



TURUN KAUPPAKORKEAKOULU
Turku School of Economics

PORIN YKSIKKÖ

**KANSAINVÄLISTEN YRITYSTEN SATAKUNNASSA TOIMIVIEN TYTÄRYH-
TIÖIDEN TALOUDELLINEN MENESTYMINEN VUOSINA 2005-2008 JA NIIDEN
TOIMINNAN ALUEELLISEEN SITOUmiseEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT**

Liiketaloustiede: laskentatoimen
pro gradu -tutkielma

Laatija
Saija Karjalainen 12759

Ohjaajat
KTT Heli Hookana
KTM Anu Ikonen-Kullberg
KTM Lenita Nieminen

08.03.2010

Pori

SISÄLLYS

SISÄLLYS	2
1 JOHDANTO.....	7
1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoite.....	7
1.2 Tutkimusongelmat ja -rajaukset	9
1.3 Tutkimuksen tieteenfilosofiset ja metodologiset valinnat	9
1.4 Tutkimuksen analyysimenetelmät ja tutkimusmenetelmät	14
1.4.1 Kvantitatiivinen analyysi ja tutkimusmenetelmät	14
1.4.2 Kvalitatiivinen analyysi ja tutkimusmenetelmät	16
1.5 Tutkimusaineisto	19
1.5.1 Tunnuksanalyysin aineisto	19
1.5.2 Haastatteluaineisto.....	21
1.5.3 Kassavirtalaskelman aineisto	21
1.6 Tutkimuksen rakenne ja -kulku.....	22
2 ALUEELLINEN KILPAILUKYKY JA SITOUTUMINEN.....	23
2.1 Alueellisen kilpailukykyyn kansantaloudellinen viitekehys.....	23
2.2 Satakunnan alueellinen kilpailukyky globaalissa taloudessa.....	28
3 KOHDEYRITYSTEN TALOUDELLINEN MENESTYMINEN.....	33
3.1 Tilinpäätösanalyysi	33
3.2 Kannattavuus	35
3.2.1 Liikevoittoprosentti.....	37
3.2.2 Käyttökateprosentti.....	39
3.2.3 Sijoitetun pääoman tuottoprosentti	40
3.3 Rahoitusasema.....	42
3.3.1 Vakavaraisuus.....	43
3.3.2 Maksuvalmius.....	46
3.4 Kasvu	48
3.4.1 Liikevaihdon kasvuprosentti	49
3.4.2 Henkilöstömäärän kasvuprosentti.....	50
3.5 Rahavirtalaskelmat	52
3.5.1 Kassavirtalaskelma	52
3.5.2 Kassavirtalaskelman tulkinta ja jäämät.....	53
4 ALUEELLISEEN SITOUTUMISEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT	57

4.1	Haastattelujen tausta ja haastatteluteemat.....	57
4.2	Monikansallinen yritys organisaatiomuotona	58
4.3	Strategia	60
4.3.1	Konsernien strategia	61
4.3.2	Satakuntalaisten toimipaikkojen strategia.....	62
4.4	Taloudelliset tekijät	64
4.4.1	Kannattavuus	64
4.4.2	Kasvu	66
4.5	Satakunta liiketoimintaympäristönä	66
4.5.1	Sijainti	68
4.5.2	Infrastruktuuri.....	69
4.5.3	Työvoima ja koulutus	69
4.5.4	Makrotaloudelliset tekijät.....	70
4.5.5	Klusterit ja alueellinen yhteistyö	70
4.5.6	Edunvalvonta.....	71
5	YHTEENVETO	73
5.1	Johtopäätökset	73
5.2	Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti	76
5.3	Jatkotutkimusmahdollisuudet.....	79
	LÄHTEET	80
	LIITTEET	
LIITE 1	TEOLLISUUDEN TILINPÄÄTÖSTIEDOT 2005-2008.....	85
LIITE 2	KASSAVIRTALASKELMAN KAAVA.....	86
LIITE 3	TEEMAHAASTATTELURUNKO.....	87

KUVIOLUETTELO

Kuvio 1	Tieteenfilosofiset perusolettamukset.....	10
Kuvio 2	Valintojen hierarkkinen rakenne.....	11
Kuvio 3	Laskentatoimen tutkimusotteiden kartoitus.....	13
Kuvio 4	Haastatteluaineiston analyysin vaiheet.....	19
Kuvio 5	Globaalit FDI virrat.....	26
Kuvio 6	Satakuntalainen tytäryhtiötalous Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikka aineistojen valossa.....	32
Kuvio 7	Yrityksen taloudelliset toimintaedellytykset terveyskolmiona.....	34
Kuvio 8	Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa viitearvoihin aikavälillä 2005-2008.....	38
Kuvio 9	Käyttökateprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin vaihteluväleihin ja Tilastokeskuksen teollisuuden tilinpäätöstietojen käyttökateprosenttiin aikavälillä 2005-2008.....	40
Kuvio 10	Sijoitetun pääoman tuottoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa yleisenä pidettyihin tasoihin aikavälillä 2005-2008.....	42
Kuvio 11	Omavaraisuusasteen kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin ohjearvoihin ja Tilastokeskuksen teollisuuden tilinpäätöstietojen omavaraisuusasteisiin aikavälillä 2005-2008.....	45
Kuvio 12	Quick ratio -arvojen kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin ohjearvoihin aikavälillä 2005-2008.....	47
Kuvio 13	Liikevaihdon muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Tilastokeskuksen inflaatiotilastoon aikavälillä 2005-2008.....	50
Kuvio 14	Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005-2008.....	51

Kuvio 15	Kohdeyritysten toimintajäämät vuosina 2005-2008.....	54
Kuvio 16	Kohdeyritysten rahoitusjäämät vuosina 2005-2008.....	55
Kuvio 17	Kohdeyritysten investointijäämät vuosina 2005-2008.....	56
Kuvio 18	Satakunnan liiketoimintaympäristön SWOT-analyysi haastattelujen perusteella.....	67

TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1	Tutkimuksen kohteena olevien yritysten toimialat.....	20
Taulukko 2	Satakunnan alueelliset kilpailukykyresurssit: suhteelliset heikkoudet ja vahvuudet 1995–2005.....	30
Taulukko 3	Monikansallisen yrityksen edut ja haitat organisaatiomuotona kohdeyritysten haastattelujen perusteella.....	59

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta ja tavoite

Globalisaatio, maailmanlaajuistuminen, voidaan määritellä maailmanlaajuiseksi maiden sosiaalisten, taloudellisten, kulttuuristen ja teknologisten toimintojen yhdentymiseksi. Maailmanlaajuistumisen vaikutuksia ovat viennin huomattava kasvu, pääoman liikkuvuus ja maahanmuutto maiden välillä. Viimeisimpinä vuosina globalisaatio on kiihtynyt ja liiketoiminnan kannalta se on viennin kasvun ohella myös lisännyt investointeja sekä tuonut vaurautta, työpaikkoja ja uusia teknologisia ratkaisuja ympäri maailmaa. Lisäksi se on alentanut hintoja ja parantanut tuotteiden saatavuutta. Toisaalta globalisaation haittana saattaa ulkomaisen omistuksen myötä olla työpaikkojen siirtyminen ulkomaille, etenkin edullisemmän työvoiman vuoksi. Tämä taas asettaa yrityksille yhä enemmän kustannuspaineita ja saattaa johtaa useiden pienten toimipaikkojen lopettamiseen (Hodgetts, Luthans ja Doh 2006, 7-9).

Yritysten kansainvälinen omistus vapautettiin Suomessa vasta vuonna 1993, jonka jälkeen kansainvälistymisen vauhti on ollut nopeaa. Globaalista taloudesta on tullut jokapäiväinen ilmiö ja sen vauhdissa mukana pysyminen edellyttää taloutemme jatkuvaa kasvua ja kehittymistä. Suomalaiset yritykset ovat sen myötä kasvaneet ja kansainvälistyneet. Useimmissa suurissa yrityksissä merkittävimmät asiakkaat ovat jo ulkomailla. Lisäksi myös tuotantoa siirretään alhaisemman kustannustason maihin. Kasvu on siis edellyttänyt sekä tuotannon että omistuksen kansainvälistymistä (Puttonen 2004, 3-12).

Kaikkien muiden globaalitalouden vaikutusten lisäksi kotimaisten yritysten omistajarakenne on muuttunut huomattavasti viimeisimpinä vuosina. Monien suurien ja perinteisten suomalaisten yritysten omistajat ovat pääosin ulkomaalaisia ja jopa Nokian omistuksesta 90 % on kansainvälisillä sijoittajilla. Yritysten hallituksiin ja johtoon valitaan ulkomaalaisia henkilöitä eikä myöskään pääkonttorin pysymistä Suomessa voida pitää enää itsestään selvyytenä. Lisäksi suomalainen omistus on sekoittunut ulkomaisen pääoman kanssa lähes poikkeuksetta. Suomessa ulkomaalaisia omistajia kiehtoo muun muassa korkea koulutustaso ja teknologinen osaaminen. Tuotteet voidaan tuottaa Suomen ulkopuolella, mutta osaaminen ja suunnittelu halutaan ottaa kuitenkin Suomesta. Suomessa päättäjät ovat pitkään olleet huolestuneita siitä, että omistus siirtyy ulkomaisen käsiin. Suomen kansantalouden menestymisen kannalta huomattavaa on kuitenkin se, miten houkuttelevana ulkomaalaiset maatamme pitävät. Niin tärkeää ei sen sijaan ole se, kuka Suomessa olevat yritykset omistaa (Puttonen 2004, 12-16).

Ylä-Anttila, Ali-Yrkkö ja Nyberg (2004, 17-29) ovat tutkineet ulkomaalaisomisteisten ja suomalaisomisteisten yritysten eroja. Tuloksissa ilmeni, että ulkomaalaisomisteis-

ten yritysten kannattavuus ja niiden tuottama lisäarvo olivat selvästi parempia kuin suomalaisomisteisten. Kuitenkin vastaavasti ulkomaalaisomisteiset yritykset investoivat vähemmän kuin suomalaisomisteiset. Ulkomaalaisomisteisten tytäryritysten kannattavuus paranee, koska ne voivat hyödyntää emoyhtiön globaaleja jakelukanavia ja kyvykstä johtoa. On kuitenkin huomattava, että investointien väheneminen vaikuttaa myös tuotekehitykseen. Mikäli kansainväliset emoyhtiöt eivät investoi suomalaiseen tuotekehitykseen, parantaa tämä heidän tulosta entisestään. Tämä saattaa johtaa ongelmiin pitkällä tähtäimellä (Puttonen 2004, 16-17).

Globaalitalous vaikuttaa myös Suomen maakuntien kansainväliseen kilpailukykyyn. Kun tytäryrityksiltä halutaan yhä enemmän ja enemmän tuottoja sekä tehokkuutta, on tärkeää selvittää alueellisia vahvuuksia ja mahdollisuuksia näiden vaatimusten saavuttamiseksi. Tämän tutkimuksen tarkoituksena onkin selvittää Satakunnassa toimivien kansainvälisten yritysten tytäryhtiöiden taloudellista menestymistä vuosina 2005-2008 ja niiden toiminnan alueellisia menestystekijöitä. Tutkimuksen tavoitteena on toisoin sanoen selvittää, kuinka sitoutuneita yritykset ovat toimimaan Satakunnan alueella ja kuinka mahdollisena he näkevät toiminnan jatkuvuuden.

Aihetta ei ole tutkittu juuri aiemmin ja siksi tulokset ovat merkityksellisiä alueellisille päättäjille. Koska myös tämänhetkinen taloustilanne asettaa omat haasteensa yritysten toimintaedellytyksille, antaa tämä tutkimus arvokasta lisätietoa siitä, miten haasteisiin vastataan. Tutkimuksen taustalla on ”Menestyvän Satakunnan kansainvälinen kilpailukyky” -hanke. Hankkeella on sekä aluekehittämisen tavoite että sisällöllinen tavoite. Aluekehittämisen tavoitteella tarkoitetaan sitä, että pyritään tuottamaan sellaista perustietoa, jonka avulla voidaan pitkäjänteisesti suunnitella ja kehittää Satakunnan kansainvälistä kilpailukykyä. Lisäksi hankkeen alueellisena tavoitteena on edistää yliopistojen ja alueellisten toimijoiden välistä yhteistyötä ja vuorovaikutusta. Hankkeen sisällöllisenä tavoitteena on Satakunnan yritys- ja toimipaikkatasoisen, omistusperusteisen ja Satakuntaa sekä sen seutukuntia koskevan tilastoaineiston kokoaminen, aineistoanalyysi sekä tarkentava avainklusterianalyysi.

Hanke jakautuu kahteen osaan. Ensimmäisessä osassa perustavoitteena on tarkastella, kuinka nykyglobalisaatio ja yritysten omistajuus vaikuttavat talouteen alueellisesti. Lisäksi ensimmäisen osan tavoitteena on kartoittaa millaiset mahdollisuudet nykytilatot antavat satakuntalaisen tytäryhtiötalouden kuvaamiseen (Karppinen 2009, 2).

Hankkeen toisen osan tavoitteena on saada kuva Satakunnassa toimivien ulkomaalaisomisteisten yritysten taloudellisesta menestymisestä ja alueellisesta sitoutumisesta. Tämä tutkimus on osa hankkeen toista osaa, joka toteutetaan kahteen laskentatoimen pro Gradu –tutkielmaan perustuen. Seuraavassa luvussa tarkastellaan tarkemmin tämän tutkimuksen tutkimusongelmia ja -rajauksia.

1.2 Tutkimusongelmat ja -rajaukset

Kuten aiemmin jo todettiin, tutkimuksen tavoitteena on analysoida, millaista on ollut Satakunnassa toimivien ulkomaalaisomisteisten tytäryhtiöiden taloudellinen menestyminen vuosina 2005-2008, ja mitkä ovat niiden alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavia tekijöitä. Tutkimus jakautuu kahteen osa-alueeseen. Ensimmäisen osan muodostavat tilinpäätös- ja kassavirta analyysit viidestä myöhemmin esiteltävästä yrityksestä. Näiden avulla pyritään selvittämään taloudellinen menestyminen. Tämä osa on tutkimuksessa kvantitatiivista, määrällistä. Toisen osan muodostavat haastattelut, joiden tarkoituksena on selvittää ne kriittiset tekijät, jotka vaikuttavat tytäryritysten sitoutumisasteeseen. Analysoinnissa pyritään saamaan kokonaiskuva siitä, millaiset mahdollisuudet yrityksillä on toimia Satakunnassa tällä hetkellä ja tulevaisuudessa. Tätä osaa voidaan pitää tutkimuksen kvalitatiivisena, laadullisena, osana. Tutkimuksen tutkimusongelmiksi muodostuvat näin ollen seuraavanlaiset kysymykset:

- Miten Satakunnassa toimivat ulkomaalaisomisteiset tytäryhtiöt ovat menestyneet taloudellisesti vuosina 2005-2008?
- Mitkä ovat ulkomaalaisomisteisten tytäryritysten toiminnan alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavat tekijät?

Tutkimuksen kohteeksi valitut yritykset on rajattu koskemaan vain ulkomaalaisomisteisiä tytäryrityksiä Satakunnan alueella, jotka työllistävät noin 100-250 henkeä. Lisäksi näiden tytäryritysten kiinteän toimipaikan on sijaittava Satakunnassa. Tilastokeskuksen tilastojen mukaan kyseiset kriteerit täyttäviä yrityksiä on Satakunnassa tällä hetkellä viisi. Pienemmät yritykset on rajattu tutkimuksesta pois ja valituista viidestä yrityksestä pyritään saamaan syvällisempää tietoa haastattelujen avulla.

Tutkimuksen kohteena olevien yritysten toimialoja ovat kuparin valmistus, muiden värimetallien valmistus, muovipakkausten valmistus ja paperin, kartongin sekä pahvin valmistus. Tilinpäätösanalyysistä saatavia tuloksia pyritään vertaamaan myös yleisiin Yritystutkimusneuvottelukunnan antamiin viitearvoihin, jotta lukujen kehitystä voidaan analysoida paremmin.

1.3 Tutkimuksen tieteenfilosofiset ja metodologiset valinnat

Tieteenfilosofiset taustaolettamukset voidaan Burrellin ja Morganin (1979) mukaan jakaa neljään kategoriaan: ontologiaan, epistemologiaan, ihmislouonteseen ja metodologi-

aan. Näihin kohdistuvien valintojen kautta muodostuu tutkielman tieteenfilosofinen lähestymistapa. Lähestymistavat voidaan karkeasti jakaa subjektivistiseen ja objektivistiseen puoleen. Kuvio 1 havainnollistaa perusolettamuksia.

Subjektivistinen lähestymistapa		Objektivistinen lähestymistapa
Nominalismi	← Ontologia →	Realismi
Anti-positivismi	← Epistemologia →	Positivismi
Voluntarismi	← Ihmisluonne →	Determinismi
Ideografinen	← Metodologia →	Nomoteettinen

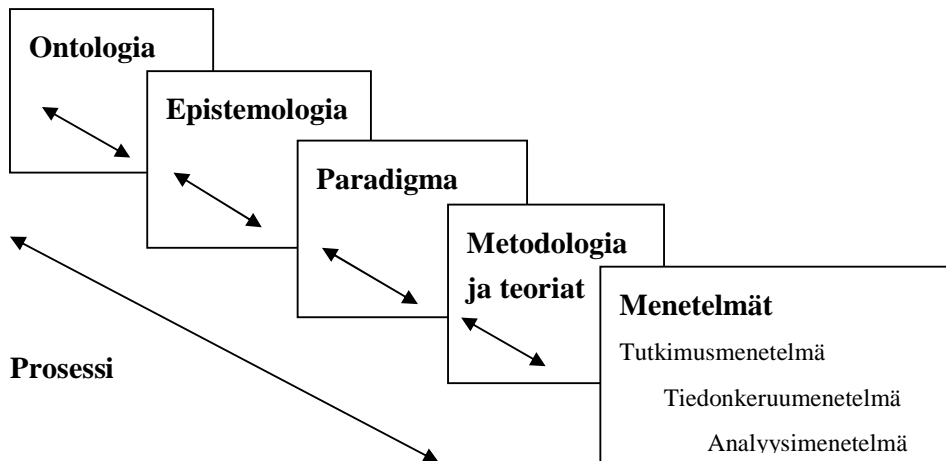
Kuvio 1 Tieteenfilosofiset perusolettamukset (Burrell & Morgan 1979,3)

Ontologialla tarkoitetaan oppia todellisuuden luonteesta ja epistemologialla kuvataan vastaavasti oppia tiedon luonteesta. Ihmiskäsityksellä taas tarkoitetaan ihmisen ja ympäristön suhdetta ja sen mukaan ihminen nähdään joko ympäristönsä tuotteena tai sen muokkaajana. Metodologia voidaan käsittää tiedonhankkimistapana eli sinä, miten ihminen saa tietoa ja miten käsittää tiedon.

Tutkimus on monivaiheinen prosessi, jota kaikki edellä esitellyt tieteenfilosofiset perusvalinnat ohjaavat. Ne toimivat ikään kuin tienviittoina siihen, mihin suuntaan tutkija vie tutkimusta. Kyrö (2003, 65-66) on kiteyttänyt tieteenfilosofisia valintoja seuraavasti:

”Vaikka käsitys maailmasta ja olevaisesta ja mahdollisuudesta saada siitä tietoa vaikuttaa lukemattomien vaihtoehtojen viidakolta, niitä voidaan verrata erilaisiin peleihin, joissa on erilaiset säännöt. Kunkin pelin säännöt muodostavat johdonmukaisen kokonaisuuden, jossa ontologisilla ja epistemologisilla valinnoilla on hierarkkinen järjestys. Se, mitä uskomme, että on olemassa, muodostaa syvimmän tason ja rajat sille, mitä ja miten uskomme, että on mahdollista tietää ja miten meidän oletetaan perustelevan tietämistemme. Nämä ohjaavat edelleen meidän teoreettisia valintojamme eli sitä mitä ilmiöstä uskotaan tiedettävän ja metodologisia valintojamme, eli sitä miten tulemme tietämään. Paradigma on käsite, joka ulottaa lonkeronsa näihin kaikkiin”.

Paradigmalla tarkoitetaan tässä siis oletuksia yleensä. Hierarkkisia valintoja tutkimusta tehtäessä voidaan kuvata myös seuraavan kuvion avulla:



Kuvio 2 Valintojen hierarkkinen rakenne (mukaillen Kyrö 2003, 66)

Kuten kappaleessa 1.2 esiteltiin, tämä tutkimus muodostuu kahdesta eri osa-alueesta: kvantitatiivisesta tilinpäätösanalyysi ja kvalitatiivisesta kriittisten tekijöiden osioista. Kvantitatiivisen osan voidaan katsoa olevan objektivistista. Todellisuuden voidaan katsoa tällöin olevan tutkijan ulkopuolella. Tämän vuoksi myös epistemologinen lähestymistapa on positivistinen. Vastaavasti tutkimuksen kvalitatiivisen osan voidaan katsoa olevan subjektivistinen eli tutkijasta itsestään lähtevä. Todellisuus muodostuu subjektivististen kokemusten kautta. Yhteenvetona voidaankin sanoa, että tieteenfilosofialtaan tutkimus on subjektivistis-objektivistinen. Kumpaakin tutkimusmenetelmää tarkastellaan tieteenfilosofisessa valossa erikseen kappaleessa 1.4.

Chua (1986) on kritisoinut edellä esitettyä Burrelin ja Morganin (1979, 3) tieteenfilosofista mallia. Yhtenä ongelmana mallissa on hänen mukaan oletusten tiukka kaksijakoisuus. Malli esittää esimerkiksi keskenään poissulkevia dikotomioita, oletuksia, kuten determinismi ja voluntarismi. Mallin mukaan ihmiset eivät voi olla mitään sosiaalisen ympäristön muokkauksen ja vapaan tahdon väliltä. Tässä tutkimuksessa tutkija kuitenkin asettuu kumpaankin oletukseen ja murtaa jossain määrin tätä perinteistä kaksijakoisuutta.

Usein kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus nähdään myös toisensa poissulkevinä menetelminä. Niiden eroja on pyritty havainnollistamaan muun muassa oletusten eli dikotomioiden luokitteluilla ja taulukoimalla. Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (1997, 133) ovat pyrkineet murtamaan aiempia dikotomioita ja näkemään kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimuksen toisiaan täydentävinä suuntauksina. Heidän mielestään näi-

tä tutkimuksen lähestymistapoja on vaikea erottaa tarkkarajaisesti toisistaan ja ne voivat jopa täydentää toisiaan seuraavin eri tavoin:

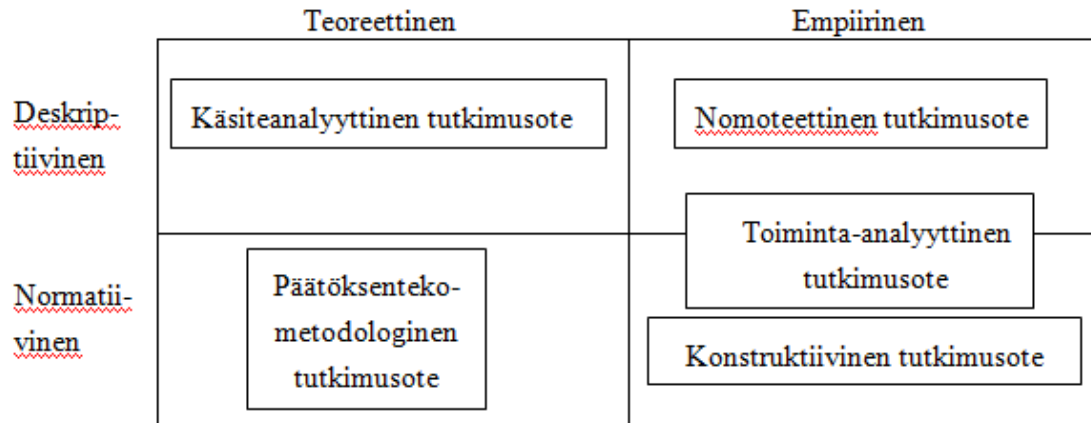
- Kvalitatiivista käytetään kvantitatiivisen tutkimuksen esikokeena
- Kumpaakin tutkimusta käytetään rinnakkain
- Kvantitatiivista tutkimusta käytetään kvalitatiivisen tutkimuksen esiasteena

Perinteisesti on myös ajateltu, että kvantitatiivinen tutkimus käsittelee numeroita ja kvalitatiivinen tutkimus käsittelee merkityksiä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että suuntaukset olisivat vastakohtia: numerot perustuvat merkityksiä sisältävään käsitteellistämiseen ja vastaavasti taas numeroin voidaan myös ilmaista merkityksiä sisältäviä käsitteellisiä ilmiöitä. Yleisesti ottaen mittaaminen sisältääkin kaikilla tasoilla kvantitatiivisen ja kvalitatiivisen puolen.

Hirsjärvi ja Hurme (2008, 28-33) ovat myös teoksessaan kuvanneet, miten kvantitatiiviset ja kvalitatiiviset menetelmät voidaan yhdistää. Heidän mukaansa menetelmien yhdistämistä kutsutaan monistrategiseksi tutkimukseksi. Perinteisesti yhdistelyllä pyritään validiuden, oikeellisuuden, lisäämiseen, johon päästään usean menetelmän yhdistämisellä. Menetelmät voivat vuorotella peräkkäin, rinnakkain ja sisäkkäin. Yhdistämistä on kuitenkin myös kritisoitu siitä, että se vie enemmän aikaa ja on kalliimpaa kuin yhden strategian tutkimus, jonka vuoksi monet tahot eivät ole olleet perinteisesti kiinnostuneita menetelmien sekoittamisesta.

Tässä tutkimuksessa kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus eivät myöskään ole toisensa poissulkevia suuntauksia. Olettamalla suuntaukset toisiaan täydentäviksi ja niitä rinnakkain käyttämällä pystytään vastaamaan parhaiten tutkimusongelmiin. Tunnuslukuja laskemalla ja analysoimalla voidaan tukea haastattelujen tuloksia ja päinvastoin haastatteluilla voidaan todentaa luvuista saatuja analyysyjä.

Tieteenfilosofisten olettamusten lisäksi tutkimukselle pitää valita tutkimusote. Neilimon ja Näsin (1980, 26-31) alkuperäisen jaon mukaan tutkimusotteet voidaan jakaa neljään eri luokkaan. Näitä ovat käsiteanalyttinen, nomoteettinen, päätöksentekometodologinen ja toiminta-analyttinen tutkimusote. Myöhemmin tutkimusotteiden luokkaan on lisätty Kasasen, Lukan ja Siitosen (1991, 301-327) toimesta viides eli konstruktiivinen tutkimusote. Näin ollen tutkimusotteiden nelikenttää voidaan havainnollista seuravan kuvion avulla:



Kuvio 3 Laskentatoimen tutkimusotteiden kartoitus (mukaillen Lukka 1991, 166)

Koska tämä tutkimus muodostuu kahdesta osasta, yhtä ainoaa koko tutkimusta kattavaa tutkimusotetta ei ole ja siksi tutkimuksen ei voida katsoa olevan mitään yksistään. Tutkielman kvantitatiivinen tilinpäätösanalyysiosa on deskriptiivistä ja näin ollen sen voidaan katsoa olevan nomoteettista tutkimusta. Tutkimuksen toisen osan, kriittisten menestystekijöiden osan, voidaan katsoa olevan toiminta-analyttistä. Koska tutkimusta tehdään tässä osassa haastattelujen pohjalta, korostuu tutkijan syvällisempi ymmärrys.

Nomoteettisella tutkimuksella tarkoitetaan sellaista tutkimusta, joka pyrkii empirian pohjalta tekemään erilaisia yleistyksiä. Neilimon ja Näsin (1980, 28) mukaan nomoteettinen tutkimus perustuu voimakkaasti positivistiseen traditioon. Kuitenkin tarkkojen ja puhtaiden selitysten sijasta siinä hahmotellaan yhteyksiä tekijöiden välillä ja lainomaisuuksia teorioiden sijaan. Koska empiirisenä materiaalina ovat tilinpäätöstiedot, on tutkimuksesta mahdollista tehdä yleistyksiä ainakin jollakin tasolla. Lisäksi lukujen välillä voidaan katsoa olevan yhteyksiä vuosien välillä.

Pohditaan seuraavaksi, miksi tutkimus ei voisi olla pelkästään nomoteettinen, vaikka kummatkin tutkimusongelmat nojaavat vahvasti empiriaan. Kuten Neilimo ja Näsi (1980, 33) kuvaavat, nomoteettinen tutkimusote nojaa yleensä laaja-alaiseen empiiriseen materiaaliin. Lisäksi sillä on määrätty säännöt esimerkiksi tiedon hankintaa, tiivistystä, muokkausta, analyysia ja tulkintaa varten. Tosiasia on se, että tutkimuksen kohteena olevia yrityksiä on vain viisi ja siksi niistä ei voi tehdä laajoja yleistyksiä eikä lopullisia yhteenvetoja. Näin ollen tutkija on siis valinnut toiminta-analyttisen tutkimusotteen nomoteettisen tutkimusotteen rinnalle, jotta tutkimus olisi tarpeeksi kattavaa ja deskriptiivisyyden ohella myös osittain normatiivista.

Kuten aiemmin jo osittain todettiin, toiminta-analyttinen tutkimusote pyrkii olemaan ymmärtävä suuntaus, joka esiintyy eri yhteyksissä eri vivahteita korostaen. Koska tutkija pyrkii ratkaisemaan toisen tutkimusongelman teemahaastattelujen avulla, korostuu tutkimuksessa nimenomaan tutkijan oma ymmärrys erilaisten vivahteiden ja vasta-

usten tulkinassa. Teemahaastattelua tarkastellaan myöhemmin kvalitatiivisten tutkimusmetodien kohdalla (Neilimo ja Näsi 1980, 29).

Seuraavaksi tarkastellaan, miksi muut tutkimusotteet eivät sovi tähän tutkimukseen. Tutkitaan ensin päätöksentekometodologisen tutkimusotteen problematiikkaa tämän tutkimuksen näkökulmasta. Neilimo ja Näsi (1980, 30) ovat määritelleet päätöksentekometodologisen tutkimusotteen tutkimukseksi, jossa lopullisen päätösisällön sijasta tutkimus keskittyy pitkälti menetelmäpuoleen, toisin sanoen sellaisen metodin etsintään, joka tuottaa määritellyssä tilanteessa ratkaisun käyttönsä kautta. Sen keskeisenä pyrkimyksenä on löytää ratkaisu johonkin tiettyyn ongelmaan. Koska tässä tutkimuksessa tutkija ei pyri suoranaisesti ratkaisemaan jotain tiettyä ongelmaa tai rakentamaan ns. päätöksentekomallia, ei tutkimusote sovi tutkimukseen.

Neljäs tutkimusote on käsiteanalyttinen tutkimusote. Sen perustan muodostaa aiempi käsiteanalyysi, mutta se voi sisältää myös jo olemassa olevia empiriapainotteisia kokemuksia ja tutkimustuloksia (Neilimo ja Näsi 1980, 32). Esimerkiksi kirjallisuuden pohjalta, ajattelun metodia hyväksikäyttäen, tutkija voi synteesin avulla muodostaa uusia käsitteitä tai niiden järjestelmiä. Tähän tutkimukseen käsiteanalyysi ei varsinaisena tutkimusotteena sovi, koska sekä tilinpäätösanalyysit että haastattelut ovat empiirisiä tutkimusmetodeja. Toisaalta käsiteanalyysiä ei voida täysin sivuuttaa tässä tutkimuksessa, koska esimerkiksi myöhemmin esiteltävä kansantaloudellinen viitekehys perustuu juuri käsiteanalyysille.

Viimeinen tutkimusote on konstruktiiivinen tutkimusote. Se ei sovellu tutkimusotteeksi, koska tässä tutkimuksessa ei ole tarkoitus rakentaa mitään valmista mallia tai esimerkiksi matemaattista kaavaa tutkimusongelmien ratkaisemiseksi. Edellä esiteltyin perustein tutkimukseen on valittu nomoteettisen ja toiminta-analyttisen tutkimusote. Seuraavassa luvussa tarkastellaan tutkimuksen analyysimenetelmiä ja tutkimusmetodeita tarkemmin.

1.4 Tutkimuksen analyysimenetelmät ja tutkimusmenetelmät

1.4.1 Kvantitatiivinen analyysi ja tutkimusmenetelmät

Kuten aiemmin on jo todettu, tässä tutkimuksessa käytetään sekä määrällisiä eli kvantitatiivisia että laadullisia eli kvalitatiivisia analyysimenetelmiä. Kappaleessa 1.3. kuvattiin kvantitatiivista ja kvalitatiivista tutkimusta sekä poissulkevana että toisiaan täydentävinä suuntauksina. Vaikka tutkija näkeekin tässä tutkimuksessa suuntauksia täydentä-

vinä, tarkastellaan hieman kumpaakin suuntausta myös erikseen. Tässä kappaleessa tarkastellaan tutkimuksen määrällisiä menetelmiä.

Kvantitatiivisesta tutkimuksesta käytetään monia eri nimityksiä. Sitä on kutsuttu muun muassa hypoteettis-deduktiiviseksi, eksperimentaaliseksi ja positivistiseksi tutkimukseksi. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa korostetaan yleispäteviä syyn ja seurauksen lakeja ja sen taustalla on niin kutsuttu realistinen ontologia. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa seuraavat seikat ovat keskeisessä asemassa (Hirsjärvi ym. 1997, 137):

- aiempien tutkimusten johtopäätökset
- aiemmat teorit
- hypoteesien esitleminen
- käsitteiden selittäminen
- aineiston keruun ja koejärjestelyjen suunnitteleminen niin, että aineisto soveltuu numeeriseen ja määrälliseen mittaamiseen
- koehenkilöiden ja tutkittavien henkilöiden valinta niin, että määritellään perusjoukko ja sitä kattavasti edustava otos
- muuttujien ja aineistojen saattaminen tilastollisesti käsiteltävään muotoon
- päätelmien teko niin, että ne perustuvat tilastolliseen analysointiin

Glesnen ja Peshkinin (1992) mukaan kvantitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on pyrkimys yleistettävyyteen, ennustettavuuteen ja kausaaliselityksiin. Nämä pyrkimykset ovat yleensä liitetty positivistiseen tutkimukseen. Tästä syystä kvantitatiivisen tutkimuksen voidaan katsoa lainanneen mallinsa luonnontieteiltä.

Kyrön (2003, 101) mukaan kvantitatiivinen tutkimus yhdistää empiirisen tieteen koellisen menetelmän matemaattiseen kuvaustapaan. Etuna yhdistämisestä on esimerkiksi se, että matemaattinen terminologia on tarkempaa, yksikäsitteisempää ja helpommin kommunikoitavampaa. Numeeristen datojen analysoiminen on myös helpompaa, kun niitä voidaan käsitellä tilastollisin menetelmin.

Ontologiset oletukset ovat oletuksia todellisuuden luonteesta. Kvantitatiivinen tutkimus on todellisuudeltaan objektiivista ja yhteneväistä, kun taas kvalitatiivinen tutkimus on todellisuudeltaan sosiaalisesti konstruotua. Epistemologiset oletukset, oletukset tiedon luonteesta ovat kvantitatiivisessa tutkimuksessa tutkijasta riippumattomia. Toisin sanoen tutkijan tulee keksiä oikeat menetelmät tiedon löytämiseksi. Kvantitatiivinen tutkimus ottaa ulkopuolisen näkökulman ja on luonteeltaan etäinen (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 22-23).

Kvantitatiivisinä menetelminä käytetään tässä tutkimuksessa tunnuslukuanalyysia ja kassavirtalaskelmia. Tilinpäätösanalyysissä verrataan eri yritysten taloudellista tilaa jollakin tietyllä ajanhetkellä ja yksittäisten yritysten tai yritysjoukon taloudellista kehittymistä eri ajanjaksoina. Keskeisimpiä analysoinnin kohteena olevia yritysten ominaisuuksia ovat yrityksen kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius ja toiminnan tehokkuus. (Kallunki ja Kytönen 2007, 14). Koska tämän tutkimuksen keskeisimpinä tavoit-

teena on tutkia yritysten kannattavuutta ja sitoutumista, keskitytään tilinpäätösanalyysissä erityisesti kannattavuuden ja investointien tunnuslukuihin. Lisäksi kassavirta-analyyseistä saadaan tärkeää tietoa taloudellisesta menestymisestä.

Kallunki ja Kytönen (2007, 21) ovat jakaneet tilinpäätösanalyysin käyttäjät seuraavanlaiseen yksinkertaistettuun jaotteluun:

- verottaja
- osakesijoittaja
- vieraan pääoman sijoittajat
- tavarantoimittajat
- asiakkaat

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on myös selvittää, miksi ulkomaalaisomisteiset yritykset pitävät pieniä tytäryhtiöitä Satakunnassa. Tästä syystä osakesijoittajan näkökulma on tärkeä tilinpäätösanalyysissä. Olennaista on se, miksi ulkomaiset osakkeenomistajat investoivat Suomessa toimiviin yksiköihin ja mitä investoinneilla on saavutettu. Osakesijoittajia kiinnostavaa tilinpäätösanalyysin informaatiota ovat ennen kaikkea kannattavuus, vakavaraisuus ja kasvu. On kuitenkin huomioitava, että kaikki aiemman jaottelun tahot ovat kiinnostuneita kaikista taloudellisista ominaisuuksista jossain määrin (Kallunki ja Kytönen 2007, 21). Tämän vuoksi myöskään tässä tutkimuksessa ei täysin hylätä kaikkia tahoja hyödyttävää tarkastelua. Tunnuslukuja ja niiden määrittämiä tarkastellaan myöhemmin tarkemmin kappaleessa 3.

1.4.2 Kvalitatiivinen analyysi ja tutkimusmenetelmät

Kvalitatiivisen eli määrällisen tutkimuksen malli on kehittynyt Hirsjärven ja Hurmeen (2008, 22) mukaan humanististen tieteiden pohjalta. Kvalitatiivinen tutkimus on heidän mukaan ennen kaikkea tulkitsevaa ja pyrkii löytämään esimerkiksi kulttuurisia säännönmukaisuuksia.

Kvalitatiivinen tutkimus voidaan määrittellä myös todellisen elämän kuvaamiseksi. Tähän sisältyy ajatus siitä, että todellisuus on moninainen. Tutkimuksessa tämä tarkoittaa sitä, että tapahtumat muovaavat samanaikaisesti toisiaan ja että todellisuutta ei voi jakaa mielivaltaisesti osiin. Tutkittavaa kohdetta pyritään toisin sanoen tarkastelemaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivisella tutkimuksella voidaan katsoa olevan seuraavia tyypillisiä piirteitä (Hirsjärvi ym. 1997, 161):

- Tutkimuksessa korostuu kokonaisvaltainen tiedon hankinta ja aineisto kerätään luonnollisista tilanteista

- Ihmistä suositaan tiedonkeruun instrumenttina
- Tutkimuksen pyrkimyksenä on induktiivinen analyysi¹
- Aineiston hankinnassa käytetään laadullisia metodeja
- Kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti eikä satunnaisotannalla
- Tutkimussuunnitelma muotoutuu tutkimusta tehtäessä
- Tapauksia käsitellään ainutlaatuisina.

Tutkija luottaa kvalitatiivisessa tutkimuksessa omiin havaintoihinsa ja keskusteluihinsa. Tätä tarkoitetaan sillä, kun ihminen käsitetään tiedonkeruun instrumentiksi. Laadullisilla metodeilla tarkoitetaan tässä yhteydessä esimerkiksi teemahaastattelua, osallistuvaa havainnointia ja ryhmähaastatteluja (Hirsjärvi ym. 1997, 161).

Tieteenfilosofisesta lähtökohdasta tarkasteltuna kvalitatiivisen tutkimuksen lähtökohdaksi on se, että tutkija ja se, mitä tiedetään, kietoutuvat saumattomasti toisiinsa. Tämä tarkoittaa sitä, ettei objektiivisuutta ole mahdollista saavuttaa samalla tavalla kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa (Hirsjärvi ym. 1997, 161).

Kvalitatiivisena tutkimusmenetelmänä voitaisiin tässä tutkimuksessa käyttää joko haastatteluja tai kyselylomakkeita. Kumpatkin menetelmät kohdistuvat tietoisuuden ja ajattelun sisältöihin. Kyselylomaketta käytetään usein sen helppouden vuoksi ja tästä syystä myös enemmän ei-tieteellisiin tarkoituksiin. Kyselylomaketta ja haastattelua verrattaessa on noussut monia haastattelua puoltavia argumentteja. Ensinnäkin haastattelussa on helpompaa motivoida henkilöitä ja sillä tavoitetaan usein paremmin haastateltavia. Toiseksi haastatteluja voidaan käyttää kartoitukseen, jonka avulla saadaan muun tiedon ohella uusia hypoteeseja ja ilmiöiden välisiä yhteyksiä. Haastattelu kattaa lisäksi myös sellaisia alueita, joilta ei ole vielä objektiivisia testejä (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 36).

Tässä tutkimuksessa käytetään puolistrukturoituja haastatteluja, koska haastateltavilta pyritään saamaan syvällistä tietoa. Haastattelumenetelmän etuna on aiempien etujen lisäksi Jyringin (1977, 11-12) mukaan sen joustavuus. Haastattelijalla voi tarvittaessa toistaa kysymyksen, oikaista väärinkäsityksiä, selventää sanamuotoja ja vähentää vastamattomuutta. Lisäksi haastattelun etuna on, että kysymyksiä voidaan esittää siinä järjestyksessä, kuin tutkija kullakin hetkellä parhaaksi näkee. Itse haastattelun ohella voidaan myös havainnoida esimerkiksi toimitiloja ja ympäristöä ja saada myös näin arvokasta lisätietoa tutkimukseen. Tutkija itse uskoo, että puolistrukturoitujen haastatteluiden avulla perusteellisen tiedon saanti mahdollistuu ja tutkija saa mahdollisuuden muuttaa tarvittaessa haastattelun kulkua.

Puolistrukturoiduilla haastatteluilla tarkoitetaan täsmennettynä haastatteluja, jotka ovat lomakehaastattelun ja strukturoimattoman haastattelun väliltä. Tämä voidaan käsit-

¹ Induktiivisella analyysillä tarkoitetaan, että tutkijan pyrkimyksenä on paljastaa odottamattomia seikkoja. Tämän vuoksi hypoteesien testaaminen ei ole tutkimuksen tarkoitus.

tää esimerkiksi siten, että kysymysten muoto on kaikille haastateltaville sama, mutta niiden järjestystä tutkija voi muuttaa halutessaan. Puolistrukturoidussa haastattelussa ei myöskään usein ole vastausvaihtoehtoja vaan haastateltava voi vastata kysymyksiin omin sanoin (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 47). Tarkennetaan seuraavaksi vielä hieman puolistrukturoidun haastattelun käyttöä tässä tutkimuksessa.

Kuten aiemmin on jo esitelty, tutkimuksen toisen osan tarkoituksena on selvittää tutkimuksen kohteena olevien yritysten alueelliset menestystekijät. Tavoitteena on saada selville, miksi yritykset toimivat Satakunnassa ja kuinka hyvin ne ovat sitoutuneet toimintaansa alueellisesti. Koska tavoitteena ei ole testata valmiina olevia oletuksia, on strukturoitu haastattelu sopimaton vaihtoehto.

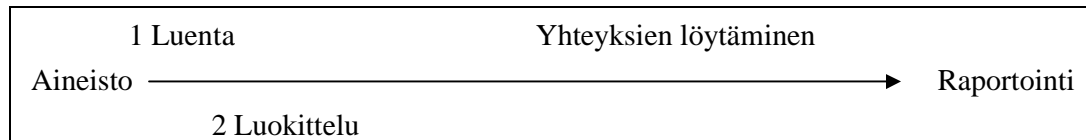
Hirsjärvi ja Hurme (2008, 47-48) ovat esittäneet yhdeksi puolistrukturoiduksi haastatteluksi teemahaastattelun. Sen perusajatuksena on, että haastattelu kohdennetaan tiettyihin teemoihin, joista keskustellaan. Teemahaastattelu lähtee oletuksesta, että kaikkia yksilön kokemuksia, uskomuksia, ajatuksia ja tunteita voidaan tutkia tällä menetelmällä. Erään näkemyksen mukaan siinä jopa korostetaan haastateltavien elämysmaailmaa ja heidän määritelmiään tilanteesta. Teemahaastattelussa oleellisinta on se, että yksityiskohtaisten kysymysten sijaan haastattelu etenee tiettyjen ennalta valittujen teemojen varassa. Tällä pyritään siihen, että haastattelijä vapautuu tutkijan näkökulmasta ja tuo tutkittavien äänen kuuluviin. Teemahaastattelu huomioi ihmisten tulkinnat asioista ja lisäksi haastateltavien asioille antamat merkitykset korostuvat. Huomioitavaa on myös se, että merkitykset syntyvät vuorovaikutuksessa.

Vaikka teemahaastattelu onkin puolistrukturoitu haastattelun muoto, on se kuitenkin lähempänä strukturoimatonta kuin strukturoitua haastattelua. Strukturoitua on kaikille haastateltaville samat teemat ja vastaavasti strukturoimatonta on se, että kaikilta haastateltavilta ei välttämättä kysytä samoja kysymyksiä tai ainakaan samassa järjestyksessä. Tämä ei tarkoita kuitenkaan, että muoto ja järjestys olisivat täysin vapaita, kuten syvähaastattelussa (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 48).

Tässä tutkimuksessa haastatteluteemoja on neljä ja ne ovat organisaatiomuoto, strategia, Satakunnan tarjoamat toimintaedellytykset ja yritysten taloudellinen menestyminen. Teemat muodostettiin yhdessä tutkimuksen toimeksiantajan kanssa, jotta haastateluista saataisiin parhaiten tutkimusongelmiin vastaukset. Teemojen taustahypoteesit esitellään tarkemmin kappaleessa 4. Lisäksi on muodostettu muutamia tukikysymyksiä yhdessä hankkeen edustajien kanssa, joita voidaan tarvittaessa käyttää. Niiden järjestystä ja muotoa voidaan kuitenkin haastattelun edetessä tarvittaessa muuttaa.

Usein teemahaastatteluista saadaan paljon materiaalia, eikä aivan kaikkea ole tarpeen analysoida. Analysointia helpottaa, jos tutkija on jo ennalta päättänyt analysointitavat. Yksi yleinen kvalitatiivisen aineiston analyysitapa on sen, että tuloksia analysoidaan samanaikaisesti aineiston keruun, tulkinnan ja raportoinnin kanssa. Tällä tarkoitetaan sitä, että jo haastattelujen aikana tutkija voi tehdä havaintoja ilmiöstä sekä tyypitellä ja

hahmotella malleja havaintojen pohjalta. Haastatteluaineistoa voidaan analysoida myös niin, että ensin eritellään tuloksia, sitten luokitellaan niitä ja lopuksi synteesissä pyritään kokonaiskuvan luomiseen ja ilmiön esittämiseen uudessa perspektiivissä (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 136-144). Tutkimuksen vaiheita voidaan kuvata seuraavalla kuviolla:



Kuvio 4 Haastatteluaineiston analyysin vaiheet (Hirsjärvi ja Hurme 2008,144)

Tässä tutkimuksessa haastattelujen tuloksia käsitellään teemoittain. Viimeistä ja tutkimusongelmien kannalta tärkeintä teemaa, alueellista toimintaympäristöä, tarkastellaan niin sanotun SWOT²-analyysin avulla. Siinä tutkimuksen kohteena olevista ongelmista pyritään erottamaan organisaation sisäisen ympäristön vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoisen ympäristön uhat ja mahdollisuudet (Lussier 2006, 154-155). Sekä kvalitatiiviset ja kvantitatiiviset aineistot pyritään lopussa saattamaan yhteen ja muodostamaan näistä yleistettävät tutkimustulokset aiheesta. Lisäksi pyritään vertaamaan tuloksia mahdollisiin valtakunnallisiin tuloksiin sekä yleisiin Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin, jotta tutkimusta voitaisiin vertailla paremmin.

1.5 Tutkimusaineisto

1.5.1 Tunnuslukuanalyysin aineisto

Tunnuslukuanalyysin aineistona käytetään tässä tutkimuksessa viiden ulkomalaisomisteisen Satakunnassa toimivan yrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2005-2008. Tilinpäätökset on tilattu Patentti- ja rekisterihallituksesta vuoden 2009 aikana. Yhden yrityksen tilikausi rajoittuu heinäkuun alusta kesäkuun loppuun, joten tämä saattaa hieman vääristää tuloksia suhteessa muihin yrityksiin. Lisäksi yksi yritys on Satakunnan alueella konserni, mutta koska tytäryhtiö on pieni eikä vaikuta juurikaan tuloksiin, tarkastellaan ainoastaan sen emoyritystä. Valittuja yrityksiä voidaan kuvata seuraavalla tavalla:

² Strengths, weaknesses, opportunities and threats

Taulukko 1 Tutkimuksen kohteena olevien yritysten toimialat

Yritys	Toimiala
A	Kuparin valmistus
B	Muiden värimetallien valmistus
C	Muovipakkausten valmistus
D	Muovipakkausten valmistus
E	Paperin, kartongin ja pahvin valmistus

Tilinpäätösten luvut syötetään Navita Yritysmalli -tietokoneohjelmaan, jonka avulla lasketaan tunnusluvut yritysten taloudellisesta menestymisestä. Tunnusluvut saattavat hieman vaihdella suhteessa muiden ohjelmien antamiin tunnuslukuihin, riippuen siitä, miten kukin tunnusluku muodostetaan. Navita -ohjelmisto saattaa esimerkiksi oikaista tilinpäätöksen yksittäisiä eriä eri tavalla kuin jokin toinen ohjelmisto. Tästä syystä luvut saattavat olla hieman erilaisia kuin esimerkiksi yritysten vuosittaisissa toimintakertomuksissa ilmoitetut tunnusluvut.

Navita -ohjelmistosta saaduista tunnusluvuista pyritään muodostamaan yleistyksiä ja kaavioita siitä, miten taloudellinen tilanne on vuosien aikana kehittynyt. Tuloksia pyritään vertaamaan vertailuaineistoon. Koska tutkimuksen viisi yritystä ovat kolmelta eri toimialalta, on vertailuaineiston valinta vaativaa. Kolmen erillisen toimialan vertailu olisi vaikeaselkoista. Kuten Ari Karppinen (2009, 4) toteaa, omistuserusteisia tilastoja ei ole saatavissa esimerkiksi Tilastokeskuksesta. Näin ollen satakuntalaisten ulkomaalaisomisteisten yritysten tunnuslukuja ei voida verrata valtakunnallisesti koko Suomen ulkomaalaisomisteisten yritysten tunnuslukuihin, koska tällaisia lukuja ei ole vielä olemassa, etenkin kun tällaisista yrityksistäkään ei ole edes tilastointia. Toisaalta myöskään vertailu Satakunnan alueella toimiviin kotimaisiin yrityksiin toimialoittain ei onnistu, koska toimialoista on vaihtelevaa aineistoa ja ne eivät siksi voi yhdessä toimia vertailukelpoisen analyysin pohjana. Satakunnassa toimivien kotimaisten yritysten tunnuslukujen vertailu koko teollisuuden alalta olisi myös vartenotettavaa, mutta teollisuuden alan tilinpäätöstilastoja ei ole olemassa maakuntatasolla.

Edellä esitettyjen ongelmien pohjalta päädytään vertailemaan tutkimuksen kohteena olevien yritysten tunnuslukuja koko Suomen teollisuuden tunnuslukuihin. Tällaisia tunnuslukuja on tarkasteluhetkellä saatavilla Tilastokeskuksen PX-Web -tietokannassa vuosilta 2005-2008. Ongelmana koko teollisuustoimialan tarkastelussa on sen vertailtavuus vain tiettyjen toimialojen kanssa, mutta koska kaikki tutkittavat yritykset edustavat teollisuuden toimialoja, valitaan jonkinasteiseksi vertailupohjaksi kuitenkin tämä tilasto. Lisäksi kohdeyritysten tunnuslukuja verrataan myös Yritystutkimusneuvottelukunnan antamiin viitearvoihin. Tilastokeskuksesta ei kuitenkaan ole saatavissa kaikkien tutkimuksen kohteena olevien tunnuslukujen vastaavia teollisuuden lukuja, joten tällöin ver-

tailuaineiston puuttuessa käytetään tutkimuksessa ainoastaan Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoja.

Aineistosta ei lasketa keskilukuja tai kvartiileja, koska ensinnäkin tutkimuksen kohteena on ainoastaan viisi yritystä ja toiseksi Tilastokeskuksesta saatavat tunnusluvut ovat niin sanottua aggregaattiaineistoa eikä yrityskohtaista mikroaineistoa. Tämän pohdinnan tuloksena tässä tutkimuksessa muodostetaan kunkin tunnusluvun osalta taulukko, jossa näkyy jokaisen tutkimuksen kohteena olevan yrityksen tunnuslukujen kehitys vuosina 2005-2008 sekä vertailuaineistojen vastaavat luvut. Seuraavassa luvussa tarkastellaan tutkimuksen haastatteluaineistoa.

1.5.2 Haastatteluaineisto

Tutkimuksen toisena osa-alueena on selvittää ne alueelliset menestystekijät, miksi ulkomaalaisomisteiset yritykset toimivat Satakunnassa. Näiden menestystekijöiden selvittämiseksi haastatellaan neljän³ yrityksen johtajia. Kaksi haastateltavaa ovat yritysten toimitusjohtajia ja yksi johtaja on yrityksen talousjohtaja. Lisäksi neljännessä yrityksessä haastatellaan sen tehtaanjohtajaa. Kuten jo aiemmin tutkimuksessa on todettu, Satakunnassa on kaikkiaan noin kymmenkunta yli 100 henkeä työllistävää yritystä ja tähän tutkimukseen on valittu kaikki 100-250 henkeä työllistävät ulkomaalaisomisteiset yritykset. Tällaisia yrityksiä on yhteensä viisi kappaletta.

Haastattelut nauhoitetaan ja litteroidaan myöhemmin kirjallisesti kokonaiseksi tekstiksi. Näin ollen tutkimuksen aineisto on saatavissa myös myöhemmin ja kirjallisessa muodossa. Litteroitujen haastatteluiden pyritään löytämään yritysten yhteisiä tekijöitä.

1.5.3 Kassavirtalaskelman aineisto

Kassavirtalaskelmien aineistona toimii Patentti- ja rekisterihallituksesta vuoden 2009 aikana tilatut tilinpäätökset. Yhden tilinpäätöksen tilikausi alkaa ja päättyy kesäkuussa, jonka vuoksi se saattaa hieman vääristää tuloksia ja ennen kaikkea niiden vertailtavuutta.

Kassavirtalaskelmat lasketaan manuaalisesti käsin käyttäen Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 87) kaavaa, joka löytyy myös tämän tutkielman liitteistä. Kassavirtalaskelmissa saattaa esiintyä jonkin verran hajontaa lukujen kesken, koska osa tilinpäätöstiedoista ovat puutteellisia, eikä aivan kaikkia eriä saada avattua. Kassavirtalaskelmia

³ Yksi tutkimuksen kohteena olevista yrityksistä ei suostunut haastatteluun

tulkittaessa onkin muistettava yksittäisten lukujen sijasta tarkastella kehityssuuntia ja trendejä.

1.6 Tutkimuksen rakenne ja -kulku

Tutkimuksen rakenne on se, että alussa esitellään tutkimuksen ongelmat sekä tieteenfilosofiset ja metodologiset valinnat. Tämän jälkeen tutkimuksessa esitellään tutkimusaineistot eli tilinpäätösanalyysin ja haastatteluiden perusteena käytettävä aineistot. Nämä on esitelty jo kappaleissa 1.1-1.5.

Tämän jälkeen tutkimuksen toisessa kappaleessa esitellään taustateoriaa tilinpäätösanalyysille ja ennen kaikkea haastatteluille kansantaloudellisessa viitekehyksessä. Ensin tarkastellaan yleisellä tasolla globalisaatiota ja monikansallisia yrityksiä ja sen jälkeen siirrytään tarkastelemaan erikseen Satakunnan aluetaloutta ja sen yleisimpiä vahvuuksia ja heikkouksia.

Kansantaloudellisen viitekehyksen jälkeen siirrytään kolmannessa kappaleessa analysoimaan tutkimuksen kohteeksi valittujen yritysten taloudellista menestymistä kvantitatiivisten menetelmien avulla. Kolmannen kappaleen tarkoituksena on vastata tutkimuksen ensimmäiseen tutkimusongelmaan, kohdeyritysten taloudelliseen menestymiseen.

Neljännän kappaleen tarkoituksena on haastattelujen pohjalta muodostaa käsitys niistä Satakunnan alueellisista menestymistekijöistä, jotka pitävät ulkomaalaisomisteisten yritysten tytäryhtiöt Satakunnassa. Lisäksi selvitetään ne tekijät, jotka houkuttelevat nykyisiä ja uusia monikansallisia yrityksiä investoimaan alueelle. Lopuksi pyritään selvittämään edellä mainittujen tytäryritysten sitoutuminen Satakuntaan alueellisesti.

Viimeisessä kappaleessa pyritään muodostamaan tutkimuksen johtopäätökset ja yhteenveto. Kappaleessa pohditaan vielä lisäksi hieman tämän tutkimuksen reliabiliteettia ja validiteettia. Siirrytään seuraavaksi tarkastelemaan tutkimuksen kansantaloudellista viitekehystä.

2 ALUEELLINEN KILPAILUKYKY JA SITOUTUMINEN

2.1 Alueellisen kilpailukykyyn kansantaloudellinen viitekehys

Tässä kappaleessa tarkastellaan alueellista kilpailukykyä kansantaloudellisessa viitekehysessä. Ensin perehdytään Suomen taloudelliseen kehittymiseen ja globalisaatioon sekä sen vaikutuksiin aluetalouksissa. Tämän jälkeen tarkastellaan keskeisiä kansantaloudellisia käsitteitä ja olettamuksia, jotka liittyvät läheisesti yritysten toimintaan kansainvälisessä ympäristössä. Lopuksi tarkastellaan vielä aluetalouksien uhkia ja mahdollisuuksia globaalissa taloudessa.

Suomen taloudelliseen kehitykseen vuosien saatossa on vaikuttanut muun muassa kansainvälinen poliittinen asema, suhde maailmantalouteen ja harjoitettu talouspolitiikka. Tässä valossa suomalaisen yhteiskunnan murrokset talouselämän näkökulmasta voidaan Väyrysen (1999, 3-6) mukaan jakaa kolmeen ryhmään:

- 1860-luvun teollinen kapitalismi ja ulkomaankaupan aktivoituminen
- Maailmansotien jälkeinen 1950- ja 1960-luvun teollinen huippukausi
- 1990-luvun jälkeinen globalisoituvaa maailmantaloutta ja tietoteollisuuden läpimurto

Ensimmäisen murroksen talouden painopiste oli kuitenkin yhä hyvin pitkälle kotimarkkinoilla. Suomi oli tuolloin maatalousvaltio, joka lähti vähitellen teollistumaan ja kehittymään. Toisen murroksen aikana muodostui suomalaisen hyvinvointivaltion perusta ja sekä julkinen että yksityisen sektori vahvistuivat. Viimeiselle eli kolmannelle murrokselle on ominaista yhteiskunnan ja talouden kansainvälistyminen. Suorat ulkomaiset investoinnit ovat sitoneet Suomen osaksi globalisoituvaa maailmantaloutta ja taloudellisesti Suomi onkin osa läntistä maailmaa (Väyrynen 1999, 3-6; Woods 1998, 5).

Yhä nykyäänkin elämme jatkuvasti globalisoituvassa maailmassa ja tämä aiheuttaa haasteita erityisesti Suomen yritys-elämälle. Erityisesti globalisaatio on aiheuttanut huolta aluetalouksille, joissa yhä useammin yritysten omistus on siirtynyt ulkomaille. Maailmanmarkkinoiden kilpailijaosapuolia ovatkin nykyään yritykset eivätkä kansantaloudet. Lähes kaikki teollisuusmaat sekä EU ja OECD⁴ ovat pyrkineet kilpailukykyyn säilyttämiseen ja lisäämiseen, jotta elinkeinopolitiikka olisi toimivaa. Kilpailukykyyn korostaminen on saanut aikaan yritysten uudelleenorganisointumisia. Esimerkiksi toimintoja on hajautettu niin, että tuotannon ja työllisyyden kasvu on jakautunut maiden ja alueiden välillä uudella tavalla. Huomattavaa on myös se, että toimialojen kasvuerot ovat

⁴ Organization for Economic Co-operation and Development

lisääntyneet teknologisen kehityksen vuoksi. Sijaintietujen erilaisuudet, kansainvälinen kauppa ja teknologiset valinnat saattavat edistää nopeastikin toisten alueiden kasvua, kun taas vastaavasti toiset alueet eivät kehity lähestulkoon lainkaan. Työnjako kansainvälisessä mittakaavassa perustuu tulevaisuudessa yhä vähemmän tuotannontekijöihin tai luonnonvaroihin. Alueellisilla tai kansallisilla päätöksillä luodut kilpailuedut ratkaisevat. Esimerkiksi koulutetun työvoiman saatavuus ja teknologinen infrastruktuuri ovat tällaisia uusia kilpailuetuja (Väyrynen 1999, 83-85).

Perinteisesti ulkomaiset yritykset ovat investoineet Suomeen vähemmän kuin suomalaiset yritykset ovat investoineet ulkomaille. Tänä päivänä kehitys on kuitenkin hieman muuttanut suuntaansa ja ulkomaisten sijoitusten lisääntyminen on saanut aikaan keskustelua ja pelkoa siitä, että kansallinen vaikutusvalta vähenee ja teollisuuden kasvuedellytykset heikkenevät. Tämä ei kuitenkaan ole täysin osoittautunut paikkansapitäväksi, sillä ulkomaiset sijoitukset ovat saaneet aikaan myös myönteisiä vaikutuksia kansantalouteen. Ulkomaalaisomisteisia yrityksiä tutkittaessa on havaittu, että ne kasvavat keskimääräistä nopeammin ja niiden pääoman tuotto on keskimääräistä korkeampi. Lisäksi tutkimuksista on selvinnyt, että ulkomaalaisomituksen myönteisiä vaikutuksia ovat kansainvälisten markkinointikanavien ja jakeluteiden avautuminen sekä markkinointiosaimisen lisääntyminen. Huomionarvoista on myös se, että ulkomaiset yritykset ovat tulleet Suomeen pääosin yritysostoin (Väyrynen 1999, 98-100).

Globalisaatiota terminä käytetään tieteellisessä kirjallisuudessa monissa yhteyksissä ja sillä on monia muotoja, kuten esimerkiksi kulttuurinen, poliittinen, sosiaalinen, teknologinen, teollinen ja taloudellinen globalisaatio. Tässä tutkimuksessa keskitytään viimeisimpään. Taloudellisella globalisaatiolla tarkoitetaan dynaamista ja moniulotteista taloudellisen yhdentymisen prosessia, jossa kansalliset resurssit liikkuvat yhä enemmän maailmanlaajuisesti samalla, kun kansalliset taloudet tulevat riippuvaisemmiksi toisistaan. Käytännössä tämä tarkoittaa, että poikkikansallisen kaupan, pääomavirtojen ja muuttoliikkeen avulla saavutetaan parempaa taloudellisten toimintojen yhteyttä (Sliburte ja Ostaseviciute 2009, 948). Osterhammel ja Petersson (2005, 182) määrittelevät taloudellisen globalisaation kansantalouksien välisten esteiden vähentämiseksi ja siirtämiseksi sekä tavaroiden, pääoman, palveluiden ja työvoiman liikkuvuuden tukemiseksi.

Taloudellisen globalisaation keskeisimpiä toimijoita ovat monikansalliset yritykset (MNE⁵). MNE voidaan Bannokin ja Manserin (2007, 182) mukaan määritellä yritykseksi, jolla on tuotantoa tai muita toimintoja päätoimipaikan ulkopuolisissa maissa. Jonesin ja Wrenin (2006, 8) mukaan monikansallinen yritys voidaan määritellä niin, että sillä on toimipaikkoja useassa eri valtiossa ja että nämä toimipaikat voivat toimia yhteistyössä keskenään. MNE voi olla myös julkisesti tai yksityisesti omistettu ja sillä on

⁵ Multinational Enterprise

usein samankaltainen strategia useissa päätöksenteon toimipaikoissa. Lisäksi monikansallisen yrityksen päätarkoituksena on usein jakaa tietoa, resursseja ja vastuita useiden eri toimipaikkojen kesken. Tällaisten monikansallisten yritysten määrä ja merkitys kasvaa jatkuvasti.

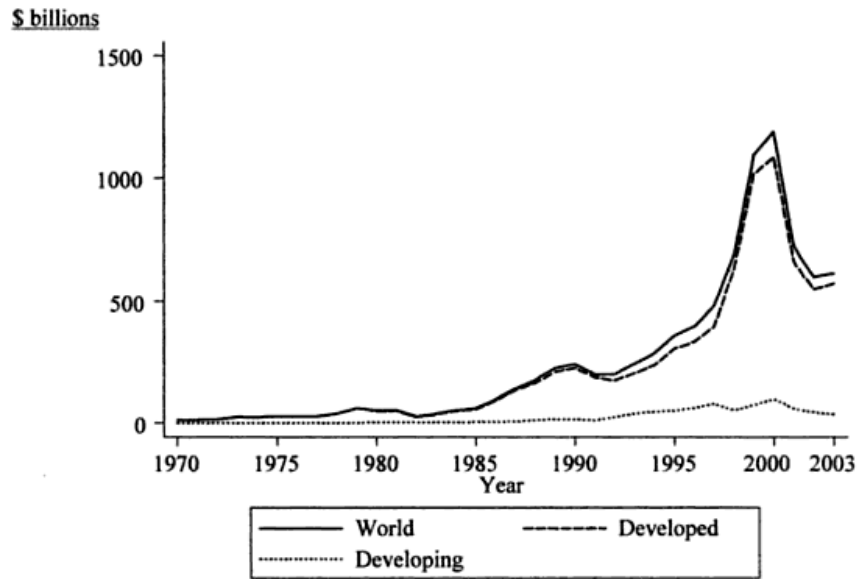
Monikansallisten yritysten merkitystä on kuitenkin vaikeaa arvioida, koska tarkkoja tilastoja monikansallisista yrityksistä omistuspohjaisesti ei ole. Jones ja Wren (2006, 8) ovat arvioineet, että MNE:t edustavat jo kymmentä prosenttia koko maailman bruttokansantuotteesta⁶. Lisäksi on arvioitu, että ne edustaisivat koko maailman viennistä jo yhden kolmasosan (Jones ja Wren 2006, 8; UNCTAD 2009, 21). Toisaalta taas OECD:n (2007, 63) mukaan MNE:t vastaavat jopa kahta kolmasosaa maailman kaupasta. Yhä suurempi osa maailman kaupasta nykyään myös monikansallisten yritysten sisäisenä kauppana.

Kansainvälisessä viitekehyksestä tarkasteltuna aluetalouksille on yhä tärkeämpää se, mistä ne saavat rahoituksensa toimintaansa. Tärkeä kysymys on se, riittääkö pelkkä tulorahoitus kattamaan kaikki toiminnasta aiheutuneet kulut ja tulevat investoinnit vai tarvitaanko pääomaa kenties yrityksen ulkopuolelta. Yksi ja yhä yleisempi tapa rahoittaa yritysten toimintaa on ulkomainen suora investointi (FDI⁷). Jones ja Wren (2006, 7) ovat määritelleet sen prosessiksi, jossa jonkin tietyn maalainen yritys tarjoaa pääomaa jo olemassa olevalle tai perustettavalle yritykselle, joka sijaitsee jossain toisessa maassa.

Monikansallisten yritysten kehityksen on mahdollistanut pääasiassa samat tekijät kuin jo esitellyt Suomen talouden kehitykseen vaikuttavat tekijät, etenkin juuri tietoteollisuuden läpimurto. Sen jälkeen kasvu on ollut nopeaa. Seuraava kuvio 5 havainnollistaa hyvin ulkomaisten suorien investointien kehittymistä viimeisimpinä vuosikymmeninä:

⁶ Tietyn maan tuotantoyksiköiden tuottamien lopputuotteiden summaa tietyllä aikavälillä

⁷ Foreign Direct Investment



Kuvio 5 Globaalit FDI virrat, 1970-2003 (Jones ja Wren 2006, 15⁸)

Vuosina 1970-2000 ulkomaiset suorat investoinnit ovat kasvaneet suhteellisen tasaisesti vauhtia. Pieniä notkahduksia on ollut taloudellisten taantumien, maiden välisten rajoitusten ja valuuttakurssien heilahteluiden vuoksi. Viimeisin lasku vuoden 2000 jälkeen selittyy maailmantalouden hidastumisella, alemmilla osakemarkkinoiden hinnoilla ja pienemmillä yritysten tuloksilla. Huomionarvoista on myös se, ettei kehittyvät maat ole kasvaneet samassa suhteessa kuin kehittyneet maat (Jones ja Wren 2006, 15-16).

Syitä ja etuja yritysten monikansallistumiselle on monia ja niistä on kehitetty useita erilaisia teorioita. Ehkä tunnetuin niistä on alun perin John Dunningin (1977) kehittämä oletus (The Eclectic Theory) siitä, että monikansallisen yrityksen edut voidaan jakaa kolmeen ryhmään: omistajuus, sijainti ja sisäistäminen. Tätä voidaan kutsua myös OLI-viitekehykseksi⁹ (Cantwell ja Narula 2001, 157-158). Welch, Benito ja Petersen (2007, 30-31) ovat kuvanneet viitekehyksen kolmen kysymyksen sarjana, jotka vastaavat seuraaviin kysymyksiin:

- Tulisiko yrityksen kansainvälistyä (omistajuus)?
- Missä tuotanto sijaitsee (sijainti)?
- Onko yrityksellä oma tuotantoyksikkö ulkomailla vai tuotetaanko alihankintana (sisäistäminen)?

Omistuksen näkökulmasta yrityksellä tulee siis olla jokin sellainen kilpailuetu, että se pärjää uudella alueella paikallisia, jo olemassa olevia, yrityksiä paremmin. Kilpailuedul-

⁸ Alkuperäinen lähde: UNCTAD, Foreign Direct Investment Database, 2005

⁹ Ownership, Location and Internalization

la tarkoitetaan tässä tapauksessa esimerkiksi jotakin ylivoimaista osaamista, jonka tuonti tietylle alueelle muodostaa ainutlaatuisen mahdollisuuden suhteessa paikallisiin kilpailijoihin. Jos yrityksellä on jokin tällainen kilpailuetu, kannattaa sen kansainvälistyä ja siirtyä viitekehyksessä seuraavaan kysymykseen eli sijaintiin. Seuraavan kysymyksen ydinajatuksena onkin siis se, että kannattaako yrityksen viedä valmiita tuotteita vai perustaa kokonaan oma tuotantoyksikkö uudelle alueelle. Tuotantoyksikön perustamiseen vaikuttaa huomattavasti se, tarjoaako paikallinen alue kannattavat edellytykset toiminnalle (esimerkiksi veroetuja tai edullista työvoimaa). Mikäli alueen tarjoamat edut ovat kannattavia, tulee yrityksen viimeisenä mieltä tuottaako palvelut alueella itse vai paikallisen alihankkijan kautta. Mikäli yritys kysymysten jälkeen päättää tuottaa palvelut itse ja haluaa siirtyä uudelle alueelle, tekee se sinne suoran investoinnin (Welch, Benito ja Petersen 2007, 30-31).

Tarkastellaan seuraavaksi monikansallisten yritysten päätöksentekoa. Tärkeää on se, saavatko pienet ulkomaiset tytäryhtiöt äänensä kuuluviin koko MNE:n tasolla, vai tuleeko päätökset alueellisiin toimintayksiköihin täysin ulkoisesti. Birkinshaw ja Ridderstråle (1999, 149-166) ovat tutkineet monikansallisten yritysten tytäryhtiöiden aloitteita ja niitä vastustavia tekijöitä konserneissa. Tuloksensa he ovat muodostaneet tutkittuaan 44 erilaista tytäryhtiöiden aloitetta, jotka ovat tulleet joko hyväksytyiksi tai hylätyiksi. Heidän mukaansa tytäryhtiöiden aloitteet voidaan jakaa sisäänpäin keskitetyiksi ja ulospäin keskitetyiksi. Ensimmäisen ryhmän muodostavat aloitteet, jotka toteutuvat perinteisen ”alhaalta ylöspäin” kulkevan prosessin kautta. Tällaisia aloitteita ovat esimerkiksi ehdotukset suurista investoinneista tai jonkin valmiin toiminnon tehostamisesta. Toisen ryhmän muodostavat aloitteet, jotka toteutuvat konsernin ulkoisessa markkinaympäristössä. Tällaiset aloitteet syntyvät esimerkiksi vuorovaikutuksessa asiakkaiden kanssa. Ulkoisten aloitteiden tavoitteena ei ole niinkään tehostaa yrityksen sisäistä toimintaa vaan ennemminkin saada aikaa uusia tulonlähteitä yritykselle. Useimmiten aloitteet toteutuvat yrityksen ulkoisessa markkinaympäristössä. Perinteisesti tytäryhtiöt ovat heidän mukaansa tehneet harvoin aloitteita, vaikka niiden merkitys onkin hyvin suuri. Yksi syy aloitteiden tekemättömyydelle on se, että tytäryhtiöillä ei ole toimintaedellytyksiä niiden tekemiselle. Usein heillä ei ole vapautta ja näkyvyyttä suhteessa emoyhtiöön ja toisinaan myös organisaation jäykkä rakenne estää tiedon kulun suurimmat päätökset tekemään emoyhtiöön (Birkinshaw ja Ridderstråle 1999, 149-166).

Edellä kuvattujen aloitteiden teon ongelmien pohjalta seuraavaksi tarkastellaan yritysten johtamista yli valtioiden rajojen. Monikansallisten yritysten johtaminen ei ainoastaan aseta haasteita yrityksen johdolle vaan se myös avaa monia uusia mahdollisuuksia. Se mahdollistaa yritysten pääsyn uusille markkinoille ja erikoistuneisiin tuotannontekijöihin. Se myös edesauttaa yrityksiä saamaan uutta tietoa tulevaisuuden tuotekehitystä ja kilpailua varten. Kansainvälistyminen antaa myös johtajille itselleen uusia näkökulmia johtaa organisaatiota eri tavalla kuin ennen ja kenties entistä huomattavasti tehok-

kaammin. Haasteina monikansallisen yrityksen johtamisessa voitaisiin pitää muun muassa erilaisten kulttuurien yhteentörmäyksiä, erilaisia toimintamalleja ja yrityskulttuureja sekä eri valtioiden eroavia lainsäädäntöjä.

Mitä hyötyä alueelliset taloudet sitten mahdollisesti saavat monikansallisten yritysten tulosta alueelle? Ari Karppisen (2009, 9) mukaan yleisimpiä ulkomaisen omistuksen mukanaan tuomia etuja aluetaloudelle ovat uudet innovaatiot ja osaaminen, investoinnit ja rahoitus. Lisäksi ulkomainen omistus saattaa synnyttää uutta yritystoimintaa ja lisätä työllisyyttä ja ennen kaikkea tehostaa alueen markkinoiden toimintaa. Tavallinen ulkomaiseen omistukseen menevä paikallinen yritys on suurehko, sillä on osaavaa työvoimaa, hyvä teknologinen osaaminen ja erinomainen tuottavuustaso (Jones ja Wren 2006, 72).

Monikansallisen yrityksen tytäryhtiöksi muuttumisessa on alueellisesta näkökulmasta katsottuna kuitenkin myös varjopuolensa. Ulkomaalaiset emoyhtiöt saattavat esimerkiksi siirtää helpommin kokonaisia toimipaikkoja eri maihin huomioimatta lainkaan aluetaloudellisia vaikutuksia. Lisäksi monikansallinen yritys voi helposti ostaa myös alihankintana olevia tuotteita ulkomailta oman konsernin yrityksestä kuin tukea paikallisia alihankkijoita, koska konserni voi itse määrittää sisäiset hintansa hyvin pitkälle. Tämän tutkimuksen tarkoituksena onkin selvittää, miten hyvin tytäryritykset ovat sitoutuneet alueellisesti ja miten konsernin sisäinen hinnoittelu on toteutettu. Tarkastellaan seuraavassa kappaleessa Satakunnan aluetaloutta ja sen kansainvälisyyttä tutkimuksen taustatiedoksi.

2.2 Satakunnan alueellinen kilpailukyky globaalissa taloudessa

Satakunnan kilpailukykyä ei ole juuri tarkasteltu aiemmin kansainvälisten yritysten näkökulmasta. Kuten jo aiemmin on tuotu esille, tämän tutkimuksen keskeisempänä tavoitteena on selvittää ne alueelliset menestystekijät, jotka houkuttelevat ja pitävät ulkomaalaisomisteisten yritysten yksikköjä Satakunnassa. Edellisessä kappaleessa tarkasteltiin alueellista kilpailukykyä ja emoyritysten motiiveja kansantaloudellisessa viitekehksessä yleisellä tasolla. Tässä kappaleessa tarkastellaan Satakunnan kilpailukykyä ja kansainvälisyyttä alueellisesti tutkimuksen taustatiedoksi.

Vaikka tytäryhtiötaloutta ei ole juurikaan tutkittu ennen tätä käsillä olevaa, jo aiemmin esiteltyä, MENSA -hanketta lukuun ottamatta, on Satakunnasta tehty kuitenkin muunlaisia aluetaloudellisia tutkimuksia. Vähäsantanen, Karppinen ja Laamanen (2007,13) ovat tutkineet Satakunnan alueellisia kilpailukykyresursseja ja yritysten kilpailukykyä. Tutkimus jakautui kolmeen tutkimuskysymykseen. Ensimmäisen tutkimusongelman tarkoituksena oli selvittää Satakunnan keskeisimmät kilpailukykyresurssit suhteessa koko maan keskimääräiseen kehitykseen. Toisen kysymyksen tavoitteena oli

kartoittaa maakunnan yritysten kilpailukykyedellytykset suhteessa valtakunnassa ylipäätään toimiviin yrityksiin. Viimeisen tutkimusongelman tavoitteena oli löytää yhtymäkohtia kilpailukykyresurssien ja yritystason aineistosta esiin tulevien menestys- ja uhkatekijöiden välille.

Satakunnan suhteellisia vahvuuksia voidaan katsoa olevan saavutettavuus, väestötiheydellä mitatut agglomeraatioedut¹⁰ ja keskiasteen tutkinnon suorittaneiden osuus väestöstä. Saavutettavuuden osalta erityisesti vientimenestys sekä maantie- ja lentoliikennesaavutettavuus olivat vahvuuksia. Toisaalta toiset toimialat saattoivat pitää saavutettavuutta juuri epävarmuustekijänä. Huomattavimpia heikkouksia Satakunnassa ovat alhaiset T&K –menot suhteessa arvonlisäykseen asukasta kohden ja alhainen ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus 15 vuotta täyttäneistä. Toisin sanoen Satakunnan innovaatioaktiivisuus ei tue tarpeeksi toimialoja. Myöskään keskimääräinen työskentelyaika kaikista työskentelyvuosista tietojenkäsittelyalalla on suhteessa muihin alueisiin pienempi (Vähäsantanen ym. 2007, 3).

Johtopäätöksenä voitaisiin todeta edellä esitellyn tutkimuksen pohjalta, että ulkomalaisia yrityksiä voisi kiinnostaa Satakunnassa sen sijaintiedut. Vastaavasti taas korkean osaamisen kannalta Satakunta ei välttämättä houkuttelisi ulkomaisia suoria investointeja niin paljoa. Satakunnan vetotekijöitä ulkomaisesta näkökulmasta tarkastellaan kuitenkin vielä lisää kappaleessa 4 suomalaisten tytäryritysten haastattelujen pohjalta. Taulukko 2 havainnollistaa Satakunnan alueellisia kilpailukykyresursseja. Tummennetut kohdat tarkoittavat sitä, että ero on merkittävä.

¹⁰ Ts. keskittymisedut

Taulukko 2 Satakunnan alueelliset kilpailukykyresurssit: suhteelliset heikkoudet ja vahvuudet 1995–2005 (mukaiillen Vähäsantanen, Karppinen ja Laamanen 2007, 93)

Alueellisen kilpailukykyyn ulottuvuudet	Suhteellinen vahvuus: mittari suhteessa maahan keskimäärin	Suhteellinen heikkous: mittari suhteessa maahan keskimäärin
Inhimillinen pääoma	<ul style="list-style-type: none"> • Keskiasteen tutkinnon suorittaneiden osuus väestöstä 2005 • Työttömyysaste 2006 • Osallistumisasteen kehitys 1995-2005 • Kokemus-, ammatillinen ja muu inhimillinen pääoma 	<ul style="list-style-type: none"> • Tutkinnon suorittaneiden osuus väestöstä ja 15 vuotta täyttäneistä 2005 • Korkea-asteen tutkinnon suorittaneiden osuus väestöstä ja 15 vuotta täyttäneistä 2005 • Ylemmän korkea-asteen tutkinnon suorittaneet 15 vuotta täyttäneistä 2005 • Työllisyyden ja työllisyysasteen kehitys 1995-2005 • Työttömyysasteen kehitys 1995-2005
Innovaatiot	<ul style="list-style-type: none"> • Yritysten Suomessa hakemien patenttien osuuden kehitys kaikista patenteista 2000-2004 • Korkean keskitason tuotannon työllistävyys 2002₁ 	<ul style="list-style-type: none"> • T&K menot/arvonlisäys kehitys 1995-2005 • T&K menot/asukas 2005 • T&K menot/asukas muutos 1995-2005 • Patenttihakemusten määrä/väestö ja patenttihakemusten määrä/yritysten lukumäärä • ICT-alalla suoritettujen henkilöstövuosien osuus kaikista henkilöstövuosista 1993-2004₂ • Keskimääräinen teknologian aste₁
Keskittyminen	<ul style="list-style-type: none"> • Väestötiheys • Keskittymisestä hyötyvien toimialojen työllisten osuus kaikista työllisistä₃ • Keskittymisindeksi₄ 	<ul style="list-style-type: none"> • Työllisten toimialajakauman keskittyneisyys • Muuta yritystoimintaa tukevan liike-elämän palvelujen työllisten osuus kaikista työllisistä
Saavutettavuus	<ul style="list-style-type: none"> • Maantiesaaeutettavuusindeksi₅ • Ulkomaankauppasaavutettavuus avoimuusindeksillä mitaten 1995-2005₆ 	

1 Luokittelu perustuu Tilastokeskuksen tekemiin OECD:n suositusten mukaisiin teknologiatelokuoituksiin.

2 ICT-ala tässä yhteydessä tarkoittaa pelkästään tietojenkäsittelypalveluja. Vertailussa on mukana Satakunnasta vain Porin seutukunta.

3 Satakunnan keskittymisestä hyötyvien toimialojen työllisyysosuus on lähellä koko maan osuutta. Kuitenkin jalostuksen osuus työllisistä on Satakunnassa lähes kolmannes vuonna 2004, kun vastaava osuus koko maassa on neljännes.

4 Keskittymisindeksi laskettuna väestön tiheyden, keskittyvien toimialojen osuuden työllisistä, liike-elämänpalvelujen osuuden työllisistä ja suurimman toimialan osuuden työllisistä painottamattomana keskiarvona.

5 Maantiesaaeutettavuusindeksi on laskettu alueen keskimääräisenä, tieverkkoa pitkin mitattuna etäisyytenä muun Suomen väestöstä.

6 Avoimuusindeksi on laskettu teollisuuden viennin osuudella arvonlisäyksestä. Mittarilla mitataan vientimenestystä.

Vähäsantanen ym.(2007, 3-5) tutkimuksessa havaittiin kuitenkin myös, että satakuntalaisten toimialojen kannattavuus ja vakavaraisuus ovat olleet varsin hyvät verrattuna koko maan vastaaviin toimialoihin tai Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin. Liikevaihdon kasvattamisessa ovat Satakunnassa pärjänneet suhteellisen hyvin kemian-

teollisuus, metsäteollisuus sekä elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus. Tästä voidaan vetää johtopäätös, että ulkomaalaisia monikansallisia yrityksiä houkuttelee Satakuntaan myös kannattavuus, etenkin teollisuuden alueella.

Globaalisti kilpaileville ja kasvaville teollisuuden toimialoille on luonteenomaista Satakunnassa se, että kriittiset menestystekijät liittyvät yritysten omiin, ei niinkään alueen tarjoamiin, resursseihin. Näitä ovat esimerkiksi seuraavat tekijät:

- T&K –toiminta
- Osaaminen
- Innovatiivisuus
- Inhimillinen pääoma
- Liiketoimintaosaaminen

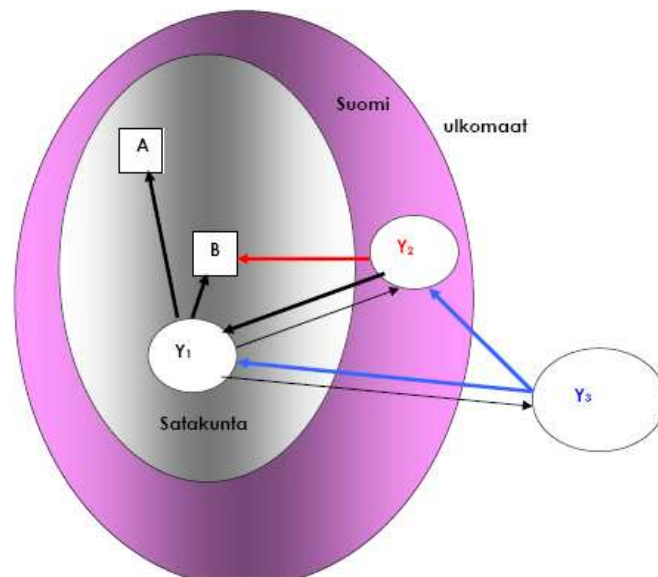
Lisäksi jatkuvasti kiristyvässä kansainvälisessä kilpailussa korostuvat kustannustehokkuus, jalostusasteen nostaminen ja massaräätälöinti. Epävarmuustekijöinä Satakunnassa voidaan pitää yleisiä maailmanlaajuisia tekijöitä, kuten esimerkiksi kovenevaa kilpailua, kiinailmiotä, tuontia, valuuttakursseja, päästökauppaa sekä raaka-aineiden hintakehityksiä (Vähäsantanen ym. 2007, 3-4). Tämän tutkimuksen kannalta mielenkiintoista on esimerkiksi se, hyödyntävätkö monikansalliset yritykset alueen koulutettua työvoimaa, vai tuleeko osaaminen organisaation sisältä jostakin muualta. Kiinnostavaa on myös se, investoivatko MNE:t paljon alueella toimiviin tytäryrityksiin ennen kaikkea pitkällä tähtäimellä.

Ulkomaalaisomisteisten yritysten satakuntalaisten tytäryritysten sitoutumisen ja kilpailukyvyyn tutkimista hankaloittaa ensinnäkin se, ettei yritysten määrästä tai muista tiedoista ole lainkaan olemassa olevaa tilastointia. Ari Karppinen (2009, 31) on tutkinut tätä problematiikkaa tämän käsillä olevan hankkeen ensimmäisessä osassa. Aiheesta jo olemassa olevat tilastot¹¹ eivät ota huomioon maakuntia erikseen eivätkä sisällä erikseen yksittäisen yritystason tietoja omistuspohjaisesti.

Karppinen (2009, 40-42) on kuvannut satakuntalaista tytäryhtiötaloutta Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin aineistojen valossa. Hänen mukaansa on olemassa kolmenlaisia maantieteellisesti jakautuneita yrityksiä, joilla on useanlaisia päätöksenteon autonomisuuteen liittyviä suhteita toisten yritysten kanssa. Yhden luokan muodostavat itsenäiset yritykset, joilla voi olla yksi tai useampia toimipaikkoja Satakunnassa. Tällöin yritys on riippuvainen ainoastaan markkinoiden kautta muista yrityksistä. Toisen ryhmän muodostavat satakuntalaiset yritykset, jotka voivat olla osa kansallista konsernia. Tällöin emoyrityksen suorat ja välilliset omistussuhteet ovat maakuntien ylittäviä ja voidaan olettaa, että tällaisella konserniyrityksen asemalla on merkitystä alueelli-

¹¹ Mm. Suomen pankin maksutasetilasto ja Tilastokeskuksen ”Ulkomaaiset tytäryhtiöt Suomessa” –tilasto

selle sitoutumiselle. Kolmanneksi luokaksi voidaan katsoa monikansallisia konserneja. Kuvio 6 havainnollistaa satakuntalaista tytäryhtiötaloutta.



Kuvio 6 Satakuntalainen tytäryhtiötalous Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikka aineistojen valossa (Karppinen 2009, 42)

Kuviossa Y:t tarkoittavat edellä kuvattuja erilaisia yrityksiä ja A sekä B ovat toimipaikkoja Satakunnassa. Tässä tutkimuksessa huomio keskittyy ulkomaisessa kontrollissa oleviin monikansallisten yritysten tytäryhtiöihin, jotka sijaitsevat Satakunnassa. Tällaisia yli 100 henkeä työllistäviä yrityksiä on Satakunnassa kymmenkunta. Tähän tutkimukseen on valittu kaikki 100-250 henkeä työllistävät yritykset. Tällaisia yrityksiä on viisi. Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan tämän tutkimuksen kohteeksi valittuja yrityksiä taloudellisen menestymisen näkökulmasta.

3 KOHDEYRITYSTEN TALOUDELLINEN MENESTYMINEN

3.1 Tilinpäätösanalyysi

Kuten tämän tutkimuksen kappaleessa 1.4.1 todettiin, tilinpäätösanalyysissä verrataan eri yritysten taloudellista tilaa jollakin tietyllä ajanhetkellä ja yksittäisten yritysten tai yritysjoukon taloudellista kehittymistä eri ajanjaksoina (Kallunki ja Kytönen 2007, 14). Tämän kappaleen tarkoituksena onkin ensin tarkastella tilinpäätösanalyysiä käsitteenä ja sen jälkeen siirtyä tarkastelemaan valittujen taloudellisten toimintaedellytysten tunnuslukujen teoriaa sekä valituista kohdeyrityksistä saatuja tuloksia. Lopputuloksena pyritään määrittämään valittujen yritysten taloudellinen menestyminen vuosina 2005-2008. Taloudellisella menestymisellä tarkoitetaan yrityksen hyvää taloudellista suorituskykyä eli niitä toimintaedellytyksiä, joita voidaan mitata tilinpäätöstietojen perusteella (Laitinen 1989, 11).

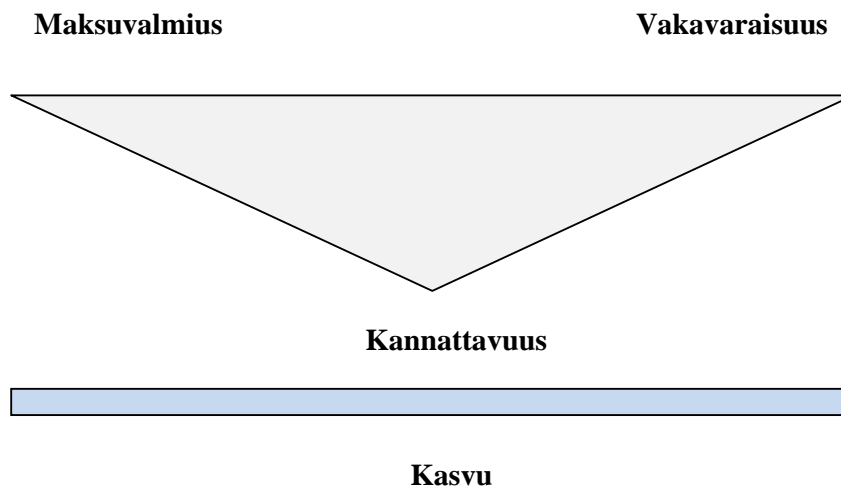
Niskanen ja Niskanen (2003,10) ovat määritelleet tilinpäätösanalyysin kehittyneeksi analyysiksi, jossa yritysten taloudellisen menestymisen osatekijöitä ja niiden kehittymistä tarkastellaan useiden eri tunnuslukujen ja muiden menetelmien avulla. Pelkkien lukujen lisäksi pyritään analysoimaan myös niiden taustalla olevia tekijöitä. Myös Laitinen (1989, 14) on määritellyt tilinpäätösanalyysin yrityksen taloudellisen tilan arvioimiseksi tilinpäätöstietojen avulla. Laitinen (1994, 29) on myös kuvannut tilinpäätösanalyysin vaiheet seuraavasti:

- tilinpäätöstietojen muokkaus
- mittauksen kohteiden valinta
- mittareiden valinta
- mittareiden laskeminen ja vertaaminen
- tulosten havainnollistaminen
- tulkinta ja johtopäätösten teko
- arvio yrityksen toimintaedellytyksistä ja tulevaisuudesta

Mikäli tulokset eivät olisi riittäviä tulkinnan ja johtopäätösten teon jälkeen, tulisi analyysin tekijän vielä uudelleen pohtia mittauksen kohteiden valintaa.

Leppiniemi ja Kykkänen (2005, 123) ovat jakaneet taloudelliset toimintaedellytykset kahteen pääryhmään: kannattavuuteen ja rahoitukseen. Rahoituksessa analysoidaan heidän mukaansa vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta. Toimintaedellytyksiä voidaan tarkastella myös niin sanotun terveyskolmion avulla. Sen mukaan maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden ollessa hyvät, voi yritys toimia kannattavasti ja sitä myötä kasvaa (Laiti-

nen ja Laitinen 2004, 243). Tässä esittämistavassa kannattavuus toimii edellytyksenä kasvulle. Kuvio 7 havainnollistaa yrityksen terveyskolmiota.



Kuvio 7 Yrityksen taloudelliset toimintaedellytykset terveyskolmiona (Mukaihen Laitinen ja Laitinen 2004, 243)

Tässä tutkimuksessa keskitytään tarkastelemaan kannattavuuden, vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kasvun tunnuslukuja. Koska tutkimuksen tarkoituksena on selvittää pääasiassa tytäryhtiöiden menestymistä ja kasvua Satakunnan alueella, keskitytään tilinpäätösanalyysinkin osalta kannattavuuden ja kasvun tunnuslukuihin. Tämän vuoksi maksuvalmiudesta ja vakavaraisuudesta tarkastellaan ainoastaan yhtä tunnuslukua kummastakin ja ne esitellään yhtenä kappaleena, yritysten rahoitusasemana.

Koska pelkkien tunnuslukujen laskeminen ei riitä tilinpäätösanalyysissä, vertaillaan lukuja Yritystutkimusneuvottelukunnan määrittämiin viitearvoihin ja Tilastokeskuksen PX-Web -tietokannan koko teollisuustoimialan valtakunnallisiin tunnuslukuihin vuosilta 2005-2008. Vertailuryhmän valinnan problematiikkaa tarkasteltiin jo aiemmin tämän tutkimuksen kappaleessa 1.5.1 Tunnuslukuanalyysin aineisto. Yleisesti ottaen vertailumenetelmät voidaan jakaa yritysten sisäiseen vertailuun, toimialavertailuun ja yritysten väliseen vertailuun. Ensimmäisellä tarkoitetaan niin sanottua aikasarjaverailua, jonka tavoitteena on seurata yhden yrityksen tunnuslukujen ajallista kehityssuuntaa ja verrata sitä pitkän aikavälin kehitykseen. Toisella vertailutyypillä eli toimialavertailulla tarkoitetaan sitä, että tunnuslukua vertaillaan saman toimialan muiden yritysten tunnuslukujen keskiarvoon. Tällöin voidaan huomioda toimialalle yhteisten tekijöiden vaikutus. Yritysten välisellä vertailulla taas vastaavasti tarkoitetaan sitä, että tarkasteltavan yrityksen tunnuslukuja verrataan muihin saman toimialan yrityksiin (Niskanen ja Niskanen 2003, 197-198).

Tässä tutkimuksessa tehdään valittujen tunnuslukujen kohdalla aikasarjaverailua neljän vuoden aikajänteellä. Viitearvojen ja Tilastokeskuksen tunnuslukujen lisäksi yritysten arvoja verrataan myös keskenään sillä perusteella, että ne ovat kaikki kuitenkin teollisuuden toimialalta ja ulkomaalaisomisteisia. Mitään yleistettävää vertailua tästä ei kuitenkaan voida tehdä. Kiteytetysti voidaan sanoa, että ainoa niin sanotusti puhdas vertailu voidaan tehdä Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin. Muu vertailu antaa ainoastaan suuntaa todellisuudesta.

Tunnuslukuanalyysin hyödyntämisessä on myös rajoituksia. Ongelmana on usein tunnuslukujen runsaus. Erityisen tärkeää on, että valitut tunnusluvut ovat valideja eli että ne mittavat sitä, mitä niiden on tarkoituskin mitata. Tunnuslukujen tulee olla myös luotettavia. Tällä tarkoitetaan sitä, että tunnusluku ei saa olla riippuvainen mittajasta. Tämä on yksi heikoimmista kohdista tilinpäätösanalyysissä, koska analysoitaessa käytetään paljon harkinnanvaraisuutta. Usein analysoijat saattavat saada hyvinkin erilaisia tuloksia, vaikka he käyttävät samoja tunnuslukujen nimiä. Viimeisin huomio tunnuslukuanalyysiä tehtäessä on se, että tutkijan tulee todella ymmärtää tunnusluvun laskukäytäntö (Salmi 2006, 127-128).

Seuraavaksi tarkastellaan jokaista toimintaedellytystä ja sen tunnuslukuja erikseen. Ensin tarkastellaan tutkimuksen kannalta tärkeintä toimintaedellytystä eli hyvää kannattavuutta ja tämän jälkeen syvennyttään tarkastelemaan kannattavuuteen vaikuttavaa rahoitusasemaa eli vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta omana kappaleenaan. Lopuksi tarkastellaan kohdeyritysten kasvun kehittymistä vuosina 2005-2008.

3.2 Kannattavuus

Kannattavuudella tarkoitetaan yleisesti ottaen sijoitetulle pääomalle saatavaa tuottoa. Se voidaan määritellä myös yrityksen kyvyksi tuottaa uhraamallaan menoilla pitkällä aikavälillä tuloja. Mitä enemmän ja mitä nopeammin yrityksen uhraamat menot synnyttävät tuloja sitä kannattavampaa sen toiminta on. Sijoittajan näkökulmasta kannattavuus voidaan määritellä niin, että sijoittamallaan pääomalla saadaan tuottoa pitkällä aikavälillä (Laitinen 1994, 40-41).

Kannattavuutta arvioitaessa voidaan erottaa kaksi lähestymistapaa, jotka poikkeavat toisistaan sen mukaan tarkastellaanko kannattavuutta yrityksen oman pääoman vai siihen sijoitetun kokonaispääoman mukaan. Koko pääoman kannattavuuden tulee olla hyvä, jotta yrityksen toimintakyky säilyy hyvänä. Lisäksi koko pääoman hyvä kannattavuus mahdollistaa yrityksen monipuolisen kehittämisen. Vastaavasti yksittäisen omistajan sijoitetun pääoman näkökulmasta on olennaista, että yritys antaa hyvän tuoton suhteessa sisältämäänsä riskiin. Jotta liiketoiminta ylipäättensä on mahdollista, tulee yrityk-

sellä olla kohtuullinen kannattavuus (Laitinen 1994, 40-41). Kannattavuutta voidaan kuvata myös absoluuttisena kannattavuutena tai suhteellisena kannattavuutena. Absoluuttisella kannattavuudella tarkoitetaan esimerkiksi tuottojen ja kulujen erotusta. Suhteellisella kannattavuudella tarkoitetaan taas esimerkiksi sijoitetun pääoman tuottoastetta (Alhola ja Lauslahti 2002, 50).

Kannattavuutta voidaan parantaa yksinkertaisimmillaan tuottoja lisäämällä tai kustannuksia alentamalla. Yksi tärkeä työkalu kannattavuuteen vaikuttamisessa on katetuotto. Sillä tarkoitetaan sitä, kuinka paljon yritykselle jää myydystä tuotteesta katetta menojen jälkeen. Sen avulla saadaan selville tuottojen ja kulujen vaikutus kannattavuuteen (Mäkinen ja Söderström 2002, 156-161). Lisäksi kannattavuudesta voidaan laskea lukuisia erilaisia tunnuslukuja, joista tunnetuimpia ovat katetuoton ohella liiketulos, nettotulos, rahoitustulos sekä kokonaispääoman, sijoitetun pääoman ja oman pääoman tuottoprosentit (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 55-60).

Kannattavuuden tunnusluvut mittaavat yrityksen mennyttä kehitystä ja auttavat ennustamaan yrityksen tulevaisuuden kannattavuuden tasoa. Yrityksen nykyiset ja potentiaaliset omistajat sekä pitkän aikavälin rahoittajat hyödyntävät näitä tunnuslukuja investointipäätöksentekonsa tukena. Vastaavasti johtajat hyödyntävät tunnuslukuja tarkastellessaan yrityksen toiminnan kehitystä ja kestävyyttä. Kannattavuuden tunnuslukuja tulkittaessa on huomioitava se, että osakkeiden markkina-arvo ja yrityksen maksamat bonukset perustuvat usein kannattavuuteen. Tämän vuoksi johtajat pyrkivät pitämään yritysten toiminnan mahdollisimman kannattavana. Tämän vuoksi yritykseen sijoittavien omistajien ja muiden rahoittajien tulisi tarkastella ennen kaikkia yrityksen pitkäaikaista kannattavuutta (Terrell ja Terrell 2005, 284). Kannattavuus on myös edellytys yrityksen vakavaraisuuden turvaamiselle. Mikäli yritys on kannattava, sen ei tarvitse turvautua jatkuviin oman pääoman lisäsijoituksiin kannattavuuden ylläpitämiseksi. Mikäli yrityksen toiminta on kannattamatonta, se ei pysty investoimaan, koska tulorahoitus ei riitä investointeihin ja vieraan pääoman saanti hankaloituu vakavaraisuuden laskiessa (Aho ja Rantanen 1978,107-108).

Tässä tutkimuksessa kannattavuuden tarkastelulla on erityisen suuri merkitys. Mikäli yrityksillä on ollut hyvä kannattavuuden taso useamman vuoden ajan, voidaan olettaa, että ulkomaiset monikansalliset yritykset tulevat todennäköisesti pitämään yksikkönsä Satakunnassa jatkossakin. Lisäksi hyvä kannattavuus alueellisesti lisää ulkomaisia suoria investointeja Satakuntalaisiin toimipaikkoihin tulevaisuudessa. Tähän tutkimukseen on valittu tarkastelun kohteeksi liikevoittoprosentti, käyttökateprosentti ja sijoitetun pääoman tuottoprosentti. Seuraavaksi tarkastellaan kunkin tunnusluvun teoriaa erikseen ja sen jälkeen kohdeyritysten arvoja.

3.2.1 Liikevoittoprosentti

Liikevoitto kertoo, kuinka paljon liiketoiminnasta saatuja tuottoja on jäljellä ennen rahoituskuluja ja veroja. Varsinainen liikevoittoprosentti lasketaan jakamalla liikevoitto liiketoiminnan tuotoilla. Kaavana se voidaan esittää seuraavalla tavalla:

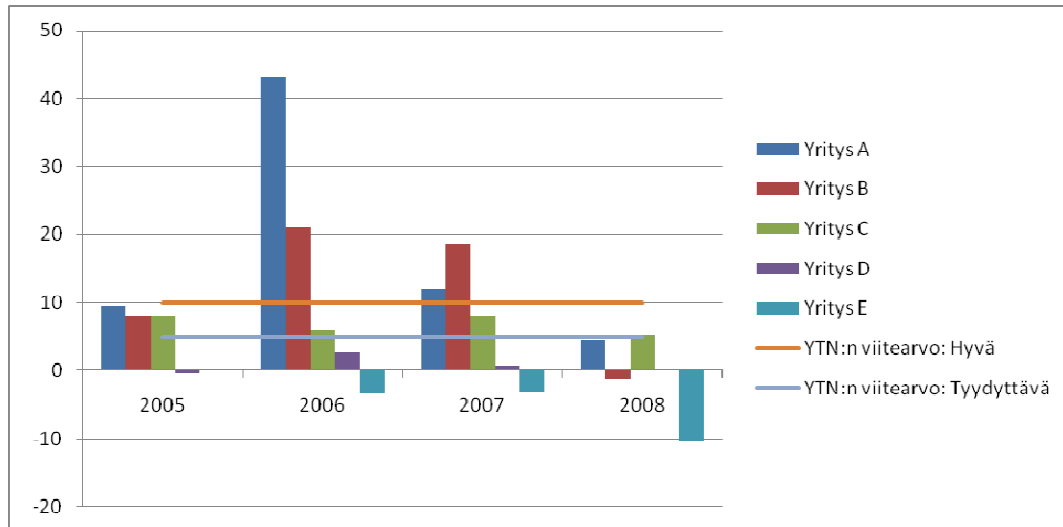
$$\text{Liikevoitto} - \% = \frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100\%$$

Liikevoittoprosentti soveltuu ennen kaikkea yksittäisten yritysten kehityksen vertailuun ja jossain määrin myös toimialan sisäiseen vertailuun. Liiketulosprosentti on liikevoittoprosentin kanssa rinnakkainen tunnusluku. Liiketulos on oikaistun tuloslaskelman välitulos eli se poikkeaa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta tehtyjen oikaisujen määrällä (Niskanen ja Niskanen 2003, 112-113). Yritystutkimusneuvottelukunta (2005, 56) on asettanut liiketulosprosentin arvioimiseksi seuraavat ohjeavot:

- yli 10% Hyvä
- 5-10% Tyydyttävä
- alle 5% Heikko

Liikevoittoprosentin ongelmana on se, että se kertoo joskus kannattavuutta enemmän yrityksen toimintapolitiikasta eli siitä, tehdäänkö hyvää tulosta suurella ja pienikatteisella myynnillä vai pienellä, mutta hyväkatteisella myynnillä. Pitkällä aikavälillä liikevoittoprosentin tutkiminen kuitenkin antaa huomionarvoista tietoa yritysten kehittymisestä (Leppiniemi ja Kykkänen 2005, 123-124).

Tässä tutkimuksessa vertaillaan tuloksia valitulla aikavälillä edellä esiteltyihin viitearvoihin, vaikka ne ovatkin ennen kaikkea liiketulosprosentille. Kuvio 8 havainnollistaa kohdeyritysten liikevoittoprosentin kehitystä vuosittain.



Kuvio 8 Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa viitearvoihin aikavälillä 2005-2008

Kuviossa on havaittavissa kohdeyritysten vuosittaiset liikevoittoprosenttien arvot. Kuten kuviosta voidaan havaita, liikevoittoprosentti on vuosina 2005-2007 ollut kolmen yrityksen kohdalla tyydyttävä tai jopa hyvä ja vastaavasti kahden yrityksen osalta heikko. Vuosi 2008 on suhteessa aiempiin vuosiin ollut heikko lähes kaikissa yrityksissä. Tämä selittyy pitkälle maailmantalouden heikkenemisellä ja vuonna 2008 alkaneella globaalilla finanssikriisillä. Huomattavaa on myös se, että samalla toimialalla toimivat yritykset ovat kehittyneet jonkin verran samalla tavalla. Yritykset A ja B ovat kummatkin metallitoimialalla ja niiden liikevoittoon vaikuttaa hyvin pitkälle raaka-aineiden hinnanmuutokset. Vuosina 2006 ja 2007 metallien raaka-aineet olivat huipussaan ja stabiloituiivat sitten vuoden 2008 aikana, joten se selittää paljon kyseisten yritysten liikevoiton kehitystä. Myös yritykset C ja D edustavat samaa toimialaa ja ovat kehittyneet hieman samansuuntaisesti. Yrityksen E heikkoa kehitystä voi selittää se, että paperituotteiden valmistuksen alalla on huomattavaa ylikapasiteettia, joka johtaa väistämättä siihen, että kilpailu laskee tuotteista saatavia hintoja ja tämä näkyy myös liikevoitossa pitkällä tähtäimellä. Yleisesti ottaen kuviota tarkasteltaessa voidaan sanoa, että liikevoittoprosentti on keskimäärin ollut kohdeyrityksissä kohtalaisella ellei joissakin jopa hyvällä tasolla. Seuraavaksi tarkastellaan kohdeyritysten käyttökateprosentteja.

3.2.2 Käyttökateprosentti

Käyttökateprosentti saadaan oikaistusta tuloslaskelmasta niin, että liiketulokseen lisätään sitä ennen tuloslaskelmassa olevat poistot ja arvonalennukset. Se kertoo liiketoiminnan tuloksen ennen poistoja ja rahoituseriä. Kaavana se voidaan esittää seuraavasti (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 55):

$$\text{Käyttökate} - \% = \frac{\text{Käyttökate}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100 \%$$

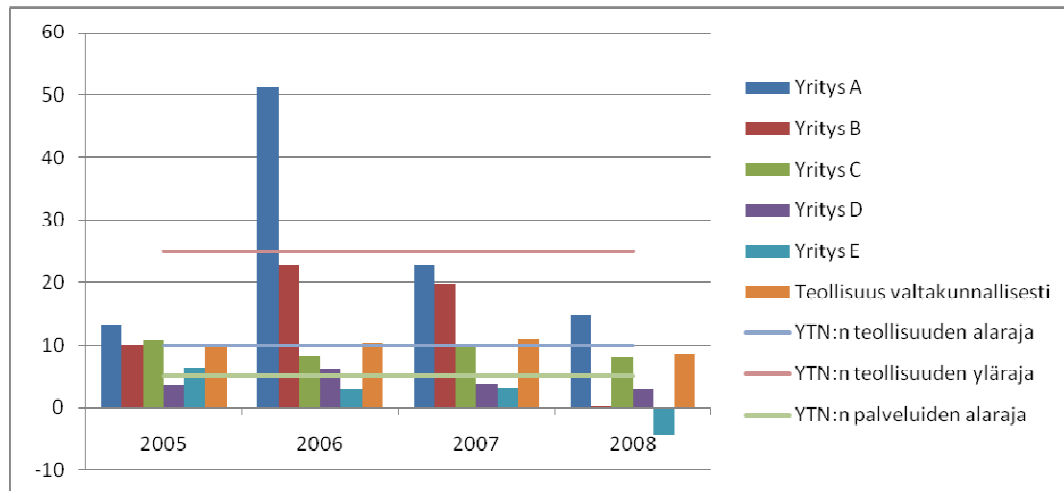
Kuten liikevoittoprosenttikin, on käyttökateprosentti voittoprosenttiperusteinen. Voittoa eli käyttökateä ei kuitenkaan suoraan nähdä tilinpäätöksestä ja siksi sitä pitää oikaista (Leppiniemi ja Kykkänen 2005, 124). Tunnusluvun vertailukelpoisuutta yritysten kesken heikentää se, että yritykset voivat joko vuokrata tuotantovälineensä tai omistaa ne itse. Mikäli yritykset omistavat tuotantovälineet itse, näkyvät kulut tuloslaskelmassa poistoina, kun taas vuokratulot sisältyvät liiketoiminnan muihin kuluihin ennen käyttökateä (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 56).

Käyttökateprosentille ei ole olemassa samanlaisia viitearvoja kuin liikevoittoprosentille, mutta yleisesti ottaen toimialojen käyttökateprosentit asettuvat seuraaviin vaihteluväleihin (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 56):

Teollisuus	10-25%
Kauppa	2-10%
Palvelu	5-15%

Tämän tutkimuksen osalta voidaan olettaa, että hyvä käyttökateprosentti asettuu välille 10-25%, koska yritysten toimialat ovat teollisuuden aloilta. On kuitenkin huomioitava, että osa kohdeyrityksistä on hyvin pitkälle palvelutoimintaa. Vaikka tuotetta tuotetaan itse, niin sitä räätälöidään pitkälle asiakkaan pyyntöjen mukaan. Tämä tarkoittaa sitä, ettei tuotetta voi ajaa linjastoilta massatuotantona, vaan linjastoja joudutaan jatkuvasti muuttamaan asiakkaiden tarpeita vastaaviksi. Siksi osassa yrityksistä voidaan katsoa käyttökateprosentin olevan kohtalaisen hyvä myös 5%:n tasolla.

Edellä esitelyjen vaihteluvälien lisäksi tutkimuksen kohteena olevien yritysten käyttökateprosentteja verrataan Tilastokeskuksen PX-Web -tilastosta saataviin teollisuuden tilinpäätöstietojen vuosittaisiin käyttökateprosentteihin. Saadut arvot eivät kuitenkaan ole täysin vertailukelpoisia kohdeyritysten arvojen kanssa, koska Tilastokeskuksen luvut sisältävät kaikkia teollisuuden toimialoja ja kohdeyritykset ovat vain kolmelta toimialalta. Arvot antavat kuitenkin hieman suuntaa yleisestä teollisuuden kehityksestä. Kuvio 9 havainnollistaa kohdeyritysten käyttökatearvoja.



Kuvio 9 Käyttökateprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin vaihteluväleihin ja Tilastokeskuksen teollisuuden tilinpäätöstietojen käyttökateprosenttiin aikavälillä 2005-2008

Yritykset A ja B ovat saavuttaneet hyvän käyttökateprosentin suhteessa koko teollisuuden toimialaan. Kuten jo liikevoittoprosentin kohdalla kappaleessa 3.2.1 todettiin, tämä selittyy pitkälti muun muassa raaka-aineiden hintojen nousulla aiempina vuosina ja vastaavasti niiden stabiloitumisella vuonna 2008. Koska yritykset C ja D ovat niin sanottuja B2B-yrityksiä¹², eivätkä saa tuottojansa massatuotantolinjoilta, voidaan heidän arvoaan tarkastella palvelutoimintoina, jolloin käyttökateprosentti todennäköisesti luonnostaankin jää hieman alhaisemmaksi. Kuten aiemmin myös esiteltiin, on paperituotteiden valmistajien alalla ylikapasiteettia. Tämä näkyy todennäköisesti myös yritys E:n liiketoiminnan tuotoissa ja katteissa. Yleisesti ottaen käyttökateprosentti on kuitenkin ollut positiivinen kaikissa yrityksissä, joten voidaan sanoa käyttökateprosentin olevan vähintään kohtuullinen. Seuraavaksi tarkastellaan yritysten kannattavuutta hieman eri näkökulmasta eli sijoitetun pääoman näkökulmasta.

3.2.3 Sijoitetun pääoman tuottoprosentti

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti mittaa sitä tuottoa, joka on saatu yritykseen sijoitetulle, korkoa tai muuta tuottoa vaativalle pääomalle. Toisin sanoen se mittaa yrityksen suhteellista kannattavuutta (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 59). Sijoitetun pääoman tuottoprosentti saadaan jakamalla voiton ja rahoituskulujen summa tilikauden aikana keskimäärin käytettävissä olleella sijoitetulla pääomalla. Sijoitettu pääoma saadaan

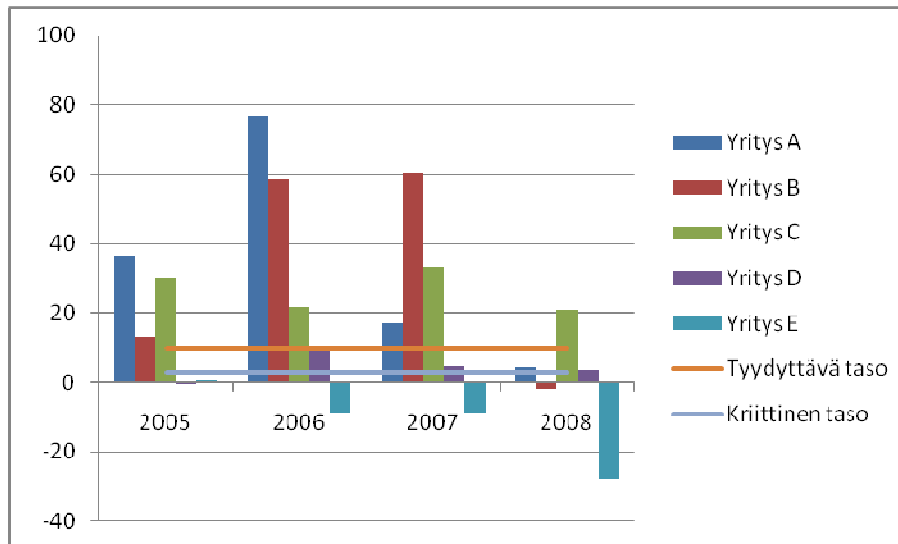
¹² Business-to-Business

vähentämällä taseen loppusummasta lyhytaikaiset korottomat erät, kuten esimerkiksi ostovelat (Leppiniemi ja Kykkänen 2005, 124-125). Huomionarvoista on kuitenkin se, että niin sanotut nollakorkoiset pitkäaikaiset lainat ovat sijoitettua pääomaa. Kaavana se voidaan esittää seuraavalla tavalla (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 59):

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto} - \% = \frac{\text{Nettotulos} + \text{rahoituskulut} + \text{verot (12kk)}}{\text{Sijoitettu pääoma keskimäärin tilikaudella}} \times 100$$

Sijoitetun pääoman tuottoprosentin käyttöä eri yritysten kannattavuuden mittaamisessa heikentää se, että yritysten tilinpäätöstiedot ovat usein riittämättömät vieraan pääoman jakamiseksi korottomaan ja korolliseen (Kallunki ja Kytönen 2007, 76). Tämä aiheuttaa ongelmia myös tämän tutkimuksen sijoitetun pääoman tuottoprosentin arvojen vertailuun. Läheskään kaikissa tilinpäätöksissä ei kyseisiä eriä ole eroteltu, joten tunnusluvuissa saattaa olla hieman hajontaa riippuen siitä, kuinka kaukana todellisesta tilanteesta arvot ovat.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentille ei Yritystutkimusneuvottelukunnan mukaan (2005, 59-60) varsinaisesti ole viitearvoja. Sen mukaan tuottoprosenttia voidaan pitää välttävänä, jos se on vähintään yrityksen vieraasta pääomasta maksaman keskimääräisen rahoituskuluprosentin suuruinen. Tarkasteluvälillä, vuosina 2005-2008, esimerkiksi Suomen Pankin (2009) tilaston mukaan Euribor 12kk -korot ovat vaihdelleet välillä 2,103-5,384, joten tarkkaa kuluprosenttia kohdeyrityksille on vaikea määrittää. Aho ja Rantanen (1973, 65) ovat kuitenkin määrittäneet sijoitetun pääoman tuottoprosentille vähimmäistasoksi 9-10% korkotasosta riippuen. Sijoitetun pääoman tuottoprosentin ollessa alle 3%, on kannattavuus heidän mielestään niin heikko, että se vaarantaa koko yritystoiminnan jatkumisen. Kallunki ja Kytönen (2007, 76) ovat vastaavasti ilmoittaneet, että tuottoprosentin tulisi olla vähintään 10%, jotta sijoitetun pääoman tuottoprosenttia voitaisiin pitää tyydyttävänä. Edellä esiteltyjen perustelujen vuoksi tässä tutkimuksessa käytetään tyydyttävänä vertailuarvona 10% ja kriittisenä vertailuarvona 3%. Tarkastellaan seuraavaksi tutkimuksen kohteena olevien yritysten sijoitetun pääoman tuottoprosentin arvoja.



Kuvio 10 Sijoitetun pääoman tuotto-%n kehitys kohdeyrityksissä suhteessa yleisenä pidettyihin tasoihin aikavälillä 2005-2008

Kuten kuviosta 10 voidaan nähdä, on kannattavuus pysynyt toiminnan jatkamisen kriittisen pisteen yläpuolella lähes vuosittain lukuun ottamatta yritystä E. Kyseinen yritys on vuosi vuodelta ollut sijoitetun pääoman tuotto-%n osalta heikompi. Tämä johtuu osittain sen toimialan markkinoilla olevasta ylikapasiteetista sekä myös yrityksen suuresta vieraan pääoman määrästä ja velkaantumisasteesta. Kyseinen yritys tulee tilikauden 2010 alusta fuusioituman saman konsernin satakuntalaiseen yritykseen ja odotetaan, että velkaantumisaste vähenee. Yritykset A, B ja C ovat vastaavasti tuottaneet hyvin paljon suhteessa sijoitettuun pääomaan vuosina 2005-2007. Vuonna 2008 tuotto-% on kuitenkin laskenut kaikissa yrityksissä huomattavasti pääasiassa maailmanlaajuisen finanssikriisin ja siitä seuranneen kiristyneen kilpailun vuoksi. Raaka-aineiden hintakehitys on heijastunut näihin tunnuslukuihin. Yritysten C ja D tuotto-% eivät ole kuitenkaan laskeneet yhtä nopealla tahdilla johtuen siitä, että ne eivät ole niin herkkiä raaka-aineiden hintojen muutoksesta. Tarkastellaan seuraavaksi tutkimuksen kohteena olevien yritysten rahoitusasemaa eli vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta.

3.3 Rahoitusasema

Terveen yritystoiminnan edellytyksenä hyvän kannattavuuden lisäksi on, että yritys on myös riittävän vakavarainen ja että sillä on riittävä maksuvalmius. Vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta kutsutaan yhdessä yrityksen rahoitusasemaksi. Hyvä rahoitusasema on

perusta kannattavuudelle, kuten terveyskolmiota tarkasteltaessa jo aiemmin todettiin. Tässä kappaleessa tarkastellaan vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta siitä näkökulmasta, että miten tunnuslukujen saamat arvot vaikuttavat kannattavuuteen ja sen kehittymiseen. Esimerkiksi heikon vakavaraisuuden tai huonon maksukyvyn vuoksi yritys saattaa mennä silti konkurssiin, vaikka toiminta muuten olisikin kannattavaa. Tarkastellaan ensin vakavaraisuutta omana kappaleenaan.

3.3.1 Vakavaraisuus

Tässä kappaleessa tarkastellaan lähemmin sitä, mitä vakavaraisuus on ja miten se on yleisesti määritelty. Lisäksi tarkastellaan tämän tutkimuksen kohteena olevien yritysten vakavaraisuuden arvoja yhden tunnusluvun avulla.

Blummén, Kaarenojan ja Suontaustan (2009, 39-40) mukaan vakavaraisuudessa on kyse yrityksen rahoitusrakenteesta ja kyvystä selviytyä velvoitteistaan pitkällä aikavälillä. Vakavaraisen yrityksen rahoitusrakenne on terve, kun sen vieraan pääoman ja oman pääoman suhde on tasapainossa. Kun vakavaraisuus on hyvä, parantaa se yrityksen tappionsietokykyä ja sitoumuksista selviämistä. Vahva omarahoitus toimii yrityksen puskurina ja turvana kannattavuuden rahoitusongelmien ilmetessä. Vakavaraisuus voidaan myös jakaa dynaamiseen ja staattiseen vakavaraisuuteen. Dynaamisella vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä tulorahoituksellaan vieraan pääoman maksuistaan. Staattisella vakavaraisuudella tarkoitetaan vastaavasti yrityksen oman pääoman riittävyyttä suhteessa vieraaseen pääomaan. Se kuvastaa sitä, miten yritys pystyisi suoriutumaan kaikista maksuvelvoitteistaan, jos se realisoisi koko omaisuutensa (Blummé ym. 2009, 39-40).

Tämän tutkimuksen näkökulmasta on tärkeää, että kohdeyritysten staattinen vakavaraisuus on tarpeeksi hyvä, etenkin kun juuri kannattavuuden kohdalla osoittautui, että joidenkin yritysten kannattavuus on ollut viimeisten vuosien aikana heikkoa. Kun tulorahoitus ei enää riitä maksujen kattamiseen, on turvallisesta puskurista todellista hyötyä.

Erinomaisella vakavaraisuudella on kuitenkin käänköpuolensa. Esimerkiksi omavaraisuusastetta ei kannata kaikissa markkinatilanteissa päästää liian suureksi, sillä velkaantumisen voi olla myös etuja. Tällainen etu voi olla esimerkiksi se, että vieraalla pääomalla on pienempi tuottovaatimus kuin omalla pääomalla. Hallittu velkaantuminen on myös etu silloin, kun yrityksen osakekohtainen tuotto kasvaa velkaantumisen kasvaessa. Tätä kutsutaan velkaantumisen vipuvaikutukseksi (Niskanen ja Niskanen 2003, 130).

Koska tutkimuksen kvantitatiivisen osan pääpaino on kannattavuudessa ja kasvussa, tarkastellaan vakavaraisuuden tunnusluvuista tässä tutkimuksessa ainoastaan omavaraisuusastetta. Omavaraisuusastetta voidaan pitää vakavaraisuuden perusmittana. Yksinkertaistettuna sillä tarkoitetaan oman pääoman ja koko pääoman välistä suhdetta (Lepiniemi ja Kykkänen 2005, 126). Omavaraisuusaste kuvaa edellä mainittua staattista vakavaraisuutta eli oman pääoman puskuria (Laitinen 1994, 66). Taseen loppusummasta vähennetään sellaiset saadut ennakot, joihin liittyvä keskeneräinen työ tai projekti sisältyy yrityksen vaihto-omaisuuteen. Kaavana omavaraisuusaste voidaan esittää seuraavalla tavalla (Niskanen ja Niskanen 2003, 131):

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{Saadut ennakot}} \times 100$$

Kuten vakavaraisuus yleensäkin, omavaraisuusaste mittaa yrityksen tappionsietokykyä ja kykyä selviytyä pitkän aikavälin sitoumuksistaan. Pysyvien vastaavien käyvät arvot voivat kuitenkin poiketa omaisuuden tarkasteluajanjakson tasearvoista esimerkiksi yrityksen poistotavasta tai inflaatiosta johtuen. Ne voivat olla esimerkiksi yliarvostettuja, jolloin omia varoja joudutaan korjaamaan tasearvoa pienemmäksi. Tällaiset arvonkorotukset vaikuttavat eri vuosien vertailtavuuteen ja siksi vertailu ei aina ole täysin virheetöntä (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 61).

Kuten monille muillekin tunnusluvuille niin myös omavaraisuusasteelle on Yritystutkimusneuvottelukunta (2005, 62) asettanut viitearvot. Omavaraisuusasteen ohjearvot ovat seuraavat:

Yli 40%	Hyvä
20 - 40%	Tyydyttävä
alle 20%	Heikko

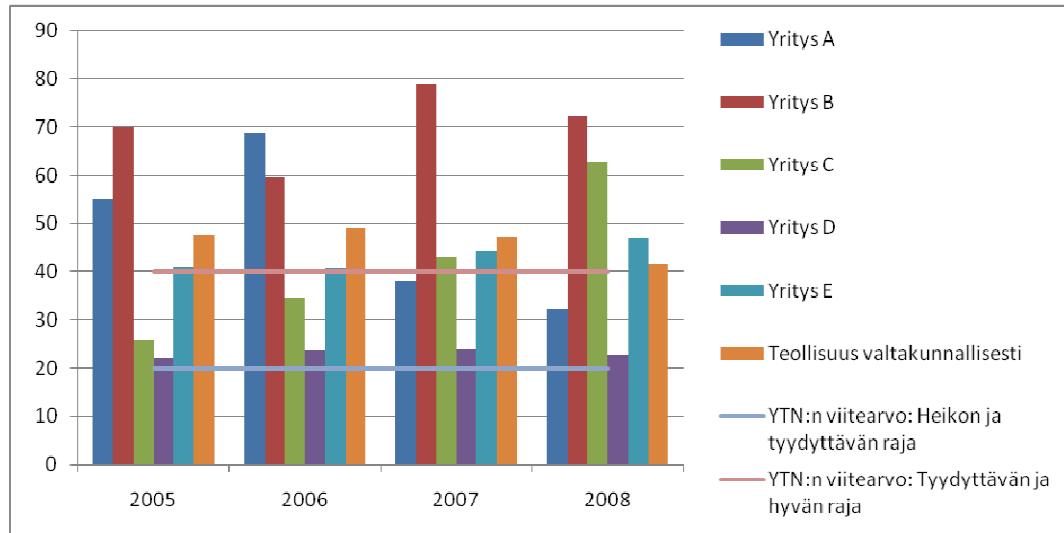
Mikäli yrityksen omavaraisuusaste olisi heikko tai lähes kriittinen toiminnan jatkumisen kannalta, yritys voi parantaa sitä kolmella seuraavalla tavalla (Laitinen 1994,67):

- kannattavuuden parantamisella tai (ja)
- liiallisen kasvun hillitsemisellä tai (ja)
- lisäpääoman sijoittamisella

Tämän tutkimuksen kannalta oleellista onkin se, että mikäli kohdeyritysten omavaraisuuden ja kannattavuuden luvut ovat heikkoja ja toiminta kokonaisuudessaan uhattuna, sijoittaisivatko omistajat lisää yritykseen vain pitääkseen satakuntalaisen toimipaikan pystyssä.

Edellä esiteltyjen Yritystutkimusneuvottelukunnan ohjearvojen lisäksi tutkimuksen kohteena olevien yritysten omavaraisuusasteita verrataan myös Tilastokeskuksen PX-

Web -tilastosta saataviin teollisuuden tilinpäätöstietojen vuosittaisiin omavaraisuusasteisiin, kuten tehtiin myös käyttöpääomaprosenttienkin kohdalla aiemmin kappaleessa 3.2.2. Tarkastellaan seuraavan kuvion avulla kohdeyritysten arvoja suhteessa esitettyihin viitearvoihin:



Kuvio 11 Omavaraisuusasteen kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin ohjearvoihin ja Tilastokeskuksen teollisuuden tilinpäätöstietojen omavaraisuusasteisiin aikavälillä 2005-2008

Kuten kuviosta 11 nähdään, on kaikkien kohdeyritysten omavaraisuusaste ollut vähintään tyydyttävä ellei jopa hyvä tarkasteluajanjaksolla. Kohdeyritysten omavaraisuuden arvot ovat saavuttaneet hyvin koko teollisuuden alan keskimääräisen omavaraisuusasteen, joka on ollut vuosina 2005-2008 aina vähintään hyvä.

Tuloksista voidaan todeta, että vaikka tutkimuksen kohteena olevien yritysten kannattavuus ei olekaan viimeisinä vuosina ollut äärimmäisen hyvää, etenkin vuonna 2008, niin syytä todelliselle huolelle ei kuitenkaan vielä ole. Kaikilla yrityksillä on ainakin tyydyttävästi vielä omaa pääomaa kulujen kattamiseksi. Pitkällä aikavälillä kannattavuus ei kuitenkaan voi pysyä heikkona, sillä omaa pääomaakaan ei ole kohdeyritysten taseessa loputtomasti puskurina. On kuitenkin muistettava, kuten jo aiemmin todettiin, että terveessä suhteessa olevasta vieraasta pääomasta on yrityksille myös hyötyä.

Tuloksista voidaan päätellä, etteivät kohdeyritysten ulkomaalaiset omistajat joutuisi ainakaan lähivuosina sellaiseen taloudelliseen tilanteeseen, jossa heidän tulisi joko sijoittaa suuria määriä omaa pääomaa yritykseen lisää tai luopua toiminnasta kokonaan. Tilanne voi kuitenkin olla toinen, jos toimipaikan pitäminen Satakunnassa ei ole strate-

gisesti kannattavaa pitkällä aikavälillä. Tarkastellaan seuraavaksi yritysten maksuvalmiutta ja sen tuloksia omana kappaleenaan.

3.3.2 *Maksuvalmius*

Laitisen (1989, 234) määritelmän mukaan maksuvalmiudella, likviditeetillä, tarkoitetaan sitä, että yrityksen raha riittää joka hetki sen maksuvelvoitteiden maksamiseen. Yksinkertaisimmillaan maksuvalmiuden käsitteellä on hänen mukaansa vain kaksi arvoa: yritys joko on maksuvalmis tai sitten ei.

Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 66) mukaan maksuvalmiutta voidaan kuvata joko dynaamiseksi tai staattiseksi käsitteeksi. Maksuvalmiuden kohdalla dynaamisuudella tarkoitetaan sitä, että yrityksen tulorahoitus riittää maksuvelvoitteiden hoitamisessa. Vastaavasti staattisessa näkökulmassa verrataan nopeasti rahaksi muutettavan omaisuuden suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin. Yleisesti ottaen kassa-alennusten hyödyntäminen ja käyttämätön shekkilimiitti ovat yleensä merkkejä hyvästä maksuvalmiustilanteesta.

Maksuvalmiuden tunnuslukujen perustana ovat usein taseen lyhytvaikutteiset erät, joita kutsutaan yhteisnimellä liikepääoma tai käyttöpääoma. Käyttöpääomaan perustuvia tunnuslukuja voidaan kutsua taseeseen pohjautuviksi likviditeettimittareiksi (Niskanen ja Niskanen 2003, 117). Tällaisiksi tunnusluvuiksi voidaan luokitella niin sanotut Quick ratio ja Current ratio sekä kaikki käyttöpääoman kiertoaika- eli tehokkuusluvut. Ensimmäiset kaksi tunnuslukua kuvaavat, kuinka suuren osan lyhytaikaisista velkasitoumuksistaan yritys kykenisi maksamaan, jos toiminta yllättäen lopetettaisiin. Kiertoaika tunnusluvut vastaavasti kuvaavat sitä, että mitä tehokkaammin yritys saa esimerkiksi myyntisaamisensa kasaan sitä parempi on tulorahoituksen riittävyys (Kallunki ja Kytönen 2007, 85-88). Niiden rinnalla käytetään lisäksi yleensä kassavirtapohjaisia tunnuslukuja, jotka muodostuvat yritykseen tulevista ja sieltä lähtevistä maksusuorituksista (Niskanen ja Niskanen 2003, 118). Tässä tutkimuksessa kassavirtapohjaisia tunnuslukuja tarkastellaan myöhemmin erikseen kappaleessa 3.5 Rahavirtalaskelmat.

Tilinpäätösanalyysin kohdalla pääpainona on tässä tutkimuksessa tutkia kohdeyritysten kannattavuutta ja kasvua. Tästä syystä tutkimukseen on valittu maksuvalmiudesta yksi taseeseen pohjautuva tunnusluku. Se on Quick ratio, joka mittaa yritysten mahdollisuutta selviytyä lyhytaikaisista veloistaan pelkällä rahoitusomaisuudellaan. Kaavana se voidaan ilmoittaa seuraavalla tavalla (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 66):

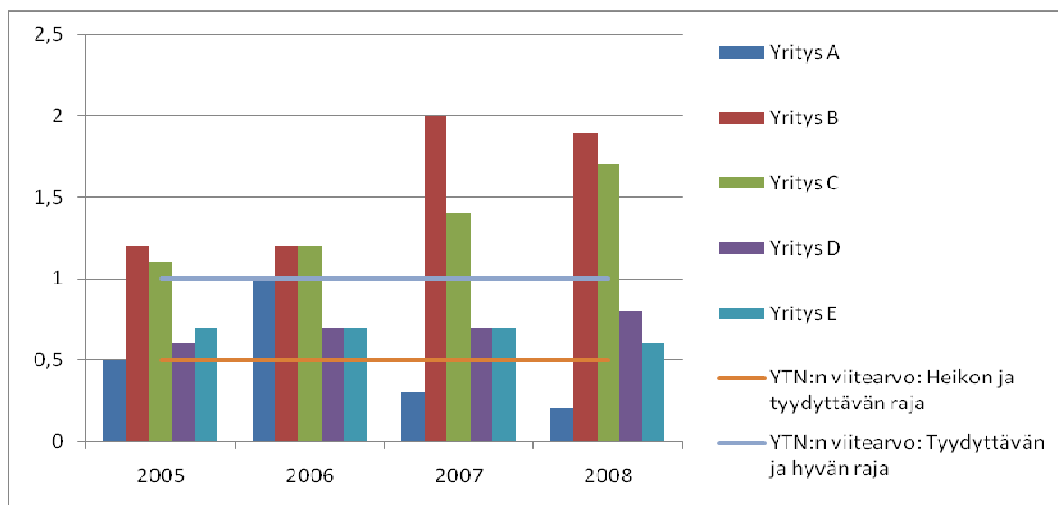
$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen vierus pääoma} - \text{lyhytaikaiset suudet ermakot}}$$

Kuten kaavasta huomataan, siinä rahoitusomaisuudella oletetaan olevan arvoa ainoastaan silloin, jos yrityksen omaisuus myytäisiin sen toiminnan loppuessa. Tämä pohjautuu ajatukseen siitä, että vaihto-omaisuuden todellinen markkina-arvo toiminnan loppuessa ei vastaa aina välttämättä kirjanpitoarvoa. Tämän vuoksi velkojat eivät voi olettaa, että vaihto-omaisuuden myyntitulot kattaisivat edes osaa lyhytaikaisista veloista (Kallunki ja Kytönen 2007, 86). Koska Current ratio ei ota tätä ollenkaan huomioon, on tähän tutkimukseen valittu Quick ratio, jotta saadaan selville nimenomaan lyhytaikaisten velkojen todellinen kattamiskerroin, kuten Aho ja Rantanen (1993, 75) sitä kuvaavat.

Kuten useille muillekin tilinpäätösanalyysin tunnusluvuille, Quick ratiollekin on asetettu ohjearvoja. Ne ovat seuraavat (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 66):

Yli	1	Hyvä
0,5 -	1	Tyydyttävä
alle	0,5	Heikko

Tilastokeskuksen PX-Web –tietokannasta ei löydy koko Suomen teollisuuden toimialan vastaavia Quick ratio –arvoja, joten tutkimuksen kohteena olevien yritysten arvoja verrataan ainoastaan näihin Yritystutkimusneuvottelukunnan arvoihin. Tarkastellaan seuraavaksi saatuja arvoja kaavion avulla.



Kuvio 12 Quik ratio -arvojen kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan yleisiin ohjearvoihin aikavälillä 2005-2008

Tarkasteltaessa kuviota 12 voidaan huomata, että Quick ratio on kaikissa yrityksissä, lukuun ottamatta yrityksen A poikkeamia, ollut vähintäänkin tyydyttävä ellei jopa erittäin hyvä. Yrityksen A poikkeamat aiheuttavat sen, ettei sillä ole kahden viimeisen vuoden aikana ollut kovinkaan hyvät mahdollisuudet selviytyä lyhytaikaisista veloistaan pelkällä rahoitusomaisuudellaan. Huomattavaa on kuitenkin se, että sen omavaraisuus-

aste on ollut tyydyttävän ja hyvän välillä kyseisinä vuosina, joten realisoimalla kiinteää omaisuuttaan sillä on hyvät mahdollisuudet selvitä veloistaan.

Kuviosta voidaan johtopäätöksenä todeta, että vaikka kaikkien yritysten kannattavuus ei olekaan tarkasteluajavälillä ollut hyvää, niin maksuvalmiuden kannalta ongelmia ei kuitenkaan pitäisi tulla. Huomattavaa on myös se, ettei vuonna 2008 ole tapahtunut huomattavaa laskua tunnusluvun arvoissa, kuten lähes kaikkien muiden tunnuslukujen osalta on käynyt.

3.4 Kasvu

Aiemmin tämän tutkimuksen kappaleessa 3.1 läpikäytiin taloudellisia toimintaedellytyksiä niin sanotun terveyskolmion avulla. Ajatuksena oli, että yritys voi toimia kannattavasti ja kasvaa, jos sen maksuvalmius ja vakavaraisuus ovat hyvät (Laitinen ja Laitinen 2004, 243). Kuten edellisten kappaleiden kuvioista voidaan tulkita, ovat kohdeyritysten vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden, rahoitusaseman, arvot olleet lähes hyviä, kun taas kannattavuus on ollut yleisesti tyydyttävää. Tässä kappaleessa tarkastellaan terveyskolmion viimeistä toimintaedellytystä, kasvua, ensin yleisellä tasolla ja sitten kohdeyritysten saamien arvojen pohjalta.

Laitinen (1994, 45) on määritellyt kasvun yrityksen koon ajalliseksi muuttumiseksi. Hänen mukaansa kasvua voi tapahtua joko sisäisesti eli omin avuin tai ulkoisesti eli ostamalla toinen yritys tai osa siitä. Kasvulla on kaksi näkyvää ominaisuutta. Ne ovat sen nopeus ja tasaisuus. Ensimmäisellä tarkoitetaan yrityksen koon prosentuaalista muutosta ajassa ja toisella sen prosentuaalisten muutosten vakautta ajassa. Aho ja Rantanen (1978, 60) ovat vastaavasti määritelleet kasvun yrityksen toiminnan laajentumiseksi jonkin asiaa ilmaisevan muuttujan kasvaessa. Salmen (2006, 218-219) mukaan kasvu on yritykselle välttämätöntä seuraavista syistä:

- Kasvavien kulujen hallinta ja kannattavuuden kehittäminen eivät ole mahdollisia ilman liikevaihdon kasvua muuten kuin tuottavuutta parantamalla tai saneeraamalla, koska harvoin kulut muuten alenevat.
- Yleensä yrityksen ympärillä toimivat markkinat kasvavat ja jos yritys ei kasva niiden mukana, se menettää markkinaosuuttaan.
- Ihmisten, tuotteiden ja prosessien kehittäminen on usein sidoksissa kasvuun, eikä kehittämisen tuloksia saada esiin ilman, että yritys kasvaa.
- Kasvaminen on usein positiivinen signaali yrityksen tulevaisuudesta ja sen arvo muodostuukin kokonaan tai ainakin osittain tulevaisuuden rahavirtaodotuksista. Jos odotukset heikkenevät, pienenee myös yrityksen arvo.

Edellisten perusteiden vuoksi terveen kasvuvauhdin ylläpitäminen on tärkeää myös tämän tutkimuksen kohteena olevien yritysten kasvun tutkimisessa. Jotta toiminta voisi tulevaisuudessakin olla kannattavaa ja jotta ulkomaiset omistajat pitäisivät yksikköjä Satakunnassa, voitaisiin olettaa, että kasvuvauhdin täytyisi olla tervettä.

Aina yritysten kasvuvauhdista ei kuitenkaan ole etua. Yritysten kasvutaudilla tarkoitetaan sitä, että yritys kasvaa kannattavuuteensa nähden liian nopeasti. Tämän johdosta yrityksen kulut kasvavat ja vakavaraisuus alkaa heiketä. Lopputuloksena on se, että yrityksen riskit kasvavat samalla, kun liikevaihtokin kasvaa (Aho ja Rantanen 1978, 108). Turvallinen ja suositeltava tapa yrityksen kasvulle on, että se kasvattaa tuotantomääräänsä enemmän kuin tuotannontekijöiden käyttöä (Laitinen 1994, 45).

Kasvua mitataan useimmiten liikevaihdon, henkilöstön määrän, investointien ja varojen kasvuprosenteilla (Aho ja Rantanen 1986, 60). Tähän tutkimukseen on valittu liikevaihdon ja henkilöstön määrän kasvuprosentit mittamaan kasvun kehitystä tarkasteluajavälillä. Tarkastellaan seuraavissa kappaleissa kumpaakin erikseen.

3.4.1 *Liikevaihdon kasvuprosentti*

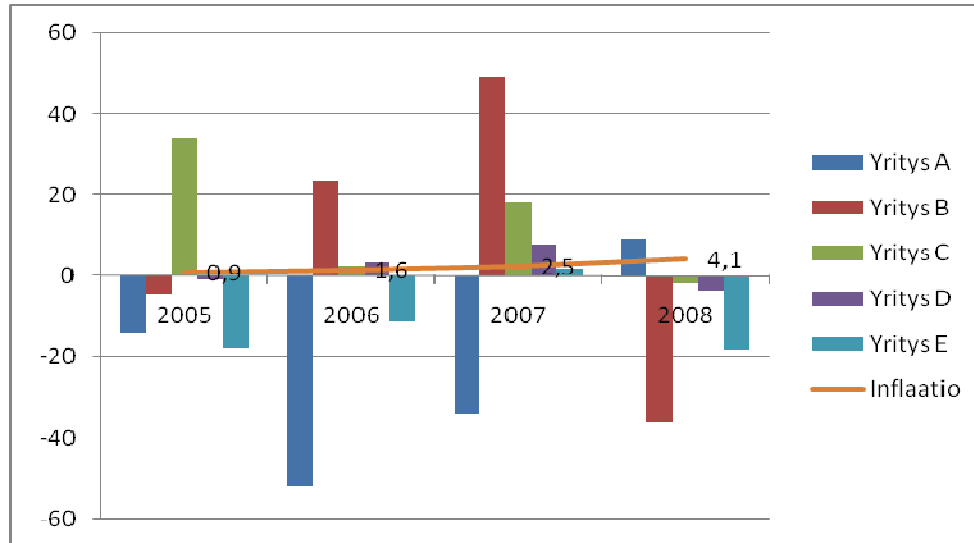
Liikevaihdon kasvuprosentti kertoo, kuinka paljon liikevaihto on muuttunut edelliseltä tilikaudelta. Kymmenien prosenttien liikevaihdon kasvu pitkällä aikavälillä vaarantaa yrityksen vakavaraisuuden, jos yritys ei samalla ole hyvin kannattava tai jos osaa kasvusta ei rahoiteta oman pääoman maksullisella lisäyksellä. Vastaavasti vakavaraisuus ja kannattavuus voivat myös heiketä, mikäli yrityksen liikevaihto ei ole kasvanut lainkaan, eikä sen pääomarakenteeseen ole puututtu (Aho ja Rantanen 1978, 61).

Yritystutkimusneuvottelukunta (2005, 70) on antanut liikevaihdon muutosprosentille seuraavanlaisen kaavan:

$$\text{Liikevaihdon muutos} - \% = \frac{\text{Liikevaihdon muutos (12kk)}}{\text{Liikevaihto edellisellä tilikaudella (12kk)}} \times 100$$

Prosenttia tulkittaessa on tärkeää, että sitä verrataan inflaatiokehitykseen. Lisäksi muutosprosenttiin saattaa vaikuttaa se, että yritys siirtyy käyttämään osatuloutusta. Varsinaisia ohjearvoja Yritystutkimusneuvottelukunta ei kuitenkaan ole antanut liikevaihdon muutosprosentille.

Tässä tutkimuksessa kohdeyritysten liikevaihdon muutosprosentteja verrataan vuosittaiseen inflaatioarvoon eli Tilastokeskuksesta (2009) saataviin kuluttajahintaindeksien vuosimuutoksiin. Kuvio 13 havainnollistaa kohdeyritysten liikevaihdon kasvua.



Kuvio 13 Liikevaihdon muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä suhteessa Tilastokeskuksen inflaatiotilastoon aikavälillä 2005-2008

Kuten kuviosta 13 voidaan nähdä, ei liikevaihdon kasvuprosentti ole läheskään aina ollut tarkasteluvälillä positiivinen. Pitkällä aikavälillä heikko kasvuvauhti tai jopa liikevaihdon väheneminen saa aikaan sen, että toiminnan kannattavuus heikkenee. Tämän tutkimuksen kannalta huomattavaa on se, että jos kasvua ei tapahdu, eivät ulkomaiset omistajat välttämättä enää ole halukkaita pitämään yksiköjä Satakunnassa.

Yritykset, jotka ovat kasvaneet tarkasteluajavälillä, ovat myös tehneet huomattavia investointeja aiempina vuosina ja lisäksi toimialakohtaiset erot voivat selittää arvojen laajaa hajontaa. Esimerkiksi toimialalla oleva ylikapasiteetti voi viedä osan liikevaihdosta, kun tuotteet eivät mene enää yhtä hyvin kaupaksi. Lisäksi markkinoiden kasvu heijastuu usein myös yritysten liikevaihdon kasvuun. Jos markkinat kasvavat 2-3% vuodessa, ei voida useinkaan olettaa, että yritykset kasvaisivat useita kymmeniä prosentteja liikevaihdolla mitattuna. Kohdeyrityksiä ei kuitenkaan voida vertailla tässä juurikaan toisiinsa, koska toimialat ja toimintatavat ovat erilaisia. Tarkastellaan seuraavaksi henkilöstömäärän kasvua.

3.4.2 *Henkilöstömäärän kasvuprosentti*

Toisena kasvun tunnuslukuna tarkastellaan tässä tutkimuksessa henkilöstömäärän kasvua ja sen muutosta. Henkilöstön määrän kasvun muutoksesta voidaan päätellä sitä, miten yritys on menestynyt ja miten hyvin se on voinut esimerkiksi palkata henkilöstöä. Yrityksen toiminnalle on luonnollista, että henkilöstömäärä kasvaa silloin, kun työtä

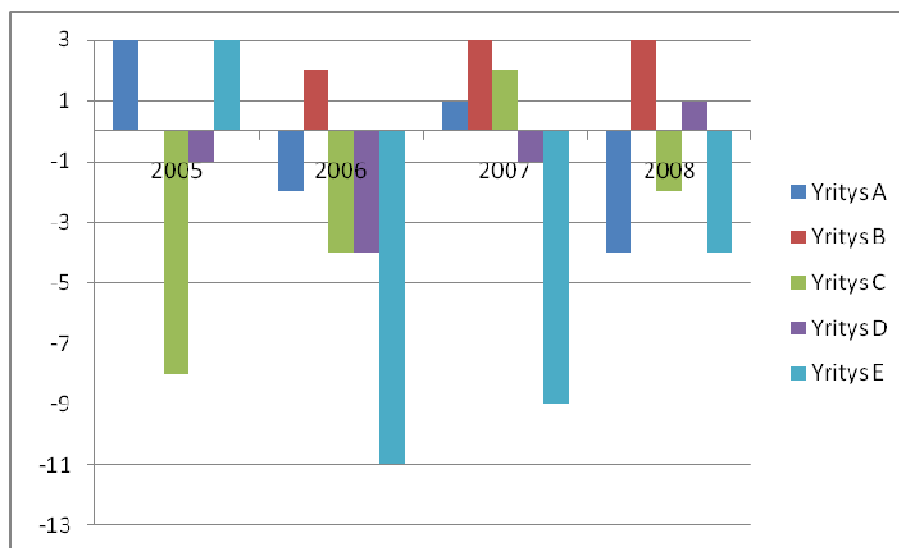
riittää ja yritys on kehittymässä. Silloin, kun henkilöstömäärää leikataan, yritys joko on usein automatisoinut toimintojaan tai sitten toimintaa supistetaan muilla tavoilla.

Tässä tutkimuksessa henkilöstömäärän muutosprosentit on laskettu manuaalisesti seuraavalla kaavalla:

$$\text{Henkilöstömäärän muutos} - \% = \frac{\text{Henkilöstömäärän muutos (12kk)}}{\text{Henkilöstömäärä edellisellä tilikaudella (12kk)}} \times 100$$

Varsinaisia vertailuarvoja ei ole lainkaan henkilöstömäärän muutokselle. Tässä tutkimuksessa tehdään sen vuoksi tämän tunnusluvun kohdalla ainoastaan aikasarjavertailua.

Kuvio 14 havainnollistaa henkilöstömäärän muutosta.



Kuvio 14 Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005-2008

Kuten kuviosta 14 voidaan havaita, ei henkilöstömäärissä ole keskimäärin tapahtunut huomattavia muutoksia. Suurin muutos kohdeyritysten henkilöstömäärissä aikavälillä 2005-2008 on yksitoista prosenttia. Yritys E:n henkilöstömäärän pieneneminen johtuu pitkälti alalla olevasta liikakapasiteetista ja tuotannon automatisoinnista. Muuten arvot ovat normaalina pidettäviä muutoksia. Nämä pienet muutokset henkilöstömäärissä selittyvät todennäköisesti pitkälti tuotantojen uudelleenjärjestelyillä ja konsernien sisäisillä henkilöstösiirroilla sekä työvoiman luontaisella liikkuvuudella yritysten välillä. Varsinaisia YT-neuvotteluja tai suuria irtisanomisia ei kohdeyrityksissä ole juurikaan ollut.

3.5 Rahavirtalaskelmat

Tässä kappaleessa tarkastellaan tutkimuksen kohteena olevien yritysten taloudellista menestymistä erilaisesta näkökulmasta kuin perinteisessä, juuri tarkastellussa, tunnuslukuanalyysissa. Virtalaskelmat ovat osa tilinpäätösanalyysiä ja ne eroavat toisistaan menojen ja tulojen kirjausajankohdan suhteen. Myös tuloslaskelma on virtalaskelma (Laitinen (1994, 80). Kallungin ja Kytösen (2007, 93-94) mukaan rahavirtalaskelmissa luovutaan menojen ja tulojen jaksottamisesta suoriteperusteisesti eri tilikausille. Heidän mukaansa rahavirtalaskelmien etuna on, että niiden avulla voidaan pienentää suoriteperusteisen tilinpäätöksen joustokohtien ja harkinnanvaraisuuksien vaikutusta tunnuslukuun.

Keskeisin ero rahavirtalaskelmien ja suoriteperusteisen tilinpäätöksen välillä on se, että menot ja tulot rekisteröidään niissä eri ajankohtina. Suoriteperusteisessa tavassa tulo kirjataan silloin, kun se syntyy ja tarvittaessa jaksotetaan eri tilikausille tuotoiksi. Vastaavasti meno kirjataan kuluksi sille tilikaudelle, jolloin se on tarvittu vastaavan tuoton aikaansaamiseksi. Rahavirtalaskelmat lähtevät päinvastaisesta tilanteesta. Niissä kuluja ja menoja ei pyritä kohdistamaan eri tilikausille. Tästä syystä jaksottamisen ongelmat eivät vaikuta analyysihin (Kallunki ja Kytönen 2007, 94). Niskanen ja Niskanen (2003, 165) ovat määritelleet merkittävimmiksi eroiksi suoriteperusteisen tuloslaskelman ja kassavirtalaskelman välillä erot liikevaihdon ja myynnin kassaan maksujen välillä, ostojen ja ostomaksujen välillä sekä investointien ja poistojen välillä.

Rahavirtalaskelmat jaetaan yleensä liikepääomavirtalaskelmiin, menotulovirtalaskelmiin ja kassavirtalaskelmiin. Ensimmäinen noudattaa suoriteperusteista tuloslaskelmaa lyhytvaikutteisten menojen osalta, mutta pitkävaikutteisen käyttöomaisuuden hankintamenoa ei jaksoteta poistoiksi pitoajan tilikausille. Liikepääomavirtalaskelmalle on tästä syystä ominaista, että suoriteperusteisen tuloslaskelman poistot korvataan investoinneilla. Meno-tulovirtalaskelmassa lasketaan vastaavasti jaksottamattomia menoja ja tuloja, kuten myös kassavirtalaskelmassa. Kassavirtalaskelmassa rekisteröidään kuitenkin ainoastaan kassan muutokset (Kallunki ja Kytönen 2007, 95). Tähän tutkimukseen on valittu rahavirtalaskelmista kassavirtalaskelma, jota tarkastellaan tarkemmin seuraavassa kappaleessa.

3.5.1 *Kassavirtalaskelma*

Kassavirta-analyysillä tarkoitetaan suoriteperusteisuudesta luopumista ja näkökulman muuttamista niin, että huomioidaan ainoastaan rahan kassaan tuloa ja kassasta menoja. Olennaista on siis tarkastella rahavirran suuruutta ja riittävyttä (Salmi 2006, 114). Yri-

tystutkimusneuvottelukunta (2005, 44) määrittelee kassavirtalaskelman niin, että siinä tarkastellaan rahoituksen riittävyyttä menojen etuoikeusjärjestyksessä. Siinä myyntituloilla katetaan ensin juoksevan toiminnan menot, sitten rahoituskulut, voitonjaon erät ja verot sekä viimeiseksi investoinnit ja lainojen lyhennykset.

Kassavirtalaskelma yhdistää kannattavuuden ja maksuvalmiuden tarkastelun toisin kuin perinteinen tunnuslukuanalyysi. Kassavirtalaskelman käyttäjän tarpeet tulee kuitenkin huomioida, kun mietitään sen tärkeyttä ja tarvetta (Lee 1984, 73). Sijoittajien näkökulmasta kassavirta-analyysit ovat tärkeitä, koska sijoituskohteen arvonmääritys perustuu kassavirtoihin eikä niinkään tilinpäätösvoittoihin. Rahoittajien näkökulmasta ne ovat tarpeellisia siksi, että lainojen korot ja lyhennykset maksetaan kassavirroilla (Niskanen ja Niskanen 2003, 164).

Pääsääntöisesti kassavirtalaskelma laaditaan virallisen tuloslaskelman, taseen ja liitetietojen perusteella. Tuloslaskelman suoriteperusteiset kulut ja tuotot muutetaan siinä kassaperusteisiksi ja laskelma kertoo, paljonko rahaa yritykseen on tullut ja paljonko sitä on käytetty tilikauden aikana. Kaikkia eriä ei voida muuttaa aina kassaperusteisiksi. Sen sijaan, että erät muutettaisiin kassaperusteiseksi, käytetään tällaisissa tapauksissa tuloslaskelman vastaavia tuotto- ja kulueriä (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 44). Kassavirtalaskelman kaava löytyy tämän tutkimuksen liitteistä.

Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan tämän tutkimuksen kohteena olevien yritysten taloudellista menestymistä kassavirtalaskelman avulla. Tuloksia analysoidaan kassavirtalaskelmasta saatavien jäämien avulla.

3.5.2 Kassavirtalaskelman tulkinta ja jäämät

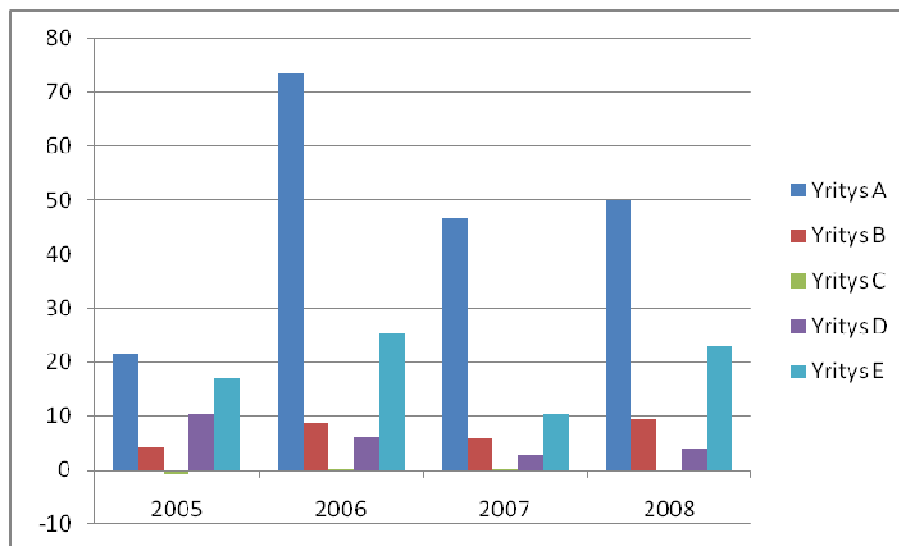
Kuten aiemmin todettiin, kassavirtalaskelman mittaa tulorahoituksen riittävyyttä. Sen riittävyyttä eri käyttökohteisiin mitataan toiminta-, rahoitus- ja investointijäämillä. Jäämillä voidaan mitata, missä kohtaa tulorahoitus on loppunut ja milloin yritys on joutunut käyttämään omaa tai vierasta pääomaa menojensa rahoittamiseen. Tulorahoituksen riittävyys on yritykselle pitkällä aikavälillä koko toiminnan edellytys. Yksittäisinä tilikausina eriaistiset jäämät voi kuitenkin heitellä voimakkaastikin. Esimerkiksi alhaiset tai negatiiviset jäämät voivat johtua siitä, että yritys on voinut kyseisellä tilikaudella käyttää aikaisemmin syntynyttä kassavarantoaan menojensa maksamiseen (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 50).

Kun analysoidaan yrityksen toimintaedellytyksiä tulisi käytettävissä olla 3-5 vuoden kassavirtalaskelmat, jotta saadaan luotettavampi kokonaiskuva ja satunnaiset heilahtelut tasaantuvat. Kassavirtalaskelma reagoi usein nopeammin toiminnan muutoksiin kuin perinteinen tuloslaskelma (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 51-52). Tässä tutkimuksessa kohdeyrityksille on laskettu kassavirtalaskelmat neljältä vuodelta. Niiden tul-

kinnassa on muistettava, että tilinpäätösten puutteellisuuden vuoksi luvut saattavat sisältää pieniä heittoja. Tämän vuoksi yksittäisten vuosien tarkastelu ei niinkään ole oleellista vaan ennemminkin pyritään tarkastelemaan kehityssuuntia.

Kassavirtalaskelman sisältämästä informaatiosta tiivistetyt avaintunnusluvut, esimerkiksi jäämät, arvioivat yrityksen rahoituksellista tilannetta samalla tavalla kuin suoriteperusteisen tilinpäätöksen tunnusluvut arvioivat kannattavuutta, vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta (Kallunki ja Kytönen 2007, 105). Tarkastellaan seuraavaksi kaikkia kolmea kassavirtalaskelman jäämää ja analysoidaan niitä kohdeyrityksistä saatujen tulosten avulla. Aloitetaan ensin toimintajäämistä.

Toimintajäämä kertoo liiketoiminnan lyhytvaikutteisten menojen maksamisen jälkeen jäljellä olevien myyntitulojen määrän. Sen tulee olla jatkuvasti positiivinen, jotta yritystä voidaan pitää kannattavana. Positiivinen toimintajäämä kertoo myös siitä, että yrityksen maksuvalmius on kunnossa (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 51). Kuvio 15 havainnollistaa kohdeyritysten toimintajäämiä suhteessa liikevaihtoon.

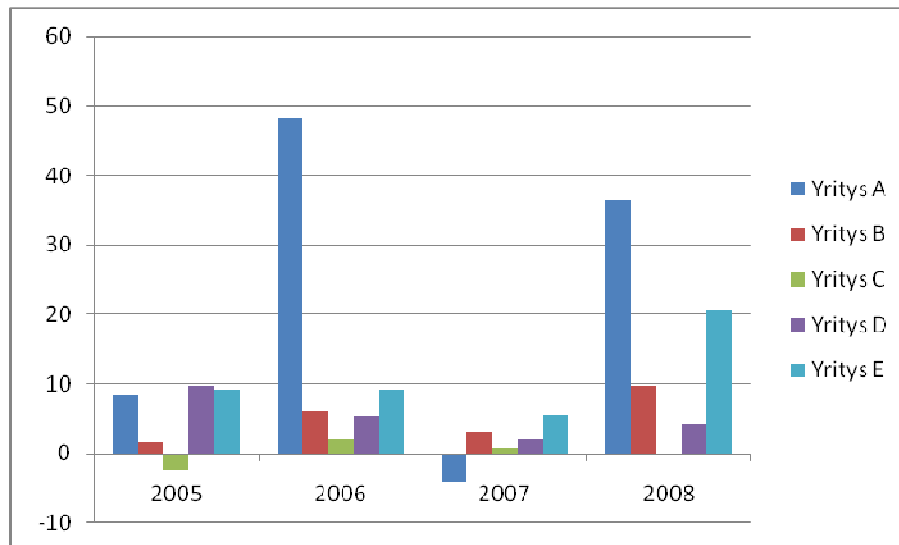


Kuvio 15 Kohdeyritysten toimintajäämät vuosina 2005-2008

Kuten kuviosta 15 nähdään, ovat kohdeyritysten toimintajäämäprosentit olleet jatkuvasti positiivisia. Tämä voidaan tulkita niin, että kohdeyritykset ovat selvinneet hyvin lyhytvaikutteisista menoistaan ja niiden maksuvalmius on ollut hyvä tarkasteluajavälillä ja tästä johtuen myös kannattavuus on pysynyt hyvänä.

Mikäli toimintajäämät olisivat olleet negatiivisia, ei se välttämättä olisi ollut hälyttävää. Kun yritys kasvaa voimakkaasti ja käyttöpääoman kasvu sitoo kassavaroja, voi toimintajäämä olla silloin poikkeuksellisesti negatiivinenkin (Yritystutkimusneuvottelukunta 2005, 51). Seuraavaksi tarkastellaan kohdeyritysten rahoitusjäämiä.

Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 51) mukaan rahoitusjäämä on toiminnan kulujen ja nettorahoituskulujen sekä verojen ja voitonjaon jälkeen jäljelle jäävä erä. Jotta yritys pystyisi ainakin osittain rahoittamaan investointinsa tulorahoituksella ja mahdollisesti lyhentämään myös velkojaan, on sen oltava positiivinen. Tässä tutkimuksessa rahoitusjäämän tarkastelulla on suuri merkitys, koska oletettavasti kohdeyritysten omistajat haluavat sijoittaa sellaisiin yrityksiin, joiden toiminta on kannattavaa. Kun yritys pystyy rahoittamaan toimintaansa pitkälti tulorahoituksella, ei omistajien tarvitse jatkuvasti investoida yritykseen lisää omaa pääomaa. Kuvio 16 havainnollistaa kohdeyritysten rahoitusjäämiä vuosina 2005-2008:

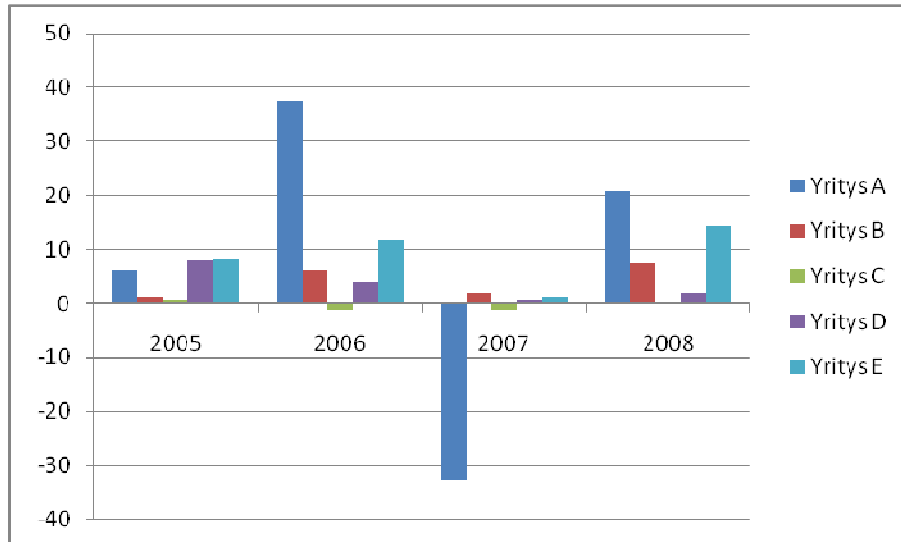


Kuvio 16 Kohdeyritysten rahoitusjäämät vuosina 2005-2008

Kuviosta 16 nähdään, että rahoitusjäämät ovat enimmäkseen olleet positiivisia, joten pääomarahoitusta on tarvittu vain harvoin. Pääosin investointeja on siis voitu rahoittaa tulorahoituksella ja sitä on riittänyt myös velkojen maksuun. Tämä osoittaa, että toiminta on ollut pääosin kannattavaa.

Mikäli kohdeyritysten jäämät muuttuisivat pysyvästi negatiivisiksi, tarkoittaisi se sitä, etteivät yritykset pystyisi enää maksamaan tulorahoituksellaan juoksevia kassastamaksuja. Tällöin yrityksen täytyisi alkaa käyttämään pääomarahoitusta niiden maksamiseksi (Kallunki ja Kytönen 2007, 107). Seuraavaksi tarkastellaan viimeistä jäämää eli investointijäämää.

Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 51) mukaan investointijäämän tulee olla positiivinen, jotta liiketoiminnasta saatavat tulot ovat riittäneet aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin sekä sijoitusomaisuuteen tehtäviin investointeihin. Investointijäämän jälkeen olevat erät kertovat, miten mahdollinen vaje on katettu. Kuvio 17 havainnollistaa kohdeyritysten investointijäämiä tarkasteluajavälillä.



Kuvio 17 Kohdeyritysten investointijäämät vuosina 2005-2008

Kuviosta 17 nähdään, että pääsääntöisesti hyödykkeet ja investoinnit on voitu rahoittaa liiketoiminnasta saaduilla tuloilla lukuun ottamatta yhtä poikkeusta. Mutta koska kassavirtalaskelman tunnusluvuista voidaan tehdä vain karkeita yleistyksiä, voidaan sanoa, että keskimäärin investointijäämät ovat olleet hyviä.

Kokonaisuudessaan kassavirta-analyysistä voidaan sanoa, että tutkimuksen kohteena olevat yritykset ovat toimineet varsin kannattavasti ja voineet tehdä investointeja pitkälle tulo-rahoituksella. Eri asia on sitten se, miten globaali, vuonna 2008 alkanut, finanssi-kriisi tulee vaikuttamaan jäämiin ja kannattavuuteen. Mutta ainakin perusta on ollut aiempina vuosina hyvä. Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan tämän tutkimuksen toista tutkimusongelmaa eli alueellisia kilpailukykytekijöitä.

4 ALUEELLISEEN SITOUTUMISEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

4.1 Haastattelujen tausta ja haastatteluteemat

Tutkimuksen kohteena olevien yritysten taloudellisen menestymisen lisäksi tutkimuksen toisena tutkimusongelmana oli selvittää tutkimuksen kohteena olevien yritysten toiminnan alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavat tekijät. Tähän tutkimusongelmaan pyrittiin löytämään vastaus kohdeyritysten johtajien haastatteluilla. Tässä tutkimuksessa alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavan tekijän kanssa osittain rinnakkaisena terminä käytetään myös alueellista menestystekijää. Alueellisella menestystekijällä tarkoitetaan sellaisia menestystekijää, joka saa monikansallisia yrityksiä pitämään tytäryhtiötään tai yksikköjään tietyllä alueella, tässä tutkimuksessa siis Satakunnassa. Alueellista menestystekijää voidaanakin pitää myös sellaisena kilpailutekijänä, joka houkuttelee yrityksiä tulemaan ja investoimaan alueelle.

Virallista määritelmää alueelliselle kilpailukyvyille ei juuri ole ja sen määrittäminen on ongelmallista. Vähäsantanen, Laamanen ja Karppinen (2007, 5) ovat määrittäneet alueellisen kilpailukyvyn lähtökohtaisesti niin, että alueellinen kilpailukyky tulee viimekädessä testattua yritysten kykynä myydä hyödykkeitä ulkomaille niin, että tulot kasvavat kestäväällä tavalla ja että syntyy uusia pitkäaikaisia työpaikkoja. Tämä tapahtuu yhä enemmän globaalin kilpailun olosuhteissa. Alueellisen kilpailukyvyn määrittämisessä heidän mukaan on kyse niistä edellytyksistä, joilla yritykset selviävät tässä niin sanotussa kilpailutestissä. Tästä lähtökohdasta on lähdetty myös tämän tutkimuksen kohdeyritysten alueellisten sitoutumistekijöiden määrittämiseen.

Tutkimuksen kappaleessa 2 tarkasteltiin monikansallisten yritysten taustateoriaa ja alueellisen kilpailukyvyn kansantaloudellista viitekehystä haastatteluiden taustaksi. Lisäksi tutkittiin aiempia tutkimusmateriaaleja Satakunnan alueellisen kilpailukyvyn ja satakuntalaisen tytäryhtiötalouden osalta. Tämän tutkimuksen osalta on huomattavaa se, että tutkimuksella pyritään tarkastelemaan satakuntalaista tytäryhtiötaloutta aivan uudesta näkökulmasta, yritystarkastelujen kautta yritysten näkökulmasta.

Tähän kappaleeseen on koottu haastattelujen tärkeimmät tulokset sitoutumistekijöiden ja alueellisen kilpailukyvyn osalta. Jokaista haastattelun teemaa tarkastellaan erillisenä kappaleena ja tulosten analysointia tehdään alueellisen sitoutumisen näkökulmasta. Haastattelujen aineistoa ja kulkua tarkasteltiin aiemmin jo tämän tutkimuksen kappaleessa 1 ja lisäksi varsinainen teemahaastattelun runko löytyy tutkimuksen liitteestä 3.

Haastattelun teemoja oli neljä: Satakunta liiketoimintaympäristönä, organisaatiomuoto, strategia ja taloudellinen kehitys. Teemat muodostettiin yhdessä MENSA –hankkeen

toimeksiantajien kanssa, jotta tutkimuksesta saataisiin tietoa myös heidän tarpeisiinsa. Jokaisella teemalla oli oma taustahypoteesinsa siitä, miten kukin teema edistäisi ulkomaisten omistajien intressejä pitää yksikköjä Satakunnassa jatkossakin. Jokaisen teeman taustahypoteesi esitellään kussakin kappaleessa erikseen.

4.2 Monikansallinen yritys organisaatiomuotona

Haastattelujen ensimmäisenä teemana oli tutkia tutkimuksen kohteena olevien yritysten organisaatiomuotoa, etenkin satakuntalaisen tytäryhtiön roolia koko konsernissa. Tavoitteena oli selvittää, onko yrityksille etua siitä, että ne ovat ulkomaalaisomisteisia ja jos on niin millaista hyötyä siitä on. Teeman taustahypoteesina oli, että jos strateginen organisaatiomuoto, yrityksen monikansallisuus, on keskeinen menestystekijä kilpailussa, niin yritys todennäköisesti pysyy Satakunnassa jatkossakin.

Tutkimuksen kohteena olevien yritysten organisaatiomuoto vaihteli hyvin paljon. Joissakin yrityksissä yhteys emon ja tytäryrityksen välillä oli täysin omistuksellista ja toiminta itsenäistä, kun taas toisilla yrityksillä oli jo pitkälle kehittynyt matriisiorganisaatio ja yhteisiä toimintoja koko konsernin kesken. Suunta kaikilla kohdeyrityksillä oli kuitenkin se, että koko konsernin osaamista käytettäisiin enemmän hyväksi ja että tulevaisuudessa toimintoja voitaisiin yhdistellä enemmän. Yhteistyön tavoitteena olisi usein päästä lähemmäs asiakasta ja markkinoita kaikkialla maailmassa.

Huomattavaa kohdeyritysten organisaatiomuodon tarkastelussa on kuitenkin se, että yritykset on hankittu yritysostoin ja toimivina yksikköinä. Tämä tarkoittaa sitä, että yksiköissä on usein ollut jo valmiiksi pitkälle kehittynyt hallinto. Tämän vuoksi kohdeyrityksissä niin sanottu keskusjohtoisuus on hyvin pientä vielä suhteessa sellaisiin yrityksiin, jotka on perustettu Satakuntaan konsernin toimesta ja täysin uusina yksikköinä. Keskusjohtoisuus on kohdeyrityksissä kuitenkin kehittyneempää sellaisissa konserneissa, joiden tytäryritykset eri maissa toimivat suunnilleen samalla toimialalla.

”Me lasketaan kaikki ihan itse. Ja se tulee varmaan pitkälti siitä, että nää järjestelmät ei oo kauheen samoja vielä, on hirveästi eri järjestelmiä käytössä, historiallisista systeistä ja sitte lainsäädäntö on erilainen...”

Taulukon 3 avulla tarkastellaan tytäryritysten kokemia etuja ja haittoja siitä, että he ovat osa monikansallista yritystä.

Taulukko 3 Monikansallisen yrityksen edut ja haitat organisaatiomuotona kohdeyritysten haastattelujen perusteella

Monikansallinen yritys organisaatiomuotona	
Edut	Haitat
Sama toimiala (synergiaedut)	Numeeriset tuottotavoitteet
Osaamisen vaihtaminen	Päätöksenteon jäykkyys
Mahdollisuus suurempiin investointeihin	Raportointi ja kontrolli
Suuret kassavarat konsernissa	Tytäryhtiöiden keskinäinen kilpailu
Raaka-aineiden saanti	Kulttuuri- ja kielimuurit

Kuten taulukkoon 3 listatuista tekijöistä huomaa, on monikansallisissa organisaatioissa sekä hyvää että huonoa. Useimmiten esille tullut ja tärkeä etu tytäryrityksille oli se, että he kokivat saavansa hyötyä muilta konsernin yrityksiltä. Usein yritykset tekivät keskenään esimerkiksi tuotekehitysprojekteja. Sellaiset yritykset, jotka ovat aiemmin olleet toisen omistajan alaisuudessa kokivat, että nykyisen ulkomaisen omistajan alaisuudessa he ovat niin sanottua ydinliiketoimintaa.

”Meidän tapauksessa ehdottomasti ollu niin, et meihin on satsattu ja ne haluaa et me menestyään. Ja ne on sitoutuneita. Et mä olen nähny kaikkine ongelmineen pelkätään positiivisena asiana sen, et me ollaan nyt tässä uuden omistajan kanssa.”

Lisäksi yrityksissä koettiin, että osana kansainvälistä ja suurta organisaatiota, he saavat myös taloudellista tukea ja vakautta. Suuri kassa rauhoittaa silloin, kun oma toiminta ei ole niin kannattavaa. Lisäksi investointien osalta yrityksissä koettiin, että nyt ulkomaisen konsernin alaisuudessa heillä on mahdollisuuksia suurempiin investointeihin. Etua tutkimuksen kohteena olevat yritykset kokivat saavansa myös siitä, että raaka-aineiden saanti on heille helpompaa suuressa konsernissa.

”...raaka-ainehinnat, me ostetaan ja ollaan niin iso niin kuitenkin pystytään ne ostehdot saamaan vähän järkevimmiksi.”

Negatiivisiksi asioiksi tytäryritykset ovat kokeneet ensinnäkin numeeriset tuottotavoitteet ja ylimääräisen kontrollin omistajan taholta. Jos numeerisia tuottotavoitteita ei yrityksissä saavuteta, aiheuttaa se luonnollisestikin huolta siitä, saavatko tytäryhtiöt jatkossa investoida yhtä paljon ja kuinka sitoutuneita omistajat ovat sitten yritysten toi-

minnan jatkamiseen alueella. Numeeristen tuottotavoitteiden myötä myös raportointi ulkomaiselle omistajalle aiheuttaa satakuntalaisille toimipaikoille lisää työtä. Ulkomainen omistus on myös osaltaan tehnyt tytäryritysten päätöksenteon jäykemmäksi kuin aiemmin ja myös kontrolli heidän päästään on joskus koettu negatiivisesti.

”Se, että omistajat ei ole olleet yksimielisiä johtaa tietysti siihen, että isoja päätöksiä on hankala tehdä ja ne viivästyy. Eli se päätöksentekoprosessi, joka menee hallitustasolle.”

”Vaikka me nähtäis joku tämmönen...business opportunity, semmonen mis vois tehdä rahaa, mutta se oma päätöksenteko kestää niin kauan, että se tilaisuus menee jo ohi.”

”Kustannustehokkuutta haetaan monella tavalla, ja sittenhän se tarkoittaa, että sitä päätäntävaltaa viedään pois, kun keskitetään ylöspäin.”

Taloudellisten tekijöiden osalta satakuntalaiset toimipaikat kokivat negatiiviseksi myös samoista investointivaroista kilpailemisen muiden tytäryritysten kanssa maailmanlaajuisesti. Osittaiseksi haitaksi yritykset ovat myös kokeneet niin sanotut kulttuurien ja kielen muurit. Kun ulkomaisten omistajien tavat ja kommunikointi eroaa suomalaisesta kommunikoinnista ja tavoista, voi tämä aiheuttaa ongelmia yksiköiden välille.

Tiivistetysti voidaan kuitenkin sanoa, että organisaatiomuodosta on yrityksille enemmän hyötyä kuin haittaa. Useimmat negatiivisesti koetut asiat ovat yrityksille vielä tottumiskysymys, kun taas edut ovat selvästi strategisesti ja liiketaloudellisesti huomattavia. Tästä syystä voidaan todeta, että organisaatiomuodosta on yrityksille hyötyä globaalissa kilpailussa ja sen avulla voidaan tehostaa yrityksen toimintaa. Lähtökohtaisesti voidaan todeta, ettei ole mitään syytä organisaatioiden toimivuuden kannalta, miksi tytäryrityksiä ei pidettäisi Satakunnassa jatkossakin. Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan tutkimuksen toista teemaa eli strategisia tekijöitä.

4.3 Strategia

Tutkimuksen haastatteluosion yhtenä teemana oli myös strategiset tekijät. Keskeisenä tavoitteena oli selvittää, onko monikansallisilla organisaatioilla kokonaisuudessaan kasvustrategia ja onko tavoitteena kasvaa nimenomaan satakuntalaisten toimipaikkojen kautta. Tästä syystä strategiaa tarkastellaan kahdessa osassa: konsernin ja satakuntalaisten toimipaikkojen strategiana.

Teeman taustahypoteesina oli, että jos konserneilla on aktiivinen tuotannollisten toimintojen uudelleensijoittumisen tai maantieteellisen laajentumisen politiikka, niin alueellisen sitoutumisen aste on lähtökohtaisesti vähäisempää kuin jos politiikkana on pitää kiinni nykyisistä toimipaikoista ja laajentaa niitä.

4.3.1 *Konsernien strategia*

Haastatteluista kävi ilmi, että kasvuun pyritään tutkimuksen kohteena olevissa konserneissa pitkälti yritysostojen kautta. Tärkeintä ei ole välttämättä mikään tietty alue vaan se, että löytyy jokin sopiva kohde. Toiset yritykset ovat hyvin riippuvaisia niiden asiakkaista liiketoiminnan luonteen vuoksi ja silloin konserneissa saatetaan perustaa myös täysin uusia yksiköitä uusille alueille.

”...paljolti joudutaan seuraamaan meidän asiakkaita...ne saattaa ihan ilmottaa, että he edellyttää, että toimittaja tulee ihan siihen viereen...Sitten se kuka on nopein niin rakentaa sinne eli liikutaan näiden asiakkaiden mukana.”

Tässä yhteydessä on myös muistettava, että mikäli konserni joutuu reagoimaan asiakkaiden liikkeisiin hyvin nopeasti, saattaa se myös joutua sulkemaan tai siirtämään yksikköjä nopeasti. Toimipaikkojen siirtämiseen haastateltavat eivät kuitenkaan juuri usko.

”Se on kyllä hyvin epätodennäköistä sikäli, että tää on kuitenkin pitkälti tällasta kotimarkkinatoimintaa ja meidän kilpailijat tyypillisesti on samanlaisia ku me...se on niin tärkeitä, et sä oot ikään kuin markkinoilla läsnä niin sulla täytyy olla paikallista tuotantoa...Sen sijaan tietysti kyllä muutetaan herkästi, ja ollaan muutettu, että mitä täällä tehdään.”

”Toimipaikkaa sinänsä, toimintaa ei pysty siirtämään...tietysti tässä on vuos pari mennyt siihen, että itse kukin...joutuu taistelemaan olemassaolostaan tai keskittymään näihin perusasioihin niin kuin kassavirtaan tai toiminnan kannattavuuteen lyhyellä tähtäimellä, että pääsee ihan selkeesti taantumavaiheen yli.”

Uusien toimipaikkojen ostamisen ja perustamisen lisäksi konserneissa pyritään kasvamaan myös jo olemassa olevien yksikköjen laajentamisella. Tämä tapahtuu pääasiassa investointien kautta. Tutkimuksen kohteena olevat tytäryritykset ovatkin saaneet investoida keskimääräisesti hyvin, kunhan suunnitellut tulostavoitteet on saavutettu. Uudet investoinnit ovat myös luoneet satakuntalaisille toimipaikoille uskoa siihen, ettei heidän

toimintaansa oltaisi ihan heti ajamassa alas. Lisäksi lähes kaikki tutkimuksen kohteena olevat yritykset ovat ainoita tai ainakin harvoja yksiköjä Pohjoismaissa. Tämäkin luo uskoa siitä, että toiminta alueella jatkuisi.

”Tämmösen toiminnan tavallaan lopettaminen on erittäin vaikeeta, on nää kaikki ympäristövastuut ja ympäristökustannukset. Mä pidän tällä näkymällä aika epärealistisena, että kyllä sitten tapahtuu jotain omistusjärjestelyjä ynnä muuta tän tyyppisessä toiminnassa”

”Mustia pisteitä on enemmän jossain muualla, ku täällä.”

”En usko, et se on hyvin iso ja mutkikas kuvio niiku aikanaan yrityksen hankintakin on ollu ja näin, et he on varmaan vähän sillai, ettei edes haluta antaa periksi.”

Tuloksia saattaa vääristää kuitenkin se, ettei haastateltavilla välttämättä ole itsellään tietoa konsernin johdon tulevaisuudensuunnitelmista tai se, ettei haastateltavat välttämättä halunneet antaa oikeaa tietoa vielä julkisuuteen. Tiivistettynä voidaan kuitenkin todeta, että tutkimuksen kohteena olevat yritykset uskovat yksiköidensä pysyvyyteen Satakunnassa. Kuten jo aiemmin todettiin, ovat yritykset lähes aina konsernien ainoita yksiköitä Pohjoismaissa, joissa markkinat kuitenkin ovat toiminnalle suotuisat lähes kaikkien haastateltujen yritysten kohdalla. Koska missään haastattelussa ei nousut esille, että toimintaa laajennettaisiin konsernin tasolla muihin Pohjoismaihin eikä välttämättä edes muualle Eurooppaan, niin voidaan olettaa, että konserneissa oltaisiin sitouduttu nykyiseen toimintaan Satakunnassa. Tilanne saattaisi kuitenkin muuttua, jos toiminta ei olisi taloudellisesti enää kannattavaa. Tarkastellaan seuraavassa kappaleessa sitten satakuntalaisten toimipaikkojen omaa strategiaa ja tavoitteita.

4.3.2 Satakuntalaisten toimipaikkojen strategia

Tutkimuksessa haastateltujen yritysten strategiana oli lähes poikkeuksetta kasvu ja kannattavuuden parantaminen. Haastateltavat uskoivat, että osana monikansallista konsernia heillä on hyvät mahdollisuudet kasvuun, etenkin jos heidän toimintaan uskotaan ja jos he saavat investoida. Investointeja on saatu tehdä yleensä sitä enemmän mitä enemmän yrityksille on jäänyt omaa rahaa eli tulorahoitusta. Silloin, kun kaikki konsernin yksiköt ikään kuin taistelevat samoista investointeihin tarkoitetuista varoista, nousee kannattavuus yhdeksi tärkeäksi investointikohteen kriteeriksi.

”...omistajalla on periaatteena, ettei haluta olla riippuvaisia pankeista, jolloin se oma bruttokassavirta on se, joka määrittelee kuinka paljon pystytään investoimaan.”

Tästä syystä kasvun lisäksi tytäryritykset pyrkivät toimimaan myös mahdollisimman kannattavasti ja saamaan mahdollisimman hyvän aseman myös markkinoilla. Useimmiten juuri tutkimuksen kohteena olevat yritykset olivat yksiä parhaita toimijoita Satakunnassa omalla toimialallaan.

”...meidän oma visio on olla tällanen First Choise eli ykkösvaihtoehto. Ja me halutaan olla sitä asiakkaille, omistajille ja omille työntekijöille.”

Pelkkä markkinoille menestyminen ei kuitenkaan riitä hyvän kannattavuuden saavuttamiseksi. Haastatteluista nousi selkeästi esille myös se, että kasvun aikaansaamiseksi yrityksissä on pyritty tehostamaan toimintaa. Tämä on tapahtunut ensinnäkin muuttamalla tuotteita korkeamman jalostusarvon tuotteiksi.

”...me saadaan niiku parempi tuotemix aikaseksi eli me myydään korkeamman jalostusasteen kannattavampia tuotteita ja sitten pystytään jättämään niitä huonompia tuotteita pois.”

Tuotteiden osalta tehostamista on tapahtunut myös siinä, että räätälöityjen sesonkituotteiden rinnalle on pyritty yhä enemmän kehittämään sellaisia tuotteita, joita voidaan tuottaa läpi vuoden massatuotantona. Tämä antaa yrityksille varmempaa ja tasaisempaa kassavirtaa. Tuotteiden muuttamisen lisäksi tehostamiseen on pyritty henkilöstön vähentämisen avulla. Tuotekehitykseen investoimalla yritykset ovat voineet kehittää esimerkiksi tehokkaampia linjastoja, joissa ei tarvita enää yhtä paljon työntekijöitä kuin aiemmin.

Kuten aiemmin jo tässä kappaleessa todettiin, satakuntalaiset tytäryritykset uskovat siihen, että emoyhtiöt ja omistajat ovat sitoutuneita toimimaan heidän kanssaan. Haastattavat yritykset olivat tietoisia myös siitä, että pysyessään mukana konsernien kasvuvauhdissa, on heidänkin kasvettava ja oltava kannattavia. Haastattelujen pohjalta voidaan todeta, että yritykset todella haluavat päästä tavoitteisiinsa ja pitää omistajan tyytyväisenä. Tämä todennäköisesti vahvistaa toiminnan sitoutumisen tasoa myös tulevaisuudessa. Seuraavaksi tarkastellaan taloudellisia sitoutumiseen vaikuttavia tekijöitä.

4.4 Taloudelliset tekijät

Taloudellisten tekijöiden teemaa on sivuttu tässä kappaleessa jo edellisten organisaatiomuodon ja strategian teemojen kohdalla, mutta tarkastellaan sitä tässä kappaleessa vielä hieman laajemmin. Taloudellisten tekijöiden teeman taustahypoteesina oli, että jos satakuntalaisen yksikön toiminta on ollut kannattavaa ja jos on uskallettu tehdä investointeja, niin yksikkö todennäköisesti jatkaa Satakunnassa. Jatkamisen edellytyksenä oli lisäksi myös se, että myös tulevaisuudennäköykymät olivat liiketaloudellisesti hyvät.

Teeman yhtenä osatavoitteena oli selvittää, millaista taloudellista toimintaa konserni- eri yritysten välillä on. Aiemmin organisaatiomuodon kappaleessa todettiin jo, että Satakunnassa toimivat yksiköt ovat varsin itsenäisiä ja ainoastaan raportoivat toiminnastaan konsernin johdolle. Kiinnostavaa tutkimuksen kannalta oli selvittää kuitenkin myös sitä, onko yrityksillä niin sanottuja Treasury –yksiköitä, joista pääomien liikennettä, esimerkiksi luotonantoa, kontrolloitaisiin koko konsernin tasolla. Haastatteluissa osoitettiin, että tällaista toimintaa konserni- sisällä on vielä varsin vähän.

Yksiköiden välinen sisäinen kassavirta oli myös yksi mielenkiintoinen tutkimuksen kohde. Haastatteluissa selvitettiin osittain myös sitä, hyötyvätkö yritykset konserni- sisäisiä pääoman siirroista ja kassavirroista. Kuten yhteisiä Treasury –yksiköitä, myös sisäisiä kassavirtoja oli varsin vähän. Niissä yrityksissä, joissa tällaisia sisäisen hinnoittelun kohteena olevia rahavirtoja oli, korostettiin sitä, ettei hinnat kuitenkaan juuri ole markkinahintoja alhaisempia.

”No tietysti ne edut on rajallisia, että näitä tällaisia asioitahan tietysti verottajat eri maissa seuraa aika tarkasti, että mimmoset on siirtohinnoittelut jne. ja tavallaan se johtaa siihen, että kun jotain hyödykettä siirretään maasta toiseen ni sitä ei voida merkittävästi alihinnoitella.”

Tämän tutkimuksen taloudellisen menestymisen kohdalla kappaleessa 3 tarkasteltiin jo kaikkien yritysten kehittymistä tilinpäätösanalyysin avulla. Kuten aiemmin jo todettiin, tutkimuksen kannalta tärkeimmät taloudelliset toimintaedellytykset ovat kannattavuus ja kasvu. Seuraavaksi tarkastellaan omina kappaleinaan kumpaakin taloudellista toimintaedellytystä erikseen haastatteluaineistojen pohjalta.

4.4.1 Kannattavuus

Kuten jo aiemmin tässä tutkimuksessa on tuotu esille, on yritysten kannattavuus ollut keskimäärin kohtalaista tai hyvää. Kannattavuuteen positiivisesti vaikuttavaksi tekijäksi

nousi haastatteluissa se, että suurena konsernina myös pienet satakuntalaiset toimijat saavat suurten yritysten etuja. Esimerkiksi raaka-aineita ostattaessa konsernissa voidaan ostaa materiaaleja keskitetysti ja saada näin edullisempia hintoja.

”...raaka-ainehinnat, me ostetaan ja ollaan niin iso niin kuitenkin pystytään ne ostoehdot saamaan vähän järkevimiksi.”

Suuresta monikansallisesta konsernista on myös etua silloin, kun kaikissa yksiköissä kehitetään samanaikaisesti jotain toimintoa. Tällöin yksiköt voivat hyödyntää tuotekehitystä keskitetysti eikä kaikkien yksikköjen tarvitse tehdä omaa tutkimustyötään erikseen. Tämä aikaansaa myös kustannussäästöjä ja parantaa kannattavuutta.

Hyvä kannattavuuden taso auttaa monikansallisten yritysten satakuntalaisia yksiköitä saamaan eräänlaisen etulyöntiaseman silloin, kun kaikki konsernin yritykset kilpailevat samoista varoista, joilla tehdään investointeja. Tämän vuoksi kaikki haastateltavat korostivat, että heille on tärkeää, että kannattavuus säilyy hyvänä. Kun kannattavuus on hyvää, uskovat omistajatkin toimintaan alueella.

Kannattavuutta heikentäväksi tekijäksi haastateltavat nimesivät ensinnäkin raaka-aineiden hintakehitykset. Kun raaka-aineiden hinnat nousevat, eivät pienet satakuntalaiset toimijat voi siirtää hintojen nousua suoraan tuotteisiin, koska muuten menekki markkinoilla hidastuisi. Kun asiakkaat ja toimittajat ovat suuria monikansallisia jättejä ja niiden välissä pieni satakuntalainen yksikkö valmistamassa tuotetta raaka-aineesta asiakkaalle, on hinnoitteluvoima lähes olematon. Haastateltavat kuitenkin totesivat, että hyvän käyttöasteen saavuttamisella he voivat kuitenkin parantaa kannattavuuttaan heikosta hinnoitteluvoimasta huolimatta.

Kuten hinnoitteluvoiman olemattomuus, myös toimialojen sisäinen kilpailu Satakunnan alueella heikentää yritysten kannattavuutta. Kun saman toimialan valmistajia on samalla alueella runsaasti, esimerkiksi muovipakkausten valmistajia, kiristää se kilpailua ja muun muassa hintojen laskun vuoksi heikentää myös kannattavuutta. Haastateltavat korostivatkin, että heillä on oltava Satakunnassa jokin sellainen tuote, usein patentoitu, joka on heille selvä kilpailuetu.

Kannattavuutta heikentäviä tekijöitä tarkasteltaessa huomattavaa on se, että ne ovat pääosin makrotaloudellisia ja toimialakohtaisia tekijöitä, joihin yritykset itse ei juurikaan vaikuttaa. Tästä syystä on tärkeää korostaa, että nämä tekijät ilmenevät todennäköisesti myös muissa maissa sijaitsevilla yksiköillä, joten sinänsä tekijät eivät huomattavasti välttämättä heikennä satakuntalaisten toimipaikkojen asemaa, kun omistajat pohivat minne he investoisivat. Seuraavassa kappaleessa tarkastellaan taloudellista menestymistä kasvun näkökulmasta.

4.4.2 Kasvu

Aiemmin strategiateeman kohdalla tarkasteltiin jo, että sekä konserneilla että tutkimuksen kohteena olevilla satakuntalaisilla yksiköillä oli tavoitteena kasvaa. Haastattelujen pohjalta voidaan todeta, että kasvua on saavutettu pääasiassa investointien kautta. Kohdeyrityksiin on investoitu paljon ja myös tulevia investointejakin on jo suunniteltu.

”No takavuosina on tehty tänne aika isoja investointeja, 2004 on viimeks tullu semmonen tosi merkittävä investointi...Ja nyt me neuvotellaan tämmösen konsernin yhteisen tietojärjestelmän käyttöönotosta...Jos se nyt tulee tänne, ni se on niin kallis systeemi, et antaa myöskin semmosta varmuutta et omistaja usko meihin.”

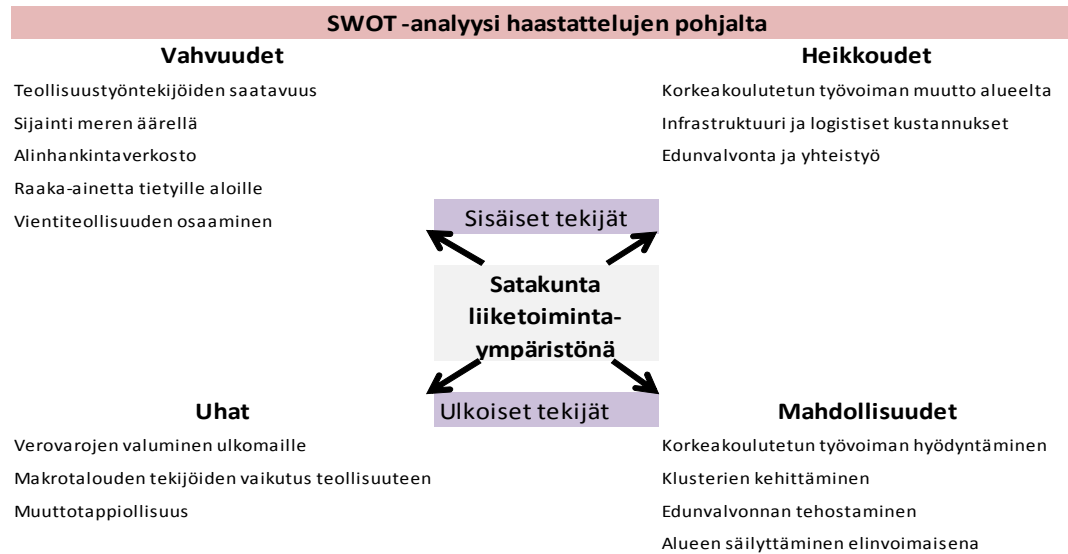
Kasvua hidastavaksi tekijäksi haastateltavat mainitsivat osittain esimerkiksi työvoiman saatavuuden. Muuttotappiollisuuden vuoksi etenkin koulutetun työvoiman, esimerkiksi hyvien myyjien, saaminen hidastaa kehitystä. Toinen kasvua hidastava tekijä oli se, ettei kaikki sellaiset investoinnit, joita satakuntalaiset toimipaikat pitivät tärkeinä, mene konsernin johdossa lävitse. Tämän vuoksi huomionarvoista on se, että konsernin johdon kontrolli oli jossain tapauksissa kasvua hidastava asia.

Tiivistettynä voidaan todeta, että investointeja on kuitenkin uskallettu tehdä ja toiminta alueella on ollut kutakuinkin kannattavaa. Tästä lähtökohdasta tarkasteltuna voitaisiin sanoa, että taloudellisten tekijöiden hypoteesia arvioitaessa, voitaisiin katsoa, että omistajat ovat sitoutuneita toimimaan alueella. Tilanne saattaa kuitenkin muuttua seuraavina vuosina, kun taloustilanne itsessään on haastava.

4.5 Satakunta liiketoimintaympäristönä

Tässä kappaleessa tarkastellaan tutkimuksen kannalta tärkeintä haastatteluteemaa eli Satakuntaa liiketoimintaympäristönä. Tavoitteena oli selvittää, kuten toisena tutkimusongelmana oli, ne alueelliset sitoutumistekijät, jotka saavat omistajia investoimaan satakuntalaisiin yksiköihin ja pitämään niitä alueella. Alueellisten tekijöiden tutkimisen taustahypoteesina oli, että jos alueelliset kilpailukykytekijät ovat keskeisiä yrityksen menestyksekkään toiminnan kannalta, niin sitoutuminen sijaintialueeseen on vahvaa.

Satakunnan tarkastelua liiketoimintaympäristönä tarkastellaan tässä tutkimuksessa SWOT-analyysin avulla. Sen avulla tarkastellaan alueellisia vahvuuksia ja heikkouksia liiketoiminnan kannalta sekä alueen tulevia mahdollisuuksia ja uhkia. Kuvio 18 havainnollistaa Satakuntaa liiketoimintaympäristönä.



Kuvio 18 Satakunnan liiketoimintaympäristön SWOT-analyysi haastattelujen perusteella

Satakunnan huomattavimpina vahvuuksia ovat haastattelujen perusteella teollisuustyöntekijöiden saatavuus ja osaavat alihankkijat. Lisäksi Satakunnassa on perinteisesti ollut osaamista vientiteollisuuden alueella. Keskeisimpinä heikkouksina voidaan katsoa olevan infrastruktuuri ja logistiset kustannukset. Paikallisten päättäjien taholta huonosti toimiva edunvalvonta oli myös heikkous.

Ulkoisista tekijöistä Satakunnan uhkia tutkimuksen aiheen näkökulmasta olivat verovarojen maksaminen ulkomaille ja muuttotappiollisuus. Myös yleisten makrotaloudellisten tekijöiden katsottiin osittain olevan uhka toiminnalle Satakunnassa. Uhkien lisäksi satakuntalaisessa liiketoimintaympäristössä nähtiin kuitenkin myös mahdollisuuksia. Mahdollisuuksia voisi olla esimerkiksi siinä, että Satakunnassa koulutettua korkeakoulutettua työvoimaa saataisiin jäämään alueelle. Toinen mahdollisuus voisi olla se, että alueella hyödynnettäisiin vahvaa osaamista yritysten kesken enemmän ja mahdollisesti perustettaisiin niin sanottuja klustereita eli yritystoimintojen keskittymiä. Myös alueen säilyttäminen muuten elinvoimaisena on myös mahdollisuus saada lisää liiketoimintaa alueelle. Seuraavissa alakappaleissa tarkastellaan keskeisimpiä liiketoimintaympäristön tekijöitä erikseen haastatteluaineistojen pohjalta.

4.5.1 *Sijainti*

Haastateltavat eivät pitäneet Satakunnan sijaintia maailmanlaajuisesti tai edes valtakunnallisesti keskimäärin kovinkaan houkuttelevana tekijänä, kun ulkomaiset yritykset pohjivat investointeja tytäryrityksiin. Tärkeintä oli se, että toiminta jollakin alueella ylipäättään on kannattavaa.

”...sillä ei ole väliä ollaanko me Satakunnassa vai Helsingissä...Sitten täytyy ottaa, että ollaanko Suomessa vai Kiinassa? Sellanen haarukka.”

”Se, että mitä...herrat miettii, niin ei ne mieli sitä Satakuntaa siinä, ne miettii et onko me sitoutuneita toimimaan Suomessa.”

Jo aiemmin tutkimuksessa esiteltiin, että pääosa tutkimuksen kohteena olevista satakuntalaisista toimipaikoista on hankittu yritysostoin. Tämän vuoksi toiminta on yleensä ollut alueella jo pitkän historian vuoksi kannattavaa ja siksi investointihalukkuutta on löytynyt sijainnista huolimatta.

“...Satakunnassa on vahva teollinen osaaminen ja perinne, kaikki on ylpeitä siitä, mitä ne tekee ja haluaa hoitaa hommansa kunnolla.”

Kuten aiemmassa Satakunta liiketoimintaympäristönä –kuviossa jo tuotiin esille, on Satakunnan vahvuutena vahva vientiteollisuuden osaaminen. Tästä syystä voidaan ajatella, että monikansalliset yritykset sijoittaisivat sellaisia toimintojaan alueelle, joista suurin osa menee vientiin. Tutkimuksen kohteena olevien yritysten toiminta tukee hyvin tätä olettamusta, sillä kaikkien yritysten tuotteista huomattava osa viedään ulkomaille.

”...ehkä sillaiki vois sanoo, että sellasten yritysten kannattais tulla tänne, jotka haluaa kansainvälistyä. Täällä on paljon sellasia ihmisiä, kun on ollut koko elämänsä vientiteollisuuden palveluksessa.”

Vaikka maantieteellinen sijainti ei sinänsä ollut huomattava vetotekijä alueelle, on siitä kuitenkin joillekin toimialoille hyötyä. Eräät haastattelun kohteena olevat yritykset saivat alueelta tärkeää raaka-ainetta toimintansa kannalta ja sen vuoksi ne ovat kauan aikaa sitten sijoittautuneet alueelle.

Alueellisen sijainnin houkuttelemattomuutta ei kuitenkaan yrityksissä pidetty lakkauttamisen perusteena. Usein yrityksissä koettiin, että liiketoiminta alueella on sujunut ja myös omistajat ovat huomanneet sen. Jos lakkauttaminen tapahtuisi, se johtuisi oletettavasti sitten aivan muiden syiden takia.

”En mä usko et siitä tulis peruste meidän lakkauttamiselle. Sen maantieteellisen sijainnin mukaan. Et kyllä sitte tässä toimintaympäristössä on joku sellanen muutos.”

4.5.2 Infrastrukturi

Satakunnan infrastruktuuria ja logistiikkaa lähes kaikki haastateltavat pitivät kehnoina. Etenkin maanteiden kuntoa pidettiin jopa liiketoimintaa häiritsevänä tekijänä. Lisäksi rautateiden kuntoa ja verkostoa pidettiin heikkona. Ne yritykset, jotka sijaitsevat kauempana merestä, pitivät myös yhteyksiä meren ääreen ja satama-alueille huonoina.

”Lähes kaikki meidän raaka-aineet tulee maantietä pitkin ja ei mene enää rautateitse, se ei vaan pelaa, se on kuolleena syntynyt ajatus”

”Se on varmasti tärkeimpiä meidän kannalta, että toi infrastrukturi olis paremmassa kunnossa. Se on ihan turvallisuuskysymys...”

Infrastruktuurin heikkoutta haluttiin kaikissa kohdeyrityksissä erikseen korostaa. Se, että se on liiketoiminnan kannalta heikkous johtaa pitkällä tähtäimellä siihen, että yksiköiden perustaminen on kannattavampaa alueille, joissa yhteydet ovat kunnossa ja turvallisia.

Haastateltavat nostivat esille myös infrastruktuurin kehittämisen rahoittamisen. Usein he kokivat, että kun jotakin aluetta pitäisi kehittää ei rahoittajaa tunnu löytyvän mistään. He korostivat, että ennen pitkää tilanne alkaa heijastua myös yritysten taloudelliseen menestymiseen ja sitä kautta koko alueen elinvoimaisuuteen ja tuottavuuteen.

4.5.3 Työvoima ja koulutus

Koska yritykset ovat teollisuuden alan yrityksiä, on pääasiallinen työvoiman tarve teollisuuden työntekijöissä. Kohdeyrityksissä teollista työvoimaa onkin haastateltavien näkökulmasta katsottuna saatavilla hyvin.

”Sitten toi työvoiman saatavuus on täällä aika hyvä. Ja semmonen asia, mikä täällä tietyllä tavalla korostuu on se, että henkilöstön vaihtuvuus on todella alhainen.”

Koulutetun työvoiman osalta monissa yrityksissä koettiin, ettei osaavaa työvoimaa aina saada töihin. Esimerkiksi korkeakoulutettuja myyjiä ja asiantuntijoita on vaikeaa saada. Satakunnan yleinen muuttotappiollisuus onkin suuri uhka alueen kilpailukyvyille ja yritysten halukkuudelle investoida toimintonsa alueelle.

Koulutuksen osalta haastateltavat toivoivat enemmän yhteistyötä alueen oppilaitosten kanssa esimerkiksi koulutusohjelmien ja yksittäisten kurssien suhteen. Huomattavaa on myös se, etteivät alueen yritysten johtajat olleet läheskään aina tietoisia Satakunnan tarjoamista kouluttautumismahdollisuuksista.

4.5.4 Makrotaloudelliset tekijät

Haastatteluissa alueen kehityksen yhdeksi uhkaksi nousi myös niin sanotut makrotaloudelliset tekijät eli alueen ulkopuolella ja kontrolloimattomissa olevat tekijät. Esimerkiksi pääosa Satakunnan jalostusarvosta syntyy suurteollisuudesta, joka on herkkää energiakustannuksille ja valuuttakursseille sekä muille makroekonomisille tekijöille. Jos makroekonomisissa tekijöissä tapahtuu yllättäen huomattavia liikkeitä, heijastuu se nopeasti koko alueen taloudelliseen kehitykseen ja osittain sitä kautta myös houkuttelevuuteen.

4.5.5 Klusterit ja alueellinen yhteistyö

Kun haastateltavat pohtivat Satakunnan mahdollisuuksia tulevaisuudessa, nousi esiin usein niin sanottujen klusterien, liiketoimintaryhmittymien, muodostaminen. Eräissä tutkimuksen kohteena olevissa yrityksissä tätä on jo osaltaan kokeiltukin ja se on havaittu hyväksi.

”...meillä on aika uniikki malli sinänsä Suomen mittakaavassa, että hyvin pitkälle ollaan verkostoiduttu...meillä on kaksi yhtiötä, jotka hyödyntää tätä verkostoa, niistä kautta me saadaan synergiaetuja, kun pystytään jakamaan näitä resursseja.”

Klusterien kehittämisen ajatuksena on, että samalla toimialalla olevat yritykset voisivat tukea toisiaan ja yhdistää voimavarojaan samalle alueelle, jonne sitten sijoitettaisiin myös alihankkijoita. Klusteriajattelun lisäksi alueelle toivottiin myös muutenkin yhteistyötä yritysten kesken.

“Se varmaan vois olla hyvä tulevaisuutta ajatellen, että olis enemmän tämmöistä yhteistyötä...ne on kerännyt sen alueen firmat jonkinmoiseen yhteistyöhön eli koulutuspuolella ja tutkimuspuolella...”

Haastateltavat kuitenkin korostivat, että yhteistyön kehittäminen on haastavaa, koska usein samalla toimialalla olevat yritykset ovat keskenään pahimpia kilpailijoita ja tällöin keskeisiä menestystekijöitä ei haluta jakaa toisille. Kuitenkin yhteistyötä voitaisiin tehdä juuri koulutus- ja tutkimuspuolella sekä alihankkijoiden hyödyntämisessä.

4.5.6 Edunvalvonta

Haastateltavilta kysyttiin lopuksi vielä, että miten alueelliset päättäjät voisivat tukea heidän liiketoimintaansa alueella ja miten hyvin he ovat tähän asti olleet mukana toiminnan tukemisessa. Yleisesti ottaen haastateltavat kokivat yhteistyön heikoksi ja riittaisaksi. Yritysten kannalta päättäjät eivät keskity niin sanotusti olennaisiin asioihin.

“...nääh meidän edunajajat täällä Satakunnassa on luvattoman heikkoja, jos vertaa muihin alueisiin...Varmasti on tällaset koulutusasiat ja yliopistoasiat ja tämmöset on teettänyt paljon työtä...mutta tietysti resursseja se syö...muttei ne paikalliset toimijat ole kauhean kiinnostuneita kysymään meiltä tota miten menee tai mitä tarvittais tai mitä voitais tehdä.”

Ulkomaalaisten yritysten tytäryrityksinä toimipaikoissa koettiin, että heillä ei ole tasa-arvoisia oikeuksia suhteessa samalla toimialalla oleviin kotimaisiin yrityksiin. Esimerkiksi ulkomaalaistaustaiset yritykset eivät saa samassa määrin tukia ja avustuksia julkiselta sektorilta kuin kotimaiset yritykset. On kuitenkin muistettava, että yritysten oma panostus edunvalvontaan edesauttaisi yhteistyötä päättäjien kanssa.

“...ne (aluekehittäjät) auttaa meitä negatiivisessa mielessä, et helposti tehdään kilpailijoita, tuetaan sellasta, ihan täällä Satakunnassakin on tapahtunut, että on annettu yhteiskunnan tukea sellaselle, joka tekee samantyyppisiä tuotteita, mitä mekin. Ni luodaan uus kilpailija nollasta, jossa ei ole mitään varsinaisesti uutta.”

Haastateltavat korostivat myös, ettei heidän ajatuksensa ole vain korkealentoisia visioita vaan, että heillä on todellisia kokemuksia toimivasta edunvalvonnasta. Parhaimmillaan alueen päättäjät ja yritysten edustajat voisivat tavata säännöllisesti ja pohtia yhdessä yhteisten etujen ajamista muualla.

”...Pohjanmaalla ja Kokkolassa, niin kiinnitin huomiota, miten siellä tavallaan kaikki poliitikot ja teollisuus kokoontui saman pöydän ääreen, käytiin jossain eduskunnassa ja muualla lobbaamassa yhdessä näitä asioita. Mun mielestä Satakunnassa ei tällasta toimintaa paljoa ole, että se on semmonen, mitä voisi kyllä ehkä kehittää.”

Yhteenvetona edunvalvonnan suhteen voidaan sanoa, että Satakunnassa toimivat tytäryritykset nojaavat enemmän omistajiin ja konserniin ongelmatilanteissa kuin aluekehittäjiin. Tässä olisi varmasti myös kehittämisen paikka ja mahdollisuus tulevaisuudessa.

5 YHTEENVETO

5.1 Johtopäätökset

Kotimaisten yritysten omistajarakenne on muuttunut huomattavasti viimeisimpinä vuosina. Yhä useampien yritysten omistajat ovat ulkomailla ja niiden hallitukseen ja johtoon valitaan ulkomaalaisia henkilöitä. Myöskään yritysten toimipaikkojen ei voida olettaa pysyvän Suomessa itsestäänselvyytenä, tai vielä vähempää Satakunnassa. Luonnonvarojen tai tuotannontekijöiden saamisen sijasta yhä tärkeämpiä tekijöitä monikansallisten yritysten sijoittautumispaikan valinnassa ovat alueellisilla tai kansallisilla päätöksillä luodut kilpailuedut.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena, osana Satakunnan alueellinen kilpailukyky – hanketta, oli selvittää, miten ulkomaalaisomistuksessa olevat satakuntalaiset tytäryritykset ovat menestyneet taloudellisesti aikavälillä 2005-2008 ja mitkä ovat ne alueelliset sitoutumiseen vaikuttavat tekijät, jotka saavat monikansallisia yrityksiä pitämään yksikköjään Satakunnassa. Tutkimusongelmia oli siis näin ollen kaksi. Tutkimuksen kohteeksi valittiin 100-250 henkeä työllistäviä ulkomaalaisomisteisia yrityksiä, joilla oli toimipaikka Satakunnassa. Tällaisia yrityksiä oli vain viisi, joten ne kaikki otettiin tutkimukseen mukaan.

Ensimmäiseen tutkimusongelmaan eli taloudelliseen menestymiseen, pyrittiin vastaamaan tilinpäätös- ja kassavirta-analyysillä. Taloudellisten tekijöiden analyysissä pääpaino oli kannattavuuden ja kasvun analysoinnissa, mutta lisäksi tarkasteltiin hieman myös vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta. Perinteisen suoriteperusteisen tilinpäätösanalyysin tunnusluvut saatiin tilinpäätöstietoja syöttämällä Navita Yritysmalli – ohjelmistoon. Kassavirtalaskelmat laskettiin Yritystutkimusneuvottelukunnan kaavaa käyttäen käsin. Tuloksia pyrittiin vertaamaan Yritystutkimusneuvottelukunnan asettamiin yleisiin viitearvoihin ja Tilastokeskuksesta saataviin valtakunnallisiin koko teollisuuden alan tunnuslukuihin. Valtakunnalliset teollisuuden tilinpäätöstiedot eivät suoraan olleet vertailukelpoisia kohdeyritysten tunnuslukujen kanssa johtuen eri toimialoista, mutta antoivat kuitenkin suuntaa yleisestä kehityksestä. Taustahypoteesina oli, että mikäli toiminta satakuntalaisissa yksiköissä olisi kannattavaa, olisivat ulkomaalaiset omistajat todennäköisemmin sitoutuneempia pitämään yksikköjä alueella kuin jos yritykset menestyisivät alueella heikosti.

Kannattavuus oli tarkasteluperiodin aikana liikevoittoprosentilla mitattuna tyydyttävää tai hyvää suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan antamiin viitearvoihin. Käytökateprosentilla mitattuna kannattavuus oli hyvää tarkasteluajavälillä suhteessa Yri-

tutkimusneuvottelukunnan antamiin viitearvoihin sekä teollisuuden valtakunnallisiin käyttökateprosentteihin. Sijoitetun pääoman tuotto prosentilla mitattuna kannattavuus on ollut kriittisen pisteen, eli kolmen prosentin, yläpuolella, muttei kuitenkaan kovin hyvää. Tiivistettynä kannattavuuden voidaan katsoa olevan vähintään tyydyttävää suoriteperusteisen tunnuslukuanalyysin mukaan, vaikka tunnusluvut antavatkin osittain ristiriitaisen kuvan.

Vakavaraisuutta tarkasteltiin tutkimuksessa omavaraisuusasteen avulla. Omavaraisuusaste on kohdeyrityksissä tarkasteluajavälillä ollut tyydyttävä tai jopa hyvä suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin. Suhteessa teollisuuden valtakunnallisiin arvoihin, se on ollut hyvää. Vaikka kannattavuus ei olisikaan aina ollut kohdeyrityksissä hyvää, ei niissä kuitenkaan ole vielä aihetta huoleen, sillä omaa pääomaa on vielä hyvin jäljellä taloudelliseksi puskuriksi.

Maksuvalmiutta mitattiin tutkimuksessa Quick ration avulla. Maksuvalmius on ollut myös tarkasteluajavälillä tyydyttävää tai hyvää suhteessa Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin. Tästä syystä tutkimuksen kohteena olevilla yrityksillä on hyvät mahdollisuudet selviytyä lyhyen aikavälin velvoitteistaan, joten ongelmien ilmetessä eivät yritykset joutuisi heti kajoamaan kiinteään, omavaraisuusasteeseen kuuluvaan, varallisuuteen.

Kasvua tutkittaessa keskityttiin tarkastelemaan liikevaihdon ja henkilöstömäärän muutosprosentteja. Liikevaihdon kasvuprosentteja verrattiin vuosittaisiin inflaatioprosentteihin. Tuloksista ilmeni, etteivät kohdeyritysten liikevaihdon muutosprosentit ole olleet läheskään aina positiivisia tai saavuttaneet edes inflaatiota. Pitkällä aikavälillä tällainen kasvun hidastuminen aikaansaa kannattavuuden heikkenemistä. Henkilöstömäärän kasvuprosentilla mitattuna huomattavaa kasvua ei ole juuri tapahtunut.

Kassavirta-analyysien osalta tarkasteltiin kassavirtalaskelmien jäämiä. Toimintajäämät ovat olleet aina positiivisia tarkasteluajanjaksolla. Tämä tarkoittaa sitä, että kohdeyritykset ovat selvinneet hyvin lyhytvaikutteisista menoistaan ja niiden maksuvalmius on ollut hyvä tarkasteluajavälillä. Rahoitusjäämää tarkasteltaessa voidaan myös todeta, että sekin on ollut pääosin positiivinen, joten pääomarahoitusta on tarvittu vain harvoin. Pääosin investointeja on siis voitu rahoittaa tulorahoituksella ja sitä on riittänyt myös velkojen maksuun. Investointijäämiä tarkasteltaessa voidaan nähdä, että pääsääntöisesti hyödykkeet ja investoinnit on voitu rahoittaa liiketoiminnasta saaduilla tuloilla lukuun ottamatta yhtä poikkeusta. Kassavirta-analyysin jäämiä tarkasteltaessa voidaan siis tiivistettynä todeta, että kannattavuus on ollut tarkasteluajanjaksolla hyvää.

Tutkimuksen toiseen ongelmaan, alueelliseen sitoutumiseen vaikuttaviin tekijöihin, pyrittiin vastaamaan haastattelemalla neljää yritysjohtajaa, jotka työskentelevät tutkimuksen kohteena olevissa yrityksissä. Haastattelut toteutettiin niin sanottuina teema-haastatteluina yritysten toimitiloissa. Haastattelujen analysointia varten ne litteroitiin tekstimuotoisiksi, jonka jälkeen tuloksia eriteltiin ja analysoitiin. Haastattelujen teemoja

olivat monikansallinen yhtiö organisaatiomuotona, strategia, taloudelliset tekijät ja Satakunta liiketoimintaympäristönä.

Organisaatiomuodon taustahypoteesina oli, että jos yrityksen monikansallisuus on keskeinen menestystekijä kilpailussa, niin yritys todennäköisesti pysyy Satakunnassa. Tuloksena saatiin, että tästä organisaatiomuodosta on yrityksille enemmän hyötyä kuin haittaa. Organisaatiomuodosta oli hyötyä globaalissa kilpailussa ja sen uskottiin tehostavan yrityksen toimintaa. Tiivistetysti voidaan todeta, ettei ole mitään syytä organisaatioiden toimivuuden kannalta, etteivätkö yksiköt toimisi alueella jatkossakin.

Strategisen teeman taustahypoteesina oli, että jos konsernilla on aktiivinen tuotannollisten toimintojen uudelleensijoittumisen strategia tai maantieteellisen laajentumisen politiikka, niin sen sitoutumisen aste on vähäisempää kuin jos politiikkana olisi pitää kiinni nykyisistä toimipaikoista ja laajentaa niitä. Haastattelujen tulokseksi saatiin, että tytäryritykset alueella uskovat toimipaikkojensa pysyvyyteen ja siihen, että emo sekä omistajat ovat sitoutuneita toimimaan heidän kanssaan. Haastateltavat olivat kuitenkin myös tietoisia siitä, että pysyessään mukana konsernien kasvuvauhdissa, on heidänkin kasvettava ja oltava kannattavia.

Strategisten tekijöiden taustahypoteesina taas oli, että jos satakuntalaisen yksikön toiminta on kannattavaa ja jos on uskallettu antaa heidän investoida, niin yksikkö todennäköisesti jatkaa Satakunnassa. Kuten jo tilinpäätösanalyysinkin tuloksena saatiin, on toiminta alueella ollut melko kannattavaa ja yritykset ovat saaneet investoida. Haastattelut vahvistivat saman asian ja hypoteesia mietittäessä voidaan uskoa siihen, että yritykset olisivat sitoutuneita tästäkin näkökulmasta.

Viimeisenä ja tärkeimpänä teemana tarkasteltiin Satakuntaa liiketoimintaympäristönä SWOT-analyysin avulla. Teeman taustalla oli hypoteesi siitä, että jos alueelliset kilpailutekijät ovat keskeisiä yrityksen menestyksekkään toiminnan kannalta, niin sitoutuminen sijaintialueeseen on vahvaa. SWOT-analyysin tuloksena saatiin, että Satakunnan nykyisiä vahvuuksia ovat teollisuustyöntekijöiden saatavuus, sijainti meren äärellä, alihankintaverkosto, raaka-aineiden saatavuus tietyille aloille ja vientiteollisuuden osaaminen. Nykyisiä heikkouksia olivat korkeakoulutetun työvoiman muutto alueelta pois, infrastruktuuri ja logistiset kustannukset sekä edunvalvonta ja yhteistyö päättäjien kanssa.

Ulkoisina tekijöinä Satakunnan houkuttelevuuden uhkia olivat verovarojen valuminen ulkomaille, makrotaloudelliset tekijät eli esimerkiksi valuuttakurssit ja raaka-aineiden hinnat sekä alueen muuttotappiollisuus. Alueellisissa tekijöissä oli kuitenkin myös mahdollisuuksia. Niitä olivat korkeakoulutetun työvoiman hyödyntäminen, klusterien kehittäminen, edunvalvonnan tehostaminen ja alueen elinvoimaisuuden säilyttäminen. Tiivistettynä voidaan sanoa, ettei alueelliset tekijät ole tärkeässä roolissa, kun ulkomaalaiset yritykset miettivät, mihin he toimipaikkaansa sijoittavat. Näin ollen tämän teeman osalta ei välttämättä voida sanoa, että sitoutuminen sijaintialueeseen olisi kovin vahvaa.

Yhteenvetona voidaan todeta, että kaikki tutkimuksen kohteena olevat yritykset ovat menestyneet taloudellisesti kohtalaisen hyvin ja ovat siksi varsin houkuttelevia investointikohteita monikansallisille yrityksille ja yhteistyöstä ulkomaisten toimipaikkojen kanssa on heille etua. Satakuntalaisissa yksiköissä myös uskottiin, etteivät omistajat olisi tällä hetkellä ajamassa toimipaikkoja Satakunnasta alas ja että he olisivat toimintaan sitoutuneita. Huomattavaa tutkimustuloksissa on kuitenkin se, ettei alueellisilla tekijöillä ole juurikaan vaikutusta yritysten sitoutumiseen. Omistajat ovat enemminkin kiinnostuneita siitä, ovatko he sitoutuneita toimimaan Suomessa tai Pohjoismaissa ylipäätään ja mitkä ovat markkinamahdollisuudet Euroopassa. On kuitenkin muistettava, että tutkimustuloksista nousi kuitenkin esiin kehityskohteita, jotka voisivat muuttaa tätä tilannetta. Osaamisen kehittämisen, klusterien perustamisen ja alueellisten päättäjien kanssa toimivan yhteistyön avulla tilannetta voitaisiin hieman parantaa.

5.2 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti

Hirsjärvi ja Hurme (2008, 184) korostavat, että tutkimuksen teossa on tärkeää tarkkailla sen laatua jokaisessa tutkimuksen vaiheessa. Laadukkuutta voidaan tarkkailla ennen tutkimuksen tekoa jo suunnitteluvaiheessa. Tilinpäätösanalyysin tunnuslukujen oikea valinta, haastattelurungon suunnittelu ja haastateltavien valinta ovat esimerkkejä tilanteista, joissa laatua pitää miettiä kaiken aikaa. Tutkimuksen edetessä laatua tulee tarkkailla esimerkiksi haastattelujen analysoinnissa. Mahdollisimman nopea haastattelujen litterointi ja analysointi parantaa luotettavuutta, kun taas pitkät tauot tutkimuksen välissä saattavat heikentää sitä.

Tutkimuksen laadun arvioinnista voidaan erottaa kaksi keskeistä käsitettä. Ne ovat validiteetti ja reliabiliteetti. Nämä käsitteet perustuvat ajatukselle siitä, että tutkija voi päästä käsiksi objektiiviseen todellisuuteen ja totuuteen (Hirsjärvi ja Hurme 2008,185). Ensimmäisellä termillä, validiteetilla, tarkoitetaan mittarin pätevyyttä. Hirsjärven, Remksen ja Sajavaaran (1997,153) mukaan validiteettiongelmana tarkoitetaan sitä, mitaako muuttuja juuri sitä, mitä tutkimuksessa oli tarkoitus mitata.

Toisella laadun analysoinnin mittarilla, reliabiliteetilla, tarkoitetaan mittaustulosten pysyvyyttä. Mikäli esimerkiksi haastattelu toistettaisiin, saataisiin sama tulos kuin ensimmäiselläkin kerralla, tulos olisi reliaabeli. Käsite voidaan määritellä myös niin, että tulos on reliaabeli, jos kaksi tutkijaa saa samanlaiset tulokset (Hirsjärvi ja Hurme 2008,186).

Reliaabeliutta ja validiutta on myös kritisoitu tutkimuksen luotettavuuden mittareina. Hirsjärven ja Hurmeen (2008, 185) mukaan edellä mainitut käsitteet perustuvat sille, että tutkija voi päästä käsiksi objektiiviseen todellisuuteen ja totuuteen. Tämä käsitys

kuitenkin muuttuu jos luovutaan perinteisistä ennako-oletuksista. Tutkimuksen luotettavuuteen pätevät eri kriteerit silloin, kun haastattelu nähdään dynaamisena, merkityksiä tuottavana tilanteena. Tällä tarkoitetaan sitä, että yhdessä tilanteessa annetut vastaukset eivät toista toisessa tilanteessa annettuja vastauksia, koska vastaukset ovat peräisin eri olosuhteista. Tämän vuoksi tämänkään tutkimuksen luotettavuutta ei voida arvioida puhtaasti ainoastaan reliabiliteetilla ja validiteetilla.

Reliabiliteetin ja validiteetin käsitteiden kyseenalaistaminen ei kuitenkaan tarkoita sitä, että tutkimusta voitaisiin tehdä ihan miten tahansa. Yleisesti ottaen tutkijan tulee pystyä perustelemaan ja dokumentoimaan, miten hän on päätenyt tutkimuksesta muodostamiin lopputuloksiinsa. Reliabiliteetin osalta huomionarvoista on se, että onko tutkija ottanut kaiken käytettävissä olevan aineiston huomioon ja onko tiedot esimerkiksi raportoitu oikein (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 189). Tämän vuoksi tässä tutkimuksessa tutkija on pyrkinyt aina perustelemaan kantansa tarkasti ja selittänyt myös ne polut, joiden kautta on päässyt lopputuloksiin. Tässä tutkimuksessa validiteettia ja reliabiliteettia tarkastellaan erikseen kummankin tutkimusongelman osalta, koska toiseen ongelmaan vastattiin kvantitatiivisin keinoin ja toiseen kvalitatiivisten menetelmin.

Tunnuslukuanalyysin reliabiliteettia ja validiteettia tarkasteltaessa tehdään tutkimuksen määrällisen osan laatuarviointia. Laatua tarkasteltaessa voidaan todeta validiteetin osalta, että laatu on hyvä. Tilinpäätösanalyysi ja kassavirtalaskelmat vastaavat hyvin kysymykseen siitä, millaista yritysten taloudellinen menestyminen on ollut. Lisäksi reliabiliteetin osalta voidaan myös sanoa, että tutkimus on määrälliseltä osaltaan laadukas. Tutkimusta tehtiin numeeristen kaavojen avulla, joten mikäli toinen tutkija toistaisi tutkimuksen samoilla kaavoilla ja luvuilla, päätyisi hän todennäköisesti samoihin tuloksiin kuin tässä tutkimuksessa on päädytty.

Täysin virheetön tutkimus ei varmasti ole. Tunnuslukujen valintaan ja niiden laskeamiseen sisältyy epävarmuutta siitä, onko tutkimukseen valittu juuri parhaiten kuvaavat tunnusluvut ja onko tunnuslukujen kaavoihin valittu oikeat tilinpäätöksen erät. Tunnusluvut on kuitenkin valittu alan kirjallisuuden suositusten mukaisesti, joten laadun heikkeneminen tämän osalta on hyvin epätodennäköistä. Kohdeyritysten tilinpäätökset olivat kuitenkin osin puutteellisia, minkä vuoksi pientä virhemarginaalia saattaa esiintyä ennen kaikkia kassavirtalaskelmien jäämien tarkastelussa. Kassavirtalaskelmien tarkoitus oli kuitenkin vain havainnollistaa kehityksen suuntaa. Tarkempi analyysi olisi vaatinut myös kassavirtalaskelmien tunnuslukujen analysointia, ei pelkästään jäämien analysointia. Pääosin erät on kuitenkin valittu suositusten mukaisesti, mutta puutteellisten liitetietojen vuoksi pientä hajontaa saattaa ilmetä. Taloudellisten toimintaedellytysten tunnusluvut on kuitenkin laskettu luotettavalla Navita –yritysmalli ohjelmistolla, joka oikaisee itse tilinpäätöksen erät ja laskee tunnusluvut.

Luotettavuutta saattaa heikentää myös tutkimusaineiston koko. Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin ainoastaan viiden satakunnassa toimivan ulkomaalaisomisteisen tytäryri-

tyksen tilinpäätöstietoja, joten kovin suuria yleistyksiä aineistosta ei voida tehdä. Yleistävyyttä hankaloitti myös se, ettei tunnusluvuille löytynyt suoranaisesti sopivaa vertailukohdetta. Arvoja on verrattu tutkimuksessa yleisiin Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoihin ja Tilastokeskuksen PX-Web –tietokannan koko Suomen valtakunnallisiin koko teollisuuden arvoihin. Ensimmäisenä mainittu vertailukohde on melko luotettava ja antaa suuntaa kehittymisestä hyvin. Jälkimmäisen luotettavuus heikkenee siitä syystä, että se on valtakunnallinen tilasto ja toimialaluokitus ei ole täysin sama kuin kaikissa kohdeyrityksissä.

Kokonaisuudessaan tunnuslukuanalyysin voidaan katsoa kuitenkin olevan luotettavaa. Tutkimuksessa on käytetty yleisiä kaavoja ja laskennassa on pyritty tarkkuuteen ja huolellisuuteen. Tarkastellaan seuraavaksi laadullisten menetelmien ja analyysien validiteettia ja reliabiliteettia.

Haastatteluiden validiteettia ja reliabiliteettia tarkasteltaessa on kyseessä laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi. Kvalitatiivisen osan luotettavuuden arviointi ei ole läheskään yhtä yksiselitteistä kuin kvantitatiivisen osan arviointi, koska laadullisessa tutkimuksessa korostuu tutkijan oma ymmärrys ja kokemus. On tärkeää selittää, miksi tietyt haastattelurungot on valittu ja miten haastateltavat on valittu sekä miten tuloksia on analysoitu.

Validiteetin osalta voidaan sanoa, että tutkimuksen luotettavuus on hyvä. Teema-haastattelut sopivat hyvin tutkimukseen ja niiden avulla saatiin haastattelutilanteessa paljon tietoa kohdeyrityksistä. Haastattelujen avulla saatiin myös vastauksia juuri niihin kysymyksiin, joihin niitä haluttiin. Hyvin laaditun teemahaastattelurungon avulla tutkimustuloksista saatiin selville alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavia kriittisiä tekijöitä. Tutkimuksen teossa pyrittiin laadukkuuteen jo etukäteen niin, että haastattelurunko suunniteltiin hyvin etukäteen toimeksiantajan kanssa. Lisäksi laadukkuutta paransi myös se, että haastattelija litteroi tekstin kirjalliseen muotoon niin pian kuin mahdollista sekä analysoi tuloksia kohtalaisen nopeasti haastattelujen jälkeen.

Haastatteluosion reliabiliteetin tarkastelu on kuitenkin monimutkaisempaa kuin validiteetin tarkastelu. Koska teemahaastattelussa korostuu tutkijan oman subjektivistinen näkemys ja tulkinta, ei toinen tutkija välttämättä saisi täysin samoja tutkimustuloksia, kuin aiempi tutkija. Lisäksi haastateltavat saattavat joskus antaa erilaisia vastauksia eri haastattelijoilta ja he saattavat usein vastata kysymyksiin myös niin, miten he olettavat haastattelijan haluavan heidän vastaavan.

Haastatteluosion laatua parantaa kuitenkin se, että yksi ihminen on tehnyt kaikki haastattelut ja litteroinut ne itse samalla tavalla auki. Tästä syystä tulkintaeroja ei pitäisi ilmetä haastattelujen välillä. Tutkimuksen MENSA –hankkeessa on lisäksi toinenkin tutkija ja tuloksia vertailtaessa voidaan todeta, että tulokset ovat ainakin osin yhteneviä, joten voidaan olettaa, että jonkun tasoista yleistystä niistä voidaan kuitenkin tehdä.

5.3 Jatkotutkimusmahdollisuudet

Tutkimuksen kohteena olevaa tytäryhtiöaloutta alueellisesti on tutkittu Suomessa varsin vähän. Tilastollisen tutkimuksen puutteen lisäksi myös laadullista tutkimusta puuttuu aiheesta lähes kokonaan. Tämä asettaa mahdollisuuksia myös jatkotutkimuksille.

Tutkimuksen aihepiiriä voisi laajentaa koskemaan esimerkiksi koko valtakunnan tasolle vertaillen eri alueita ja niiden houkuttelevuutta keskenään. Aiheen puitteissa jatkotutkimusta voitaisiin tehdä myös enemmän ulkomaalaisten emoyhtiöiden näkökulmasta. Tässä tutkimuksessa selvitettiin haastattelujen avulla satakuntalaisten toimipaikkojen johtajien näkemyksiä siitä, miksi heidät on ostettu ja miksi ulkomaalaiset omistajat ovat heistä kiinnostuneita. Näkökulmaa voisi laajentaa ulkomaalaisten johtajien ja omistajien motiivien haastatteluilla ja verrata haastattelutuloksia keskenään.

Kvantitatiivisen osan tutkimusta voisi myös laajentaa pidemmälle. Tässä tutkimuksessa tutkittiin vain perinteisempiä tunnuslukuja, mutta niiden rinnalla voisi käyttää myös vähemmän käytettyjä tunnuslukuja syventämässä tutkimusta. Myös kvalitatiivista osaa voisi laajentaa erilaisilla haastattelumenetelmillä. Suurempi otos ja esimerkiksi henkilöstön mielipiteiden kerääminen kyselylomakkeilla voisi tuoda lisäarvoa tutkimukselle.

Tutkimuksen laajentaminen alueellisesti, laadullisesti, kansainvälisesti ja taloudellisesti vaatii kuitenkin lisäresursseja. Tutkijoita tarvitsisi olla useampia ja esimerkiksi ulkomaisten omistajien haastattelu on aikaa vievää ja kallista tutkimuksen toimeksiantajan näkökulmasta.

LÄHTEET

- Alhola, Kari – Lauslahti, Sanna (2002) *Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta*. WSOY: Helsinki
- Aho, Teemu – Rantanen, Hannu (1978) *Yrityksen tilinpäätösanalyysi*. Otatieto Oy: Espoo
- Bannock, Graham – Manser, William (2007) *International Dictionary of Finance. 4. Edition*. Profile Books Limited
- Birkinshaw, Julian – Ridderstråle, Jonas (1999) Fighting the corporate immune system: a process study of subsidiary initiatives in multinational corporations. *International Business Review*, 8, 149-180
- Blummé, Nils – Kaarenaja, Ahti – Suontausta, Seppo (2009) *Maksukyky ja osakeyhtiön varojen jakaminen*. KHT-MEDIA. < [http://www.kht.fi /documents/7/maksukyky_malliluku.pdf](http://www.kht.fi/documents/7/maksukyky_malliluku.pdf)>, haettu 11.01.2010.
- Burrell, Gibson – Morgan, Gareth (1979) *Social paragims and organisational analysis. Elements of the sociology of corporate life*. Gower, 8
- Cantwell, John – Narula Rajneesh (2001) The Eclectic Paradigm in Global Economy *Int. J. of the Economics of Business*, Vol. 8, No: 2, 155- 172
- Chua, Wai Fong (1986) Radical Developments in Accounting Thought. *The Accounting Review*. October, 601-632.
- Glesne, C. – Peshkin A. (1992) *Becoming qualitative researcher. An introduction*. London: Longman
- Hirsjärvi, Sirkka – Hurme, Helena (2008) *Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Gaudeamus Helsinki University Press Oy Yliopistokustannus. HYY Yhtymä

- Hirsijärvi, Sirkka – Remes, Pirkko – Sajavaara, Paula (1997) *Tutki ja kirjoita*. 3. painos. Kirjayhtymä Oy: Helsinki
- Hodgetts, Richard – Luthans, Fred – Doh, Jonathan (2006) *International management. Culture, Strategy and Behavior*. McGraw-Hill Irwin.
- Jones, Jonathan – Wren Colin (2006) *Foreign Direct Investment and the Regional Economy* Ashgate Publishing Company: Hampshire England
- Jyrinki, Erkki (1977) *Kysely ja haastattelu tutkimuksessa*. Gaudeamus, Vaasa
- Kallunki, Juha-Pekka – Kytönen, Erkki (2007) *Uusi tilinpäätösanalyysi*. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä
- Karppinen, Ari (2009) *Satakuntalainen tytäryhtiötalous. Osa 1. Aluetaloudellinen tarkastelu*. Julkaisusarja A. Turun kauppakorkeakoulu, Porin yksikkö. Nro A31/2009
- Kasanen, Eero – Lukka, Kari – Siitonen, Arto (1991) *Konstrukttiivinen tutkimusote liike-taloustieteessä*. Liiketaloudellinen Aikakauskirja 1991: 3, 301–324.
- Kyrö, Paula (2003) *Tutkimusprosessi valintojen polkuna*. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja. Saarijärven Offset Oy
- Laitinen, Erkki (1989) *Yrityksen talouden mittarit*. Amer-yhtymä Oy Weilin+Göös kirjapaino: Espoo
- Laitinen, Erkki (1994) *Tilinpäätöstä arvioimaan*. Vaasan yritysinformaatio Oy: Sundom
- Laitinen, Erkki – Laitinen, Teija (2004) *Yrityksen rahoituskriisin ennustaminen*. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä

Lee, Tom (1984) *Cash Flow Accounting*. Van Nostrand Reinhold: United Kindom

Leppiniemi, Jarmo – Kykkänen, Tapani (2005) *Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta*. WSOYPro: Helsinki

Lussier, Robert N. (2006) *Management Fundamentals*. Thompson South-Western

Mäkinen, Irma – Söderström, Terttu (2002) *Talous ja kannattavuus*. Dark Oy: Vantaa

Navita Yritysmalli -ohjelmisto (2009) Teemu Aho Oy

Neilimo, Kari – Näsi, Juha (1980). *Nomoteettinen tutkimusote ja suomalainen yrityksen taloustiede*. Sarja A2: Tutkielma ja raportteja 12. Tampere.

Niskanen, Jyrki – Niskanen, Mervi (2003) *Tilinpäätösanalyysi*. Edita Prima Oy: Helsinki.

OECD (2007) *Globalization and Regional Economies: Can OECD Regions Compete in Global Industries?* OECD Reviews of Regional Innovations

Osterhammel, Jurgen – Petersson, Niels (2005) *Globalization: A Short History*. Princeton and Oxford: Princeton University Press

Puttonen, Vesa (2004). *Onko omistamisella väliä?* Taloustieto Oy

Salmi, Ilari (2006) *Mitä tilinpäätös kertoo?* Edita Prima Oy

Sliburyte, Laimona – Ostaseviciute, Ruta (2009) Theoretical Aspects of Economic Globalization Impacts on Emerging Economies, *Economics & Management*, 14, 947-953

- Suomen Pankki (2009) Euribor -korot ja Eonia -korke, kuukauden keskiarvo.<
[http://www.suomenpankki.fi/Stats/default.aspx?r=/tilastot/markkina-
 _ja_hallinnolliset_korot/euribor_korot_long_fi](http://www.suomenpankki.fi/Stats/default.aspx?r=/tilastot/markkina-

 _ja_hallinnolliset_korot/euribor_korot_long_fi)>, haettu 11.01.2010
- Terrell, Katherine – Terrell, Robert (2005) *Survey of Accounting. Making Sense of Business*. Pearson Education LTD
- Tilastokeskus (2009) PX-Web-tietokanta: Teollisuuden tilinpäätöstiedot 2005-2008. <
<http://pxweb2.stat.fi/Dialog/Saveshow.asp>>, haettu 11.01.2010.
- Tilastokeskus (2009) Hintatilastot: Inflaatio. <http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_hinnat.html>, haettu 15.1.2010.
- UNCTAD (2009) *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. United Nations: Geneva
- Vähäsantanen, Saku – Karppinen, Ari – Laamanen, Jani-Petri (2007) *Satakunnan alueelliset kilpailukykyresurssit ja yritysten kilpailukyky* Julkaisusarja A, Turun kauppakorkeakoulu, Porin yksikkö. Nro A18/2007.
- Väyrynen, Raimo (1999). *Suomi avoimessa maailmassa. Globalisaatio ja sen vaikutukset*. Yliopistopaino Oy: Helsinki
- Welch, Lawrence – Benito, Gabriel – Petersen, Bent (2007) *Foreign Operation Methods: Theory, Analysis, Strategy* Edward Elgar Publishing Limited: UK
- Woods, Ngaire (1998) Globalization: Definitions, Debates and Implications. *Oxford Development Studies*. 26, 1: 5-13
- Ylä-Anttila, Pekka – Ali-Yrkkö, Jyrki – Nyberg, Matti (2004) *Foreign ownership in Finland – Boosting firm performance and changing corporate governance*. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos: Keskusteluaiheita: No 904. <[http://www.etla.fi/files/1011_dp904 .pdf](http://www.etla.fi/files/1011_dp904.pdf)>, haettu 25.2.2010

Yritystutkimusneuvottelukunta (2005) *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. Gaudeamus Kirja Oy: Helsinki

Haastatteluaineisto

Ulkomaalaisomisteisen Satakunnassa toimivan yrityksen toimitusjohtaja. Haastattelu 23.11.2009.

Ulkomaalaisomisteisen Satakunnassa toimivan yrityksen talousjohtaja. Haastattelu 30.11.2009.

Ulkomaalaisomisteisen Satakunnassa toimivan yrityksen tehtaanjohtaja. Haastattelu 30.11.2009.

Ulkomaalaisomisteisen Satakunnassa toimivan yrityksen toimitusjohtaja. Haastattelu 7.12.2009.

LIITE 1 TEOLLISUUDEN TILINPÄÄTÖSTIEDOT 2005-2008

PX-Web-tietokanta: Teollisuuden tilinpäätöstiedot 2005-2008 (Lähde: Tilastokeskus, 2009)



Statistikdatabaser | Statistical databases

Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat

Tilastotietokannat > Tietokanta: PX-Web Statfin > Yritykset/Teollisuuden tilinpäätöstilasto

Muokkaa ja laske
 Pikalinkit:

Teollisuuden tilinpäätöstiedot 2005-2008 (TOL 2002)

	Kaikki yritykset			
	2005	2006	2007	2008
D Teollisuus				
Yritysten lukumäärä	24 879	24 756	25 185	25 323
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	122 541 998	142 701 574	152 484 287	157 032 300
Jalostusarvo	29 874 894	33 194 768	35 926 287	33 344 928
Henkilöstön lkm yhteensä	405 952	405 496	411 948	406 081
Aineelliset nettoinvestoinnit	3 407 939	3 277 812	3 678 202	3 407 435
Liikevaihto/henkilöstö	297,3	346,3	364,7	380,8
Jalostusarvo/henkilöstökulut	1,7	1,8	1,9	1,7
Käyttökate-%	10,2	10,4	10,9	8,5
Rahoitustulos-%	8,8	12,1	12,0	6,4
Nettotulos-%	5,0	8,8	8,9	3,2
Kokonaistulos-%	6,5	10,3	9,1	3,4
Kokonaispääoman tuotto-%	7,3	10,6	10,9	5,9
Omavaraisuusaste, %	47,7	49,1	47,4	41,6
Kokonaisvelat/liikevaihto, %	73,3	62,9	65,7	74,1

LIITE 2 KASSAVIRTALASKELMAN KAAVA

Yritystutkimusneuvottelukunnan kaava kassavirtalaskelmalle (Lähde: Yritystutkimusneuvottelukunta, 2005)

Liikevaihto

- /+ Myyntisaamisten lisäys/vähennys
- /+ Osatuloutuksen saamisten lisäys/vähennys
- +/- Saatujen ennakoiden lisäys/vähennys

=Myyntien kassaanmaksut

- +Liiketoiminnan muut tuotot
- Ostot tilikauden aikana
- +/- Ostovelkojen lisäys/vähennys
- /+Vaihto-omaisuusennakoiden lisäys/vähennys
- Liiketoiminnan kulut
- +/- Siirtovelkojen lisäys/vähennys
- /+ Siirtosaamiset (pl. Osatuloutuksen saamiset) lisäys/vähennys
- +/- Muiden lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys/vähennys
- +/-Pakollisten varausten lisäys/vähennys
- +Valmistus omaan käyttöön

=Toimintajäämä

- +Rahoitustuotot
- Rahoituskulut
- Verot
- Osingot/yksityiskäyttö
- +/- Satunnaiset tuotot/kulut

=Rahoitusjäämä

- /+ Investoinnit (netto)
- /+ Sijoitusten ja pitkäaikaisten saamisten lisäys/vähennys

=Investointijäämä

- +/- Pitkäaikaisen vieraan pääoman lisäys/vähennys
- +/- Lyhytaikaisen korollisen vieraan pääoman lisäys/vähennys
- +/- Pääomalainojen lisäys/vähennys
- +/- Oman pääoman maksullinen lisäys/vähennys (pl.osingonjako)
- /+ Muiden lyhytaikaisten saamisten lisäys/vähennys
- /+ Likvidien varojen lisäys/vähennys

=0

LIITE 3 TEEMAHAASTATTELURUNKO



MENSA-hankkeen 2. osio / Pro gradu-työ: Satakunnassa toimivien kansainvälisten yritysten tytäryhtiöiden taloudellinen menestys sekä sitoutumiseen vaikuttavat tekijät

Yrityshaastattelu: Haastateltavan nimi, Yrityksen nimi (Käsittely tutkimuksessa: anonymi)

Haastattelun teemat

Aloituis

- Liiketoiminta Satakunnassa
 - o Tuotteet/palvelut
 - o Markkinat ja kilpailu
 - o Henkilöstö
 - o Asiakkaat
- Toiminnan alku Satakunnassa ja kehitys kansainvälisessä omistuksessa

Teema 1: Organisaatiomuoto

- Kansainvälisen konsernin liiketoiminta
- Konsernin organisaatiomuoto ja sen kehittyminen
- Satakunnan toiminnot osana konsernia
- Konsernin hierarkia
- Toiminta osana kansainvälistä konsernia – edut ja haitat
- Konserniohjaus ja pääomien liikkeet
- Tuotekehityksen ja osaamisen hyödyntäminen konsernin sisällä
- Konsernin/Satakunnan toimintojen tulevaisuus

Teema 2: Konsernin/tytäryhtiön strategia

- Konsernin ”liiketoimintasalkku”
- Konsernin mahdollinen kasvustrategia
- Toimipaikkojen siirto ja sijoittamiskriteerit
- Tytäryhtiön liiketoimintastrategia
- Satakunnan toimintojen mahdolliset kasvuodotukset ja siihen liittyvät panostukset
- Kilpailijat ja heidän maantieteellinen sijoittuminen
- Taloudellisten kehityssyörien vaikutus toimintaan

Teema 3: Paikallinen liiketoimintaympäristö

- Liiketoimintaympäristön merkittävyys
- Satakunnan alueelliset kilpailukykytekijät/heikkoudet sekä niiden pysyvyys ja parantaminen
- Miten pysyvinä pidätte nykyisen toimintaympäristön vahvuuksia kannaltanne?
- Yhteistyö julkisen sektorin kanssa
- Alihankkijat ja paikalliset yritysverkostot
- Satakunnan resurssitarjonta (työvoima, raaka-aineet, pääoma) ja logistinen sijainti
- Tulevaisuuden liiketoimintaympäristö ja Satakuntaa koskevat mahdollisuudet ja uhat

Teema 4: Oman toiminnan taloudelliset tekijät

- Konsernin taloudellinen menestys
- Satakunnan yksikön menestys ja tulevaisuuden näkymät
- Investointitoiminta

Mahdolliset avoimet kommentit/viestit alueen sidosryhmille sekä lopetus