Suomella on ollut ”etulyöntiasema” Venäjän ja EU:n välisessä tavaraliikenteessä. Kouvolan rautatielogistiikan ja läheisten Kotkan ja Haminan satamaliikenne mahdollistavat alueen kehittymisen kansainväliseksi keskuksiksi, joka yhdistää Aasian, Venäjän ja EU:n markkinat. Logistiikan työpaikkaosuus on Kymenlaaksossa 3,5 -kertainen koko maamme vastaavaan osuuteen verrattuna. Venäjän sisäinen logistiikkakeskusten verkosto on kehittymässä voimakkaasti. Niissä näkyy logistiikan kilpailuvaihtoehtojen ja paikallisjakelun parantuminen yhdistetyissä kuljetuksissa Suomen ulkopuolella. (Malvela, & Rainisto, 2007, 70.)

Kymenlaakson alueella eniten Venäjään liittyviä toimintoja on viennissä, kuljetuksissa, konsultoinnissa ja tuonnissa. Kansainvälisen kaupan koulutusohjelman opetuksessa keskitytään juuri näihin aiheisiin, jolloin kysynnän ja tarjonnan tulisi kohdata. Vastanneilla yrityksillä ei ole tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa. Venäjän-kaupan alueella toivottiin parannusta enimmäkseen niihin asioihin, joita Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa kansainvälisen kaupan

koulutusohjelmalla jo opetetaan. Maksuliikenteen parantamiseen ja rajamuodollisuuksien hoitamiseen opiskelijat eivät pysty vaikuttamaan. Venäjän-kauppaa käyvien yritysten kehitystarpeina ovat riittämätön tieto Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa, asiakkaiden hankinassa sekä asiakkuuden hoidossa.

6.3 Aikaisempi tietämys Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa

Vastaajista 75 % (72 yritystä) ei tuntenut Venäjän-kaupan opiskelulinjaa. Vastaajista 84 % (79 yritystä) ilmoitti olevansa halukkaita yhteistyöhön Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Yrityksillä on siis myönteinen asenne yhteistyöhön koulun kanssa. Venäjän-kaupan alan yrityksien ja Kymenlaakson ammattikorkeakoululta puuttuu se linkki, jolla yhdistettäisiin työelämän ja opiskelijoiden mahdollisuudet. Yhteistyöhön on olemassa mahdollisuudet ja yritykset ovat kehitykselle vastaanottavaisia vastausten perusteella. Esimerkiksi KymiDesing & Business, Toimivat työelämäsuhteet 2007 -oppaassa, esitellään erilaisia toteutettuja yhteistyöprojekteja Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Pääosin opas keskittyy liiketoiminnan ja kulttuurin osaamisalueeseen. Suurimmassa osassa projekteja yritys on ottanut itse yhteyttä ammattikorkeakouluun ja yhteistyö on alkanut sitä kautta.

6.4 Työharjoittelu

Yrityksillä on ollut Kymenlaakson ammattikorkeakoulun opiskelijoita työharjoittelussa tai opiskelijat ovat tehneet opinnäytetöitä yrityksille. Venäjän-kaupan opiskelijoita on ollut vain vähän työharjoittelussa tai hakenut yrityksiin työharjoitteluun. Tosin Venäjän-kaupan opiskelijoita on määrällisesti vähemmän verrattaessa liiketalouden muiden koulutusohjelmien opiskelijoihin.

77,2 % vastaajista (71 yritystä) on kiinnostunut ottamaan työharjoittelijoita tulevaisuudessa. 29,7 % (27 yritystä) yrityksistä aikoo ottaa opiskelijoita työharjoitteluun vuoden 2009 aikana, 70,3 % (64 yritystä) ei aio ottaa opiskelijoita työharjoitteluun. Maailmanlaajuinen taloustaantuma varmasti vaikuttaa yritysten palkkauspäätöksiin.

Suurin osa yrityksistä (41 yritystä) vastasi tuntevansa ammattikorkeakoulun työharjoittelukäytäntöä vain jonkin verran. 29 yritystä ei tuntenut laisinkaan työharjoittelukäytäntöä. 39 yrityksellä oli ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta, mutta vain yhdeksälle yritykselle oli hakenut opiskelijoita työharjoitteluun Venäjän-kaupan koulutusohjelmasta. Yhteistyö työharjoittelijoiden kanssa oli sujunut toivotulla tavalla yli puolella vastanneista yrityksistä. Myös noin puolet vastaajista ilmoitti opiskelijan edellisen työkokemuksen olevan tärkeää kyseiseltä alalta. Toiselle puoliskolle työkokemus ei ollut tärkeää tai työtehtäviin on mahdollisuus saada koulutusta.

41 yritystä ilmoitti olevansa valmiita maksamaan harjoittelusta palkkaa. Opiskelijat voivat saada Kelalta tukea peruskoulun jälkeisiin opintoihin, jolloin opintotukea voi saada työharjoittelu- tai työssäoppimisjakson ajaksi. Opiskelijoilla on siis mahdollisuus suorittaa työharjoittelu palkattomana.

Kielitaitona vaadittiin keskiarviolta hyvää suomen kieltä ja tyydyttävää tai hyvää englantia työharjoittelussa, sekä alkeet tai tyydyttävä taso venäjän kielestä. Tämä on kuitenkin vastaajien tuloksista laskettu keskiarvo. Kielivaatimusten taso vaihtelee eri aloilla ja yrityksillä tarpeiden mukaan. Keskiarvon mukaan ruotsin kieltä tarvittiin vasta suomen, englannin ja venäjän kielitaidon jälkeen. Kymenlaakson alueella venäjän kielen merkitys on tärkeämpi kuin ruotsin.

Tutkittuani Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Kansainvälisen kaupan koulutusohjelman Venäjän-kaupan opiskelijoiden työharjoitteluraportteja, huomasin, että suurin osa opiskelijoista oli löytänyt alakohtaiseksi harjoittelupaikakseen työpaikan, jossa tarvittiin Venäjä-osaamista. Vain muutaman opiskelijan työharjoittelupaikan vaatimukset eivät vastanneet Venäjän-kaupan alaa. Raporttien joukosta kävi ilmi myös sellaiset yritykset, joilla on yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Niille oli otettu työharjoittelijoita useampanakin vuonna ja moni opiskelija oli kirjoit-

tanut samasta yrityksestä työharjoitteluraportin. Esimerkiksi logistiikka ja huolinta-alan yrityksiin oli suoritettu useampikin työharjoittelu. Oman alan työkokemuksen hankkiminen on ainutlaatuinen kokemus, tapahtuipa se sitten samassa yrityksessä jossa käy vuosittain monia muitakin oppilaita samasta koulusta. Työharjoittelulla saadaan aikaan yhteys teoriaopintoihin ja moni mainitsikin tämän raportissaan. Työkokemuksen myötä selviää myös aito kiinnostus oman alan työtehtäviä ja opiskeluja kohtaan. Kielitaidostakin on ollut hyötyä, suurimmaksi osaksi englannin kielestä. Moni työharjoittelussa ollut opiskelija kertoiikin hyötynensä venäjän alkeiden oppimäärästä työtehtävissään.

6.5 Yhteistyö

Yritykset haluavat tutkimuksen mukaan tehdä ja kehittää yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa. Yritysten vastauksissa vedotaan lamaan ja heikkoon taloustilanteeseen, kun yhteistyön jatkotoimenpiteet tulevat kysymykseen. Ajatus yhteistyöstä kiinnostaa, mutta sen käytännön toteuttaminen ei sitten luonnistukaan niin helposti. Mahdollisuudet yhteistyölle löytyvät, mutta sen aloittaminen on hankalaa.

Osa vastaajista on valmiita jakamaan käytännön kokemuksiaan opiskelijoille Venäjänkaupan liiketoimista. Ehdotuksissa yhteistyön kehittämiseen toivottiin suoria kontakteja ja yhteydenottoja yrityksiin. On saatava aikaan sellaista yhteistyötoimintaa, johon yritysten on helppo lähteä mukaan.

Tutkimuksessa ilmeni huolestuneisuus myös alueen kilpailukyvyn kehittymisestä. Opiskelijat pystyvät tekemään käännöstöitä ja markkinatutkimuksia halvemmalla, kuin kilpailevat yritykset. Yhteistyöllä kehitetään osaltaan alueen kilpailukykyä kouluttamalla työelämän asiantuntijoita yhdessä alueen yritysten kanssa, niiden tarpeet ja toiveet huomioiden. Yhteistyöprojektit toteutetaan osana opiskelijan opintoja ammattikorkeakoulun henkilöstön ohjauksessa. Yritysten tiivis mukanaolo varmistaa opetuksen ajanmukaisuuden ja antaa opiskelijoille sitä osaamista, mitä työelämä heiltä vaatii. Yrityksille yhteistyö mahdollistaa uuden tiedon ja osaamisen tuottamisen tuorein ajatuksin. (Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007, 12.)

Tutkimuksen vastausten perusteella opiskelijoille on paljon mahdollisuuksia käytännön liiketoimintojen toteuttamiseen. Suosituimpia näistä olivat työharjoittelun tekeminen yritykseen, yhteistyökumppaneiden etsiminen, erilaiset projektityöt, markkinaselvitysten tekeminen Venäjällä, opinnäytetyöt, yhteyksien hoitaminen Venäjälle, vientisuunnitelmat ja markkina-alue analyysit (Kysymys 30 [Liite 2/6]). Yrityksillä on tarjota muitakin mahdollisuuksia kuin pelkästään työharjoittelun suorittaminen tai opinnäytetyön kirjoittaminen. Kansainvälisen koulutusohjelman tavoitteet toteutuvat siltä osin, että opinnoissa perehdytään juuri tarpeellisiin ja ajankohtaisiin aiheisiin. Tämä ilmenee kyselytutkimuksen vastauksissa, kysyttäessä Venäjän-kaupan alueen parannuksista, asioista, joihin toivotaan lisää opetusta ja yhteistyömahdollisuuksista liiketoimintojen toteuttamiseen. Yritykset vastasivat enimmäkseen niitä aihealueita, joita Venäjän-kaupan suuntautumisvaihtoehdon opinnoissa jo opetetaan. Kansainvälisen kaupan koulutusohjelmalla opiskellaan venäjän kieltä ja kulttuuria. Tutkimuksen vastausten perusteella koulutusohjelman tavoitteet venäjän kielitaidon opiskeluun ovat riittävät. Venäjän kielessä vaaditaan alkeiden osaaminen tai tyydyttävä taso. Yrityksillä on puutteita Venäjän kulttuurin tuntemuksessa, jota opiskellaan Kansainvälisen kaupan koulutusohjelmalla. Sen sijaan Tutkimuksen vastausten perusteella on selvää, että yrityksillä on kiinnostusta toteuttaa muitakin liiketoimintoja käytännössä kuin opinnäytetöitä ja työharjoitteluja. Kansainvälisen kaupan koulutusohjelman tavoite liiketoimintojen käytännön toteuttamisesta ei toteudu tarpeeksi monipuolisesti.

7 OMAT KEHITYSEHDOTUKSET

7.1 Kansainvälisyyden sekä samojen toimialojen hyödyntäminen

Kansainvälistyminen on toiminnan tasolla merkinnyt toistaiseksi enemmän opiskelija- ja opettajavaihdon järjestämistä kuin koulutuksen sisältöjen ja toimintatapojen kansainvälistämistä. Kymenlaakson ammattikorkeakoululla on laaja kansainvälinen verkosto, jota kahdenkeskiset opiskelija ja opettajavaihtosopimukset hallitsevat. Yhteiskunnan ja työelämän muutokset sekä uuden osaamisen tarve ohjaavat ammattikorke-

koulun tutkimus- ja kehittämistoimintaa. Kansainvälistyminen on yksi keino, jolla koulutus ja tutkimusjärjestelmä voi vastata globalisaation mukanaan tuomiin haasteisiin. Globalisaatio heijastuu osaltaan ammatillisiin osaamistarpeisiin ja koulutuksen sisältöön. (Malvela, & Rainisto, 2007, 121.)

Laki kansainvälisyydestä ja yhteistyöstä (352/2006, 5 ~S) edellyttää ammattikorkeakouluja toimimaan yhteistyössä elinkeino- ja muun työelämän, suomalaisten ja ulkomaisten korkeakoulujen sekä muiden oppilaitosten kanssa (Malvela, & Rainisto, 2007, 121).

Se, että paikalliset yritykset tekevät yhteistyötä ammattikorkeakoulun kanssa on erittäin tärkeää. Yritykset tulee saada mukaan yhteistyöhön, kansainvälisen toiminnan ja työelämän kehittämiseen. Kymenlaakson alueella on paljon vienti-, kuljetus-, konsultointi- ja tuontiyrityksiä. Näillä yrityksillä on yhteyksiä myös kansainvälisesti, kulkevathan tavarat heidän kautta ulkomaille ja Venäjälle. Yhteistyönä ehdottaisin kontaktien luomista näihin paikallisiin yrityksiin ja heidän kautta myös kansainvälisesti ulkomaisiin yhteistyökumppaneihin. Mikä on hienompaa, kuin päästä työharjoitteluun esimerkiksi Venäjällä toimivaan maahantuontiyritykseen tai jos pääsee työskentelemään sekä luovuttaja- että vastaanottajapäissä vientikauppaa tehtäessä.

Kymenlaakson ammattikorkeakoulu on alueensa ainoa korkeakoulu, minkä vuoksi merkitys alueen kehittäjänä ja kansainvälistäjänä kasvaa. Osallistuminen kansainvälisiin tutkimus- ja kehittämishankkeisiin on ollut vähäistä ja muutamien toimijoiden varassa. Toimialojen välistä yhteistyötä harjoitellaan. Kansainvälinen yhteistyö edellyttää kansainvälisen verkostoitumisen vahvistamista sekä vahvaa näyttöä osaamisesta ja kehityskyvystä. (Malvela, & Rainisto, 2007, 127.)

Samoilla toimialoilla toimivien ammattikorkeakoulujen välille voisi kehittää ja vahvistaa yhteistyötä ja koordinoitua. Kansainvälisesti tämä verkosto on jo toimiva. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu ja Mikkelin ammattikorkeakoulu käynnistävät yhteistyön syyskuussa 2009, jonka tavoitteena on merkittävästi ja konkreettisella tavalla syventää korkeakoulujen keskinäistä yhteistyötä. Yhteistyö on osa Kaakkois-Suomen korkeakoulujen välistä yhteistyötä. Molemmat ammattikorkeakoulut osallistuvat edelleen aktiivisesti myös Kaakkois-Suomen korkeakoulujen yhteistyöhön yhdessä Saimaan ammattikorkeakoulun ja Lappeenrannan teknillisen yliopiston kanssa. Mikkelin

ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulut kehittävät sopimuksen avulla koko Kaakkois-Suomea vetovoimaisena ja kansainvälisenä korkeakoulukeskittymänä, joka tunnetaan kansallisesti ja kansainvälisesti Venäjän talouteen, yhteiskuntaan ja kulttuuriin liittyvästä osaamisestaan ja verkostoistaan. (Mikkelin ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulut tiiviimpään yhteistyöhön, 2009.)

Tällä hetkellä esimerkiksi Kymenlaakson ja Saimaan ammattikorkeakoulun välillä on tekeillä yhteistyötä. Saimaan ammattikorkeakoulussa on myös Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma, jossa opetus tapahtuu lähinnä englannin kielellä. Tarjolla on myös Venäjän-kaupan opintoja. Kymenlaakson ja Saimaan ammattikorkeakoulujen Kansainvälisen kaupan koulutusohjelmia on integroitu yhteistyönä. (Lehto-Kylmänen, 2009.) Muiden ammattikorkeakoulujen kanssa koulutusohjelmia voi kehittää yhteistyönä ja käyttää samoja kontakteja enemmän. Yhteistyöhankkeisiin saatetaan saada rahoituksia paremmin, kun niitä haetaan yhdessä. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun sisäisistä tiedotteista selviää, että Kaakkois-Suomen korkeakoulujen on tuotettava vuoden 2009 aikana kirjallinen kuvaus yhteisen toiminnan tavoitteista ja tasosta. Neuvottelussa sovittiin, että opetusministeriön myöntämällä hankerahoituksella palkataan ulkopuolinen sihteeri, joka kirjoittaa yhteistyötä koskevan strategia-asiakirjan vuoden 2009 aikana. Hankerahoitusta koordinoi Saimaan ammattikorkeakoulu.

7.2 Koulutusohjelman markkinoiminen

Koulutusohjelman täytyy olla tunnetumpi, jotta yritykset osaavat käyttää opiskelijoita Venäjän-kaupan alan tehtäviin. Tämän vuoksi yhteistyön lisääminen on tarpeellista ja samalla tehdään Venäjän-kaupan koulutuslinjaa tunnetummaksi.

Yhteistyö ei voi onnistua, ellei yritys ja yrittäjä tunne itseään, ympäristöään ja potentiaalisia yhteistyökumppaneitaan. Venäjän-kaupan koulutusohjelmaa tulisi mainostaa alueen yrityksille, koska ammattikorkeakoululla on tärkeä merkitys myös alueen imagoon. Paikkakunnan vetovoima voi näin lisääntyä ja sijoittajien kiinnostus alueeseen ja koko toimialaan voi kasvaa. *Markkinasuuntautunut organisaatio ymmärtää ja houkuttelee arvokkaita asiakkaita sekä myös säilyttää heidät* (Koski, 2005, 7).

Venäjän-kaupan opiskelijoiden harjoittelujaksojen, opinnäytetöiden ja opetussuunnitelmien laatiminen yhdessä yritysten edustajien kanssa entistä enemmän sitoo opiskelun vielä tiukemmin työelämän tarpeisiin. Osaamisen ja työn laatua sekä yhteistyötä tulee rakentaa aktiivisesti. Yhteistyön tekevät ihmiset. Mikään tietokonejärjestelmä (sopimus tai puitesopimus) ei voi korvata ihmistä yhteistyöhön sitoutuvana ja panostavana osapuolena. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten kesken on järjestetty aikaisemmin niin kutsuttuja ”neuvottelukuntia”. Yrityksien henkilöstöä on kutsuttu kokoontumaan korkeakoulun henkilökunnan kanssa neuvottelemaan yhteistyöstä muodollisesti. Soili Lehto-Kylmäsen mukaan yritykset ovat kuitenkin osallistuneet huonosti näihin kokouksiin.

Kymenlaakson ammattikorkeakoulun internetsivujen mediatiedotteista ilmenee, miten kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimialan uusi neuvottelukunta esiteltiin ensimmäisen kerran Kouvolassa 14. tammikuuta 2008. Mediatiedotteessa kerrotaan, että kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimiala on saanut tuekseen vahvan neuvottelukunnan, jossa on mukana merkittäviä vaikuttajia koko maakunnasta. Kokouksessa esitettiin tilannekatsaus Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja uuden toimialan tilanteeseen sekä perehdytään Kasarminmäen kampuksen rakennussuunnitelmiin. Tavoitteena on myös kuulla neuvottelukunnan evästyksiset uuden toimialan toiminnan painopisteiksi sekä saada kannanotot suunnitteilla oleviin uusiin koulutusohjelmiin. Toimialan tavoitteena on aloittaa vuonna 2009 kaksi uutta koulutusohjelmaa. Kansainvälisen yritysviestinnän koulutusohjelman tutkintonimike tulee olemaan tradenomi ja siinä on kaksi suuntautumisvaihtoehtoa yritysviestintä ja yhteisöviestintä. Lisäksi on tavoitteena saada ylempään ammattikorkeakoulututkintoon johtava brändin johtamisen koulutusohjelma. Sen tutkintonimike tulee olemaan medianomi (ylempi ammattikorkeakoulun tutkinto) tai muotoilija (ylempi ammattikorkeakoulun tutkinto). Mediatiedotteen mukaan brändinhallinnan taitavia osaajia tarvitaan yhä enemmän, koska erottuminen, profiloituminen ja brändistrategian hallinta on yritysten kilpailukyvyyn tekijänä yhä merkittävämpää. Kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimiala vahvistaa entisestään kansainvälistä osaamista alueella ja koko maakunnassa. Toimialalla toteutetaan kaikki korkeakoulututkintoon johtava englanninkielinen koulutus Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Tarjolla on yksi ammattikorkeakoulututkintoon johtava koulutus Degree Programme in International Business ja yksi ylempään ammattikorkeakoulututkintoon johtava koulutus Degree Programme in International Business Management. Toimialalla on myös pitkät perinteet Venäjän-

kaupan koulutuksessa ja tavoitteena on lisätä entisestään venäjä-osaamista yhdessä Kaakkois-Suomen muiden korkeakoulujen kanssa. Mediatiedotteessa huomioitiin venäjä-osaamisen merkitys sekä yhteistyön tekeminen Venäjän-kaupan opintoihin liittyen muiden ammattikorkeakoulujen kanssa.

7.3 Tulevat tutkimukset ja ehdotukset yhteistyöhön

Tulevissa tutkimuksissa kysely kannattaa kohdistaa jollekin tietylle henkilölle, esimerkiksi toimitusjohtajalle. Tämä tutkimus lähetettiin yritysrekistereistä löydettyihin osoitteisiin ja sähköposteihin. Myöskään vastauksiin emme saaneet henkilötietoja. Tietolähteenä on ainoastaan yrityksen nimi vastauslomakkeella. Yhteydenottoa helpottaa, jos tiedossa on kyselyyn vastanneen henkilön yhteystiedot.

Osaan lomakkeen kysymyksistä kaivattiin tarkennusta. Esimerkiksi kysyttäessä yrityksen päätoimipaikan sijaintia Suomessa, vastauksena ilmoitettiin yrityksen sijaintipaikkakuntien lukumäärä, mutta ei itse paikkakuntaa.

Tavoitteet liiketoimintojen käytännön toteuttamiseen, muissa muodoissa kuin opinäytetyön ja työharjoittelun tiimoilta eivät ole toteutuneet toivotulla tavalla aikaisemmin. Kyselytutkimus antaa kuitenkin mahdollisuuksia yhteistyön kehittämiseen vastanneiden yritysten kanssa, jolloin tavoite toteutuu ja tehdään niitä monipuolisemmin. Esittelen muutamia ehdotuksiani, miten nämä tavoitteet voidaan toteuttaa esimerkiksi tämän kyselytutkimuksen vastausten pohjalta.

Kyselytutkimukseen vastasi 13 yritystä, joilla on aikomuksena laajentaa toimiaan Venäjälle. Lähetetään näille yrityksille uusi kysely, millä tavoin he aikovat laajentaa liiketoimiaan Venäjälle sekä voivatko opiskelijat osallistua siihen esimerkiksi tekemällä yritykselle projektin. Projektin aiheena voi olla markkinointisuunnitelman ja selvityksen tekeminen Venäjällä. Aito kiinnostus yrityksen ajankohtaisiin tai tulevaisuuden suunnitelmiin saattaa avata mahdollisuudet oikealle yhteistyölle. Yhteistyöhön täytyy

saada resursseja ja aikaa kerätä kaikki yhteistyöstä kiinnostuneet yritykset. Kun yhteistyöstä kiinnostuneet Venäjän-kaupan alan yritykset ovat tiedossa, voivat opiskelijat ottaa suoria kontakteja ja yhteyksiä näihin yrityksiin projektien ja liiketoimintojen käytännön toteuttamiseksi. Kyselytutkimuksen vastauksissa tuli ilmi, että monet yritykset toivovat nimenomaan suoria kontakteja yhteistyön aloittamiseen.

Yhteistyöprojekteina voidaan ehdottaa myös vientiin ja kuljetuksiin liittyviä aiheita muillekin yrityksille, koska näitä toimintomuotoja Kymenlaaksossa on kyselytutkimuksen vastausten perusteella eniten. Kehitystarpeita yrityksillä ilmeni Venäjän kulttuurin ja maantiedon tuntemuksessa, uusien asiakkaiden hankinnassa, asiakkuuden hoidossa ja markkinoinnin tehtävissä. Opiskelijat voivat auttaa yrityksiä esimerkiksi uusien asiakkaiden hankinnassa, asiakkuuden hoidossa ja markkinoinnin tehtävissä, koska näitä aiheita opiskellaan Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa.

Seuraavana voitaisiin tutkia, mikäli kyselytutkimukseen vastanneet Venäjän-kaupan alan yritykset voivat solmia yhteistyösopimuksia ammattikorkeakoulun kanssa sekä minkälaisilla kehittämistoimenpiteillä saadaan yritykset kiinnostumaan yhteistyöstä. Yhteistyö kulminoituu aina sopimukseen, jossa sovitaan, mihin osapuolet sitoutuvat ja miten ne voivat purkaa sitoumuksiaan. Todelliseen yhteistyöhön tulee asettaa tiukkoja tavoitteita ja aikarajoja.

On varsin ikävää, että pelkästään odotukset kyselyjen vastausprosentille ovat pienet. Sitä voidaankin tutkia ja miettiä, mikä saa yritykset vastaamaan kyselyihin tehokkaammin. Kenties jokin tuotepalkinto tai kilpailu nostaa kiinnostuksen ja vastausten määrää.

Ensinnäkin omaa yritystä, sen toimintaympäristöä ja mahdollisia yhteistyökumppaneita koskeva tieto on merkittävää, mutta yhtäläillä on tärkeää tietää, mitä erityyppisiä yhteistyöhankkeita on mahdollista rakentaa. Toiseksi, kun tullaan valintavaiheeseen, jolloin kysymys konkreettisesta yhteistyömuodosta nousee esiin, tulee yhteistyön eri osapuolilla olla yhteinen ja selkeä näkemys siitä, minkälaisesta yhteistyösuhteesta itse asiassa on kyse. (Yhteistyön edistämisprosessi, 2009.)

Varsinkin yhteistyön hahmotteluvaiheella on kokemusten mukaan taipumus venyä. Tämän välttämiseksi tulee kiinnittää erityistä huomiota mahdollisiin yhteistyön estei-

siin ja pyrkiä poistamaan ne nopeasti. Yhteistyötä edistää samalla tavalla ajattelevat ihmiset, aito yhteistyöhalu, hyvä sähköinen viestintä ja mahdollisuus vapaamuotoiseen yhteistyöhön tasavertaisessa organisaatiossa. Sitoutuminen yhteistyöhön ei saa olla kokonaan pintapuolista, vaan sen pitää ilmetä myös toiminnan tasolla. Ajan puute onkin yksi suurimmista ongelmista. Kuka hoitaa yrityksessä juoksevat asiat sillä välin, kun järjestetään yhteistyötoimintaa?

7.4 KymiDesign & Business ja Venäjän-kaupan osaajien tarve

KymiDesign & Business on Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimialan oppimis- ja innovaatioyksikkö, joka tukee ja synnyttää uutta yritystoimintaa. Se on perustettu luomaan ja kehittämään yhteyksiä korkeakoulutuksen, tutkimuksen ja yritysmaailman välillä. KymiDesign ja Business -yksikön toiminnan tavoitteina ovat projektien kokonaishallinta, erikoisosaaminen, joustavat toimintatavat ja innovatiiviset työmenetelmät. Näillä toimintatavoilla se pystyy vastaamaan nykyaikaiselle tuotekehitys- ja liiketoiminnalle asetettuihin vaatimuksiin, jotka ovat yhä monialaisempia sekä tutkimus- ja strategiapainotteisempia. (Ruohonen, & Mäkelä-Marttinen, 2009, 54.)

KymiDesign ja Business -yksiköllä on lukuisia esimerkkejä toteutetuista projekteista ja hankkeista sekä yritysten kanssa solmittuja pysyviä yhteistyösopimuksia, niin sanottuja puitesopimuksia. Yksikön tavoitteena on lisätä näitä pysyviä kumppanuuksia työelämän kanssa. Kyselytutkimuksen myötä ilmenneet yhteistyöhalukkaat yritykset voidaan lisätä KymiDesign ja Business -yksikön hankkeisiin. KymiDesign ja Business -yksikkö ei ole innostunut ainakaan vielä Venäjän-kaupan alan yritysten yhteistyömahdollisuuksista. Yhteyksiä tulee luoda mahdollisuuksien mukaan myös Venäjän-kaupan alan yrityksiin, kuten Kymenlaakson maakuntasuunnitelmassakin se on huomioitu. Yhteistyöverkostot edistävät yritystoiminnan kilpailukykyä merkittävästi. Kymenlaakson alueen kilpailukyky rakentuu alueen vahvuuksiin metsäsektorilla, vahvassa idänkaupassa, logistisissa rakenteissa ja erilaisissa yhteistyöverkostoissa.

Venäjän-kaupan koulutusohjelma lopetetaan Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa, mutta yhteistyökumppaneita tarvitaan Venäjän-kaupan alueelta siltikin. Taloustilanne tulee muuttumaan ja yhteydet Venäjän-kauppaan paranevat. Venäjän-kaupan osaajia tarvitaan siis myös tulevaisuudessa. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu säilyttää Venäjän-kaupan alan opiskelumahdollisuudet tietyssä moduulimuodossa, 18 opintopisteen kokonaisuutena (Lehto-Kylmänen, 2009). Tällöin opiskelijat voivat halutessaan erikoistua Venäjän-kauppaan ammattikorkeakoulun sekä yhteistyökumppaneiden kautta. Opiskelija voi suorittaa esimerkiksi työharjoittelun ja kirjoittaa opinnäytetyön Venäjän-kaupan alan yrityksessä sekä opiskella venäjän kieltä ja Venäjän-kaupan moduulipintoja Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa.

Kyselytutkimuksesta ilmeni, että venäjän kielen vaatimustaso työharjoittelussa on alkeiden ja tyydyttävän tasoa. Vastauksista ilmenee, että englannin kielitaito on kuitenkin tarpeellisinta heti suomen kielen jälkeen. Ehdottaisin Venäjän-kaupan opiskelijoille enemmän mahdollisuuksia opiskella myös englannin kielellä tai kielitaidon kartuttamista esimerkiksi opiskelijavaihdossa. Kieltenopinnot painottuvat kuitenkin venäjän alkeiden oppimäärään. Kansainvälis-tymisen seurauksena liiketoimien hoitaminen englannin kielellä lisääntyy Venäjällä tulevaisuudessa. Venäjän kielitaito on kuitenkin hyödyksi ja venäläiset arvostavat sitä varmasti, jos pääsevät kanssakäymään äidinkielellään. Vakuuttavuutta lisää venäjän kielen, kulttuurin ja liiketoimintojen laaja tuntemus ja asiantuntevuus.

LÄHTEET

Ammattikorkeakouluyhteistyö – osa yritysten innovaatiotoimintaa seminaari. 2005. Haaga-Helia. Saatavilla www-muodossa: <URL:<http://www.haaga-helia.fi/fi/amatillinenopettajakorkeakoulu/tutkimus-jakehittamistoiminta/toteutetuthankkeet/amkopettajuudenkehittaminen/materiaalipankki/Ammattikorkeakouluyhteistyö.pdf>> [29.10.2009]

Bruttokansantuote laskuun, Suomi taantumassa. 2009. Tilastokeskus. Saatavilla www-muodossa: <URL:http://www.stat.fi/ajk/tiedotteet/2009/tiedote_003_2009-02-27.html> [10.11.2009]

Honka, Heikkinen, Kokkonen, & Munne, 2008. Venäjä vetää, Näkökulmia yritysten Venäjä-yhteistyöhön. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulun julkaisuja. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Itä-Suomen ammattikorkeakoulujen Venäjä-yhteistyön kehittäminen 2008-2009. 2008. Kajaanin ammattikorkeakoulun hanke. Saatavilla www-muodossa: <URL:http://www.kajak.fi/suomeksi/Tyoelamapalvelut/Tutkimus-ja_kehitystoiminta/Kehittamishankkeet_ja_niihin_liittyvat_palvelut_/Kaynnissa_olevat_projektit/Kansainvalistymisen/Ita-Suomen_ammattikorkeakoulujen_Venaja-yhteistyon_kehittaminen_2008-2009.iw3> [08.11.2009]

Kaakkois-Suomen korkeakoulut jatkavat yhteistyönsä selvittämistä. 09.01.2009. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun sisäiset tiedotteet. Intranet. Saatavissa www-muodossa: <URL:http://www.kyamk.fi/Ajankohtaista/Sis%C3%A4iset%20tiedotteet/?news_id=95&start=40> [04.12.2009]

Kansainvälisen liiketoiminnan ja kulttuurin toimialalla vahva taustatuki. 14.01.2008. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun mediatiedotteet. Saatavissa www-muodossa: <URL:http://www.kyamk.fi/Ajankohtaista/Mediatiedotteet/?news_id=171> [15.12.2009]

Koski, 2005. Kannattava yritys ei menetä parhaita asiakkaitaan. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Kotka: Oy Kotkan Kirjapaino Ab. Loppuraportti.

Kuokkanen, & Leppänen, 2003. Idänkaupan koulutus ja sen kehittäminen Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Liiketalous/Idänkaupan koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Kymenlaakson maakuntasuunnitelma. 2005. Kymenlaakson liitto. Kymenlaakson maakuntasuunnitelma. Saatavilla [www-muodossa](http://www.muodossa):
<URL:<http://services.kymenlaakso.fi/www/DimDocumentDownload?action=show&id=292&fileId=472>> [03.12.2009]

Käsitteet ja määritelmät, Surveytutkimus. 2009. Tilastokeskus. Saatavilla [www-muodossa](http://www.muodossa): <URL:http://www.stat.fi/meta/kas/survey_tutkimus.html> [03.11.2009]

Lahtinen, & Vilén, 2004. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan koulutusohjelman kehittäminen yritysten tarpeiden pohjalta. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Liiketalous/Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Lappalainen, 02.12.2009. Kouvola. Alakohtainen harjoittelu, Kansainvälinen kauppa. Kansiolinen harjoitteluraportteja. 2002-2008. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu.

Lappalainen, 02.12.2009 Kouvola. Syventävä harjoittelu KV-kauppa. Kansiolinen harjoitteluraportteja. 2008-2009. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu.

Lehto-Kylmänen, 06.11.2009. Kouvola, Haastattelu.

Malvela, & Rainisto, 2007. Tutkimusjulkaisu 2008. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja B. Anjalankoski: SOLVER palvelut Oy.

Mikkelin ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulut tiiviimpään yhteistyöhön. 28.09.2009. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun sisäiset tiedotteet. Intranet. Saatavissa [www-muodossa](http://www.muodossa):
<URL:http://www.kyamk.fi/Ajankohtaista/Sis%C3%A4iset%20tiedotteet/?news_id=151&start=0> [04.12.2009]

Opinto-opas 2008-2009. 2009. Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Saatavilla [www-muodossa](http://www.muodossa): <URL: <http://ops.kyamk.fi/08-09v1/index9133.html?ops=2008->

2009&kieli=fin&yla=33&ala=174&tutkinto=142&esikatselu=1&julkistus=1>
[06.11.2009]

Opiskelijat ja opintotuki. 2009. Kela. Kansaneläkelaitos. Saatavilla www-muodossa:
<URL:http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/040601104658IL?OpenDocumen
t> [07.11.2009]

Pelli, Vilén, Pekkalin, Vainikka, & Hämäläinen, 2007. KymiDesign & Business toi-
mivat työelämysuhteet. Anjalankoski: SOLVER palvelut Oy.

Ruohonen, & Mäkelä-Marttinen, 2009. Kohti oppimisen ja osaamisen ekosysteemiä.
LCCE. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun julkaisuja. Sarja A. Jyväskylä: Kopijyvä
Oy.

Talouskaos eteni kriisistä kriisiin. 2009. Taloussanommat. Saatavilla www-muodossa:
<URL:http://www.taloussanommat.fi/kansantalous/2009/09/13/talouskaos-eteni-
kriisista-kriisiin/200919908/12> [10.11.2009]

Venäjä liiketoiminta-alueena – koulutus. 2007. Kajaanin ammattikorkeakoulun hanke.
Saatavilla www-muodossa:
<URL:http://www.kajak.fi/suomeksi/Tyoelamapalvelut/Tutkimus-
_ja_kehitystoiminta/Kehittamishankkeet_ja_niihin_liittyvat_palvelut_/Paattyneet_proj
ektit_/Kansainvalistyminen/Venaja_liiketoimintaosaamisen_kehittaminen.iw3>
[08.11.2009]

Yliopistojen Venäjä-yhteistyön ja Venäjä-osaamisen kehittäminen. 2007. Opetusmi-
nisteriö. Saatavilla www-muodossa:
<URL:http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2007/Yliopistojen_Venxjx-
yhteistyx.html> [08.11.2009]

Yhteistyön edistämispöytä. 2009. Tritonia. Saatavilla www-muodossa:
<URL:http://www.tritonia.fi/vanha/ov/ktm/4_3.html> [12.11.2009]

Lehto-Kylmänen, S., Kouvola, 06.11.2009. Haastattelu.

SAATEKIRJE YRITYKSILLE

Hyvä vastaanottaja!

Olemme ryhmä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan opiskelijoita ja teemme tutkimusta, jonka tavoitteena on lisätä opiskelijoiden ja Kymenlaakson alueella toimivien yritysten yhteistyötä. KyAMK:n liiketalouden kansainvälisen kaupan koulutusohjelmassa (tradenomin tutkinto) on mahdollisuus opiskella Venäjän-kauppaa. Meitä kiinnostaa erityisesti tutkintoon sisältyvän työharjoittelun ja siihen liittyvän opinnäytetyön toteuttaminen yritysten kanssa tehtävän pitkäjänteisen ja pysyvän yhteistyön muodossa. Yleisen käsityksen mukaan yritysten on vaikea löytää venäjää osaavaa ja Venäjän kulttuuria ymmärtävää henkilöstöä. Samanaikaisesti nuorilla Venäjän-kauppaa ja kieltä opiskelleilla on vaikeuksia löytää koulutustaan vastaavaa työtä. Tämän kyselyn tarkoituksena on saada kysyntä ja tarjonta kohtaamaan paremmin.

Pyydämme ystävällisesti teitä vastaamaan oheiseen kyselyyn. Toivomme, että kyselyyn vastaisivat myös ne yritykset, jotka ovat harkinneet toimintansa laajentamisesta Venäjän markkinoille. Yrityksen ei siis tarvitse toimia tällä hetkellä Venäjän markkinoilla. Riittää, että mielessä on joskus käynyt Venäjän markkinoille laajentamisen mahdollisuus.

Kyselyyn vastaaminen kestää vain 10 – 15 minuuttia..

Etukäteen vaivannäöstänne kiittäen ja mahdollista yhteistyötä odottaen

Marianna Kondratjeva

Riikka Nevalainen

Tommi Rinne

Sara Saarelainen

Niina Villanen

Irina Villman

Soili Lehto-Kylmänen

Vastaathan kyselyyn 10.04.2009 mennessä.

KYSELYLOMAKE YRITYKSILLE

PERUSTIEDOT

Ympyröikää lähinnä teitä oleva vastausvaihtoehto, tai kirjoittakaa pyydetty tieto oheisille viivoille.

1. Yrityksen nimi _____

2. Henkilöstön määrä.

– 14

15–49

50–99

100–199

200-

3. Päätoimiala _____

4. Perustamisvuosi _____

5. Yrityksen toimipaikat Suomessa? _____

6. Onko teillä kansainvälistä liiketoimintaa?

Kyllä

Ei

7. Kuinka pitkään teillä on ollut kansainvälistä liiketoimintaa? _____

Liiketoiminta Venäjällä

8. Onko teillä liiketoimintaa Venäjän kanssa?

Kyllä, kuinka kauan? _____

Ei -> Siirry kysymykseen 11.

9. Venäjän osuus liikevaihdosta _____ (%).

10. Millä alueilla teillä on liiketoimintaa Venäjällä? (esim. missä kaupungissa tai oblastissa)

11. Onko teillä suunnitelmissa laajentaa liiketoimintaanne Venäjälle?

Kyllä

Ei

12. Minkälaisia Venäjään liittyviä toimintoja teillä on?

vienti	myyntikonttori
tuonti	tytäryritys
kuljetukset	ei ole
varastointi	muu - mikä? _____
alihankinta	_____
markkinointi	_____
konsultointi	_____
suunnittelu	_____

13. Onko teillä tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa? Ympyröikää kohdat, joista teillä ei mielestänne ole tarpeeksi tietoa.

aluetuntemus (strategiset ohjelmat, talouden rakenne, elinkeinotoiminnan kehittämissuunnitelmat)	yrityksen taloushallinto atk-järjestelmät markkinointimateriaalin valmistaminen
markkinointi	markkinatiedon hankinta
mainonta	(markkinaselvitykset, ja –tutkimukset)
logistiikka ja kuljetukset	uusien asiakkaiden hankinta
ostot ja hankinnat	venäjän kieli
myyntityö	neuvottelut
asiakkuuden hoito	liiketoimintakulttuuri

14. Miltä osin toivoisitte parannusta Venäjän kaupan alueella? _____

Aikaisemmat tiedot Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta

15. Onko teillä aikaisempaa tietoa Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan koulutusohjelmasta?

Kyllä

Ei

16. Onko teillä ollut aiemmin yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa?

Kyllä

Ei

Jos yhteistyötä ei aiemmin ole ollut, siirry kysymykseen 18.

17. Minkälaista yhteistyötä teillä on ollut? _____

18. Oletteko halukkaita tekemään yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa?

Kyllä

Ei

Työharjoittelu

19. Tunnetteko ammattikorkeakoulujen työharjoittelukäytäntöä?

Kyllä

Jonkin verran

Ei

20. Onko teillä ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta?

Kyllä

Ei, miksi? _____

21. Onko yrityksenne hakenut opiskelijoita työharjoitteluun Venäjän kaupan koulutusohjelmasta?

Kyllä

Ei

Jos harjoittelijoita ei ole ollut, siirry kysymykseen 23.

22. Onko yhteistyö harjoittelijoiden kanssa sujunut toivotulla tavalla?

Kyllä

Osittain

Ei, miksi? _____

23. Onko teille tärkeää opiskelijan edellinen työkokemus kyseiseltä alalta?

Erittäin tärkeää

Tärkeää

Ei ole tärkeää, voimme kouluttaa tehtävään

Ei ole lainkaan tärkeää

24. Oletteko tänä vuonna ottamassa opiskelijoita työharjoitteluun?

Kyllä

Ei

25. Oletteko kiinnostuneet ottamaan opiskelijoita työharjoitteluun tulevaisuudessa?

Kyllä

Ei

26. Onko yrityksenne valmis maksamaan harjoittelusta palkkaa?

Kyllä

En osaa sanoa

Ei

27. Minkälaista kielitaitoa edellytätte työssä/harjoittelussa? (5=erinomainen, 4=hyvä, 3=tyytyttävä, 2=alkeet, 1= ei lainkaan)

	Kirjallinen	Suullinen
Englanti	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Ruotsi	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Venäjä	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Suomi	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Espanja	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Ranska	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Saksa	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5

Muu, mikä? _____

28. Onko teillä joitakin erityisiä tietokoneohjelmia joita toivoisitte opiskelijan osaavan?

Kyllä, mikä? _____

Ei

29. Mitä opiskelijan piirteitä/taitoja pidätte tärkeinä?

Yhteistyö

30. Mitä seuraavista opiskelijat voisivat tehdä yrityksellenne?

Projektityöt(osana yrityksenne suurempaa projektia)

Työharjoittelu(työn sisältö määräytyy yrityksen käytännön tilanteen mukaan)

Markkina-alue analyysi

Markkinointi / vientisuunnitelmat

Suunnitella mainoskampanja Venäjällä/venäläisille

Käännöstyöt

Markkinaselvitys Suomessa

Nettisivut, muuta Internet materiaalia

Taloushallinnon tehtävät (ml rahaliikenteen hoito)

Markkinaselvitys Venäjällä

Osallistua näyttelyjen järjestämiseen

Valmistaa markkinointimateriaalia

Etsiä yhteistyökumppaneita Venäjältä

Hoitaa yhteyksiä Venäjälle

Tehdä aluekatsauksia

Tehdä toimiala-
/tuotannonalakohtaisia/yrityskohtaisia selvityksiä(Suomessa, Venäjällä, muualla)

Asiakirjojen valmistelu ja käyttö

Muuta, mitä? _____

31. Onko opiskelija tehnyt yrityksellenne opinnäytetyön?

Kyllä

Ei

32. Mihin asioihin toivoisitte lisää opetusta Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan linjalla? (ei niille, joilla ei ole ollut harjoittelijoita) _____

33. Oletteko halukas tulemaan kertomaan opiskelijoille kokemuksistanne Venäjän liiketoiminnoista?

kyllä

ei

34. Miten mielestänne Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten välistä yhteistyötä voisi laajentaa?

35. Mitä muuta haluatte sanoa?



4.6.2009

Venäjä -kyselyyn vastanneille yrityksille

Liiketalous

Arvoisa vastaanottaja!

Haluamme kiittää Teitä Venäjä-kyselyyn vastanneita yrityksiä. On hyödyllistä ja tärkeää saada lisätietoa sekä kehittää Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten välistä yhteistyötä. Lehtori Soili Lehto-Kylmänen tulee ottamaan teihin yhteyttä syksyn 2009 aikana yhteistyöideoiden käytännön toteuttamiseksi.

Kiittäen

Riikka Nevalainen

Marianna Kondratjeva

Tommi Rinne

Sara Saarelainen

Niina Villanen

Irina Willman

Soili Lehto-Kylmänen

Lehtori

Salpausselänkatu 57

Kouvola

p. 044-702 8764

Avointen kysymysten vastaukset

Kysymys numero 10, millä alueilla yrityksellä on liiketoimintaa Venäjällä

”Moskovassa”

”Kaivosalueilla jossain siperiassa. Agentin konttori Pietarissa”

”Uralin länsipuolella”

”Pietari, ym”

”Viipuri, Pietari, Sortavala, Aunus, Petroskoi...”

”enimmäkseen Pietarissa, mutta myös Moskovassa ja monissa muissa kohteissa”

”Vientikeskukset Pietarissa ja Moskovassa

Huom! Meidän "liiketoiminta" tapahtuu pääasiassa suomalaisten asiakkaiden kanssa”

”Pietari pääasiassa”

”Luoteis-Venäjä, Moskovan alue, myös muita”

”Pietarissa ja Leningradin alueella”

”Pietari, Moskova”

”Pietarista Irkutskiin”

”moskova”

”siellä mistä saa hyvää puuta, eli siellä täällä”

”Väärä kysymys meidän toimialalla.”

”Moskova”

”Suurin osa käsittelemistämme tuotteista tulee Venäjältä”

”Petroskoi, Pietari, Volga ??”

”Pietari, Viipuri”

”Leningradin ja Nishin Novgorod oblast”

”Moskova, Pietari, Perm, Viipuri”

”Leningradski oblast, Svetogorsk”

”Pietari, Moskova”

”Nishi Novgorod, Kannaksen Karjala”

”Tserepovitsh”

”Moskova”

”Pietari”

”Pietari, Moskova”

”Pietari, Leningradun alue, Karjalan tasavalta, Arkangel, Moskova, Komin tasavalta
n. 200 km rajalta”

”Moskova , Pietari”

”Tullilaitos”

”Pietari, Moskova”

”monella alueella”

”Pietarin alue mm.”

”Pietari, Moskova, Komi, Karjala,VOLGOGRAD”

”KRASNODAR, ROSTOVIN ALUE (eng, ru), DAGESTAN (ru, eng), JEKATERINBURG, PERM (ru)
BAIKAL, KRASNOJARSKIN , NOVOSIBIRSKIN ALUE (ru), TOMSK (ru)”

”Primorsk”

”HANTY-MANSIJSK”

”Veroton/taxfree myynti”

”vientioppaat, viipuri ja pietari”

”hyvin vähäistä ostotoimintaa”

”Pietari, Moskova, Nieminovgorod jne..”

”Pietari”

”Pietari, Moskova, Ekaterinburg”

”toimisto ja terminaali Moskovassa”

”Moskova, Pietari, Novosibirsk”

”Tilausten mukaan.”

”Pietari, Syktyvror, Svetogorsk”

”Lähinnä Pietarin alue”

”Pietari, Moskova”

Kysymys numero 14, miltä osin yritys toivoisi parannusta Venäjän kaupan alueella

”Myynnin edistämistä/lisäämistä”

”Kieli”

”Venäjän kieli, liiketoimintakulttuuri, asiakkuuden hoito”

”Yhteismarkkinointia Haminan kaupungin ja yrittäjien kanssa”

”Oman myyntiorganisaation toiminnan vakauttaminen ja tehostaminen”

”yrittöksemme osallistuu tällä hetkellä Fintran järjestämälle Venäjän kaupan kurssille, josta tietoa saadaan. Kurssi on kesken, joten en osaa sanoa”

”Yleisellä tasolla lisää toimintaympäristön tuntemusta, toimialakohtaisesti taas prosessien ja käytäntöjen hallintaa”

”rahaliikenne ja lakiasiat”

”Puuttuu selkeä päätös lähteä venäjälle”

”kielitaito”

”uusien asiakkaiden hankinta vientiä varten”

”Sopimusasioiden hoito”

”Venäläisen yrityskulttuurin on muututtava luotettavaksi ennen kuin sinne kannattaa lähteä”

”markkinointi apua”

”Rajamuodollisuuksien helpottuminen”

”Kielitaito, venäläinen businesskulttuuri, veläläinen markkinointi”

rahoitusjärjestelmien ja yritysten perustamisen osalta”

”myynti”

”Maksuposti/luotettavuus”

”Rahaliikenne toimivaksi”

”Maksuliikenne”

”eos”

”Jonojen lyhentyminen rajalla”

”Markkinointi ja vienti / tuonti toiminnot”

”Kontaktien hakemiseen ja kestävien liikesuhteiden solmimiseen.”

”Ei ajankohtaista juuri nyt ”

”Meillä on yhteistyö sujunut kykkä kiitettävän hyvin. Muutaman kerran on käynyt niin, että hotellivaraus on peruttu vaikka meille on tullut vahvsitukset hotellilta. Hotelli vain ilmoitti, että eivät voi ottaa ryhmää vastaan. Mutta nykyisin meillä on hyvät yhteistyökumppanit ja kaikki varaukset pelaa kuten on sovittu”

”Kontaktit ja kielitaito”

”kielitaito”

”luotettavuus ”

”kielitaitoa lisää”

”Vienti kauppa”

”uusien asiakkaiden hankinnassa”

”Aktiivinen myyntityö puuttuu. Meiltä joutuu ostamaan väkisin.”

”Hyvä tilanne ei parannustarpeita”

Kysymys numero 17, minkälaista yhteistyötä yrityksellä on jo ollut

”sosionomi opiskelijoita harjoittelussa”
”insinööritöitä”
”Tekniikan ala”
”Koulutustilaisuudet ja messut”
”Olemme hoitaneet muutamia lähetyksiä vientiin”
”tekninen tutkimus ja mittauspalvelu”
”opinnäyte”
”Kesätyöntekijöitä ”
”Koulutus, hanke- ja asiantuntijayhteistyötä”
”työharjoittelijoita”
”Opetusyhteistyötä, opinnäytetöitä ja opiskelijavaitoa ”
”Kaupallista”
”Harjoitustyö Ins.tsto Amk kanssa”
”Energiatekniikan harj. paikkojen järjestäminen, päästöjen mittauspalvelujen ostaminen kyamkilta, ” ”projektityhteistyötä ”
”Harjoittelu ja koulutus ”
”erilaisia koulutuksia”
”harjoittelijoita, yhteiset projektit ”
”TOIMITAMME TAVARAA SINNE”
”opinnäytetyö 2009”
”Opiskelija on tehnyt tutkimuksen yrityksestämme ”
”Työharjoittelija”
”Tuotetestauksia”
”markkinointi ”
”kaikenlaista. mm. yritys on antanut päättötyöaiheita opiskelijoille”
”Suunniteltu toimialamme tekniikkaa mm. Kouvolan uusiin hankkeisiin. Vastailtu tämän tyyppisiin kyselyihin.”
”Olemme antaneet Venäjän markkinointi koulutusta ”
”Yritysvierailuita ”
”Työharjoittelijoita ”
”Opinnäytetöitä, työryhmätyöskentelyä, koulutusta”
”EAN koodit ”
”Jossakin vaiheessa työharjoittelija ja päättötyön tekijä, yritysjohtamisen ja projektinhallinnan opetusta, projektityhteistyötä jne alusta pitäen”
”Ohjelmointitöissä apua”
”Koulu on tehnyt meidän www.sivut”
”Harjoittelijat pääasiallisesti KyAMK opiskelijoita”
”Useita opinnäytetöitä”
”Markkinointitutkimus, Asiakastyytyväisyys”
”koulutus, tekninen palvelu”
”Koulutusta lähinnä”
”opiskellut”
”Turvallisuus kursit”
”kouluttajana ja mentorina toimiminen sekä tapahtumien järjestely-yhteistyö”
”Olemme käyneet teillä luennoimassa ja opiskelijoita on ollut meillä terminaalikierroksella & luennolla ”

Kysymys numero 20, onko yrityksellä ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta, jos ei niin miksi

”ei ole tarjottu yhteistyötä”

”ei tietoa”

”Ei ole kukaan kysynyt?”

”ei ole ollut tarvetta”

”Koska olemme pieni perheyritys, niin toiminta on keskittynyt meidän omistajien välille.
(varsinkin venäjän yhteistyö)”

Suomessa ei tarvetta”

”En kyllä ole ihan varma. Mutta työharjoittelijoiden opastus vie paljon aikaa joten se on pidetty vähäisenä. Olemme solmineet yhteistyösopimuksen KSAO:n sähköosaston kanssa, ja mielestämme erityisesti peruskoulusta päässeiden työharjoittelua ja opiskelua täytyy tällä tavalla tukea.”

”En ole varma, harjoittelijoita on voinut ollakin”

”EI TARVETTA”

”ei ole”

”Toimialat ei kohtaa !”

”?”

”ei tarvetta”

”tarjonta ei kohdannut”

”tarvii olla ammattikuskeja”

”en tietä”

”Ei tarvetta”

”en osaa sanoa”

”miksi i kysytä perusteluja, jos on ollut???”

”Ei ole ollut tarvetta”

”ei ole tarvetta”

”Ei ole solmittu kontakteja. Tiedon puute.”

”emme ole tienneet asiasta”

”Työkonetta ajava inssi?”

”Ei kysytty”

”Ei resurssipulaa”

”Työharjoittelijat on tulleet toistaiseksi EKAMI:sta”

“I don't know any reason”

”Ei sopivia henkilöitä”

”ei”

”tarpeet ja tarjonta ei kohtaa”

”Ei mitään yhteistyötä eikä muutenkaan harjoittelijoita ammattikorkeakouluista”

”ei ole tarjottu”

”Työ vaatii ammattitaitoa ja osaamista, siinä ei voi harjoitella”

”Ei ole kysytty, eikä olla haluttu”

”en ole varma”

”Informaation puute”

”Ei ollut tietoa”

”Ei ole meidän alan opiskelijoita”

”ei ole ollut tarvetta”

”ilmeisesti ei ole ollut hakijoita”

”vähäinen tarve”

”?”

”Hoidan itse paperityöt/ hallinnon ja kuljettajia tulee harvemmin kyseisestä oppilaitosesta”

”Ei toistaiseksi tarvetta”

”ei minun tietääkseni”

”ei ole ollut tarvetta, eikä tarjonta”

”vain projekti ja lopputyö”

”eivät ole hakeneet meille viime vuosina”

”toiminta on muuttunut”

”ei ole ollut tilausuutta ottaa”

”Ei ole tarvetta”

Kysymys numero 28, onko yrityksellä joitakin erityisiä tietokoneohjelmia joita toivoisivat opiskelijoiden osaavan

” MS Office paketti, Tekniikka Autocmd, PDNS 3D, PDS 3D ”

”Tekstinkäsittely, taulukkolaskenta ”

”Suunnitteluohjelmat ”

”Perustaidot ”

”Microsoft Office ”

”Pöaikkatieto-ohjelmat ”

”profix, excel, word ”

”TeklaStructures”

”Windows office ”

“ms office “

“AutoCad “

“Tikon “

“s-posti, netti, microsoft “

“2d suunnitteluun autocad ja/tai microstation osaaminen välttämätöntä. Iso etu on jos on osaamista ””3D-ohjelmista PDMS tai PDS ”

”Microsoft office”

“exel, jcad, passeli,word “

“exel,word”

“CADS, MagicCad plus "normaali" Word,. Excel jne “

“CONTROL 9000 “

“cad “

“WPS “

“Office (Autocad)”

“Jaahas, sentään kysytään lisätietoa kyllä –vastaukseenkin”

“CAD-suunnitteluohjelmat “

”yleiset toimisto-ohjelmat”

”autoCad, cads, excel, word”

Kysymys 29, mitä luonteenpiirteitä ja taitoja pidätte tärkeinä

”Aloitekyky ”

”Motivoitunutta/intohimoista asennetta työelämässä!! ”

”Työhön tarttuva, talon tavat huomioiva, aktiivinen oikea asenne ”

”Aktiivisuus, ryhmätyötaidot, sitoutuminen ”

”Oma panos ”

”Yhteistyökyky ja halu, positiivisuus, myönteisyys ”

”Ahkeruus, Oma-aloitteisuus, Täsmällisyys”

”kyky itsenäiseen työskentelyyn, tervettä uteliaisuutta, omaksumiskykyä”

”Avoimuus, Positiivisuus, halu oppia uutta ”

”Oma-aloitteisuus, rohkeus, oppimiskyky ”

”luotettavuus, omaksumiskyky ”

”Avoin ja sosiaalinen luonne, omatoimisuus ”

”Avoimuus, aktiivisuus, kommunikatiivisuus ”

”Oppimishaluinen, yhteistyökykyinen”

”kommunikaatiotaidot, atk-aidot, kielitaito ”

”Luotettavuus, ahkeruus, huolellisuus”

”aktiivisuus ja innostuneisuus ”

”Attitude, Communicative, Honest, Initiative ”

”Valmius tehdä kaikkia kaikkia töitä, kiinnostus uuden oppimiseen, oma ehtoisuus aktiivisuus ”

”Venäjän maatalouden tuntemus ”

”Oma-aloitteinen ”

”Aktiivisuus ja oma-aloitteisuus ”

”Aloitteellinen ”

”Tunnollisuus, ahkeruus ”

”Huolellisuus, ahkeruus”

”Positiivinen, oma-aloitteinen”

”Luotettava, oma-aloitteinen, motivoitunut”

”motivaatiota”

”Oma-aloitteisuus, yhteistyökyky, joustavuus”

”TULEE IHMISTEN KANSSA TOIMEEN ”

”Ahkeruutta ja luotettavuutta”

”Kasvonpiirteitä ja maalaisjärkeä.”

”Ahkera, täsmällinen, tunnollinen”

”Itsenäisyys, alotteellisuus, oma harkinta, osaa tulla ja lähteä töistä täsmällisesti, ei myöhästele, eikä soita joka toinen päivä, että on kuumeessa.”

”pitkäjänteisyys, looginen ajattelutapa, tekniikasta kiinnostunut ... ”

”oma-aloitteisuus, aktiivisuus, läsnäolo, hyvä opintomenestys, vastuunotto”

”iloinen, ahkera, rehellinen”

”Oranssi harjas ja goottivaatteet eivät ainakaan paranna tilannetta, normaalilla

käyttäytymisellä pärjää(huomenta, päivää, anteeksi, nimeni on),jos vielä työt kiinnostaa niin OK ”

”Innovatiivisuutta, joustavuutta, huolellisuutta”

”Joustavuus, yhteistyökyky”

”kommunikaatiokykyä”

"ahkeruus, oma-aloitteisuus"
"Ahkeruus, täsmällisyys"
"OMA.ALOITTEISUUTTA, MONITAITOISUUTTA"
"Oma-aloitteisuus, luotettavuus, täsmällisyys"
"Aktiivisuus ja oma-aloitteisuus, Esiintymis- ja esitystaito, Tiedonhakuosaaminen,"
"Ongelmaratkaisukyky"
"JOS otamme harjoittelijan hänellä täytyy olla tyydyttävät "ihmissuhdetaidot" "
"Ennakkoluuloton, ahkera,sosiaalinen"
"Reipas, oma-aloitteinen, asiakasystävällinen",
"Halu kehittyä, motivoituneisuus, luotettavuus, avoimuus, tulee hyvin toimeen muiden ihmisten kanssa"
"Sosiaalisuus, positiivisuus, yhteistyökykyisyys, oppimiskyky"
"Ahkeruus ja luotettavuus"
"Avoin, tiedon janoinen, kova halu saada ura auki. Kyky päätellä asioita omin päin."
"aktiivinen, omatoiminen, ulospäin suuntautunut"
"AhkeruusAloitekykyAurinkoisuus"
"avoin, asiallinen ja rehtikäytös.asiakasystävällimnen, neuvottelutaito, pitkäjännitteinen"
"Reipas, sosiaalinen, ongelman ratkaisija"
"luotettavuus, kyky itsenäiseen työskentelyyn"
"joustavuus , luottetavuus , nopea oppimaan"
"Sopiva persoona"
"rehellisyys, huumorintaju, hyvä käytös"
"ulosanti"
"Oma aloitteisuus"
"Mekaaninen taito/näkemys, ongelmanratkaisukyky, sosiaalisuus, itsenäinen työskentely yhteistyökyky, toimeen tarttuminen, oma-aloitteisuus, yrittäjämäinen ote joustavuutta"
"Oma-aloitteisuus. Olennaisin taito on kyky ottaa ja kantaa vastuuta. Alleviivattuna ja korostettuna.
Hyvä kommunikointitaito. Halu uuden oppimiseen, stressin sietokyky, "

Kysymys 32, mihin asioihin yrityksellä on toiveita saada lisää opetusta Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan linjalla

”Markkinointiin..”

”Venäjän kieli, liiketoimintakulttuuri ”

”En osaa sanoa ”

”en osaa sanoa ”

”Kauppa rakenteet, kasvavat alat, kasvuyritykset, yrityshakemistojen käyttö ”

”?”

”Miten metsätalous eli perusmetsätalous ei teollisuus tai kauppa näkyy koulutusohjelmassa ja yhteistyössä talon metsäkoulutuksen kanssa? ”

”Emme tarvitse ko linjan palveluita ”

”En pysty kommentoimaan, kun en tiedä mitä nyt opiskellaan”

”Markkinointi, markkinointi verkossa ”

”?????”

”opiskelijoiden yleinen ymmärrys liiketoiminnan perusteiden osalta ”

”LVI ala ”

”Että ovat selvillä ainakin venäjän luonnovaroista. Osaavaa Venäjän puukaupan asiantuntijaa tarvitaan aina.”

”ICT ohjelmisto tekniikan perustietoja. Suomessa on vain muutama venäjälle suuntautunut ICT yhtiö samalla kun tarve olisi suurempi ”

”eos”

”Venäjän kaupan riskeistä, lainsäädännöstä, yritysten taustojen selvittämisestä jne. voi toki olla että näitä jo teillä jonkin verran käsitellään, mutta riskien hallinta ja tunteminen on erittäin tärkeä osa-alue.”

”en osaa vastata ”

”EOS”

”Kaupanteko kulttuuri”

”Suullista venäjän, englannin, ruotsin, saksan sekä ranskan kielen taitoa. Olen haastatellut monta ja työllistänyt muutaman KyAMK henkilöä ja todennut että kilitaito on monella opiskelijalla ala-arvoista. En usko että syy tähän on huonossa oppilasmateriaalissa. Globaalissa taloudessa kielitaito on kaikista tärkein asia. Kaikki muu opiskelu on täysin hukkaan heitettyä jos ei osaa kommunikoida esim. englanniksi. ”

”?”

”ei kokemusta ”

”En tunne nykyisten opintojen rakennetta”

”yhteistyötä kaikkien oppilaitosten välillä: kieli, kulttuuri, tekniikka ”

”En tiedä vielä”

”käytännön myyntityö ja yrittäjäyys ”

”Venäjän lainsäädännön seuranta ja ymmärtäminen”

”Yrityskontaktien merkitystä voisi korostaa. Kysyntä ja tarjonta eivät kohta.. ;) ”

Kysymys numero 34, miten vastaajien mielestä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun ja alueen yritysten välistä yhteistyötä voisi laajentaa

”aika loppu”

”Tiiviimpi yhteistyö”

”Mentorointitehtävät ja Nuoriyrittäjyys -asiat.”

”Lisää yhteistyötä, yrityskäyntejä, tutustumiskäyntejä koululla yms.”

”Amk tuo itseään loppujen lopuksi aika vähän esile suorilla kontakteilla yrityksiin. Rohkeasti vaan ei me purematta niellä.”

”Ammattikorkeakoulun olisi hyvä käydä tutustumassa yrityksiin ja niiden tarpeisiin ja päinvastoin.”

”Oppilaitosten ei pitäisi kilpailla yritysten kanssa (esim. mainostoimistot, käännöstoimistot, markkinaselvitysten tekijät), kuten valitettavan usein tapahtuu, eli tehdään samoja töitä kuin yritykset mutta halvemmalla ja hitaammin”

”Palveluita ja yhteistyömuotoja on hyvin. Ehkä voisi lisätä yhteydenpitoa kouluista yrityksiin päin. "suoratarjontaa" -oma myyntiosasto koululle”

”Ei nyt ole”

”Tutkimusyhteistyötä”

”Jo työssäolevien koulutus/valmennu Venäjän osaajiksi.”

”Ei”

”Tiedonkulkua parantamalla”

”eipä juuri”

”opettajat enemmän yrityksiin tutustumaan arkielämään”

”Esim Endero - Pietari - ja ICT projektin hallintakokonaisuus. Suomessa on ICT-Venäjä osaamisesta pula”

”EOS”

”Koulunpenkiltä opiskelemaan työelämään KOULUAIKANA jotta tulee YMMÄRRYS mitä työ ON.”

”Kyamk pitäisi luoda tiiviit suhteet paikallisten yritysten kanssa. Hyvä foorumi on esim Kotkan yrittäjät Ry. Huomioitavaa on että nimenomaan oppilaiden on oltava tässä asiassa aktiivisia.” ”Kukaan ei pysty luomaan muiden puolesta kontakteja.”

”?”

”Oppilaiden reaalitytämystä yrityksistä”

”ei valitettavasti”

”Positiivinen puskaradio onnistuneista kokemuksista”

”kuten edellä ”

”Ei ”

”AMK:lla yksi yhteyshenkilö, joka nivoo eri toimialojen palaset yhteen.”

”molemminpuolisella viestinnällä”

”Ks. edellinen vastaus.”

Kysymys numero 35, mitä muuta sanottavaa vastaajalla on

”ei ollut meille sopiva kysely, vastasin silti”

”Kiitos ”

”Olen henk.kohtaisesti tehnyt Venäjänkauppaa jo 80-luvulla. Olen myös johtanut yritystä, jolla on yritys Pietarissa. Tunnen myös Lappeenrannan AMK:n touhuja. Tämä kysely on kovin tuttu paperi minulle. Yhteistyö kaikilla tasoilla yritysten ja koulujen kanssa on varmaan toivottavaa. Seppo Wallenius 0443448103”

”Opiskelijoille kannattaa tuoda esiin erilaisia kv-harjoittelumahdollisuuksia mm. CIMO:n kautta “

”Hyvää kevättä ja kesää!”

”We could be of help in terms of customer focus and customer service Would be interested in having students from abroad”

”Metsäkeskuksella ollut vain yksittäisiä hankkeita, joissa ollaan oltu konsultoimassa ja kouluttamassa metsäteiden rakentamista”

”Kiitos”

”Ei varsinaista liiketoimintaa, voittoa tuottamaton kaupungin omistama kehitysyhtiö.”

”Avaudun vain psykologilleni”

”Toivon, että kun opiskelija saa harjoittelupaikan niin aktiivisuus ei lopahda sen jälkeen, koska siitä eteenpäin pitäisi olla aktiivinen, jotta jatkossa voi työllistyä.”

”Jos osaat puhua ja kirjoittaa suomea ja venäjää, löydät takuulla töitä!!!”

”työn iloa ja jaksamista opiskelussa !”

”????? ???? ???? ??????????????”

”No eipä muuta”

”Yritykseni on nykyisin yhden hengen konsulttiyritys ja pysyy sellaisena. Tarvittaessa hankin projektikohtaisesti lisää reursseja/osaamista alihankintana joltakin toiselta yritykseltä.”

”Joskus tulevaisuudessa voimme ehkä ajatella yhteistyötä koulun kanssa”

”Tsemppiä näin vaikeina aikoina!”

”Erittäin hyvin toteutettu kysely!!”

”Tällä hetkellä emme pysty tulemaan kertomaan kokemuksistamme venäjän liiketoiminnoista, johtuen yleisen maailmanjaaluksen huonosta tilanteesta, muuten olisimme valmiita.”

”liian pitkä kysely”

”Hyvää kevättä.”

”Espoon toimistollamme on meidän yrityksen vähäiset kansainväliset liiketoiminnat. Itse työskentelen Kouvolan toimistolla.”

”kiitos ”

”hyvää kesää”

”Ei muuta”

”Toivon opiskelijoille hyvää jatkoa ja menestystä opiskeluissa sekä työllistämässä”

Yrityksen koko

	Frekvenssi	%
5-10 työntekijää	36	33,3
11-50 työntekijää	41	38,0
51-100 työntekijää	10	9,3
101-500 työntekijää	8	7,4
Yli 500 työntekijää	9	8,3
Yhteensä	104	96,3
Puuttuvat	4	3,7
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä kansainvälistä liiketoimintaa?

	Frekvenssi	%
Kyllä	70	64,8
Ei	33	30,6
Yhteensä	103	95,4
Puuttuvat	5	4,6
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä liiketoimintaa Venäjän kanssa tai Venäjällä?

	Frekvenssi	%
Kyllä	55	50,9
Ei	37	34,3
Yhteensä	92	85,2
Puuttuvat	16	14,8
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä suunnitelmissa laajentaa liiketoimintaanne Venäjälle?

	Frekvenssi	%
Kyllä	15	13,9
Ei	39	36,1
Yhteensä	54	50,0
Puuttuvat	54	50,0
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä aikaisempaa tietoa Kymenlaakson ammattikorkeakoulun Venäjän kaupan koulutusohjelmasta?

	Frekvenssi	%
Kyllä	24	22,2
Ei	72	66,7
Yhteensä	96	88,9
Puuttuvat	12	11,1
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä aikaisempaa yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa?

	Frekvenssi	%
Kyllä	49	45,4
Puuttuvat	59	54,6
Yhteensä	108	100,0

Oletteko jatkossa halukkaita tekemään yhteistyötä Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kanssa?

	Frekvenssi	%
Kyllä	79	73,1
Ei	15	13,9
Yhteensä	94	87,0
Puuttuvat	14	13,0
Yhteensä	108	100,0

Onko teille hakenut opiskelijoita työharjoitteluun Venäjän kaupan koulutusohjelmasta?

	Frekvenssi	%
Kyllä	9	8,3
Ei	44	40,7
Yhteensä	53	49,1
Puuttuvat	55	50,9
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä ollut työharjoittelijoita Kymenlaakson ammattikorkeakoulusta?

	Frekvenssi	%
Kyllä	38	35,2
Ei, miksi?	54	50,0
Yhteensä	93	86,1
Puuttuvat	15	13,9
Yhteensä	108	100,0

Onko yhteistyö harjoittelijoiden kanssa sujunut toivotulla tavalla?

	Frekvenssi	%
Kyllä	21	19,4
Osittain	7	6,5
Ei, miksi?	4	3,7
Yhteensä	32	29,6
Puuttuvat	76	70,4
Yhteensä	108	100,0

Onko teille tärkeää opiskelijan edellinen työkokemus kyseiseltä alalta?

	Frekvenssi	%
Erittäin tärkeä	12	11,1
Tärkeä	38	35,2
Ei ole tärkeä, voimme kouluttaa tehtävään	36	33,3
Ei ole lainkaan tärkeä	5	4,6
Yhteensä	91	84,3
Puuttuvat	17	15,7
Yhteensä	108	100,0

Oletteko tänä vuonna ottamassa opiskelijoita työharjoittelijoiksi?

	Frekvenssi	%
Kyllä	27	25,0
Ei	64	59,3
Yhteensä	91	84,3
Puuttuvat	17	15,7
Yhteensä	108	100,0

Oletteko kiinnostuneet ottamaan opiskelijan työharjoitteluun tulevaisuudessa?

	Frekvenssi	%
Kyllä	71	65,7
Ei, miksi?	21	19,4
Yhteensä	92	85,2
Puuttuvat	16	14,8
Yhteensä	108	100,0

Onko yrityksenne valmis maksamaan työharjoittelusta palkka?

	Frekvenssi	%
Kyllä	41	38,0
Ei	42	38,9
Ei osaa sanoa	9	8,3
Yhteensä	92	85,2
Puuttuvat	16	14,8
Yhteensä	108	100,0

Onko opiskelija tehnyt yrityksellenne opinnäytetyön?

	Frekvenssi	%
Kyllä	36	33,3
Ei	45	41,7
Yhteensä	81	75,0
Puuttuvat	27	25,0
Yhteensä	108	100,0

Tunnetteko ammattikorkeakoulujen työharjoittelukäytäntöä?

	Frekvenssi	%
Kyllä	19	17,6
Jonkin verran	41	38,0
Ei	29	26,9
Yhteensä	89	82,4
Puuttuvat	19	17,6
Yhteensä	108	100,0

Onko teillä tarpeeksi tietoa Venäjän kulttuuri- ja maantuntemuksessa? Esim. neuvottelutavat, liikelahjat, keskustelutavat, kielituntemus, aluetuntemus, jne.

	Frekvenssi	%
Kyllä	26	24,1
Ei	31	28,7
Yhteensä	57	52,8
Puuttuvat	51	47,2
Yhteensä	108	100,0

Oletteko halukas tulemaan kertomaan opiskelijoille kokemuksistanne Venäjän liiketoiminnoista?

	Frekvenssi	%
Kyllä	13	12,0
Ei	62	57,4
Yhteensä	75	69,4
Puuttuvat	33	30,6
Yhteensä	108	100,0