

SATAKUNTALAINEN TYTÄRYHTIÖTALOUS*

Osa 2. Suurimpien ulkomaalaisomisteisten yritysten taloudellinen menestys ja alueellinen sitoutuminen

Ari Karppinen

Julkaisusarja A – Turun kauppakorkeakoulu, Porin yksikkö
Nro A33/2010

ISSN 1459-1332
ISBN 978-952-249-080-3

maaliskuu 2010

* Julkaisu perustuu Menestyvä Satakunta kansainvälisessä kilpailussa (MENSA) hankkeeseen. Hankkeen toimeksiantajina ovat olleet Porin Seudun Kehittämiskeskus Oy (POSEK, Aluekeskusohjelma), Prizztech Oy (osaamiskeskusohjelma) ja Rauman Seutu (aluekeskusohjelma).

TIIVISTELMÄ

Tutkimuksen tarkoitus, tavoitteet ja menetelmät

Käsillä olevan hankkeen (MENSA) tarkoituksena on tuottaa tietoa aluekehittämisen tueksi. Erityisesti uudenlaista tietoa tarvitaan olosuhteissa, jossa yritysten omistaminen on kansainvälistynyt ja tuotannon sijaintipäätökset ovat tulleet entistä herkemmin talouden ulkoisiin olosuhteisiin ja yrityksen omiin, usein kansainvälistymiseen liittyviin strategisiin tavoitteisiin reagoiviksi. Tuoreen tutkimuksen mukaan jopa 80 prosenttia toimintojaan ulkomaille siirtäneistä suomalaisista yli sadan henkilön teollisuusyrityksistä siirsi toimintojaan oman konsernin sisällä. Aluetalouksien näkökulmasta vaikutukset voivat olla merkittäviä sekä vaikeasti ennakoitavia ns. "footloose multinationals" aluetalouksissa. Tällaisessa taloudessa yritystoimintaa eivät hallitse autonomiset paikallisesti omistetut ja tuotantotoimintaa harjoittavat yritykset vaan monikansalliset yritykset – erityisesti ulkomaalaisomisteiset yritykset ja niiden tytäryhtiöt. Tämän hankkeen perimmäisenä tavoitteena on kartoittaa satakuntalaista tytäryhtiötaloutta. Vastaavaa aluetaloudellista selvitystyötä ei ole Suomessa maakuntatasolla aiemmin tehty.

MENSA on kokonaisuudessaan monitieteinen hanke (kansantaloustiede ja liiketaloustiede: laskentatoimi) ja se jakautuu kahteen osaan. Syksyllä 2009 valmistuneen hankkeen ensimmäisen ja aluetaloudelliseen näkökulmaan keskittyvän osan tavoitteet, menetelmät ja tulokset on esitelty julkaisussa Karppinen 2009. Käsillä olevan MENSA-hankkeen toisen ja yritysnäkökulmaan keskittyvän osan perustavoitteita on kaksi. Ensiksikin tavoitteena on arvioida alueellisesti merkittävien, Satakunnassa toimivien ulkomaalaisomisteisten yritysten taloudellista menestystä (kannattavuus) ja alueellista sitoutumista. Lähestymistapa perustuu monikansallisten yritysten teoriaan ja aluetalousteoriaan (ks. tarkemmin hankkeen ensimmäinen osa). Toisen osan kohdeyritysryhmä – suurimmat ulkomaalaisomisteisten yritysten toimipaikat (s.o. tytäryritykset) Satakunnassa – valikoitui hankkeen ensimmäisen osan perustuloksen perusteella. Havaittiin, että nimenomaan tytäryhtiöasemassa konsernissaan olevilla toimipaikoilla ei kokonaislukumäärä- ja alueellisten kokonaistyöllisyystilastojen valossa ole kovinkaan suurta merkitystä Satakunnassa. Mutta ulkomaalaisomisteiset ja alueellisesti suuren kokoluokan yritykset ovat kasvattaneet 2000-luvulla aluetaloudellista merkitystään huomattavasti toimiessaan pääosin Satakunnan globaalien menestyksen kannalta keskeisessä roolissa olevassa teollisuussektorissa. Tutkimuksen kohdeyrityksiä voidaan luonnehtia alueellisiksi avain- tai veturiyrityksiksi.

Perusmenetelminä koskien ensimmäistä tavoitetta ovat tilinpäätösanalyysi, kassavirtalaskelmat ja haastattelututkimukset. Tämän vuoksi kohdejoukkoon on valittu 10 suurinta sellaista Satakunnassa toimivaa ulkomaalaisomisteista yritystä, joiden Suomen toimintojen merkittävä osa on Satakunnassa. Tilinpäätösanalyysit koskevat vuosia 2005–2008 ja haastattelut on tehty marras-joulukuussa 2009. Tulokset MENSA-hankkeen toisen osan ensimmäisen tutkimustavoitteen osalta tässä raportissa perustuvat Teemu Alangon ja Saija Karjalaisen vuosina 2009–2010 Turun yliopiston TuKKK:n Porin yksikössä tekemien laskentatoimen pro gradu -tutkielmien tuloksiin. Molemmat tutkielmat ovat kokonaisuudessaan osa MENSA-hanketta.

MENSA-hankkeen toisen osion toisena keskeisenä tavoitteena on pyrkiä vastaamaan koko MENSA-hankkeen tarkoitukseen eli tutkimusperusteisen tiedon tuottamiseen aluekehittämistyön hyväksi valitusta aiheesta – tässä satakuntalainen tytäryhtiötalous. Tätä tavoitetta varten käsillä oleva raportti sisältää yhteenvetotarkastelun, jossa yhdistetään MENSA-hankkeen ensimmäisen ja toisen osan keskeiset tulokset satakuntalaisen aluekehittämisen näkökulmasta. Tässä yhteydessä esitetään tutkimusperusteiseen ennakkointiin perustuva näkemys Satakunnasta ns. ”footloose multinationals” -aluetaloutena ja tulokset siitä, millaisiin aluekehittämistoimiin ulkomaalaisomisteiset, Satakunnassa toimivat kohdeyritykset toivovat alueella ryhdyttävän. Ehdotetuilla toimenpiteillä on roolinsa kohdeyritysten alueellisen sitoutumisen näkökulmasta ja ulkomaalaisomisteisillä yrityksillä luultavasti on merkittävä rooli Satakunnalle keskeisen globalisaatiomenestyksen kannalta jatkossakin.

Tulokset: osa 2

Ulkomaalaisomisteiset yritykset: kannattavuus

Puolella yritysjoukosta liiketoiminnan kannattavuus on ollut keskimäärin vähintään tyydyttävällä tasolla vuosina 2005–2008 käytettäessä vertailupohjana Yritystutkimusneuvottelukunnan viitearvoja (5–10 %). Kannattavuuserot tutkittujen kohdeyritysten välillä ovat merkittäviä: joillakin yrityksillä kannattavuus on selvästi ylittänyt vastaavien toimialojen mediaaniyrityksen (Suomessa) kannattavuuden ja joillakin se on ollut selvästi alle medianin koko tarkasteluperiodin ja samalla osalla yrityksiä kannattavuus on heikentynyt tarkasteluperiodin loppuvuosina, mutta vastaavasti 4/10 yrityksellä kannattavuus on jopa parantunut 2008 verrattuna edelliseen vuoteen.

Ulkomaalais-tykset: alueellinen sitoutuminen/sitoutumattomuus

Tutkimuksessa käytetään useita alueelliseen sitoutumiseen liittyviä indikaattoreita. Yhtenä on yritystoiminnan pidempiaikainen kannattamattomuus, toisena toteutunut – osin peruuttamattomiin päätöksiin perustuva – kasvuhakuisuus, kolmantena ryhmänä ovat tutkimuksen kohdeyritysten omat näkemykset ulkomaisena monikansallisena konsernina toimimisesta, näkemykset tulevista omista ja koko konsernin kasvustrategisioista sekä näkemykset alueellisesti sitouttavista kilpailukykytekijöistä. Tutkimustulokset osoittavat, että kannattamattomuuden vuoksi riski yritysten toiminnan supistamiselle tai siirtämiselle muualle ei ole merkittävä.

Toteutuneen kasvuhakuisuuden indikaattorit, joita mitataan henkilöstömäärän ja kiinteiden tuotannollisten investointien kehityksellä ja investointijäämillä 2005–2008, osoittavat, että tutkituilla yrityksillä ei kokonaisuudessaan ole ollut erityisen suurta kasvuhakuisuutta. Erityisesti vuonna 2008 on henkilöstökasvu yrityksittäin ollut vähäistä (s.o. nollan molemmin puolin), vaikkakin suurella osalla tutkituista yrityksistä investointiaste on kasvanut nimenomaan vuonna 2008. Tutkittujen yritysten suuri kokoluokka (työllistävät vähintään 100) alueellisesti osoittaa, että tutkitut yritykset ovat paljastuneet sitoutuneeksi toimimaan Satakunnassa (*revealed regional commitment*).

Tutkimuksessa kartoitettiin haastattelututkimuksen avulla alueellisesti sitouttavia tekijöitä (*regional commitment factors*) erityisesti monikansallisena toimimisen teemasta, strategioiden tasolla ja alueellisten kilpailukykytekijöiden tasolla. Yritykset ensiksikin tunnistavat poikkeuksetta monikansallisena toimimisen mahdollistavan (tulevaisuudessa) tuotannollisten toimintojen nopeatkin sopeuttamismahdollisuudet (*ns. footloose multinationals* -

hypoteesi). Mutta samalla yritykset näkivät, että ulkomainen monikansallisuus on antanut useita sellaisia strategisiksi luonnehdittavia taloudellisia etuja (osaamisen siirto ja yhteiset t&k-hankkeet, kasvaneet erikoistumismahdollisuudet ydinliiketoimintaan, suurempien kassavarojen tuoma markkinaepävarmuuden parantunut sietokyky) verrattuna toimintaan pelkästään kansallisena – huolimatta siitä, että kontrollikustannukset ja kilpailu konsernin sisällä ovat haastatteluiden perusteella kohonneet – että yritysten omat liiketoimintaedellytykset Satakunnassa kokonaisuudessaan ovat parantuneet.

Toiseksi yritysten omat tulevaisuuteen tähtäävät strategiat ovat pääosin kasvuhakuisia. Samalla kuitenkin tuotiin esiin, että vaikka monikansallisena toimiminen lisää yritysrahoituspotentiaalia, niin käytännössä lisäinvestoinnit ovat sidoksissa satakuntalaisen tulosityksikön omiin kannattavuustavoitteisiin ja omaan tulorahoitukseen. Nämä usein edellyttävät samalla jatkuvaa toiminnan kustannustehokkuutta ja/tai jalostusasteen nostamista. Konsernitason kasvustrategioista ei tutkimuksessa saatu luotettavaa kuvaa, joskin sitoutumisen näkökulmasta mahdollista omistuksen vaihtumista sinänsä ei pidetty ongelmallisena, koska toiminnan jatkuminen Satakunnassa oli sidoksissa enemmänkin kannattavuuteen ja maantieteellisesti jotkin yritykset olivat ainoita lähialueilla (Pohjoismaissa). Erityisesti globaalin talouskriisin olosuhteissa kannattavuuden merkitys myös tuotannon uudelleensijoittumisen suhteen on joidenkin haastateltavien mielestä korostunut.

Ulkomaalaisomisteiset yritykset korostivat erityisesti juuri niitä alueellisesti sitouttavia kilpailukykytekijöitä, jotka ovat osoittautuneet aiemmissä tutkimuksissa Satakunnan *keskeisiksi kilpailukykyvahvuuksiksi aluetasolla*: (1) *alueen tarjoamat kasautumisvoimat* eli keskittymisedut (teollisuusvaltaisuus, osaava ja toimiva paikallinen alihankintaverkosto ja vientiteollisuusosaaminen); (2) *suorittavan työvoiman saatavuus*; (3) *merellinen/satamasaavutettavuus* ja (4) *elin- ja tuotannontekijäkustannusten kohtuullisuus* suhteessa teollisuusosaamiseen. Ulkomaalaisomisteisten, suurien yritysten sijoittumiseen Satakuntaan näyttää osaltaan vaikuttavan alueellisen liiketoimintaympäristön tarjoamat keskeiset kilpailukykytekijät. Siksi niiden alueellista sitoutumattomuusriskiä voidaan pitää suhteellisen alhaisena.

Tulokset: Osa 1 ja 2

Aluekehittämistoimet

Aluekehittämisen näkökulmasta valittujen toimenpiteiden tulisi *ennakoivasti* suuntautua keskeisiin yritysten paikallisia toimintaedellytyksiä parantaviin kohteisiin, jotka joko vahvistavat entisestään alueen vahvoja kilpailukykytekijöitä tai parantavat havaittuja heikkouksia tai lisäävät valmiuksia varautua uhkatekijöihin. Yhdistettäessä Mensa-hankkeen ensimmäisen ja toisen osan keskeiset tulokset ennakoivan aluekehittämistyön näkökulmasta voidaan ensiksikin päätellä, että alueellisesti suuren kokoluokan ulkomaalaisomisteiset yritykset ovat kasvattaneet huomattavasti taloudellista merkitystä Satakunnan aluetalouden globaalin menestyksen kannalta keskeisillä aloilla. Niinpä näiden yritysten alueellisten toimintaedellytysten vahvistaminen on tehokkaan ja kestäväen aluekehittämistyön ydintä. Aluekehittämistyössä suorat vaikutusmahdollisuudet yritysten sisäiseen päätöksentekoon (esim. sijainti- ja kapasiteettipäätöksiin) tai alueen ulko-

puolisiin – usein makrotaloudellisiin – tekijöihin ovat vähäiset. Tästä huolimatta aluekehittäminen voi kohdistua sellaiseen edunvalvontatyöhön, jossa pyritään edistämään sellaista valtakunnallista politiikkaa, jotka parantavat Satakunnan keskeisiä kilpailukykyvahvuuksia – tässä erityisesti alueen globalisaatiomenestystä – ja joka edelleen omalta osaltaan tukee tehokkaasti koko maan taloudellista menestystä globaaleilla markkinoilla.

Toiseksi yhdistettäessä Mensa-hankkeen ensimmäisen ja toisen osan keskeiset tulokset ennakoivan aluekehittämistyön näkökulmasta, niin voidaan päätellä, että Satakunnan globalisaatiomenestys (1,5-kertainen vientimenestys suhteessa koko Suomeen ja nopeasti kasvava vetovoima ulkomaisten monikansallisten yritysten osalta) on suhteellisen vakaalla pohjalla ja riskit ns. footloose multinationals -aluetaloudelle ovat vähäiset: toiminta ei ole ollut kannattamatonta, tulevaa kasvua haetaan yritystoiminnan kannalta kestäväällä yritysten tuottavuutta lisäävällä, erikoistumiseen tähtäävällä strategialla ja vahvalla omalla tulorahoituspohjalla. Lisäksi ulkomaisten yritysten näkemykset alueeseen sitouttavista tekijöistä ovat yhdensuuntaisia alueellisten tutkimuksissa todettujen kilpailukykyvahvuuksien kanssa (ks. s. 4 kohdat 1–4).

Keskeisinä *alueellista sitoutumista kehittävinä* kohteina, jo havaittujen vahvuuksien vahvistamisen lisäksi, nähdään: (1) *alueen kokonaisliikennesaavutettavuuden (verkosto ja palvelut) parantaminen*, (2) *korkeasti koulutetun työvoiman houkuttelemisen alueelle*, (3) *innovaatiojärjestelmän tehokkuuden parantaminen erikoistumalla avainklustereiden innovaatiotoimintaan*, (4) *edunvalvonnan tehostaminen* ja (5) *alueellisen yhteistyön ja yksimielisyyden parantaminen*.

Avainsanat:

Ulkomaalaisomisteiset yritykset, globalisaatiomenestys, kannattavuus, alueellinen sitoutuminen, tilinpäätösanalyysi, teemahaastattelu, alueellinen kehittäminen, Satakunta

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ.....	2
Taulukkuuettelo	7
Kuvioluettelo.....	7
1. JOHDANTO	8
1.1. Taustaa	8
1.2. Selvityksen tavoitteet, rajaukset ja tutkimukselliset lähtökohdat	9
1.3. Selvityksen eteneminen	13
OSA 2. SATAKUNTALAINEN TYTÄRYHTIÖTALOUS: YRITYSTARKASTELU. 15	
2. AINEISTOT JA MENETELMÄT.....	15
2.1. Peruskäsitteitä	15
2.2. Aineistot ja menetelmät	16
3. ULKOMAALAISSOMISTEISTEN YRITYSTEN TALOUDELLINEN MENESTYS SATAKUNNASSA – alueellisen sitoutumisen näkökulma.....	20
3.1. Alueellisen sitoutumisen näkökulma	20
3.2. Kannattavuus.....	23
3.3. Kasvu ja investoinnit.....	29
4. ULKOMAALAISSOMISTEISTEN YRITYSTEN SITOUTUMISTEKIJÄT.....	34
4.1. Monikansallisuuden rooli.....	34
4.2. Strategiat	41
4.2.1. Konsernistrategia	42
4.2.2. Satakuntalaisten toimipaikkojen strategia.....	46
4.3. Alueelliset kilpailukykytekijät	50
5. JOHTOPÄÄTÖKSET: Satakunnan aluekehittäminen, ulkomaalaisomistus ja tytäryhtiötalous –näkökulma.....	57
5.1. Lähtökohtia	57
5.2. Alueellisen ennakkoinnin perusehdot	58
5.3. Mensa-hankkeen 1. osan tulokset aluekehittämisen näkökulmasta.....	60
5.4. Mensa-hankkeen 2. osan tulokset aluekehittämisen näkökulmasta.....	64
LÄHTEET.....	69
Liite 1. Linkki Teemu Alangon pro gradu -tutkielmaan (2010)	71
Liite 2. Linkki Saija Karjalaisen pro gradu -tutkielmaan (2010).....	71

Taulukkoluetelo

Taulukko 1. <i>Monikansallisen yrityksen edut ja haitat organisaatiomuotona kohdeyritysten haastattelujen perusteella</i>	35
Taulukko 2. <i>Satakunnan liiketoimintaympäristön kilpailukykyisyyden SWOT-analyysi haastattelujen perusteella (Karjalainen 2010, 67)</i>	51
Taulukko 3. <i>Satakunnan liiketoimintaympäristön kilpailukykyisyyden SWOT-analyysi haastattelujen perusteella (Alanko 2010).</i>	52
Taulukko 4. <i>Satakuntalainen tytäryhtiötalous: Osa 1. Aluetaloudellinen tarkastelu – keskeiset tulokset aluekehittämisen näkökulmasta</i>	61
Taulukko 5. <i>Satakuntalainen tytäryhtiötalous: Osa 2. ulkomaalaisomisteisten yritysten tarkastelu – keskeiset tulokset aluekehittämisen näkökulmasta</i>	64
Taulukko 6. <i>Satakuntalaisten suurimpien ulkomaalaisomisteisten yritysten tarkastelu – alueellisen kilpailukykyyn ja aluekehittämisen näkökulma.</i>	67

Kuvioluettelo

Kuvio 1. <i>Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa YTN viitearvoihin aikavälillä 2005–2008</i>	26
Kuvio 2. <i>Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa vastaavien alojen mediaaniin 2005–2008</i>	27
Kuvio 3. <i>Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005–2008</i>	30
Kuvio 4. <i>Kohdeyritysten investointijäämät vuosina 2005–2008</i>	31
Kuvio 5. <i>Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005–2008</i>	32
Kuvio 6. <i>Nettoinvestointien rahamääräinen taso ja investointiaste kohdeyrityksissä 2005–2008</i>	33

1. JOHDANTO

1.1. Taustaa

“The ownership structure of Volvo Cars and Saab means that car production in the Västra Götaland region is dependent on the performance and subsequent business strategies of Ford and General Motors respectively. The situation is similar in most other industries.”

(OECD, 2008, 87)

”Ulkomainen omistus on lisääntynyt myös Suomen telakkateollisuudessa kuten muillakin meriklusterin päätoimialoilla. Toiminnan jatkuminen Suomessa riippuu keskeisesti käsissämme olevista kilpailukykytekijöistä. Näitä ovat osaaminen ja innovatiivisuus, tuotantoyksiköiden ja verkostojen tehokkuus, joustavuus ja kustannuskilpailukyky, raaka-aineiden ja komponenttien tarjonta sekä yhteiskunnan tarjoamat kilpailukykytekijät, joita ovat mm. koulutus, t&k-rahoitus ja telakkateollisuuden tapauksessa laivojen rahoitustakuut ja muut rahoitusjärjestelyt.”

(Karvonen, Vaiste ja Hernesniemi, 2008, 99–100.)

Yllä olevat sitaatit koskien joidenkin toimialojen omistuksen kansainvälistymistä ja sen merkitystä aluetalouden kannalta korostavat, että yritysten omistusrakenteella, mutta myös alueellisilla ja muilla kilpailukykytekijöillä on vaikutusta aluetalouksien kannalta. Viime vuosien aluetalouksien kansainvälistyminen on ollut usein alueellisten avainyritysten ja/tai avaintoimialojen ja -klustereiden *omistuksen kansainvälistymistä*.

Parhaimmillaan ulkomainen omistus tuo alueelle uusia innovaatioita, uutta osaamista, investointeja, rahoitusta, synnyttää uutta yritystoimintaa, lisää työllisyyttä ja tehostaa alueellisten markkinoiden toimintaa. Pidemmällä aikavälillä kansainvälisten yritysten toiminta voi johtaa entistä kestävämpään kansainvälistymiseen perustuvaan tuottavuuden nousuun ja aluetaloudelliseen menestykseen muidenkin alueellisten yritysten tai sinne syntyvien uusien yritysten erikoistuessa toimimaan yhteistyökumppaneina ja osaavina alihankkijoina, mutta myös kilpailijoina kansainvälisesti menestyneiden yritysten kanssa. Parhaimmillaan alueellinen kehittämistoiminta vahvistaa tätä aluetalouden verkostomaiseen kehitykseen perustuvaa kumulatiivista (itse itseään ruokkivaa) kasvuprosessia ja tehostaa oleellisesti aluekehittämisen vaikuttavuutta. (ks. esim. Jones ja Wren 2006 ja OECD 2007).

Mutta ulkomainen omistus - erityisesti alueellisten (avain)yritysten muuttuminen kansainvälisen yrityksen tytäryhtiöksi - saattaa merkitä myös alueellisen kilpailukyvyn pysyvyyden kannalta haastetta: siirtävätkö ulkomaiset yritykset helpommin kokonaisia toimipaikkoja (työpaikkoja ja osaamista) yli rajojen kuin vastaavat kotimaiset yritykset? Tai pystyvätkö muut alueelliset yritykset ja toimijat vastaamaan yhteistyön haasteisiin kansainvälisen yrityksen kanssa? (ks. esim. Bernhard and Jensen, 2006; Bernhard and Sjöholm, 2003; Carlin, Charlton, and Mayer, 2007; Gibson and Harris, 1996; Görg and Strobl, 2003; Jones and Wren, 2006; Peltola, 2008; Radelet and Sachs, 1998; Rodrik, 1997; Van Beveren, 2006). Oleellista olisi selvittää, miksi kansainväliset yritykset ovat sijoittuneet alueelle, ja ennen muuta, mikä on niiden sitoutumisen aste toimimiseen alueella. Tässä suhteessa tärkeässä roolissa ovat ensiksikin yrityksen kannattavuus ja omat pidempiaikaiset sitoumukset - tuotannollinen investointitoiminta ja t&k-toiminta. Toiseksi tärkeässä roolissa alueellisen sitoutumisen suhteen on se, millaiset kilpailukykyedellytykset sijaintialue tarjoaa yrityksille. Konkreettisemmin tämä tarkoittaa sitä, millaisia ovat aluetaloudelliset yhteistyö- ja osaamisverkostot avainyritysten alueella toimimisen jatkuvuuden kannalta (agglomeraation eli alueellisen kasautumisen hyödyt), millaista työvoimaa- ja osaamista alueella on tarjolla ja millainen saavutettavuus alueella on suhteessa yrityksen keskeisiin markkinoihin. Näin voidaan ennakoivasti arvioida yritysten "sitoutumista" sijaintialueelle, ja näin mahdolliset alueelliset yritysten menestysverkostojen vahvistamiseen pyrkivät strategiset kehittämistoimet olisivat mahdollisemman kestäväällä tavalla vaikuttavia. (Jones and Wren, 2006; ks. myös Widgren, Alho, Kotilainen, Nikula ja Kaitila, 2007, 15).

1.2. Selvityksen tavoitteet, rajaukset ja tutkimukselliset lähtökohdat

Tämän MENSA-hankkeen toisen osion tavoitteena on ensiksikin arvioida tilinpäätösanalyysin, kassavirtalaskelmien ja haastattelututkimuksen avulla keskeisten Satakunnassa toimivien ulkomaalaisomisteisten tytäryritysten (10 kpl) taloudellista menestystä ja alueellista sitoutumista Satakuntaan. Tutkimuksen toinen osio perustuu vuosien 2009–2010 aikana TuKKK Porin yksikössä tehtäviin laskentatoimen pro gradu -opinnäytteisiin.

Käsillä olevan MENSA-hankkeen toisen osion toisena perustavoitteena on tehdä kokoava yhteenvetoanalyysi hankkeen ensimmäisen, vuoden 2009 lopulla valmistuneen 1. osan (aluetaloudellinen tarkastelu), ja tämän 2. osan (yritystarkastelu) perusteella ennakoivan aluekehittämisen näkökulmasta. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että käsillä olevassa raportissa arvioidaan tutkimuksellisin perustein suurimpien Satakunnassa sijaitsevien ulkomaalaismisteisten tytäryritysten (tulevaa) alueellista sitoutumista ja näiden avainyritysten ehdotuksia alueellisiksi kehittämistoimiksi

MENSA-hankkeen ensimmäisessä osassa keskeisenä tavoitteena oli arvioida tutkimusta varten konstruoitujen tilastollisten aineistojen ja talousteorian perusteella tytäryhtiötalouden taloudellista merkitystä Satakunnassa ja osin sen seutukunnissa. Keskeisenä tuloksena hankkeen ensimmäisessä osassa saatiin, että tytäryhtiöiden taloudellinen merkitys kokonaisuudessaan on (vielä) vähäinen, mutta ulkomaalaisomistuksen merkitys on Satakunnassa kasvanut varsin nopeasti 2000-luvulla ja useat alueelliset, suuren kokoluokan yritykset ovat ulkomaalaisomisteisia. (Karppinen, 2009, 2-4).

Tuotannon alueellista suuntautumista Suomessa globaalisti laajenevan ja syvenevän hyödykekaupan (avoimuuden lisääntyminen) ja alueellisten agglomeraatio- eli kasautumisvoimien tapauksessa ovat tutkineet Widgren et al. (2007). Heidän empirinen työ on luonteeltaan pioneeritutkimus, jossa on samanaikaisesti pyritty huomioimaan muuttuvan, suhteelliseen etuun perustuvan erikoistumisen synnyttämät insentiivit suunnata globaalisti tuotantoa uudelleen (esim. työvoimavaltaisia standardinomaista tuotantoa siirretään työvoimariikkaisiin maihin) ja ns. uuden talousmaantieteen korostamien alueellisten kasautumisvoimien antamat insentiivit erikoistua ja keskittää tuotantoa maan sisällä. *Widgren et al. (2007, 15) toteavat, että alueelliset tuotannon siirtymät* ovat huomattavasti vaikeammin ennakoitavissa kuin siirtymät toimialoittain. Tutkimuksessa päätellään – ehkäpä yleisen käsityksen vastaisesti – että globalisaation ns. uuden paradigman mukaan tuotannon siirtyminen koskee ennen muuta toimialojen tuotantoon liittyvien palvelujen siirtymistä globaalisti tai alueellisesti, koska palvelutuotos voidaan siirtää lähes kustannuksettomasti paikasta toiseen. Edelleen *tutkimuksessa päätellään, että ”Suomen alueiden kannalta potentiaalisia häviöjiä ovat ne, joissa näiden siirrettävissä olevien toimintojen osuus tuotannossa on suuri.”*

Aluekehittämisen ja käsillä olevan tutkimuksen näkökulmasta voidaan Widgren et al. tutkimuksesta esittää muutama huomio. Ensiksikin tutkimuksessa ei lähestytä tuotannon alueellisia siirtymiä yksittäisen alueen, kuten Satakunnan, näkökulmasta lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä vaan maatason aluepolitiikan ja talouskasvun näkökulmasta pidemmällä aikavälillä. Pitkä aikaväli tarkoittaa sitä, että alueet maan sisällä onnistuvat erikoistumisessa alueellisten kasautumisvoimien mukaisesti, jolloin parantuneet alueelliset tuottavuuskehitykset johtavat koko maan talouskasvun nopeutumiseen. Aluepolitiikan ensisijaisena tehtävänä ei ole ”jarruttaa” taloudellisen toiminnan kasautumista maan sisällä alueellisesti. Yksittäiset alueet eivät kuitenkaan välttämättä hyödy tästä maatason kehityksestä. Käsillä olevassa tutkimuksessa kuitenkin tarkastellaan tuotannon sijoittautumista yksittäisen alueen, Satakunnan näkökulmasta.

Toiseksi Widgren et al. toimiala-alueen tutkimuksessa palvelutoiminnot on ajateltu ennen muuta sellaisiksi, jotka voidaan ulkoistaa varsinaisen tuotantotoiminnasta. Tutkimuksessa ei ole erityisesti huomioitu sitä mahdollisuutta, että yksittäisen yrityksen strategiset pyrkimykset voivat olla palveluliiketoiminnan internalisoimisessa eli perinteisen tuotantotoiminnan muuntamisessa palveluliiketoiminnaksi. Tällöin tuotannon ja palvelun erottaminen erillisiksi prosesseiksi on vaikeaa ja alueen näkökulmasta tämä merkitsee merkittävämpää alueellista sitoutumista (jos tuotannolla on kasautumisvoimia). Aluekehittämisen näkökulmasta edellytysten luominen tällaiselle kehitykselle saattaa olla nykyglobalisaation valossa keskeistä. Käsillä olevassa tutkimuksessa pyritään tarkastelemaan yksittäisen yrityksen – monikansallisen konsernin – tuotanto- ja palveluprosesseja.

Kolmanneksi Widgren et al. ovat nykyglobalisaation kansainvälisen hyödykekaupan avoimuuden ja maantieteellisten alueellisten agglomeraatiovoimien (l. kasautumisvoimien) vaikutusta, jotka pyrkivät selittämään tuotannon uudelleen sijoittautumista keskittymishyötyjen perusteella. Tutkimuksessa ei kuitenkaan lähestytä tuotannon siirtymistä nykyglobalisaation kannalta keskeisen ilmiön eli monikansallisen yrityksen näkökulmasta. Kuten tämän tutkimuksen 1 osassa todettiin, monikansallisten yritysten merkitys maailmantaloudessa on nykyään merkittävä. Toisaalta yksittäisen alueen kannalta yritysten monikansallisuuden vaikutukset saattavat

olla merkittäviä ja vaikeasti ennakoitavissa, mikäli monikansallisena toimiminen – eli tuotannon ”hajasijoittaminen” – perustuu tuotannon siirtomahdollisuuksien tuomaan joustavuuteen. MENSA-tutkimushankkeen 1 osassa tarkasteltiin ulkomaalaisomisteisten yritysten ja tytäryhtiöasemassa olevien yritysten merkitystä Satakunnassa hanketta varten erikseen kootun tilastollisen aineiston valossa. Tuossa yhteydessä todettiin, että aluetasolla – tässä Satakunta – ei ole systemaattista tilastointia, joka omistusperusteisesti kuvaisi alueella toimivien monikansallisten yritysten toimintaa. Käsillä oleva tutkimusraportti eli MENSA-hankkeen osa 2 tarkastelee yksittäisten Satakunnassa toimivien monikansallisiin yrityksiin kuuluvien yritysten (toimipaikkojen) toimintaa Satakunnassa erityisesti niiden alueellisen sitoutumisen näkökulmasta.

Tässä ei kuitenkaan tarkastella tilastollisen keinoin sitä, onko yritysten ulkomaalaisomisteisuudesta ollut Satakunnan kannalta hyötyä tai haittaa. Kuten edellisen luvun alussa todettiin, niin talousteoria ei anna kysymykseen yksiselitteistä vastausta, vaan voidaan löytää sekä positiivisia että negatiivisia vaikutuksia. Viime kädessä on empiirisen tutkimuksen asia pyrkiä tarkastelemaan monikansallisten yritysten vaikutuksia aluetalouteen. MENSA-hankkeen 1. osassa Karppinen (2009, 25–30) on katsaus keskeisempiin empiirisiin tutkimuksiin aiheesta. Kaiken kaikkiaan kansainvälisten empiiristen tutkimusten perusteella ei voida tehdä johtopäätöstä siitä, ovatko monikansalliset yritykset vähemmän sitoutuneita sijaintialueella toimimiseen (ns. footloose multinationals -hypoteesi) kuin paikalliset yritykset.

Tuoreessa laajaan yritystason aineistoon perustuvassa tutkimuksessa Görg ja Jabbour (2009) esittävät, että vaikka euroalueella toimivista yrityksistä lukumääräisesti vain pienellä osalla on tytäryhtiöitä ulkomailla, niin niiden suhteellinen osuus sijaintialueen tuotannosta, työllisyydestä ja voitoista on suuri (ks. myös Karppinen 2009, 43–52 koskien Satakuntaa). Görg ja Jabbour esittävät myös tulokset, että ensiksikin ulkomaisilla tytäryhtiöillä on korkeampi selviytymisaste markkinoilla ja niiden tuottavuus on korkeampi kuin ei-monikansallisilla yrityksillä. Toiseksi jo monikansallistuneiden yritysten tuottavuus kasvaa nopeammin kuin juuri monikansallistuvilla yrityksillä. Kolmanneksi ne monikansalliset yritykset, joilla on useita ulkomaisia tytäryhtiöitä, ovat kannattavuudeltaan parempia verrattuna monikansallisiin yrityksiin, joilla on vähän ulkomaisia tytäryhtiöitä. Görg ja Jabbourin

tutkimuksessa ei ole huomioitu alueellisia tekijöitä. Toisaalta tässä käsillä olevassa Satakuntaa koskevassa selvityksessä ei tutkita suurta monikansallisten yritysten joukkoa tilastollisin menetelmin, vaan tutkittava kohdejoukko muodostuu 10 suuresta ulkomaalaisomisteista yrityksestä Satakunnassa.

MENSA-hankkeen 2. osion keskeiset yrityskohtaiset tulokset ovat tuottaneet kaksi laskentatoimen opiskelijaa kauppatieteen ylioppilaat Teemu Alanko ja Saija Karjalainen omissa pro gradu -tutkielmissaan. Keskeiset menetelmät ovat olleet tilinpäätösaineistoista laskettuihin tunnuslukuihin perustuvat tilinpäätösanalyysi, kassavirtalaskelmat ja haastatteluaineistoon perustuva kvalitatiivinen analyysi (ks. luku 2.2). Tarkemmin lähestymistapoja, menetelmiä, kohdeyrityksiä ja aineistolähteitä on esitelty opinnäytetöissä (Alanko, 2010 ja Karjalainen, 2010).

Tämän tutkimuksen aineisto ja menetelmät eivät anna mahdollisuutta verrata ulkomaalaisomisteisten yritysten tuottavuuseroja verrattuna kotimaisiin yrityksiin. Sen sijaan kannattavuuden suhteen voidaan tällaista vertailua tehdä. Tuloksia siis tulkitaan pääosin vain alueellisen sitoutumisen näkökulmasta.

1.3. Selvityksen eteneminen

MENSA-hanke jakautuu kahteen osioon. Ensimmäisessä syksyllä 2009 valmistuneessa osiossa (Karppinen 2009) tarkasteltiin hankkeen yleisiä aluetalousteoreettisia ja empiirisiä lähtökohtia sekä analysoitiin selvitystä varten erikseen kerätyn aluetaloudellisen tilaston avulla satakuntalaista tytäryhtiötaloutta. Käsillä oleva toinen osio koostuu yritystarkasteluista koskien suurimpia Satakunnassa toimivia ulkomaalaisomisteisia yrityksiä (luvut 2–4) sekä hankkeen molempien osioiden keskeisten tulosten yhteenvedosta ennakoivan aluekehittämisen näkökulmasta (luku 5). Yritystarkastelu perustuu kauppatieteen ylioppilaiden Teemu Alangon ja Saija Karjalaisen 2009–2010 Turun yliopiston Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikössä tekemien laskentatoimen pro gradu -tutkielmien pohjalta koostettuun osioon.

Luvussa 2 tarkastellaan Mensa-hankkeen toisen osan kannalta keskeisiä käsitteitä (luku 2.1), aineistoja ja menetelmiä (luku 2.2). Luvussa 3 tarkastellaan valitun kohdeyritysjoukon taloudellista kannattavuutta ja sen perusteella niiden alueellista sitoutumista Satakunnassa toimimiseen. Aluksi luvussa 3.1 esitellään alueellisen sitoutumisen näkökulmaa, jonka jälkeen tarkastellaan valittujen tunnuslukujen avulla yritysten kannattavuutta ja toteutunutta kasvua 2005–2008 (luvut 3.2 ja 3.3). Luvun 4 sisältö perustuu marras-joulukuussa 2009 tehtyihin yritysjohtajien haastatteluihin koskien samaa kohdeyritysjoukkoa kuin luvussa kolme. Haastattelut on ennen muuta tulkittu alueellisen sitoutumisen näkökulmasta. Aluksi luvussa 4.1 on tarkasteltu yritysjohtajien käsityksiä monikansallisena toimimisesta, toiseksi on tarkasteltu konsernitason (luku 4.2.1) ja satakuntalaisen toimipaikan tason (luku 4.2.2) kasvustrategioita sitoutumisen näkökulmasta. Luku 4.3 tarkastelee vastaavasti alueellisia kilpailukykytekijöitä. Luku 5 on koko Mensa-hankkeen (osa 1 ja 2) johtopäätösluku, jossa tulkinnan painopiste on kestävässä, ennakoivassa aluekehittämistyössä. Luvussa 5.2 on esitelty alueellisen ennakkoinnin perusehdot liittyen Mensa-hankkeen fokukseen eli satakuntalaiseen tytäryhtiötalouteen. Edelleen luvussa 5.3 on koottu yhteen Mensa-hankkeen 1. osan (aluetaloudellinen tarkastelu) keskeiset tulokset ja tulkittu niitä ennakoivan aluekehittämistyön näkökulmasta. Lopuksi luvussa 5.4 on tehty vastaava tarkastelu Mensa-hankkeen 2. osan (yritystarkastelu) ja koko hankkeen näkökulmasta.

OSA 2. SATAKUNTALAINEN TYTÄRYHTIÖTALOUS: YRITYSTARKASTELU

2. AINEISTOT JA MENETELMÄT

2.1. Peruskäsitteitä

Tarkastellaan seuraavaksi muutamaan selvitykseen liittyvää yleistä avainkäsitettä. Muilta osin tutkimuskäsitteistöä on esitelty tutkimuksen edetessä. Pääosin tytäryhtiötalouteen, ulkomaalaisomistukseen ja tuotannon kansainvälistymiseen liittyvät tilastolliset ja taloudelliset käsitelmääritykset on esitetty MENSA-hankkeen 1. osassa (Karppinen 2009, 18–20). Tämän yhteenvetoraportin kannalta keskeisiä ovat:

Monikansallinen yritys (MNE)

Yritys on monikansallinen, jossa sillä on tuotanto- tai muuta liiketaloudellista toimintaa vähintään kahdessa eri maassa. Tämä on yleisin ja mm. OECD:n käyttämä määritelmä.

Tytäryritys

Konsernin tytäryritys on yritys, jonka äänivallasta emoyhtiöllä on yli 50 prosentin osuus joko suoraan tai välillisesti. (Tilastokeskus)

Ulkomaalaisomisteinen yritys

Ulkomaalaisomisteisella yrityksellä tarkoitetaan yrityksiä, joiden omistuksesta tai äänivallasta yli 50 prosenttia on suoraan tai välillisesti yhden ulkomaisen tahon hallussa. (Tilastokeskus)

Varsinaisia yritystarkasteluiden tutkimusmenetelmiin liittyviä tilinpäätös- ja tunnuslukuanalyysien määritelmiä esitetään seuraavassa luvussa sekä tarkemmin Alanko (2010, 35–37) ja Karjalainen (2010, 33–35).

2.2. Aineistot ja menetelmät

Aineistot

Tutkimusaineistoja ja menetelmiä on kuvattu tarkemmin tämän yhteenvetoraportin taustana olevissa tutkimuksissa Alanko (2010, 14–22) ja Karjalainen (2010, 14–22). Tässä esitetään em. tutkimusten aineisto- ja menetelmätiivistelmä. Tilinpäätösanalyysiin kuuluvan tunnuslukuanalyysin aineistona käytetään tutkimuksissa kymmenen suurimman ulkomaalaisomisteisen – Satakunnassa toimivan – yrityksen tilinpäätöksiä vuosilta 2005–2008. Toimipaikat työllistävät vähintään 100 henkilöä Satakunnassa ja toimivat lähes kaikki teollisuudessa. Tilinpäätökset on tilattu Patentti- ja rekisterihallituksesta vuoden 2009 aikana. Tilinpäätökset sisältämistä asiakirjoista aineistona käytettiin tuloslaskelman, taseen sekä liitetietojen lisäksi yrityksen toimintakertomusta, josta saatiin arvokasta tietoa yrityksen tilikauden aikaisista toimista.

Haastatteluaineisto pyrittiin kokoamaan samoista yrityksistä, joita analysoitiin tilinpäätösanalyysin keinoin. Tutkimusta varten haastateltavaksi saatiin yhdeksän¹ eri yrityksen edustajat. Haastateltaviksi valittiin ylimmän johdon edustajia, jotta haastateltavan käytettävissä olisi tutkimusongelmien kannalta riittävät ja oikeat tiedot. Tilastokeskuksen yritysrekisterin (2008) mukaan Satakunnassa on 19 yksityisen yrityksen toimipaikkaa, jotka työllistävät vähintään 250 henkilöä. Näistä 7 on ulkomaalaisomistuksessa. Kokoluokassa 100–249 henkilöä työllistäviä ulkomaalaisomisteisia toimipaikkoja on Satakunnassa 6, joista puolet toimii teollisuudessa. (Karppinen 2009, 44). Haastattelut sisälsivät siis valtaosan suurten ulkomaalaisomisteisten yritysten kohdejoukosta ja päätelmät niiden sitoutumisesta Satakuntaan voidaan pitää haastattelumenetelmän ja kassavirta-analyysin antamissa rajoissa varsin luotettavina. Haastattelut tehtiin vuoden 2009 marras-joulukuulla. Tarkemmat yrityskohtaiset aineistokuvaukset löytyvät Alanko 2010, 19–20 ja Karjalainen 2010, 19–20.

¹ Yksi tutkimuksen kohteena olevista yrityksistä, joita tarkasteltiin tilinpäätösanalyysin avulla, ei suostunut haastatteluun. Tämän tilalla haastateltiin toista tutkimuksen kohdejoukkoon kuuluvaa yritystä.

Haasteen tutkimusongelmaan vastaamiseksi aiheutti se, että joidenkin keskeisten tietojen saaminen haastateltavilta oli mahdotonta. Haastateltavat ilmaisivat jo ennen varsinaista haastattelua, että eivät keskustele yksikkökohtaisista luvuista tai konsernin sisäisestä kaupasta. Toiseksi yritykset ovat tytäryhtiömuotoisia toimijoita ja joissain tapauksissa tilinpäätöksiin sisältyi myös Satakunnan ulkopuolisia yksiköitä. (Alanko 2010, 19–20; Karjalainen 2010, 19–21).

Menetelmät

Tilinpäätöksen laadinta on eri yhteisömuotoisille toimijoille pakollista. Tilinpäätösanalyysi on hyvä keino tuottaa tietoa yrityksen toiminnasta useista eri näkökulmista. (Kallunki ja Kytönen 2002, 14.). Tilinpäätösanalyysin synonyymeinä käytetään usein yritystutkimusta ja tunnuslukuanalyysia, mutta käytännössä tilinpäätösanalyysi on osa yritystutkimusta ja tunnuslukuanalyysi taas osa tilinpäätösanalyysiä. Tämän tutkimuksen taloudellista menestystä mittaavassa osiossa ei siis ole kyse suoranaisesta yritystutkimuksesta, sillä tarkoituksena on pääasiassa kuvata jo tapahtunutta taloudellista menestystä. Apuna käytetään toteutuneita lukuja sekä tilinpäätöksen yhteydessä julkaistuja, muun muassa toimintaympäristön muutoksista kertovia, toimintakertomuksia (Leppiniemi ja Leppiniemi 2006, 18–19).

Tilinpäätösten luvut syötetään Navita Yritysmalli -tietokoneohjelmaan, jonka avulla lasketaan tunnusluvut yritysten taloudellisesta menestymisestä. Navita-ohjelmistosta saaduista tunnusluvuista pyritään muodostamaan yleistyksiä ja kaavioita siitä, miten taloudellinen tilanne on vuosien aikana kehittynyt. Tuloksia pyritään edelleen vertaamaan vertailuaineistoon, joka tyypillisesti muodostuu saman toimialan yrityksistä.

Koska tutkimuksen yritysjoukko on usealta eri toimialalta (lähinnä teollisuudesta), on vertailuaineiston valinta vaativaa. Kuten Karppinen (2009, 4) toteaa, virallinen tilastointi (Tilastokeskus, Suomen Pankki) on sijaintiperusteista, eikä omistusperusteisia tilastoja ei ole juurikaan saatavilla. Suomessa toimivista ulkomaisista tytäryhtiöistä on olemassa lukumäärää, henkilöstömäärää ja liikevaihdon määrää kuvaavia maataso-tilastoja, mutta niiden perusteella ei voida muodostaa tilinpäätösanalyysin kannalta riittävän vertailukelpoisia

tunnuslukuja (Karppinen 2009, 71). Toisaalta myöskään vertailu Satakunnan alueella toimiviin kotimaisiin yrityksiin toimialoittain ei onnistu, koska toimialoista on vaihtelevaa aineistoa. 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 sekä Yritystutkimusneuvottelukunnan (YTN, 2005) viitearvoihin (Ks. Alanko 2010, 20–21; Karjalainen 2010, 20). Tilastokeskuksen vertailuaineisto sisältää n. 25000 yritystä. Analysoitavat yritykset tietysti sisältyvät myös (Tilastokeskuksen) vertailuaineistoon, mutta koko maan vertailu antaa varsin luotettavia tuloksia. Tutkimuksissa käytetään vertailuaineistona myös Voitto+tietokannan (2009) toimialakohtaisia lukuja, mutta käyttö on melko rajattua, koska yritykset ovat yksittäisiä toimijoita eri aloilta ja lisäksi toimialojen luokitukset ovat muuttuneet analyysikauden aikana. Aikasarjaulottuvuus tuloksissa on neljä vuotta 2005–2008.

Haastattelut tehtiin teemahaastatteluna ja tulokset raportoidaan teemojen mukaan. Teemoja esitellään tarkemmin haastattelutulosten yhteydessä (luku 4). Haastattelun teemat lähetettiin haastateltaville etukäteen, jonka jälkeen suoritettiin yrityksen tiloissa noin tunnin kestäneet haastattelut, jotka nauhoitettiin ja litteroitiin analysointia varten. Lisäksi sitoutumista alueelliseen toimintaympäristöön tarkastellaan SWOT-analyysin avulla. Siinä tutkimuksen kohteena olevista ongelmista pyritään erottelemaan 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. Tarkemmat kuvaukset haastateltavista löytyvät tutkimuksista Alanko (2010, 21–22) ja Karjalainen (2010, 21).

Tulokset raportoidaan tässä keskeisten kuvioiden ja taulukoiden sekä haastatteluiden osalta erikseen siten, kuin ne ovat Alangon (2010) ja Karjalaisen (2010) tutkimuksissa². Tuloksista tehdään kootusti yhteiset johtopäätökset.

² Tilastollisten keskilukujen (keskiarvo, mediaani) tai kvartiilien käyttö aineistossa on vain ohjeellista, koska ensinnäkin tutkimuksen kohteena on ainoastaan kymmenen yritystä (5 per tutkimus) ja lisäksi Tilastokeskuksesta saatavat vertailutunnusluvut ovat niin sanottu aggregaattiaineisto eikä yrityskohtainen mikroaineisto.

3. ULKOMAALAISOMISTEISTEN YRITYSTEN TALOUDELLINEN MENESTYS SATAKUNNASSA – alueellisen sitoutumisen näkökulma

3.1. Alueellisen sitoutumisen näkökulma

Alueellista sitoutumista tarkastellaan tässä toimintälähtöisesti. Se voidaan tehdä toteutuneen kehityksen perusteella (*revealed regional commitment*) ikään kuin jälkikäteen. Toisaalta sitoutumista voidaan pyrkiä ennakoimaan tarkastelemalla niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat yritysten alueelliseen sitoutumiseen (*regional commitment factors*). Ensin mainittua on helpompi tilastojen avulla kvantitatiivisesti tarkastella (ks. alla). Jälkimmäinen lähestymistapa on kvantitatiivisen tutkimuksen menetelmin vaikeammin todennettavissa. Tämä johtuu siitä, että alan teoreettinen tutkimus ei anna yksiselitteistä tai operationaalisesti riittävän täsmällistä kuvaa alueellisen sitoutumisen tekijöistä. Toiseksi alan empiirinen taloustutkimus antaa ristiriitaisia tuloksia. Tutkimushankkeen 1. osassa (Karppinen 2009, 21–30) tarkasteltiin lyhyesti sitä keskeistä talousteoreettista ja empiiristä kirjallisuutta, joka pyrkii tarkastelemaan (alueellisen) sitoutumisen eroja ulkomaalaisomisteisten ja sijaintialueen (-maan) kotimaisten yritysten kesken. *Regional commitment factors* -lähestymistavan mukaiset yrityksiä alueelle sitouttavat tekijät ovat viime kädessä aina alueellisesti erilaisia ja samatkin alueelliset tekijät ovat eri merkityksellisiä eri yrityksille. Tämä vaikeuttaa entisestään kvantitatiivisen analyysin tekemistä koskien Satakuntaa.

Yrityksen sitoutuneisuus (riipumatta omistuksesta) alueeseen oletetaan olevan paljastunutta (*revealed regional commitment*) sen mukaan, toimiiko se alueella ja missä määrin se toimii alueella (yrityskoko). Toisaalta paljastettu alueellinen sitoutuminen muuttuu yrityksen reaalisen toiminnan tason muuttuessa. Tyypillisesti tässä tarkastellut ulkomaiset yritykset voivat supistaa toimintojaan siirtämällä tuotannon ja tuotannon osia ulkomaille tai vähentämällä kapasiteettia ja henkilöstöä alueellisissa toimipaikoissa. Vastaavat reaaliset muutokset voivat tietysti mennä toiseen suuntaan ja yritys kasvattaa sitoutumistaan alueeseen siirtymällä alueelle tai kasvamalla sijaintialueellaan. Tuoreen empiirisen tutkimuksen mukaan jopa 80 % suomalaisista suurimmista (vähintään 100 henkilöä työllistävistä) teollisuusyrityksistä, joilla on ulkomailta tytäryhtiöitä,

ovat sopeuttaneet tuotannollista toimintaansa konsernin sisällä (Peltola 2008). Tutkimuksia, jossa vastaavaa olisi analysoitu Suomessa – puhumattakaan jollakin sen alueista – sijaitsevien ulkomaisten yritysten osalta, ei ole ollut käytettävissä.

MENSA-tutkimushankkeen ensimmäisessä *aluetalouteen* keskittyvässä osiossa (Karppinen 2009) käytettiin toimipaikkakohtaista mikroaineistoa, mutta ulkomaalaisomisteisten yritysten toimintaa ei ollut mahdollisuus tarkastella ajansuhteen (muutos ajassa) muutoin kuin 50 suurimman sellaisen Satakunnassa toimivan toimipaikan osalta, jotka ovat ulkomaalaisomisteisia. Kyseisessä tutkimuksessa esitettiin, että suurimmat ulkomaalaisomisteiset yritykset³ ovat kasvattaneet henkilöstö- ja liikevaihto-osuuttaan Satakunnan teollisuuden henkilöstöstä ja liikevaihdosta 2000–2007 runsaasta 20 %:sta lähes 35 %:iin (molemmissa) (Karppinen 2009, 48–51). Tästä voitiin tehdä kolme keskeistä päätelmää:

1. Suurimmat Satakunnassa toimivat yritykset ovat osoittaneet kasvavaa sitoutumista 2000-luvulla toimimiseen Satakunnassa.
2. Tarkastelujen ulkomaalaisomisteisten yritysten toiminnan muutosten alueellisten vaikutusten kannalta niiden merkitys on kasvanut.
3. Päätelmästä 2 seuraa, että aluekehittämisen näkökulmasta on syytä kiinnittää entistä suurempaa huomiota siihen, että
 - a. toiminnallisesti kasvavia yrityksiä (tässä ulkomaalaisomisteisia) onnistutaan edelleenkin houkuttelemaan Satakuntaan;
 - b. pyritään löytämään mekanismeja, joilla yritysten alueellisen sitoutumisen mahdollista vähenemistä pienennetään. Ts. halukkuutta siirtää toimintoja muualle tai lakkauttaa toimintoja ilman korvaavia toimintoja vähennetään.

Tutkimushankkeen 1. osassa tarkasteltiin keskeisiä talousteoriaperusteisia syitä aktiiviselle aluekehittämiselle ym. tapauksessa. Sikäli, kun tiedämme syitä ulkomaalaisomisteisten yritysten Satakuntaan siirtymiselle, toimimiselle ja

³ TOP50 eli 50 suurinta Satakunnassa olevaa ulkomaalaisomistuksen yrityksen omistamaa toimipaikkaa. Henkilöstö- ja liikevaihtomäärän kokojakauma tässä 50 yrityksen ryhmässä on merkittävästi vino suurimpien yritysten suuntaan. Nämä suurimmat yritykset vuosien 2005–2007 osalta kuuluvat samaan kohdejoukkoon kuin tässä käsillä olevassa tutkimuksessa (10 suurinta).

mahdollisesti toimintojen vähentämiselle voisimme aktiivisen aluekehittämistyön avulla kestävästi vaikuttaa aluekehitykseen. Tämän tutkimushankkeen 1. osassa pyrittiin tilastollisin menetelmin kuvaamaan ulkomaalaisomisteisten yritysten ja tytäryhtiötalouden merkitystä Satakunnan aluetaloudelle. Tutkimus oli sikäli urauurtava, että vastaavaa aluetalouteen (tässä Satakunta) suuntautuvaa tarkastelua ei ole Suomessa tehty. Tämä johtuu siitä, että virallinen tilastointi on sijainti- eikä omistusperusteista.

Tutkimushankkeen ensimmäisessä osassa olevalla aineistolla sen sijaan ei voitu tarkastella yrityskohtaisesti ulkomaalaisomisteisten yritysten toimintaa eli sitoutumista Satakuntaan. Se tehdään käsillä olevassa tutkimuksen 2. osassa. Koska tarkasteltava yritysryhmä (10 suurinta ulkomaalaisomisteista toimipaikka) on suppea, toiminnallisen sitoutuneisuuden arvioimiseen voidaan käyttää tilinpäätösanalyysia ja kassavirtalaskelmia (kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä) ja haastatteluja (kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä). Määrällisin tunnusluvuin tuloksia tulkittaessa on syytä pitää mielessä yritystarkasteluiden ajallisesti lyhyt tarkastelujakso (2005–2008) ja tilinpäätösmenetelmiin liittyvät haasteet. Kuitenkin, kuten edellä todettiin, koska TOP50 yritysten taloudellinen merkitys Satakunnassa on kasvanut ja koska suurimmilla yrityksillä on suhteellisesti suurempi merkitys, niin käsillä olevan tutkimushankkeen 2. osan (yritystarkastelu) kohdeyritysten voidaan päätellä paljastuneen sitoutuneeksi Satakuntaan. Mutta tässä MENSA-hankkeen yritysosiossa (osa 2) pyritään hahmottamaan niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat sitoutuneisuuteen (*regional commitment factors*) ja siten voimme ennakoivasti arvioida aluekehittämistoiminnan kestävä pohjaa. (Kohta 3.b. edellinen sivu.)

Aluekehittämisen näkökulmasta tutkimushankkeen 1. osan tulos ulkomaalaisomisteisuuden merkityksen kasvusta Satakunnassa (TOP50) merkitsee, että Satakunta on paljastunut kasvavissa määrin houkuttelevaksi alueeksi ulkomaalaisten yritysten näkökulmasta 2000–2007. Mutta samalla tutkimushankkeen 1. osan perusteella ei voida sanoa, millaisista tekijöistä sitoutuminen koostuu. Tässä tutkimushankkeen 2. osassa yritetään osaltaan (tutkimusmenetelmien ja aineiston antamissa rajoissa) vastata tähän kysymykseen. Parhaimmassa tapauksessa tutkimuksessa osoitetut tekijät osoittaisivat, millaisiin globaalitaloudessa toimivien ja Satakunnassa sijaitsevien yritysten toimintaedellytysten kehittämistoimiin olisi syytä ryhtyä.

Keskeiset tässä tutkittavat sitoutumisen tekijät kohdejoukossa ovat⁴:

1. yritysten kannattavuus
2. yritysten kasvu/investoinnit
3. yritysten monikansallisuus
4. yritysten konserni- ja yritystason (Satakunta) strategiat
5. alueelliset (sitouttavat) kilpailukykytekijät.

Jatkossa kohtia 1-2 tarkastellaan etupäässä tilinpäätösanalyysin avulla ja kohtia 3-5 haastatteluiden avulla. Tekijöiden vaikutusmekanismeja alueellisen sitoutumisen näkökulmasta perustellaan lyhyesti kunkin osion yhteydessä erikseen. On syytä muistaa, että koska kohdejoukko koostuu vain ulkomaalaisomisteisista yrityksistä, niin tutkimuksessa ei voida vertailla sitoutumistekijöitä vastaaviin kotimaisiin yrityksiin. Lukujen 3.2 ja 3.3 tarkastelut perustuvat Alangon (2010) ja Karjalaisen (2010) opinnäytteisiin.

3.2. Kannattavuus

Alueellisen sitoutumisen näkökulmasta hyvä tai ainakin tyydyttävä pidemmän aikavälin kannattavuus – vähintään voitollinen tulos – merkitsee sitä, että tutkittavalla yrityksellä ei ole välttämätöntä syytä poistua markkinoilta tai sopeuttaa liiketoimintaansa kannattavuuden parantamiseksi. Sopeuttaminen voi tapahtua monella tapaa, mutta usein seurauksena on tuotannon vähentäminen, siirtäminen muualle ja tältä osin työvoiman alueellisen tarpeen väheneminen, ainakin lyhyellä tähtäimellä. Toisaalta hyvästä kannattavuudesta voi olla seurauksena yrityksen reaalin kasvu ja siten tiukempi sitoutuminen sijaintialueeseen. Hyväkään kannattavuus ei silti ole riittävä ehto – erityisesti globaaliin kilpailuun osallistuvalla monikansallisella yrityksellä – alueellisilla markkinoilla pysymiselle.

⁴ Alanko (2010, 55–61) ja Karjalainen (2010, 43–48) ovat lisäksi tutkineet tilinpäätösanalyysin avulla yritysten vakavaraisuutta ja maksuvalmiutta. Näilläkin on tietysti vaikutusta yritysten pysymiseen markkinoilla ja erityisesti vakavaraisuus heijastelee yrityksen kykyä sopeutua markkinoilta tuleviin negatiivisiin yllätyksiin. Tässä yhteenvetoraportissa tarkastelu on kuitenkin kohdistettu pidemmän aikavälin kannattavuuteen. On lopulta syytä huomata, että vaatisi erillisen ekonometrisen tutkimuksen (jota tässä ei ole tehty) jotta näiden alueellisen sitoutumisen tekijöiden tilastollinen merkitys voitaisiin empiirisesti tutkia Satakunnassa.

Yrityksen tulos on kannattavuuden absoluuttinen mittari, mutta suhteelliset mittarit antavat vertailun kannalta informatiivisemmän kuvan. Kannattavuuden suhteelliset tunnusluvut ovat joko erilaisia, suhteellisen helposti ymmärrettävissä olevia voittoprosentteja tai pääoman tuottoa mittaavia prosentuaalisia lukuarvoja. Ensin mainitut tuloksen liikevaihtoon suhteuttavat luvut ovat laskennallisesti tarkemmin määriteltävissä mutta antavat heikompaa vertailutietoa. Jälkimmäisessä suhteutetaan resursseja saavutettuun tulokseen ja näin saadut luvut ovat epätarkempia mutta monikäyttöisempiä esimerkiksi erimuotoisten rahoittajien kannalta. (Leppiniemi ja Leppiniemi 2006, 217.) Yksittäiset tunnusluvut kertovat lyhyen aikavälin kannattavuudesta (Niskanen ja Niskanen 2003, 112). Näin ollen ajallisen muutosten vuoksi on perusteltua seurata peräkkäisten vuosien analyysituloksia aikasarjatarkastelua hyväksikäyttäen.

Voittoprosenttimuotoisia tunnuslukuja ovat esimerkiksi käyttökateprosentti, liikevoittoprosentti sekä tilikauden voittoprosentti. Kaikissa näissä tunnusluvuissa niiden nimen mukainen jäämä poimitaan tilinpäätöksen tulostiedoista ja suhteutetaan se liikevaihtoon. Voittoprosentin kohdalla tämä suhdeluku kertoo prosentuaalisen määrän, joka jokaisesta myynnin eurosta jää yritykselle. (Leppiniemi ja Leppiniemi 2006, 218.) Tilikauden voittoprosentti koetaan helposti ainoaksi oleelliseksi muuttujaksi mutta asia ei ole näin mustavalkoinen. Tilikauden voiton yläpuolelle sijoittuvat tuloslaskelmakaavassa kaikki erät, satunnaisista eristä ja tilinpäätössiirroista lähtien, ja tämä mahdollistaa erimuotoisen tuloksenjärjestelyn. Esimerkiksi tämän tutkimuksen kohdalla analysoidaan tytäryhtiöitä, jotka yksinkertaisimmillaan saattavat muokata lopullista tulosta esimerkiksi konserniavustuksen avulla, vaikkakin se oli aineistossa harvinaista mahdollisesti kansainvälisen käytännön ja asetusten vuoksi. Joka tapauksessa tunnusluvun informatiivinen arvo kärsii helposti ja tilikauden voittoprosenttia ei oteta tässä tutkimuksessa tarkemman analyysin kohteeksi. Sen sijaan liikevoittoprosenttia käsitellään myöhempänä omissa kappaleissaan yhdessä kohdeyritysten analyysitulosten kanssa. (Alanko 2010, 37–39; Karjalainen 2010; 35–36)⁵

⁵ Alanko (2010) ja Karjalainen (2010) käyttävät tutkimuksissaan tässä esitettävän liikevoitto prosentti - tunnusluvun lisäksi muita kannattavuuden tunnuslukuja kohdeyritysten tilinpäätösanalyysissä (käyttökateprosentti, sijoitetun pääoman tuotto prosentti). Tämän lisäksi Alanko ja Karjalainen tarkastelevat kohdeyritysten maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. Näitä vertailuja ei tässä yhteenvetoraportissa raportoida.

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:

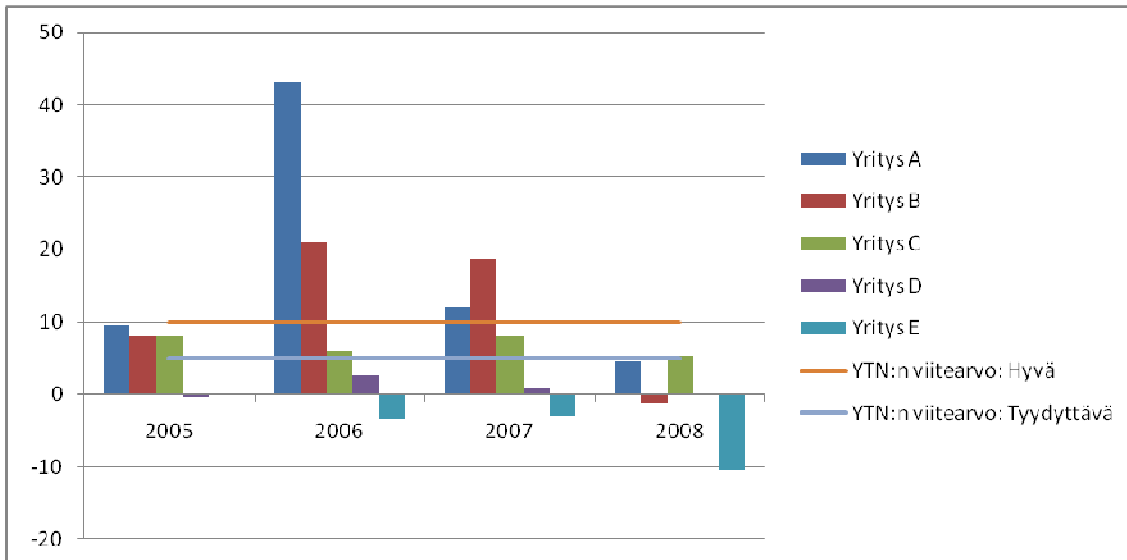
$$\text{Liikevoitto} - \% = \frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100\%$$

Karjalainen (2010, 37) esittää, että liikevoittoprosentti soveltuu ennen kaikkia yksittäisten yritysten kehityksen vertailuun ja jossain määrin myös toimialan sisäiseen vertailuun. 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 sen tutkiminen kuitenkin antaa huomionarvoista tietoa yritysten kehittymisestä (Leppiniemi ja Kykkänen 2005, 123–124).

Tässä tutkimuksessa vertaillaan tuloksia Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 56) asettamiin liiketulosprosentin⁶ ohjearvoihin:

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

⁶ Liiketulos on oikaistun tuloslaskelman välitulos eli se poikkeaa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta tehtyjen oikaisujen määrällä (Niskanen ja Niskanen 2003, 112–113).

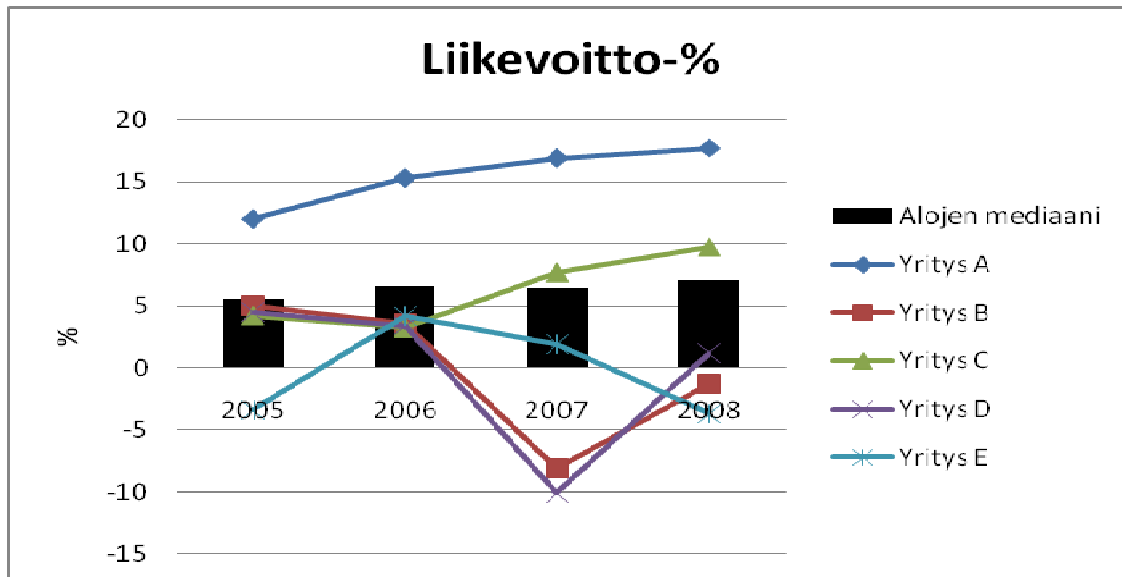


Lähde: Karjalainen 2010, 38

Kuvio 1. Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa YTN viitearvoihin aikavälillä 2005–2008

Kuviossa 1 havainnollistetaan kohdeyritysten liikevoittoprosentin kehitystä osina 2005–2008. Karjalaisen (2010, 38) mukaan 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 lähes heikko kaikissa yrityksissä. Tämä selittynee maailmantalouden heikkenemisellä ja vuonna 2008 alkaneella globaalilla finanssikriisillä. Kohdeyritykset ovat monikansallisia ja toimivat globaalissa kilpailussa. 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 stabiloituivat 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 huomattava ylikapasiteetti, joka johtaa väistämättä siihen, että kilpailu laskee tuotteista saatavia hintoja ja tämä näkyy myös liikevoitossa pitkällä tähtäimellä.

Alangon (2010, 42–43) vastaavan kannattavuustunnusluvun vertailuaineistona toimii yritysjoukko, joka sisältää kaikki Suomen toimijat kohdeyritysten toimialoilla⁷. Kuten alla olevasta kuviosta näkyy, on mediaaniarvo vuosina 2005–2008 ollut noin 5–7% ja ehkä hieman yllättäen korkeimmillaan vuonna 2008. YTN:n liikeulosprosentin mukaisiin ohjearvoihin verrattaessa mediaani on tyydyttävällä tasolla.



Lähde: Alanko(2010, 43)

Kuvio 2. Liikevoittoprosentin kehitys kohdeyrityksissä suhteessa vastaavien alojen mediaaniin 2005–2008

Alanko (2010, 42–43) esittää kuvion 2 perusteella, että Satakunnassa toimivien ulkomaisessa omistuksessa olevien kansainvälisten konsernien tytäryhtiöiden kannattavuus on ollut liikevoittoprosentilla mitattuna hyvinkin kirjavaa. Yritys A on menestynyt selkeästi parhaiten ja se toimii koko tarkasteluajan viitejoukkoa huomattavasti kannattavammalla tasolla. Kannattavuuttaan on parantanut myös yritys C. Sen sijaan kohdeaineiston muiden kolmen yrityksen kannattavuus on ollut alle YTN:n tyydyttävän tason käytännössä koko tarkkailujakson ajan. Verrattaessa liikevoittoprosentti kannattavuuslukuja käyttökateprosenttiin, antaa liikevaihtoprosentilla mitattu kannattavuuden analyysi melko samansuuntaisia tuloksia. Verrattaessa vuosia 2007 ja 2008 kuviossa 2 kannattavuus

⁷ Alanko (2010, 20) mainitsee, että käytetty toimialavertailu on osin ongelmallista, koska lähdeaineistojen toimialaluokitukset ovat tarkasteluperiodilla olleet osin toisiaan vastaamattomia. Vertailutunnuslukuina voidaan käyttää myös edellä (kuvio 1) käytettyä YTN:n ohjearvoja.

kohdeyrityksissä on ollut voittopuolisesti kasvamaan päin, mutta vastaavasti kuvion 1 kohdejoukon tapauksessa suunta on ollut selvästi päinvastainen.

Kaiken kaikkiaan pyrittäessä tarkastelemaan monikansallisten ulkomaalaisomistuksessa olevien yritysten pidemmän aikavälin sitoutumista toimimiseen Satakunnassa, niin lyhyen aikavälin kannattavuusvaihteluista (esim. 2007–2008) ei voida tehdä kovinkaan uskottavia päätelmiä sitoutumisen suhteen. Kokonaisuudessaan näyttää siltä, että tarkasteltavat yritykset ovat valtaosaltaan osoittaneet vähintään tyydyttävää kannattavuutta, yhdenkään yrityksen kannattavuus ei ole ollut koko tarkasteluperiodin ajan negatiivinen. Mutta yritysکوhtaiset vaihtelut ovat varsin merkittäviä. Näyttäisi siis siltä, että kohdejoukon yleinen riski toiminnan supistuksiin tai ulossiirtämiseen kannattavuussyistä ei ole erityisen merkittävä. Toisaalta kannattavuuden kehitys yleisesti näyttäisi siltä, että tulorahoitteinen toiminnan laajentamisedellytykset eivät olisi olleet kovin hyviä.

Tarkastelujen ulkomaalaisomisteisten yritysten toiminnan muutosten (eli alueellisen sitoutumisen) alueellisten vaikutusten kannalta on syytä muistaa tämän tutkimushankkeen 1. osan yksi keskeinen tulos. Kyseisessä tutkimuksessa esitettiin, että suurimmat ulkomaalaisomisteiset yritykset (TOP50) ovat kasvattaneet henkilöstö- ja liikevaihto-osuuttaan Satakunnan teollisuuden henkilöstöstä ja liikevaihdosta 2000–2007 runsaasta 20 %:sta lähes 35 %:iin (molemmissa) (Karppinen 2009, 48–51). Merkittävät ulkomaalaisomisteisten yritysten tuotanto- ja työllisyysmuutokset aiheuttaisivat jo nyt siis varsin suuria vaikutuksia Satakunnan aluetalouteen. Ainakin tällainen alueellinen vaikutuspotentiaali on näillä yrityksillä ollut 2000-luvulla voimakkaassa kasvussa.⁸ Tämä alueellisen vaikuttavuuden päätelmä koskee siis myös muita tässä tehtäviä ulkomaalaisomisteisten yritysten alueelliseen sitoutumiseen liittyviä tarkasteluja.

⁸ Määrällisesti tuloksia tulkittaessa on syytä pitää mielessä yritystarkasteluiden ajallisesti lyhyt tarkastelujakso ja kannattavuuspäätelmien vapausaste on alle 40 havaintoa (4*40). Päätelmiä ei olekaan tässä tehty tarkasti lasketun kannattavuuskeskiluvun perusteella.

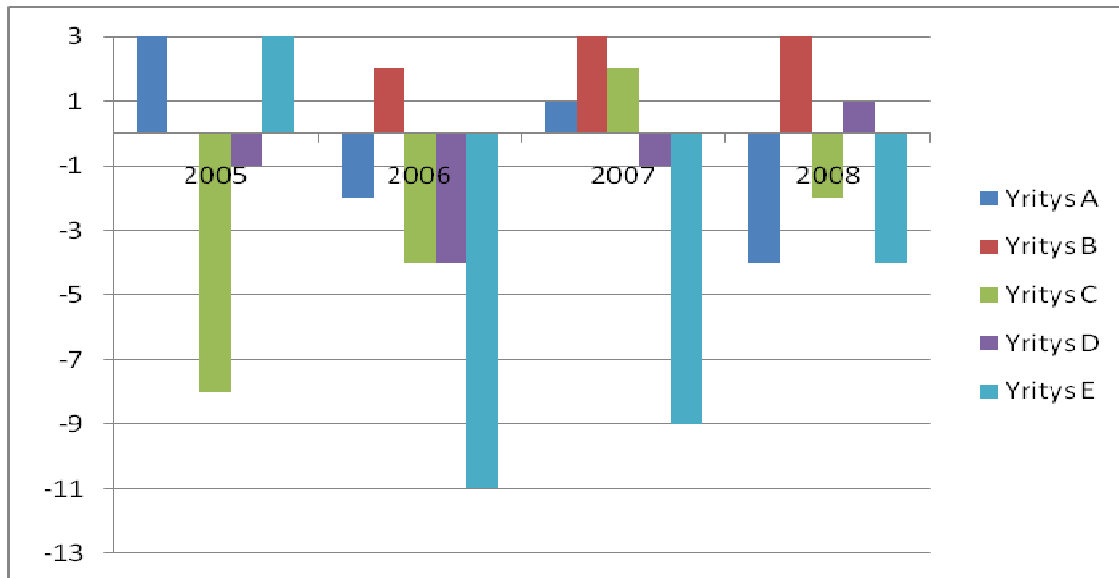
3.3. Kasvu ja investoinnit

Yrityksen kasvaminen ja erityisesti tuotannollisten investointien lisääntymisen seurauksena syntyvä ekstensiivinen kasvu ovat osoitus yrityksen sitoutumisesta toimimaan sijaintialueellaan (ks. edeltä *revealed regional commitment*). Investointien sitoutumisvaikutus syntyy kahta kautta. Ensiksikin yritys näkee tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuudet niin positiivisina tietyssä yrityksessä tietyllä sijaintialueella, että se arvioi tulevien kassavirtojen nykyarvon olevan riittävä investoinnin tekemiseksi. Toiseksi investointituottoihin liittyy aina epävarmuutta (kyse tulevista odotetuista kassavirroista) ja usein suuri osa investointimenoista on ns. peruuttamattomia (ainakin uponneiden kustannusten osalta). Investointipäätösten tekeminen on näin osoitus sitoutumisesta toimimiseen alueella.

Yksittäisen yrityksen tasolla kasvua mitataan useimmiten liikevaihdon, henkilöstön määrän, investointien ja varojen kasvuprosenteilla, mutta myös muunlaisia mittareita on runsaasti (Aho ja Rantanen 1993; Kinnunen, Leppiniemi, Puttonen ja Virtanen 2002, 115–116; Salmi 2006, 191). Karjalainen (2010, 50–51) käyttää opinnäytetyössään liikevaihdon ja henkilöstön kasvuprosenttia tarkastelemissa kohdeyritysten kasvun mittarina. Tässä tarkastellaan vain henkilöstön kasvua, koska se kuvastaa paremmin, sitä yrityksen reaalista toiminnallista kasvua, jonka oletetaan edelleen heijastavan nimenomaan alueellista sitoutumista edellä kuvatulla tavalla. Nimelliseen liikevaihtokehitykseen vaikuttavat yritykselle enemmän annetut hintatekijät. Vaikka Karjalainen ei tarkastele suoraan tuotannollisten investointien kasvua, niin yleensä positiiviset nettoinvestoinnit merkitsevät myös henkilöstön kasvua. Liikevaihdon kasvuun vaikuttavat myös hintamuutokset ja siksi se on huono reaalisesta kasvun ja toiminnallisen sitoutumisen mittari. Karjalaisen tutkimuksessa henkilöstömäärän muutosprosentit on laskettu manuaalisesti seuraavasti:

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

Tämän suhteen ei käytetä vuosittaisia vertailuarvoja, vaan mielekäs vertailu tehdään aikavälittävyydessä. Kuvio 3 kuvastaa kohdeyritysten henkilöstömäärän muutosta (%) vuosina 2005–2008.



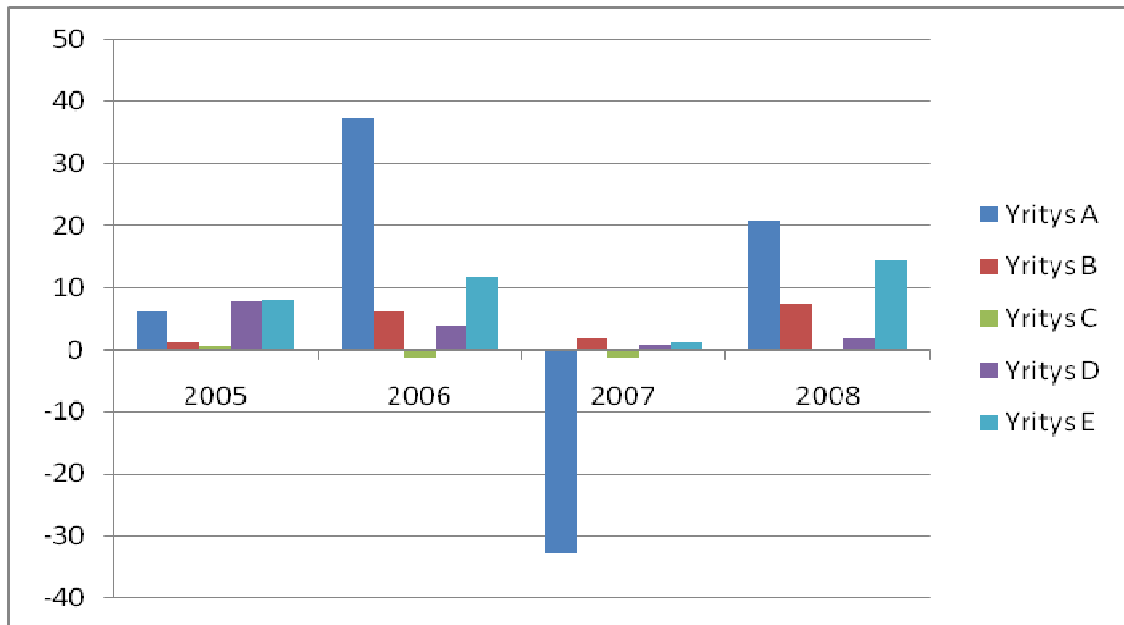
Lähde: Karjalainen (2010, 51)

Kuvio 3. Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005–2008

Kuviosta 3 nähdään, että henkilöstömäärässä ei ole tapahtunut erityisen suuria muutoksia. Suurin muutos kohdeyritysten henkilöstömäärässä aikavälillä 2005–2008 on -11 prosenttiyksikköä. Yritys E:n henkilöstömäärän pieneneminen johtuu pitkälti alalla olevasta liikakapasiteetista ja tuotannon automatisoinnista. Muuten arvot ovat normaalina pidettäviä muutoksia. Kuten jo aiemmin on todettu, niin tarkastellut kohdeyritykset ovat kokoluokaltaan alueellisesti tarkasteltuna suuria (työllistävät vähintään 100), joten tältä osin niiden paljastunut sitoutuminen Satakuntaan (*revealed regional commitment*) on merkittävää, joskin ei merkittävästi kasvava.

Karjalainen (2010, 55–56) tarkastelee lisäksi rahavirtalaskelmien avulla kohdeyritysten investointijäämiä. Yritystutkimusneuvottelukunnan (2005, 51) mukaan investointijäämän tulee olla positiivinen, jotta liiketoiminnasta saatavat tulot ovat riittäneet aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin ja

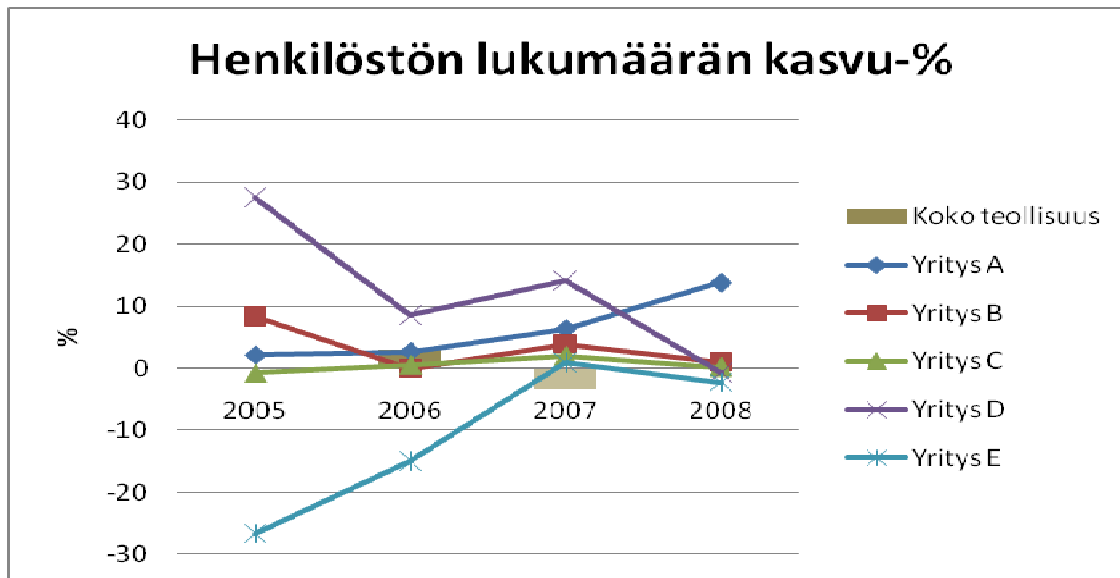
sijoitusomaisuuteen tehtäviin investointeihin. Kuvio 4 havainnollistaa kohdeyritysten investointijäämiä tarkasteluajavälillä. Kuviosta nähdään, että pääsääntöisesti hyödykkeet ja investoinnit on voitu rahoittaa liiketoiminnasta saaduilla tuloilla lukuun ottamatta yhtä poikkeusta.



Lähde: Karjalainen (2010, 56)

Kuvio 4. Kohdeyritysten investointijäämät vuosina 2005–2008

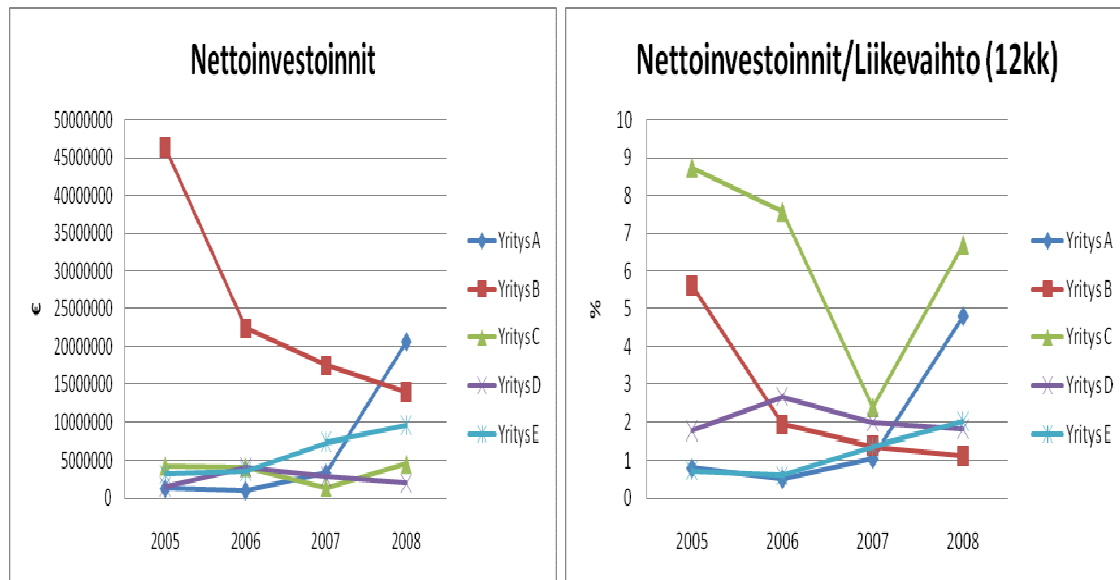
Vastaavasti Alangon (2010, 52) tutkimuksessa henkilöstön määrän muutosprosentit kohdeyrityksissä tarkastelujaksona ovat huomattavasti suuremmat verrattuna Karjalaisen (2010) kohdeyrityksiin (vrt. kuviot 3 ja 5).



Lähde: Alanko (2010, 52)

Kuvio 5. Henkilöstömäärän muutosprosenttien kehitys kohdeyrityksissä aikavälillä 2005–2008

Alanko (2010, 53–54) tarkastelee erikseen nettoinvestointeja, jotka alueellisen sitoutumisen näkökulmasta ovat henkilöstökehitystä parempi alueellisen sitoutumisen mittari. Kuvion 6 vasemmalla puolella on tarkasteltu nettoinvestointien rahallista määrää ja oikealla puolella yritysten investointiastetta. Koska vasemman puolen kuvaajien tasoon vaikuttaa yrityskoko ja aikasarjajänteessä reaalisuuden tarkastelua häiritsee nimelliskehityksen tarkastelu, niin oikeanpuolen mittari kuvastaa koosta vähemmän riippuvaa yritystason investointiaktiivisuutta. Tosin tulkiten se kuvastaa paremmin kohdeyritysten yritysten investointiperusteista reaalisuutta Satakuntaan. Oikeanpuoleisesta kuviosta nähdään, että yritystason investointiasteen kehitys on ollut kohdeyrityksissä erityisesti vuonna 2008 varsin positiivinen. Se heijastaa alueellista sitoutumista ja uskosta tulevaisuuden kannattavaan kasvuun Satakunnassa. On kuitenkin syytä muistaa, että vuosittaiset vaihtelut yritystason investointiasteessa voivat olla suuria, koska tyypillisesti investoinnit ovat rahamääräisesti suuria (ks. kuvion 6 vasen puoli) ja liikevaihto yritystasolla voi merkittävästi vaihdella.



Lähde: Alanko (2010, 53)

Kuvio 6. Nettoinvestointien rahamääräinen taso ja investointiaste kohdeyrityksissä 2005–2008

Lisäksi Alanko (2010, 62–67) tarkastelee kassavirtalaskelmien avulla kohdeyritysten investointien tulo-rahoitusprosentteja (rahoitusjäämä/investointimaksut) 2005–2009. Kolme viidestä yrityksestä olisi voinut investoida pelkästään tulo-rahoituksen turvin. Yrityskohtaiset erot olivat aineistossa kuitenkin merkittäviä.

4. ULKOMAALAISOMISTEISTEN YRITYSTEN SITOUTUMISTEKIJÄT

4.1. Monikansallisuuden rooli

Monikansallisuuden tutkimisen taustahypoteesina alueellisen sitoutumisen suhteen voidaan pitää sitä, että jos strateginen organisaatiomuoto - yrityksen monikansallisuus - on keskeinen menestystekijä kilpailussa, niin yritys todennäköisesti pysyy Satakunnassa jatkossakin. Toisaalta monikansallisuus organisaatiomuotona voi tarjota merkittäviä toiminnan kontrollikustannushaittoja. Jos monikansallisena toimimisen hyödyt kuitenkin ylittävät haitat, niin kohdeyritykset todennäköisesti ovat sitoutuneita jatkamaan toimintaa Satakunnassa.

Karjalainen (2010, 58) esittää, että 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.

Laadullisen tutkimuksen menetelmällisten vaatimusten vuoksi seuraavat tarkastelut ovat suoraan Karjalaisen (2010, 57–60) tutkimuksesta (sisennys).

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 kuitenkin hyvin pientä vielä suhteessa sellaisiin yrityksiin, jotka olisi 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 nämä järjestelmät ei oo kauheen samoja vielä, on hirveästi eri järjestelmiä käytössä, historiallisista syistä ja sitte lainsäädäntö on erilainen...”

Karjalaisen tutkimuksen haastattelutulokset monikansallisen yritysorganisaation suhteen on esitetty alla taulukossa 1.

Taulukko 1. 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

Lähde: Karjalainen (2010, 59)

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 kuitenkin 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 pelkästään 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 ostoehdot 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 toiminnan 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 viivästyvät. Eli se päätöksentekoprosessi, joka menee hallitustasolle.”

”Vaikka me nähtäis joku tällöinen...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 myös negatiiviseksi samoista investointivaroista kilpailemisen muiden tytäryritysten kanssa maailmanlaajuisesti. Osittaiseksi haitaksi yritykset ovat myös kokeneet niin sanotut kulttuurien ja kielten 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.

Alanko (2010, 71–74) analysoi oman tutkimuksensa kohdejoukkoa omistuksen merkityksen suhteen alla olevalla tavalla (sisennys).

Käytännössä kaikki analyysin alla olevat yritykset ovat aikanaan kuuluneet suomalaiseen suureen konserniin ja nykyään ovat siis rajauksen mukaisesti ulkomaisessa omistuksessa olevan konsernin osa.

”Vanhas ol tietyst se et me oltiin... rönsy, ni ei me nyt oltu ehkä siin ihan ensimmäisten joukos kun ruvettiin asioita miettimään, päinvastoin jäätiin vähän sellaseen lapsipuolen asemaan. ..mut ei siin mitää kovii tavoitteita asetettu. Et nyt on ihan toisinpäin, et niinku nyt on aika paljon tavoitteit kasvuun ja mut sit toisaalt ei olla enää mikään rönsy, vaan ollaan ydinliiketoimintaa. Se on erittäin positiivinen muutos siin mielessä.”

Edellinen tuli esille lähes joka haastattelussa. Käytännössä uusi omistaja on siis keskittynyt tiettyyn toimialaan ja pääasiassa yritysostoin rakentanut kansainvälistä verkostoa. Nykypäivänä tämä on normaali tapa toimia ja hakea kilpailuetua, ulkoistetaan paljon ja keskitytään omaan ydinsaamiseen (Palm 2003, 30). Tämä nähtiin erittäin positiivisena muutoksena analysoitavien toimijoiden keskuudessa. Kyseessä ei ole suoraan omistus pohjaan liittyvä tekijä, mutta käytännössä asiaan liittyy usein laaja horisontaalinen operointi, jolla haetaan synergiaetuja. Tämä taas on kansainvälistymisen seurausta ja toimijana usein jokin Suomen ulkopuolinen taho.

Tutkittavien kansainvälisten yritysten taustalla on useita erilaisia omistusratkaisuja. On kaksi Euroopassa listattua ja yksi Aasiassa listattu pörssi-yhtiö. Yksi on perheomistuksessa ja yksi pääomasijoittajan omistuksessa. Osa organisaatiosta raportoi suoraan konsernille, mutta suurimmalla osalla oli joitain väliportaita. Oli esimerkiksi holding-yhtiöitä, joita yleensä käytetään verotuksellisista ja rahoituksellisista syistä (Karhu 2001, 258). Holding-yhtiöiden päätarkoituksellisenä tarkoituksena on omistaa osakkeita ja näin tyttärillä on usein normaalia laajempi toimivalta (Iskanius 2007, 13). Yksi tällainen tapaus joukosta selkeästi löytyikin. Muissa väliportaissa vain lisäsivät byrokratiaa. Pääomasijoittajan alaisuudessa toimiva yrityksen toiminnassa omistaja oli voimakkaasti hallitustyöskentelyssä mukana, mutta tästä huolimatta toimintavapaudet olivat melko laajat. Eli omistusjärjestelyt ja omistajan mukanaolo eivät tämän kokoisessa aineistossa tuota yleistettäviä lopputulemia, on syytä tarkkailla hierarkiaa ja päätöksentekoa tarkemmin.

Organisaatiomuotona ulkomaisilla toimijoilla oli yleisimmin matriisiorganisaatio. Yleisesti ottaen useat monikansalliset, mainitulla organisaatorakenteella toimivat, konsernit ovat jatkuvasti madaltaneet organisaatioitaan (Lainema 1996, 132, 150). Tutkittavien organisaatioiden kohdalla osassa oli vielä yllättävän monta päätöksenteon porrasta, mutta niissäkin madallusaikheet tuotiin esille. Mitä päätöksentekoon Suomessa tulee, saatiin tässä kahdenlaisia tuloksia.

”Kyl mä sanoisin et täällä Porissakin saadaan suhteellisen hyvin niinku päättää omist asioistamme, mut tosiaan sitten on se vastuu”.

”Et huonoi puolii on just sit tää tämmönen matriisiorganisaatio, mikä me ollaan. Eli että, kun tää.. tekee täst kompleksisen täst hommast et näit organisaatioit, tää organisaatio on näin monimutkainen, se on huono puoli.. Et kyl meil näit tuloslaskelmii on yli 30, et raportointi on kompleksista tän organisaation takia. Mut myös niinku sit se vaikuttaa tää organisaatio tietysti kaikkeen päätöksentekoon et aika hidasta on sit saada lupa investoida niinku”.

Ensin mainittu oli lievästi vallitsevampi kanta. Yhteistyö konsernin kanssa toimi haastatellun ylimmän johdon mukaan erittäin joustavasti. Riitti vastuuta mutta

myös valtaa. Eriäviä näkemyksiäkin nousi esille ja prosessien hitautta kritisoitiin. Jälkimmäinen talousjohtajan haastattelun lainaus kertoo päätöksenteon tapahtuvan pääosin muualla kuin Suomessa. Myös toisen organisaation edustaja kertoi päätöksentekoprosessien olevan välillä erittäin hitaita. Osin myönteisestä ilmaisusta huolimatta oli havaittavissa, että raja konsernin hyväksynnän vaatimukselle on melko alhaalla.

Isommista investoinneista kysyttäessä noudattivat haastateltavien vastaukset kaikki samaa linjaa.

”Ne on nää hankinnat ja varsinkin nää investoinnit isommat ni, ne on ne mist nyt täl hetkel, et voi sanoo jo et melkeen se viimeinen päätös ei oo enää meillä”.

Empirian lisäksi teoria toteaa investointien olevan usein konsernitason asia (Puolamäki ja Ruusunen 2009, 19). Hajautunut, kansainvälinen, useasti institutionaalinen omistus on epäinhimillinen, eikä se tunne paikallisia olosuhteita ja tapoja ja perinteisiin liittyviä rasitteita ei ole olemassa (Puolamäki ja Ruusunen 2009, 34). Edellinen siis mahdollisesti heikentää sitoutumista, mutta ei ole absoluuttinen merkki siitä. Ensinnäkin tämä tekee vain investointien rajoittamisen mahdolliseksi. Toiminnan siirtämiseen johtavia tekijöitä sen sijaan ovat seuraavaksi käsiteltävät strategiset, alueelliset sekä kannattavuuteen linkittyvät tekijät. Toiseksi mikäli mainitut ovat kunnossa, on kansainvälisillä toimijoilla usein enemmän resursseja panostaa alueelle, sillä kansainvälisen toimijan rahoituksellinen vakaus on usein kotimaista toimijaa paremmalla tasolla (Pajarinen ja Ylä-Anttila 1998, 84). Kokonaisuudessaan aineiston perusteella voidaan todeta, että ”byrokratia” on kansainvälisten yritysten tytäryhtiöiden kohdalla monikansallistumista edeltävää omistajarakennetta merkittävämpää ja lopullinen päätösvalta usein ulkomailla. Kumpikaan näistä ei ole potentiaalinen alueellista sitoutumista lisäävä tekijä.

Mitä operatiiviseen toimintaan tulee, haastateltavat pitivät ulkomaisia omistajia hyvinä omistajina.

”Yks niinku erittäin hyvä puoli nimenomaan..., mä nyt puhun sieltä, nimenomaan sieltä keskushallinnosta. Ne ihan aidosti ja oikeesti yrittää

kattoo, mitä täällä niinku tehdään, mikä on se paras tuote ja mitenkä voidaan varmistaa et tääl ois koko ajan töitä”.

Ulkomaisten omistajien todettiin laajasti olevan kiinnostuneita Satakunnassa toimivista yksiköistään ja nimenomaan kehitysmielessä. Synergiaetuja ja isoja verkostoja käytettiin ja eräskin haastateltava totesi nykypäivän tilanteen olevan varmasti paljon heikompi ilman niitä. On todettu, että joustavuudessa on menty niin pitkälle, että suuria toimituksia eivät aina hoida pysyvät organisaatiot, vaan kuhunkin projektiin kootut, siihen parhaiten sopivat yritys- tai henkilöryhmät. (Palm 2003, 21.) Suunta oli selkeästi nähtävissä myös joidenkin kansainvälisten yritysten sisäisessä toiminnassa. Tämä avaa suomalaisen osaamisen käytölle uusia mahdollisuuksia, joiden yhteydessä aivotasetta voidaan kasvattaa entisestään.

Haastateltavat näkivät siis järjestään enemmän hyviä, kuin huonoja puolia toimittaessa ulkomaisen omistuksen alla. Tämä puoltaa aiemman tutkimuksen tuloksia (Palm 2003, 25). Toisaalta omistajalla ja organisaatiomuodolla ei katsottu paljon olevan merkitystä.

”Se on periaattes ihan sama kuka omistaa, bisneksen pitää ain olla niinku kannattavaa ja. Se et kun on tämmöses verkostos, ni siit on se hyöty et sä oot sillo, ehkä voit hyödyntää sitä. Jos sä oot ihan itsenäinen joku.. Sillon pitäs sit verkottuu vaan niinku kumppanina, eikä niin omistuksen kautta. Mut et ei se olennaisest kyl muuttais. Et tällei yritysjohton näkövinkkelist se on aika samantekevää.”

Edelliseen yhtyivät lähes kaikki yritysjohtajat. Omistaja saattaa vaihtua nopeastikin nykyisessä globaalissa markkinataloudessa ja yrityksen sekä sen johdon on keskityttävä vain omaan tekemiseensä. Myös aikaisempi tutkimus toteaa, että omistajan sijainti on toissijainen asia. Tuotto ratkaisee ja omistuksen merkityksettömyys on kasvanut osakesijoittumisen kasvun seurauksena. (Juntunen 2006, 54.) Tässä analyysin kohteena olevista yrityksistä osa on ollut useankin eri ulkomaisen omistajan omistuksessa ja väite omistuksen sijainnin merkityksettömyydestä on varmasti osatotuus, mutta ylipäänsä kansainvälisellä omistuksella taas on eittämättä merkitystä.

Tulevaisuudesta ja nimenomaan toimimisesta Satakunnassa haastateltavilla oli melko yksimielinen kuva. Se tulee jatkumaan myöhemmin esitettävillä edellytyksillä ja omistuksella ei nähdä tämän kannalta olevan olennaista vaikutusta siihen. Tietysti voi vain arvailla, kuinka hanakasti vastakkainen näkemys ylipäänsä tuotaisiin esille. Ulkomaisessa omistuksessa olevat tytäryhtiöt ovat siis tyytyväisiä omistajiinsa, jotka jopa ennemminkin takaavat resurssiensa avulla toiminnan jatkuvuuden. Lisäksi he voivat nyt keskittyä ydinbisnekseensä ja nämä ovat selkeitä sitouttamista puoltavia tekijöitä. Byrokratian ja päätösvallan olemisen alueen ulkopuolella taas voidaan katsoa heikentävän sitä.

4.2. Strategiat

Strategiateeman taustahypoteesina alueellisen sijoittumisen suhteen on ns. *footloose multinationals -hypoteesi*: monikansallisen yrityksen eräs strateginen etu voi syntyä joustavuuden tuomasta taloudellista hyödystä eli mahdollisuudesta siirtää tuotannollista toimintaa globaalisti strategisesti kannattavalla tavalla. Monikansallisuus – tässä ulkomaalaisomisteisuus – voi johtaa tuotantorakenteeseen, jossa (alueen) yritykset ovat entistä herkkäliikkeisimpiä tuotannon siirtämisen suhteen. Alueellisen kehittämisen näkökulmasta tämä merkitsee sitä, että yritysten houkuttelemiseksi tehdyt alueellista vetovoimaisuutta parantavat toimet tulevat entistä riskialttiimmiksi (tai vähemmän ennakoitaviksi) alueellisen elinkeinorakenteen muuttuessa entistä nopeammin. (ks. tarkemmin tutkimushankkeen osa 1. (ks. esim. Barba Navaretti, Checchi ja Turrini 2002; Fabbri, Haskel ja Slaughter 2002; Jones ja Wren 2006; Karppinen 2009, 10, 28–30).

Käytännössä tätä tuotannon uudelleensijoittumishalukkuutta tutkitaan käsillä olevan tutkimushankkeen teemahaastatteluosiossa kysymällä kunkin kohdeyrityksen ja koko konsernin kasvustrategiasta. Toisaalta kysymystä on täsmennetty siinä tapauksessa, jos selkeä kasvuhakuisuus on olemassa, niin onko tavoitteena kasvaa olemassa olevia toimipaikkoja (erityisesti satakuntalaisia) kasvattamalla vai laajenemalla muualla, lähinnä ulkomailla (esimerkiksi yritysostoin). Strategiakysymystä lähestyttiin sekä koko kansainvälisen konsernin että sen satakuntalaisen tytäryhtiön näkökulmasta.

4.2.1. Konsernistrategia

Karjalainen (2010, 61–62) analysoi haastattelutulokset konsernitason strategian osalta alla olevalla tavalla (sisennys):

Haastatteluista kävi ilmi, että kasvuun pyritään tutkimuksen kohteena olevissa konserneissa pitkälti yritysostojen kautta. Tärkeintä ei siis ole välttämättä niinkään mikään tietty alue vaan se, että löytyy jokin sopiva kohde. Toiset yritykset ovat kuitenkin 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 tähtämellä, 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 yksiköitä 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 itselläkään 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 noussut 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.

Vastaavasti Alanko (2010, 75–78) analysoi konsernistrategiaa haastatteluaineiston perusteella seuraavasti (sisennys):

Edellä kävi ilmi, että ulkomainen omistaja on usein keskittynyt tiettyyn tai tiettyihin toimialoihin ja liiketoimintaportfolio ei ole välttämättä teorian mukaisesti optimitavalla hajautettu. Toisaalta jos toimialoja on useita, niin monimutkaisimman toimintaympäristön aloista saatetaan hankkiutua eroon (Lainema 1996, 55). Tätä

riskiä ei analyysin alla olevilla, käytännössä yhden toimialan yrityksillä ole. Vaikka toimintaa on vain yhdellä toimialalla, niin tuotelinjoja on monia useita ja hajautus näin toimivaa.

On niinku hyvää et on useempii liiketoimintoi konsernissa, ni jos joku liiketoiminta menee vähän huonommin, toinen menee vähän paremmin, ni ikään kuin niinku tasapainottaa toisiansa.

Edellinen lainaus ikävä kyllä edustaa oikeastaan vain kahden yrityksen tilannetta. Kahdella toimijalla toiminta nojautui erittäin voimakkaasti yksittäisiin tuotteisiin, mikä näkyi vallitsevassa tilanteessa muita suurempana epävarmuutena tulevaisuuden suhteen. Sataman toiminta taas on täysin riippuvainen alueen yritysten viennistä ja tuonnista. Toisaalta samalla omistajalla, varsinkin pääomasijoittajien kohdalla, omistuksen hajautus tulee muiden omistuksessa olevien yritysten kautta, minkä tutkiminen rajataan tässä kuitenkin pois.

Myös alueellisesti hajautettujen liiketoimintayksiköiden menestys vaihtelee. Tämä on Suomessa toimivien yksiköiden kannalta sekä huono, että hyvä asia.

Vaikka.. säilyis ja verkosto ei säily niin kyllä se meille sillo vauriot aiheuttaa, eli kyl me joudutaan niinku verkosto huolehtimaan täst, tässä ongelmallisessa tilanteessa jotenkin.

Se et nää tavoitteet.. tulee konsernista nimenmaan. Vaiks meil menee niinku paremmin, kun koskaan, niin tota se, pitää olla sit mukana näis talkois.

Edelliset johdon näkemykset kertovat siitä, että Satakunnan alueen toimijoilla on mennyt taloudellisesti hyvin, minkä luvutkin edellisten kohdalla osin osoittavat. Tästä huolimatta yleiset suhdannemuutokset vaikuttavat aina myös tytäryhtiön toimintaan, kun puhutaan sopeuttamisesta ja kulujen karsinnasta. Kansainvälisen omistuksen voidaan katsoa tätä kautta vaikuttavan negatiivisesti, pitää auttaa muita yksiköitä taantuman yli. Toisaalta tämä vakauttaa oloja, sillä paikallisen kriisin osuessa kohdalle sama toimii toisin päin.

Globalisaation seurauksena esimerkiksi sosiaalidumppauksen uhka eli pelko siitä, että teolliset työpaikat siirretään matalapalkkamaihin, on kasvanut. Tämä on

kuitenkin uhka vasta sitten, kun tuottavuus ja sen kasvu ei ylitä työvoimakustannusten kasvuvauhtia (Väyrynen 1999, 61). Monikansalliset yritykset omaavat usein kuitenkin horisontaalisen tuotantoverkoston ja tuotantomäärien sopeuttaminen on helppoa. Tuotantoa siirretään sinne, missä se on kannattavinta. Kyse on ns. OLI-teoriasta (Ownership-Location-Internalization). (Ks. esim. Dunning 1977, 1993; 2001; Hymer 1960/1976; Karppinen 2009, 21–24; Pajarinen ja Ylä-Anttila 1998, 14–15) Varsinkin kriisitilanteissa halvempien kustannustason maiden olemassaolo korostuu.

Ne on vähä tämmösiä cost leadership countreja.. Ja sit ku oikeesti ne meidän asiakkaatkin on siellä niinku.

Paineita tuotannon siirtämiselle maihin, joissa tuotannontekijät ovat edullisempia, on koko ajan, varsinkin tehdastuotantoa harjoittavilla yrityksillä. Mitä tämän tutkimuksen rajauksen mukaisiin toimijoihin tulee, ovat esille tulleet yksittäiset strategiset toimenpiteet suuntautuneet maihin, jotka ovat nykykasvun vetureita ja haastateltavien mukaan yhä useammat tärkeimmät asiakkaat toimivat kyseisellä alueella, mikä on kirjallisuudessa esitetty yleinen argumentti koskien sijaintipaikan valintaa (Koivumaa 2002, 38). Useampi haastateltava korosti siis Aasian tärkeyttä. Nämä tekijät ovat omiaan vähentämään Suomeen ja Satakuntaan kohdistuvaa sitoutumista, josta lisää liiketoimintastrategian kohdalla.

Sopeuttaminen ei kuitenkaan automaattisesti merkitse kansainvälisen yrityksen kohdalla toiminnan lopetusta juuri Satakunnassa. Lännessä monien valtioiden kilpailukyky on edelleen teollisuuden varassa ja sinne tehdään suurimmat t&k-investoinnit. Suunta on kuitenkin se, että tietty niche-tuotanto voi pysyä, käytännössä varsinaista tuotantoa kuitenkin siirtyä, mutta kaikki muu jää alueelle. (Pezzini, Maquire, Byrne ja Davies, 2007, 32–33.) Tästä hyvä esimerkki on juuri Satakunta, joka on teollisuusvetoinen ja voi siis olla sitä tulevaisuudessaakin konsernin tärkeä osa suunnittelun ja muiden korkeampaa osaamista vaativien toimintojen johdolla.

Yritysostoista keskusteltaessa signaalit olivat positiivisia. Haastateltavat näkivät teoriassa mahdollisena, että joutuisivat yritysoston kohteeksi. Mahdollisuuksia nähtiin monia, kuten jonkin toimijan mielenkiinnosta laajentaa omistustaan suhteessa tuotteen valmistusketjuun tai esimerkiksi listautuminen. Mutta eivät

pitäneet näitä uhkana, mitä tulee toiminnan jatkumiseen Satakunnassa. Mielenkiintoisempia olivat haastateltavien näkemykset, joiden mukaan heidän edustamansa yritys olisi ostajana.

Johtuen täst yleimaailmallisest lamasta niinku viime vuonna ja ositain tänä vuonnakin, pitkälti tänä vuonna itse asiassa, ni kyllähän niinku yhtiöiden myymiset ja ostamiset, vaikka koulukirjan mukaan ne pitäis nyt tehdä, ni kylhän se tietyst se käytännön ongelma on se.. sitä rahaa nyt ei kauheasti aina tahdo löytyy tosi suuriin yritysostoihin mutta, mut kyl me täs koko ajan ollaan mieltimäs et mitä askeleit tehdään seuraavaks ja uskon et täs näit lähiaikoin taas tulee tapahtuu.

Edellinen näkemys on osin ristiriitainen mutta kuitenkin luottamusta tulevaan uhkuva. Toinen haastateltava jopa mainitsi joitakin mahdollisesti potentiaalisia ostokohteita Suomessa. Sitoutumista lisäävä seuraus tässä laajenemismuodossa on se, että yritysosto ei lisää paikallista kilpailua (Viitala ja Jylhä 2004, 230). Yritysostojen lisäksi konserni voi kasvaa yksiköitään kasvattamalla, josta jäljempänä tai perustamalla kokonaan uusia toimipaikkoja eli tekemällä greenfield-investointeja, jotka aiheuttavat yleensä laajennusmuodoista eniten kustannuksia (Puolamäki ja Ruusunen 2009, 66). Toisaalta näitä tulisi tukea, jotta työvoiman kysynnän määrää saataisiin kasvatettua (Pajarinen ja Ylä-Anttila 1998, 94). Haastateltavat totesivat, että näitäkin konsernin sisällä on tehty, mutta konsernien strategia on selkeästi nähtävillä. Kasvuun pyritään kilpailijoita tai muita mahdollisesti synergiaa tuovia toimijoita ostamalla ja tämä tarkoittaa edelleen omistuksen kansainvälistymistä myös Suomessa ja varmasti myös Satakunnassa.

4.2.2. Satakuntalaisten toimipaikkojen strategia

Karjalainen (2010, 62–63) analysoi satakuntalaisten kohdeyritysten strategioita seuraavasti (sisennys):

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 niin paljon työntekijöitä kuin aiemmin.

Kuten aiemmin jo tässä kappaleessa tuotiin esille, uskovat satakuntalaiset tytäryritykset siihen, että emoyhtiöt ja omistajat ovat sitoutuneita toimimaan heidän

kanssaan. Haastateltavat yritykset kuitenkin olivat tietoisia myös siitä, että pysyessään mukana konsernien kasvuvauhdissa, on heidänkin kasvettava ja oltava kannattavia. Haastattelujen pohjalta voidaan todeta, että yritykset todella haluavat päästä tavoitteisiin ja pitää omistajan tyytyväisenä. Tämä varmasti vahvistaa toiminnan sitoutumisen tasoa myös tulevaisuudessa.

Alanko (2010, 78–79) analysoi vastaavasti oman kohdeyritysjoukkonsa haastattelut niiden omista strategioista seuraavasti (sisennys):

Alueen yritysten mahdollisesti edelleen jatkuvan kansainvälistymisen edessä on oleellista tutkia Satakunnassa toimivien tytäryhtiöiden liiketoimintastrategioita. Yritykset pyrkivät järjestään kasvamaan, joko markkinaosuuttaan tai tuotevalikoimaansa laajentamalla, mutta haastateltavat kuitenkin tunnustavat tällä hetkellä vallitsevat realiteetit.

Ihan selvä kasvustrategia oli, oli sillo 2007 mut sit kun tuli finanssikriisi niin pääomat katos, ni nyt ei täl hetkel ole niinku, se on jäädytetty ihan suoraan sanottuna.

Tilanne on sitoutumisen tutkimisen kannalta normaalia kriittisempi, sillä johto korosti kustannussäästöjä ja tehokkuutta, jotka taas usein ovat toimintojen lopettamisen tai uudelleensijoittamisen perusteita. Useat haastateltavat myönsivät, että myös heidän yksikköään koskevaa uudelleensijoittelua on harjoitettu.

Mut näitten (osa tuotannosta) valmistusta Suomessa ei ole, vaan ne on tota jo yli kymmenen vuotta sitten ulkoistettu meidän.. mut et sillai se on niinku suomalaista osaamista mitä tota tuol maailmalla sit näkyy, vaikka sitä ei täällä enää valmistetakaan mut me yritetään kynsin hampain pitää kiinni siit et me saadaan se niiden myynti ja se suunnittelutyö täällä pitää et tämmösii paineitahan koko ajan konsernis tulee et ne niinku halua sit keskittää sitäkin osaa sit sinne.

Tuotantoa on ulkoistettu, mutta suunnittelusta ja myös myynnistä pidetään kiinni. Toisin sanoen edelleen tuotot ja näin ollen myös verot kirjautuvat Suomeen mutta tällainen järjestely vaikuttaa negatiivisesti Satakunnan työllisyyteen. Toisaalta toisessa yrityksessä tuotanto oli siirretty Aasiaan ja johto oli suomalaista, projekti

tuli samanhintaiseksi kuin Suomessa, koska aikaa meni kolme kertaa enemmän ja myöhästymisestä koitui kuluja. Ulkoistukselle tulee laskea kustannukset ja myös riski tulee hinnoitella mukaan. (Pezzini, Maquire, Byrne, ja Davies 2007, 67). Sama pätee yritysten pohtiessa tuotantoyksiköiden perustamista uusille alueille. Toisaalta esimerkiksi Koreassa on monenlaista osaamista, neljä kymmenestä maailman voimakkaimmin kasvavista alueista sijaitsee siellä (Pezzini et al. 2007, 34). Aasian nouseva osaaminen tiedostettiin haastateltavien keskuudessa, osan kuitenkin vältellessä koko aihetta.

Miten tähän tulee vastata, jotta yritykset jatkavat toimintaansa Satakunnassa, muutakin kuin myyntikonttoreina. Haastateltavat totesivat useaan otteeseen, että tärkeimpänä seikkana tulee huomioida suomalainen osaaminen ja sen kehittäminen edelleen, josta myöhempänä. Kansainvälisten yritysten Satakunnassa toimivien tytäryhtiöiden toiminnan siirtoa muualle ei nähty kuitenkaan realistisena vaihtoehtona.

En mä näe tän tuota ensisijaisena tarkoituksena tällä yhtiöllä, että toimintaa täältä oltais pois siirtämässä. Varmasti teknologioita ja tietotaitoa vaihdetaan.

Strategisena lähtökohtana ei siis ole toiminnan siirtäminen Satakunnasta pois. Eräs haastateltava totesi osuvasti, kun katsoo toimipaikassa ympärilleen, tajuaa, ettei kukaan yksikköä osta sitä lopettaakseen. Osaaminen koetaan Suomessa ja Satakunnassa erityiseksi voimavaraksi, ja tämän valossa sitoutumisen voidaan katsoa olevan korkea, ainakin niin kauan kuin ollaan osaamisessa muita edellä.

On kuitenkin nähty, että kaikki on mahdollista nykyisen kaltaisissa kriisitilanteissa, alueelliset vahvuudet sekä niiden varaan rakentuva kannattavuus ovat avainasemassa. Strategisesti sitoutumista vähentäviä seikkoja ovat selkeästi konsernin säästötoimenpiteisiin osallistuminen omasta menestyksestä huolimatta sekä edullisemman tuotannon maiden käyttö konsernin sisällä.

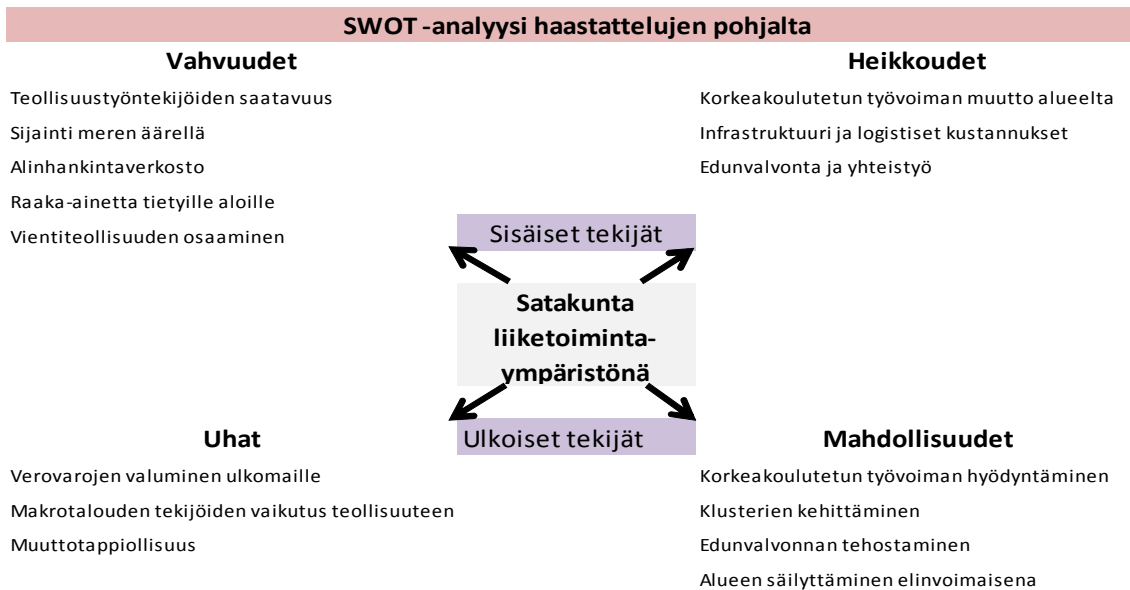
4.3. Alueelliset kilpailukykytekijät

Haastatteluiden taustahypoteesina yritysten alueellisen sitoutumisen suhteen on se, millaiset kilpailukykyedellytykset sijaintialue tarjoaa yrityksille. Yksinkertaisesti kilpailukykyinen alue houkuttelee yrityksiä. Yritysten näkökulmasta jotkin sen oman toiminnan kannalta luonteenomaiset alueelliset kilpailukykyvahvuudet voivat ohjata sen sijoittumista. Äärimmäisenä esimerkkinä on vaikkapa Sataman sijoittuminen rannikolle tai kaivoksen sijoittuminen malmiesiintymän läheisyyteen. Tuore tutkimus (Widgren et al. 2007) osoittaa, että ns. alueelliset kasautumis- eli agglomeraatiovoimat ohjaavat tuotannon sijoittumista. Näitä ovat:

- alueen taloudellinen koko ja
- markkinoiden läheisyys (ns. markkinapotentiaali),
- tuotannolliset verkostot (väli- ja lopputuoteyritysten väliset yhteydet ja sijoittuminen lähekkäin),
- tuotannossa olevat skaalaedut,
- alueen koulutustaso ja
- t&k-toiminta.

Karjalainen (2010, 67) esittää seuraavan SWOT-analyysin kohdeyrityshaastatteluiden perusteella Satakunnan liiketoimintaympäristön tarjoamista kilpailukykyvahvuuksista (taulukko 2).

Taulukko 2. *Satakunnan liiketoimintaympäristön kilpailukykyisyyden SWOT-analyysi haastattelujen perusteella (Karjalainen 2010, 67)*



Satakunnan huomattavimpina vahvuuksia ovat haastattelujen perusteella teollisuustyöntekijöiden saatavuus ja osaavat alihankkijat. Lisäksi Satakunnassa on perinteisesti ollut osaamista vientiteollisuuden alueella. Keskeisimpinä heikkouksina voidaan katsoa olevan infrastrukturi 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 korkeakoulutettua työvoimaa saataisiin jäämään alueelle. Toinen mahdollisuus voisi olla se, että alueella hyödynnettäisiin vahvaa osaamista yritysten kesken enemmän ja tehostettaisiin klustereiden toimintaa. Myös alueen säilyttäminen muuten elinvoimaisena on mahdollisuus saada lisää liiketoimintaa alueelle.

Taulukko 3. Satakunnan liiketoimintaympäristön kilpailukykyisyyden SWOT-analyysi haastattelujen perusteella (Alanko 2010).

SWOT-analyysi haastatteluiden pohjalta	
<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - alueelliset keskittymisedut liittyen teollisuusosaamiseen: lähellä toimiva verkosto (erityisesti alueellinen alihankintaverkosto, myös paikallinen julkinen sektori) - suorittavan työvoiman saatavuus - elin- ja tuotannontekijäkustannusten kohtuullisuus suhteessa teolliseen osaamiseen - merellinen/satamasaavutettavuus 	<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - alueen jo olemassa olevien vahvuuksien vahvistaminen: <ul style="list-style-type: none"> - teollisuusosaamisen ydinprosesseihin panostaminen - keskittymisedut antavat mahdollisuuden tukipalveluiden ulkoistamiseen (esim. ”talouspuoli”) - erikoistuminen innovaatioissa: <ul style="list-style-type: none"> - panostaminen vahvoihin jo olemassa oleviin aloihin - panostaminen yrittäjämäiseen asenteeseen ja julkiseen riskirahoitukseen - koulutustason jatkuva nostaminen - uudet teolliset alat: uusiutuvaan energiateknologiaosaamisen ratkaisuihin panostaminen - maantieteellinen sijainti Turun ja Pirkanmaan läheisyydessä Etelä-Suomessa - osaavan työvoiman muutto alueelle (esim. ulkomaisten yritysten kautta)
<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - liikenneinfrastruktuuri/saavuttavuus: <ul style="list-style-type: none"> - päätiestön taso suhteessa liikennevolyyymiin - rautatieliikenneyhteydet ja -verkko (rantarata) - lentoliikennesaavutettavuus - kansainvälinen osaaminen vain tyydyttävällä tasolla - yliopiston puute ja osin alueen yliopistollisen toiminnan alueellinen vaikuttavuus - alueellisen yksimielisyyden puute (liiallinen Pori-keskeisyys) 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - alueen imago osaajien näkökulmasta: työntö ja vetovoima - alueen globaalit uhat: <ul style="list-style-type: none"> - rahoitusehtojen kiristyminen (finanssikriisi) - öljyn hinnan nousu heikentää viennin hintakilpailukykyä - finanssikriisin jälkeen taantuma: <ul style="list-style-type: none"> - tilauskirjojen pientymisen pysyvyys - lomautusten pysyvyys - monikansallisten yritysten reagointi taantumaan: <ul style="list-style-type: none"> - kiristynyt kilpailu saattaa tuoda sopeutuspaineita tuotannon sijoittumiselle - teollisuustoimialojen vetovoiman väheneminen, erityisesti koulutuksessa - kilpailukykyä heikentävät palkkaratkaisut

Alangon (2010, 80–89) tekemä SWOT-analyysi Satakunnan liiketoimintaympäristöstä voidaan puolestaan tiivistää taulukon 3 esittämään nelikenttään.

Karjalaisen ja Alangon tekemien haastatteluiden perusteella saadut tulokset ovat Satakunnan alueellisen kilpailukykyisyyden suhteen samansuuntaisia (ks. taulukko 2 ja taulukko 3). Tulokset ovat vahvuuksien ja heikkouksien osalta hyvin samansuuntaisia myös aiempien aluetalousteorian perusteella tehtyjen tilastollisten tutkimustulosten kanssa (ks. Vähäsantanen, Karppinen ja Laamanen 2007). Muutama päätelmä Vähäsantanen et al. tutkimuksesta ja Karjalaisen ja Alangon tutkimustulosten vertailusta voidaan tehdä.

Ensiksikin Vähäsantanen et al. (2007, 93) tutkimuksessa Satakunnan suhteellisia alueellisia kilpailukykyvahvuuksia on suurempi joukko, kuin mitä ilmenee haastatteluiden perusteella tehdyissä SWOT-analyyseissä. Esimerkiksi tällaisia ovat alueellisen innovaatiotoiminnan kehitys (alueellisten patenttien osuus Suomessa haetuista patenteista), keskittymisedut (väestötiheys) ja osallistumisasteen kehitys (1995–2005) Satakunnan työmarkkinoilla.

Toiseksi kaikissa kolmessa tutkimuksessa korostuu teollisuusosaamisen merkitys Satakunnan merkittävänä kilpailukykyvahvuutena. Tämä ilmenee elinkeinorakenteen tasolla (keskittymisestä hyötyvien alojen osuus ja keskittymisindeksi), alihankintaverkostojen roolin korostumisena ja osaavien teollisuustyöntekijöiden hyvänä saatavuutena sekä vientimenestyksen korostumisena. Haastatteluaineistosta tuli selvästi esille, että toimiva alueellinen alihankintaverkosto mahdollistaa ulkomaalaisomisteisille yrityksille erikoistumisen ydintoimintoihin ja siten sillä lienee merkittävä alueellisesti sitouttava tekijä. Tällaista, tässä haastatteluosiossa esitettyä suoraa ”mittaria” alueellisten alihankintaverkostojen merkitykselle, ei ole ollut käytettävissä Vähäsantanen et al. tutkimuksessa.

Koska teollisuus käytännössä vastaa viennistä, niin on varsin ilmeistä, että koko Satakunnan kilpailukykyvahvuus globaalitaloudessa ilmenee viennissä menestymisenä. Myös haastateltujen ulkomaalaisomisteisten yritysten osalta viennin osuus liikevaihdosta oli hyvin merkittävä ja viennin merkitys on korostunut. Toisaalta tämän MENSA-hankkeen 1. osassa voitiin nähdä, että

nykyglobalisaation keskeinen ominaispiirre eli monikansallisten yritysten roolin korostuminen (alue)taloudessa osoittaa, että suurimpien ulkomaalaisomisteisten yritysten (TOP50) merkitys Satakunnan aluetaloudessa on kasvava. Näiden yritysten yhteenlasketun liikevaihdon arvo suhteessa Satakunnan viennin arvoon on yli 70 % ja vastaavasti TOP50 yhteenlasketun liikevaihdon osuus Satakunnan koko teollisuuden yhteenlaskettuun liikevaihtoon (ml. ulkomaalaisomisteiset yritykset) on noussut yli 40 %:iin sekä vastaava työllisyysosuus yli 30 %:iin. (Karppinen 2009, 49–51) Satakunta näyttää siis alueena onnistuneen houkuttelemaan ulkomaalaisomisteista (monikansallista) yritystoimintaa ja on siten globalisaatiomenestyjä myös tämän suhteen viennin ohella. Ulkomaalaisomisteisten yritysten merkitys myös Satakunnan viennissä on merkittävä.

Kolmanneksi voidaan havaita mielenkiintoinen – ensisilmäyksellä ristiriidalta vaikuttava tulos – Vähäsantanen et al. (2007, 93) ja tässä tehtyjen SWOT-analyysien perusteella saatujen tulosten suhteen koskien alueellista *saavutettavuutta*. Haastatteluissa Satakunnan potentiaalinen merellinen saavutettavuus (maantieteellinen sijainti meren äärellä) nähtiin alueelliseksi kilpailukykyvahvuudeksi, mutta Satakunnan sisäisiä kuljetusyhteyksiä sisämaasta satamiin pidettiin huonoina. Tätä muuttujaa Vähäsantanen et al. tutkimuksessa ei erityisesti tutkittu. Sen sijaan Vähäsantanen et al. esittävät Huovari, Kangasharju ja Alanen (2001) tutkimustulosten perusteella, että Satakunnan saavutettavuuteen liittyvä kilpailukykyvahvuus on maantiesaaeutettavuus. Tätä on mitattu alueen keskimääräisenä maantietä pitkin mitattuna etäisyytenä muun Suomen väestöstä. Tässä tehdyt haastattelut osoittavat, että pelkkä maantieteellinen maantieliikenneinfrastruktuurin tarkastelu ei riitä kuvastamaan todellista alueellista kuljetussaavutettavuutta, vaan tulisi huomioida myös kuljetusverkko kokonaisuutena ja niihin liittyvät palvelut. Haastatteluissa pidettiin Satakunnan heikkoutena esimerkiksi päätiestön tasoa suhteessa liikennevolyymin sekä rautatieliikenneyhteyksiä sekä puutteellista rautatieliikenneverkkoa sekä lentoliikenneyhteyksiä. Itse asiassa haastatteluissa tuotiin esiin yhtenä alueellisena mahdollisuutena ja siten myös kehittämiskohteena se, että Satakunta sijaitsee maantieteellisesti lähellä Turun seutua ja Pirkanmaata. Keskeisenä alueellisen kilpailukykyisyyden vahvistamisen kohteena voidaan pitää potentiaalisen Satakunnan maantieteellisen saavutettavuuden ja todellisen kuljetussaavutettavuuden (koko

kuljetusverkko ja -palvelut) välisen ”kuilun” kaventamista sekä saavutettavuuden lisäämistä kasvavien lähialueiden suuntaan muutoinkin kuin pelkästään kuljetussaavutettavuuden osalta (mm. yliaalueelliset verkostot, työvoimasaavutettavuus).

Haastatteluiden perusteella tehdyistä SWOT-analyyseistä nähdään, että keskeiset uhat liittyvät globaalisatiiokehitykseen (mahdolliset tuotannon siirtymät), mutta myös alueen sisäisiin tekijöihin, kuten teollisuustoimialojen kiinnostavuuden menetys koulutuksessa. Tällä on tietysti vaikutusta osaavan työvoiman alueelliseen saatavuuteen tulevaisuudessa, jollei työperäistä maahan tai maassa muuttoa onnistuta suuntaamaan kasvavissa määrin Satakuntaan päin. Haastateltavat pitivät yhtenä kanavana osaavan työvoiman saavuttavuuteen sitä, että monikansallinen yritysorganisaatio mahdollistaa ”työnkierron” eli osajien tulemisen ulkomaisista yksiköistä Satakuntaan ja päinvastoin.

Tuotannon globaalia siirtymisherkkyttä ulkomaalaisomisteisuuden vuoksi ei pidetty erityisenä tekijänä. Sikäli kun kysymykseen suoraan vastattiin, pidettiin mahdollisten tuotannollisten siirtymien kriteerinä kannattavuuden pysyvämpää heikentymistä. Samalla kuitenkin kerrottiin myös monikansallisten yritysten mahdollisuudesta tuotannon sopeutustoimiin, vaikka yksittäisten yksiköiden kannattavuus olisi hyvä. Toisaalta esitettiin, että sopeutuminen nykylamaan ei ole ollut poikkeavaa vastaaviin kotimaisiin toimijoihin verrattuna. Irtisanomisiin ei ole jouduttu.

Haastatteluiden perusteella alueen kilpailukyvyn parantamisen keskeiset mahdollisuudet – ja niin muodoin yritysten (ml. ulkomaalaisomiset yritykset) alueellisen sitoutumisen tulevaisuustekijät – ovat:

1. panostaminen vahvojen alojen vahvistamiseen: teollisuusosaamisen ydinprosessit ja klusterimaisen verkostotoiminnan kehittäminen;
2. innovaatiotoiminnan tuottavuuden parantaminen erikoistumalla alueen vahvojen (teollisuus)alojen (ml. uusiutuvan energia teknologiset ratkaisut) innovaatiotoiminnan tukemiseen;
3. koulutustason jatkuva nostaminen ja
4. alueellisen edunvalvonnan tehostaminen.

Sekä Karjalaisen että Alangon haastattelututkimuksissa paljastui yhdeksi alueelliseksi heikkoudeksi alueellisen yhteistyön tai yksimielisyyden puute. Tämä puolestaan saattaa heikentää alueellista edunvalvontaa. Näillä nähtiin olevan vaikutusta esimerkiksi alueelliseen kuljetussaavutettavuuteen. Lisäksi kansainvälisessä omistuksessa olevien yritysten kilpailukyvyn näkökulmasta he katsovat tarvitsevansa kaikki logistiset väylät käyttöönsä. (Alanko 2010, 83.) Toisaalta Karjalaisen tutkimuksessa (2010, 71-72) tuotiin esiin, että aluekehittäjien edunvalvonta oli epäsymmetristä yritysten omistajuuden suhteen eli kotimaisia omistajia suosivaa. Karjalainen esittää johtopäätöksenä haastatteluista: ”Yhteenvetona edunvalvonnan suhteen voidaan sanoa, että Satakunnassa toimivat tytäryritykset nojaavat enemmän omistajiin ja konserniin ongelmatilanteissa kuin aluekehittäjiin”.

Tutkimuksissa lisäksi nousi esiin yhtenä heikkoutena se, että Satakunnan yliopistoyksiköiden tunnettuus ja alueellinen vaikuttavuus ei ollut edelleenkään kaikkien kansainvälisessä omistuksessa olevien alueellisten yritysten tiedossa. Samalla useat haastateltavat totesivat yhteistyötä olevan alueen korkeakoulujen kanssa jo nyt, mutta yhteistyötä toivottiin lisää (esim. räätälöidyt koulutusohjelmat ja opintojaksot).

5. JOHTOPÄÄTÖKSET: Satakunnan aluekehittäminen, ulkomaalaisomistus ja tytäryhtiötalous -näkökulma

5.1. Lähtökohtia

Tässä luvussa kootaan yhteen *Menestyvä Satakunta kansainvälisessä kilpailussa* -hankkeen (MENSA) ensimmäisen (Osa 1. *Aluetaloudellinen tarkastelu*) ja toisen osan (yritystarkastelu eli Osa 2. *Suurimpien ulkomaalaisomisteisten yritysten taloudellinen menestys ja alueellinen sitoutuminen*) keskeiset tulokset Satakunnan aluekehittämisen näkökulmasta. Esitettävien johtopäätösten tarkoituksena on tuottaa konkreettista tutkimuksiin perustuvaa tietoa aluekehittämisen tueksi. Aluekehittämisen tutkimukselliset peruslähtökohdat tässä ovat kansantaloustieteen (aluetaloustiede ja monikansallisten yritysten talousteoria) ja liiketaloustieteen (laskentatoimen) kvantitatiivisin tutkimusmenetelmin tuotetuissa tuloksissa. Haastattelut perustuvat laadullisiin tutkimusmenetelmiin.

Erityisesti uudenlaista tietoa tarvitaan olosuhteissa, jossa yritysten omistaminen on kansainvälistynyt, tuotannon sijaintipäätökset ovat tulleet entistä herkemmin talouden ulkoisiin olosuhteisiin ja yrityksen omiin, usein kansainvälistymiseen liittyviin strategisiin tavoitteisiin reagoiviksi ja alueet itsessään kohtaavat globaalin kilpailun entistä suuremmin. Aluetalouksien ja niiden kehittämisen näkökulmasta nämä yleiset liiketoiminnan ja sen globaalin toimintaympäristön muutokset ovat aiempaa todennäköisimpiä ja ne voivat olla vaikutuksiltaan merkittäviä sekä vaikeasti ennakoitavia. Tutkimuksellisesti ei voida yleisesti (talousteoreettisesti) sanoa, ovatko vaikutukset aluetalouksiin positiivisia tai negatiivisia. Vaikutusten tutkiminen on aina empiirinen asia, jossa jokaisen alueen ominaispiirteet vaikuttavat oleellisesti tutkimustuloksiin.

Tässä tutkimuksessa ei ole kvantitatiivisesti arvioitu ekonometrisen tutkimuksen menetelmin ulkomaalaisomisteisuuden ja/tai tytäryhtiötalouden positiivisia ja negatiivisia vaikutuksia Satakunnassa, puhumattakaan arvioista niiden suuruusluokasta. Sen sijaan tässä tutkimuksessa on arvioitu kvantitatiivisen ja osin laadullisen tutkimuksen menetelmin ulkomaalaisomisteisuuden ja tytäryhtiötalouden taloudellista merkitystä Satakunnassa sekä joidenkin

ulkomaalaisomisteisten ja Satakunnan avainyrityksiksi kokonsa puolesta määriteltävien yritysten taloudellista menestymistä sekä sitoutumista toimimaan Satakunnassa. Aluekehittämisen näkökulmasta käsillä oleva tutkimus (MENSA-hanke kokonaisuudessaan) tuo ainutlaatuista tietoa, koska vastaavaa taloustieteeseen, tilastoihin ja yritysten tunnuslukuanalyysihin ja haastatteluihin perustuvaa maakuntatason selvitystä ei missään aiemmin ole tehty.

5.2. Alueellisen ennakkoinnin perusehdot

Parhaimmillaan kansainvälisessä kilpailussa menestyvät ulkomaalaisomisteiset yritykset/tytäryhtiöt tuovat kasvua, työllisyyttä, osaamista sekä hyvinvointia alueelle ja niiden toimintaedellytysten kokonaisvaltainen kehittäminen voi olla aluekehittämisen ydintehtäviä: alueen globaali vetovoimaisuus ja klusteriverkostojen kehittäminen. Toisaalta vastaavat yritykset tuovat ennakkointihaasteen aluekehittämistoimintaan, koska ns. ”footloose multinationals” -aluetalouksien tapauksessa monikansallisten yritysten liiketoiminnan – erityisesti tuotantotoiminnan – muutokset voivat olla äkillisiä, seurauksiltaan alueellisesti merkittäviä ja vaikeasti ennakoitavissa. Viime kädessä tämä merkitsee sitä, että ennakoitavuuden haasteet koskevat paitsi monikansallisten yritysten toimintaa niin myös aluekehittämistoimintaa itseään.

Tällaisten aluekehittämisen haasteiden *voidaan ennakoida* syntyvän sellaisissa aluetalouksissa, joissa täyttyvät seuraavat ehdot:

1. ALUEELLISEN MERKITTÄVYYDEN EHTO
(Kansainvälisten) yritysten tytäryhtiötoiminnalla on taloudellisesti merkittävä rooli alueella.
2. YRITYKSEN KANNATTAVUUSEHTO
Alueen avainyritysten kannattavuus ja kasvunäkymät ovat heikot tai heikentymässä.
3. ALUEELLISEN KILPAILUKYVYN EHTO
Avainyritysten alueella toimimiseen liittyvät kilpailukykytekijät ovat heikot tai heikentymässä.

Ensimmäinen ehto merkitsee sitä, että kansainvälisillä markkinoilla menestyvien ja alueella toimivien yritysten liiketoiminnan muutoksilla on merkittävää aluetaloudellista vaikutusta ja koska kyse voi olla yksittäisten yritysten päätöksistä, niin niiden ennakointi on varsin haastavaa. Globaaleilla markkinoilla toimiva yritys saattaa sopeuttaa toimintaansa herkästi (tai proaktiivisesti) menestyäkseen nykyisessä (tai tulevassa) globaalissa kilpailussa. Myös pelkästään alueellisilla markkinoilla toimivat yritykset kohtaavat entistä suuremmin globaalin kilpailun paineen. Aluekehittämisen toimin ei käytännössä voida – eikä tulekaan – vaikuttaa yritysten omistussuhteisiin ja liiketaloudelliseen päätöksentekoon.

Toinen ehto merkitsee sitä, että alueellisilla avainyrityksillä ei ole pidemmällä aikavälillä liiketaloudellisia toimintaedellytyksiä (sitoutuminen heikkoa), jos ne toimivat kannattamattomasti. Toisaalta vähäiset kiinteät investoinnit (koneisiin, laitteisiin ja rakennuksiin) ovat osoitus yrityksen näkemyksestä, että alueella toimimisen kasvunäkymät eivät ole olleet erityisen hyvät. Tulevaa kasvupyrkimystä voidaan ennakoivasti arvioida yritysten strategioiden kautta. Ulkomaalaisten monikansallisten yritysten tapauksessa keskeisiä ovat sekä alueella toimivan yksikön oma kasvustrategia, mutta myös koko konsernin strategia. Aluekehittämisen näkökulmasta viimeksimainitussa on merkitystä sillä näkemyksellä, aikooko konserni kasvaa tarkastelulla alueella (investoimalla lisää olemassa oleviin yksiköihin tai uusien, perustettavien yksiköiden kautta) vai muualla. Aluekehittämisen toimin myöskään tähän ehtoon ei voida – eikä tulekaan – suoraan vaikuttaa, sen sijaan voidaan luoda edellytyksiä kannattavuuden ja investointinäköymien suhteen.

Kolmas ehto merkitsee, että avainyritysten toiminnan edellytykset sijaintialueella eivät tue yrityksen sitoutumista alueeseen. Aluekehittämisen suora panostus kohdistuu keskeisesti alueellisten kilpailukykytekijöiden tunnistamiseen ja vahvistamiseen.

Käsillä olevassa MENSA-hankkeessa (osat 1 ja 2) on tutkittu kaikkia em. ehtoja Satakunnan osalta. On kuitenkin syytä korostaa, että vaikka edellä ehtoja (1) – (3) tulkittiin vain ns. ”footloose multinationals” -hypoteesin mukaisesti, niin samat ehdot pätevät – vaikutussuunta muuttuneena ehdoissa (2) ja (3) – jos ennakoidaan ulkomaisten yritysten vahvaa sitoutumista sijaintialueeseen – tässä Satakuntaan.

Kummassakaan tapauksessa ennakointiehdot eivät tietystikään ole riittäviä sen suhteen, että varmuudella tiedettäisiin yritysten jatkossa pysyvän Satakunnassa tai siirtyvän sieltä pois.

Kaiken kaikkiaan voidaan kuitenkin suhteellisen luotettavasti *ennakoida*, että jos kaikki em. ehdot (1) - (3) positiivisessa mielessä täyttyvät (suuri alueellinen merkitys, yritysten kannattavuus ja kasvunäkymät hyvät ja alueellinen kilpailukyky avainyritysten näkökulmasta hyvä), niin alueellinen sitoutuminen toimimiseen Satakunnassa on hyvä ja yritysten positiivinen vaikutus aluekehitykseen on merkittävä. Aluekehittämisen rooli näkyy ennen muuta kilpailukykyisten toimintaedellytysten luomisessa.

5.3. Mensa-hankkeen 1. osan tulokset aluekehittämisen näkökulmasta

Mensa-hankkeen 1. osan (aluetaloudellinen tarkastelu) tutkimustulokset on tiivistetty Satakunnan aluekehittämisen näkökulmasta - erityisesti perusennakointiehdot (1-3) - taulukkoon 4. Tämän jälkeen on tehty keskeiset johtopäätökset aluekehittämisen näkökulmasta.

Taulukko 4. *Satakuntalainen tytäryhtiötalous: Osa 1. Aluetaloudellinen tarkastelu – keskeiset tulokset aluekehittämisen näkökulmasta*

MENSA: OSA 1

Keskeinen tutkimuskysymys:

Mikä on tilastojen perusteella tytäryhtiötalouden merkitys Satakunnassa – ennakkointiehto 1: ALUEELLINEN MERKITTÄVYYS?

Vastaus:

- *Tytäryhtiötaloudella* kokonaisuudessaan on (vielä) pieni merkitys Satakunnassa:
 - reilusti alle 10 % Satakunnan työllistä työskentelee sellaisissa yksityisten yritysten toimipaikoissa, jotka ovat tytäryhtiöasemassa joko täysin kotimaisessa (1,5 %), kotimaisessa omistuksessa olevassa monikansallisessa (3 %) tai ulkomaisessa omistuksessa olevassa monikansallisessa konsernissa (2,5 %);
 - ulkomaalaisomisteisten yritysten toimipaikkoja on noin 2 % kaikista Satakunnan yksityisistä toimipaikoista;
 - yritys-koon kasvaessa ulkomaalaisomisteisuuden merkitys kasvaa huomattavasti, vähintään 100 henkilöä työllistävästä toimipaikoista 1/3 on ulkomaalaisomistuksessa.
- *Ulkomaalaisomisteiset monikansalliset konsernit* (työllistävät vähintään 10 henkilöä) tulevat 17 eri maasta, ruotsalaisia on huomattava enemmistö ja ¾ tulee EU-maista.
- *Alueellisesti* ulkomaalaisomisteiset yritykset – erityisesti suurimmat – sijoittuvat tasaisesti Porin ja Rauman seutukuntiin.
- *Toimialoittain tarkasteltuna* ulkomaalaisomisteiset yritykset toimivat suurelta osin teollisuudessa (päätoimialoittain 40 % teollisuudessa ja vähintään 10 henkilöä työllistäviä yrityksiä on 9 eri päätoimialalla) ja vähintään 250 työllistävästä ulkomaalaisomisteisista toimipaikoista kaikki on teollisuudessa
- *Kehitys 2000-luvulla* osoittaa, että suurimpien (50) Satakunnassa toimivien ulkomaalaisomisteisten yritysten (TOP50) taloudellinen merkitys on ollut voimakkaasti kasvava ja nykyään se on jo merkittävää tasoa:
 - TOP50 yritysten liikevaihdon arvo suhteessa Satakunnan viennin arvoon on 0,7;
 - TOP50 yritysten työpaikkojen määrä 2000–2007 on kasvanut 40 % ja suhteessa Satakunnan teollisuuden työpaikkojen määrään se on kasvanut vuosituhatteen vaihteen 1/5:sta kolmannekseen 2007;
 - TOP50 yritysten liikevaihto on kaksinkertaistunut 2000-luvulla ja se on kasvanut nopeammin kuin Satakunnan koko teollisuuden liikevaihto.

Lähde: perustuu Karppinen, 2009

JOHTOPÄÄTÖS 1. ALUETALOUDELLISEN KILPAILUKYVYN NÄKÖKULMA

Globalisaatiomenestys on Satakunnan erityinen, toteutuneen alueellisen kilpailukyvyyn indikaattori: alue houkuttelee kasvavissa määrin globaaliin liiketoimintaan kykenevää yritystoimintaa (vetovoimaisuus) ja samalla alueen vientimenestys on merkittävää suhteessa koko maahan.

Kaiken kaikkiaan voidaan Mensa-hankkeen 1. osan perusteella todeta, että aluekehittämisen näkökulmasta Satakunta on *globaalisti toimivia monikansallisia ja alueellisesti suuren koko luokan teollisuusyrityksiä* houkutteleva maakunta ja ulkomaalaisomisteisuuden merkitys tässä suhteessa on ollut 2000-luvulla kasvava. Tämä on osoitus Satakunnan menestymisestä globaalien yritysvetovoimaisuuden suhteen. Kun tähän yhdistetään ensiksikin se, että Satakunta maakuntana on *erikoistunut jalostukseen* (teollisuuden, rakentamisen, energiasektorin ja mineraalien kaivun työllistävyys on suurin (33 %, 2007) Suomen maakunnista) ja kun toiseksi Satakunnan taloudellinen *menestyminen globaalissa hyödykekaupassa* (avoimuusindeksillä mitattu vientimenestys 1,5-kertainen koko maahan verrattuna ja Suomi itsessään on kansainvälisesti vertaillen viennistä riippuva maa), niin Satakuntaa voidaan pitää perustellusti globalisaatiomenestyjänä.

Alueellinen menestyminen globaalissa kilpailussa merkitsee ensiksikin hyvää alueellista tulonmuodostuspotentiaalia, kestäväää työllisyyttä ja hyvinvointipalveluiden rahoitus pohjaa ja toiseksi se osoittaa globaaleilla markkinoilla menestyvien yritysten potentiaalista sitoutuneisuutta alueeseen.

JOHTOPÄÄTÖS 2. ALUEKEHITTÄMISEN NÄKÖKULMA (1)

Mensa-hankkeen 1. osan perusteella voidaan helposti ennakoida, että mikäli onnistutaan säilyttämään ja vahvistamaan alueen globalisaatiomenestystä (globaalia vetovoimaisuutta) pidemmällä aikavälillä, niin alueen talouskehitys säilyy hyvällä tasolla ja vahvistuu. Useat julkisen sektorin keinot houkuttaa ulkomaalaista yritystoimintaa ja investointeja – kuten hyödykekaupan ja kansainvälisten investointien vapauttamisen politiikat ja sopimukset, tiukan sääntelyn purkaminen, yritysverotus ja -tuet (ml. rahoitusedut), toimiva infrastruktuuri, makrotaloudellinen stabiilius, osaamis- ja koulutustaso – ovat tyypillisesti sellaisia, joista valtaosaltaan päätetään vähintäänkin valtakunnallisella tasolla. Satakunnan aluekehittämisen näkökulmasta kansainvälistä yritystoimintaa ja investointeja houkuttelevat valtakunnan tason politiikat vahvistavat samalla myös Satakunnan kilpailukykyä.

Aluekehittämisen ei kuitenkaan tarvitse olla passiivista globalisaatiomenestyksen suhteen. Alueellisen edunvalvonnan yksi aktiivinen ulottuvuus voi kohdistua aluekehittämisen ns. *top-bottom* -näkökulmaan. Tosin sanoen pyritään edistämään valtakunnan tason yleistä globalisaatiokehitystä tukevaa politiikkaa aluelähtöisesti. Käytännössä tämä voi tarkoittaa valtakunnallisen globalisaatiopolitiikan jatkuvaa seuranta, sen arviointia valtakunnan ja maakunnan (seutukuntien) näkökulmasta sekä seurannan ja analyysien aktiivista tiedottamista valtakunnallisten päätöksentekijöiden suuntaan.

Toinen aktiivisen alueellisen edunvalvonnan ulottuvuus valtiovallan suuntaan lähtee omien alueellisten kilpailukykytekijöiden korostamisesta valtakunnallisen kasvun tekijänä (ns. *bottom-top* -näkökulma). Taloudellisesta menestyksestä kansainvälisillä markkinoilla riippuvan Suomen etu uuden aluepolitiikan valossa on vahvistaa nimenomaan alueiden omia kilpailukykyvahvuuksia eli Satakunnan tasolla sen globalisaatiomenestystä - viennissä ja ulkomaalaisomisteisten (teollisuus)yritysten ”houkuttelussa”⁹. Yhdistettynä tähän Mensa-hankkeen 2. osan (yritystarkastelut) tulokset voidaan tehdä johtopäätöksiä, millaiset sekä valtakunnan tason panostusta vaativat (usein alueellista infrastruktuuria ja saavutettavuutta parantavat hankkeet) ja siihen liittyen nimenomaan Satakuntaan kohdistuvat konkreettiset kehittämistoimet olisivat alueen ja siten siis myös koko Suomen taloudellisen menestyksen kannalta tärkeitä. Käytännössä tämä voisi merkitä esimerkiksi keskeisten alueellisten väylähankkeiden edistämistä valtakunnallisella tasolla siten, että tyypillisten kysyntälähtöisten ja siten maan sisäisten kokonaistulo- ja työllisyysvaikutusten lisäksi arvioitaisiin hankkeita myös globalisaationäkökulmasta alueellisella ja valtakunnallisella tasolla.

JOHTOPÄÄTÖS 3. ALUEKEHITTÄMISEN NÄKÖKULMA (2)

Mensa-hankkeen 1. osassa pyrittiin tilastojen avulla talousteorialähtöisesti kuvaamaan tytäryhtiötalouden ja siinä erityisesti ulkomaalaisomisteisuuden

⁹ Koska Mensa-hanke on maakuntatasolla ainut laatuaan, niin ulkomaalaisomisteisten yritysten taloudellista merkitystä muissa maakunnissa ei ole tilastoperusteisesti tutkittu. Siten vertailu ei ole ollut mahdollista muiden maakuntien globaalien yritysvoimaisuuden osalta.

merkitystä Satakunnassa. Tämän perusteella ei voida tehdä johtopäätöksiä tytäryhtiötalouden ja tässä erityisesti ulkomaalaisomisteisten tytäryhtiöiden *aktuaalisesta* taloudellisesta toiminnasta Satakunnassa tai sen seutukunnissa. Aktuaalisen toiminnan arviointi on kuitenkin keskeistä tarkasteltaessa kestäväälle pohjalle rakentuvaa aluekehittämistoimintaa.

5.4. Mensa-hankkeen 2. osan tulokset aluekehittämisen näkökulmasta

Mensa-hankkeen 2. osan (ulkomaalaisomisteisten yritysten tarkastelu) tutkimustulokset on tiivistetty Satakunnan aluekehittämisen näkökulmasta – erityisesti perusennakointiehdot (2–3) – taulukkoon 5. Tämän jälkeen on tehty keskeiset johtopäätökset aluekehittämisen näkökulmasta.

Taulukko 5. *Satakuntalainen tytäryhtiötalous: Osa 2. ulkomaalaisomisteisten yritysten tarkastelu – keskeiset tulokset aluekehittämisen näkökulmasta*

MENSA: OSA 2	
<p><i>Keskeiset tutkimuskysymykset:</i> Kuinka suurimmat (10) ulkomaalaisomisteista yrityksistä Satakunnassa ovat (a) taloudellisesti menestyneet ja (b) millainen on niiden sitoutuminen Satakuntaan? – ENNAKOINTIEHDOT (2): YRITYKSEN KANNATTAVUUS JA (3): ALUEELLINEN KILPAILUKYKY</p>	
<p><i>Vastaus:</i></p>	
<ul style="list-style-type: none"> - (a) Kannattavuus (liikevoittoprosentilla mitattu) 2005–2008: <ul style="list-style-type: none"> - keskimäärin puolella yritysjoukosta kannattavuus on ollut vähintään tyydyttävällä tasolla Yritystutkimusneuvottelukunnan (YTN) ohjearvoihin (5–10 %) verrattaessa; - kannattavuuserot ovat merkittäviä yksittäisten yritysten välillä ja muutaman tutkitun yritysten kannattavuus ylittää selvästi vertailuarvona käytetyn vastaavien toimialojen kannattavuuden mediaanin Suomessa; - kannattavuus on valtaosalla tutkituista yrityksistä heikentynyt tarkasteluperiodin loppuvuosina; - myös muut tutkitut kannattavuuden tunnusluvut antavat samansuuntaisia tuloksia. - (b) Sitoutuminen sijaintialueelle Satakuntaan: <ul style="list-style-type: none"> - tutkituista yrityksistä yhdenkään toiminta <i>ei ole ollut kannattamatonta</i> pidemmällä aikavälillä (liikevoitto % negatiivinen koko tarkasteluperiodin ajan), joka voidaan tulkita niin, että toiminnan pidemmän aikavälin kannattamattomuuden takia toiminnan supistamisen tai siirtämisen riski on suhteellisen vähäinen tutkitussa yritysjoukossa; jatkuu ... 	

- ... jatkuu
- henkilöstömäärällä tai laajennusinvestoinneilla mitattu ja alueellista (mennyttä) sitoutumista osoittava *kasvuhakuisuus* Satakunnassa *ei ole ollut* tutkitussa yritysjoukossa *kovin merkittävää ja suurella osalla yrityksistä investoimalla tehty laajentaminen Satakunnassa on haastatteluiden perusteella kytketty tulostavoitteiden saavuttamiseen;*
 - haastateltavat kokivat (10 kpl), että ulkomaalaisomisteisen *monikansallisen yrityksen osana toimimisesta on enemmän (strategista) hyötyä* (mm. synergiaedut, osaamisen vaihtaminen, investointien rahoitus ja raaka-aineiden saanti) kuin (kontrolliskustannus)haittaa (pääöksenteon jäykkyys, raportointi ja kontrolli, tarkat tuottotavoitteet, kulttuuri- ja kielierot);
 - haastateltavat olivat hyvin tietoisia, että monikansallinen yrityksen yksi keskeinen etu on siinä, että toimintoja voidaan siirtää kilpailutilanteen seurauksena konsernitasolla nopeastikin (vrt. ns. footloose multinationals -hypoteesi), mutta oman Satakunnassa sijaitsevan yksikön osalta haastateltavat eivät pitäneet tätä toimipaikkojen siirtämisepävarmuutta kovinkaan merkittävänä;
 - arvioitaessa tulevaisuussuuntautuneesti alueellista sitoutumista *kasvustrategioiden avulla* saatiin seuraavat perustulokset haastatteluiden perusteella:
 - koko *monikansallisen konsernin tason kasvustrategioista* (olemassa olevien yksiköiden laajentaminen, yritysostot Satakunnassa vai muualla tai tuotantoyksiköiden allokatiivinen sijainnillinen optimointi) ei haastatteluiden perusteella saatu riittävän luotettavaa kuvaa;
 - itse tutkittavien *satakuntalaisten ulkomaalaisomisteisten yritysten* pyrkimyksenä oli *kasvu ja samalla kannattavuuden parantaminen*, johon liittyi myös kustannussäästöt ja toiminnan tehostaminen;
 - haastatteluiden perusteella keskeisiksi sellaisiksi *alueellisiksi kilpailukykyvahvuuksiksi, jotka sitouttavat* tutkittuja yrityksiä *Satakuntaan* ovat:
 - alueen tarjoamat *kasautumiseen/keskittymiseen* liittyvät *edut*: teollisuusvaltaisuus, osaavat ja toimivat alihankintaverkostot sekä vientiteollisuusosaaminen,
 - *suorittavan työvoiman hyvä saatavuus,*
 - *merellinen/satamasaavutettavuus,*
 - *elin- ja tuotantotekijäkustannusten kohtuullisuus* suhteessa teollisuusosaamiseen;
 - haastatteluiden perusteella keskeisiksi sellaisiksi *alueellisiksi kilpailukykyheikkouksiksi, jotka saattavat olla riski alueelliselle sitoutumiselle Satakuntaan* tutkittavien yritysten mielestä ovat:
 - *kokonaisliikenneinfrastruktuuri/liikenteellisen kokonaissaavutettavuus* (ml. logistiset kustannukset)
 - korkeakoulutetun työvoiman muutto alueelta
 - yliopiston puute ja yliopistollisen toiminnan alueellisen vaikuttavuuden heikkoudet.

Lähde: perustuen tutkimuksiin Alanko (2010) ja Karjalainen (2010)

JOHTOPÄÄTÖS 4. ”FOOTLOOSE MULTINATIONALS” NÄKÖKULMA

Globalissa kilpailussa menestyneet suurimmat ulkomaalaisomisteiset ja Satakunnassa sijaitsevat toimipaikat (10) eivät sisällä merkittävää epävarmuutta toiminnan siirtämisen/vähentämisen suhteen Satakunnasta/-ssa, mutta samalla niiden kasvuhakuisuus ei ole erityisen suurta.

Kaiken kaikkiaan Mensa-hankkeen 1. ja 2. osan perusteella voidaan aluekehittämisen ja alueellisen kilpailukyvyn näkökulmasta *ennakoida*, että Satakunnan globalisaatiomenestys tutkimusten kohdeyritysjoukon perusteella on suhteellisen vakaalla pohjalla. Kaikki em. alueellisen sitoutumisen ennakkointiehdot (1. aluetaloudellinen merkittävyys, 2. yrityksen kannattavuus ja 3. alueellinen kilpailukykyisyys) täyttyvät kohtuullisessa määrin alueellisen sitoutumisen suuntaan. Konkreettisemmin alueellisen kehittämisen näkökulmasta selvitys tukee näkemystä, että alueellinen panostus Satakunnan globalisaatiomenestyksen takana olevien avainyritysten alueellisiin toimintaedellytyksiin ja tarvittavaan edunvalvontaan antaa varsin kestävän pohjan menestykselle aluekehitystyölle jatkossakin.

JOHTOPÄÄTÖS 5. ALUEKEHITTÄMISEN NÄKÖKULMA (3)

Selvityksen mukaan keskeiset aluekehittämisen painopisteet voidaan esittää taulukon 6 mukaisesti. Tässä tutkimuksessa ei kuitenkaan ole asetettujen tutkimuskysymysten ja -menetelmien valossa mahdollisuus arvioida yksittäisiä konkreettisia aluekehittämisen hankkeita. Se olisi erillisen jatkotutkimuksen aihe.

Taulukko 6. *Satakuntalaisten suurimpien ulkomaalaisomisteisten yritysten tarkastelu – alueellisen kilpailukyvyn ja aluekehittämisen näkökulma.*

Aluekehittäminen (A): globalisaatiomenestysmahdollisuuksien vahvistaminen	Aluekehittäminen (B): globalisaatioheikkouksien kehittäminen ja uuhkiin varautuminen
<ul style="list-style-type: none"> - Teollisuuslähtöisten klustereiden kehittäminen teollisuusosaamisen ydinprosesseihin yrityskohtaisesti erikoistumalla ja tukipalveluita ulkoistamalla. <ul style="list-style-type: none"> - Alueellisen alihankintaverkoston osaamisen tukeminen - Klustereihin liittyvän yrittäjyyden tukeminen - Vientiosaamisedellytysten vahvistaminen - Satama-/merisaavutettavuuden entistä parempi hyödyntäminen. - Maantieteellisen sijainnin hyötyjen vahvistaminen yleisesti (Satakunta on lähellä Suomen väestökeskittymiä.) - Osaavan työvoiman saatavuudesta huolehtiminen <ul style="list-style-type: none"> - Riittävä alueen oma koulutus keskeisille teollisuusklusterialoille. - Osaamisen siirron vahvistaminen monikansallisten yritysten sisällä tapahtuvan työperäisen maahanmuuton edellytyksiä parantamalla. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aktuaalisen liikenneinfrastruktuurin ja liikennesaavutettavuuden parantaminen <ul style="list-style-type: none"> - päätiestön tason parantaminen suhteessa liikennevolyyymiin - rautatieliikenneyhteyksien ja -verkon parantaminen, ml. koskien rataa satamiin ja uudet rataosuudet - lentoliikennesaavutettavuuden kehittäminen - Yliopistollisen toiminnan alueellinen vahvistaminen ja korkeasti koulutetun työvoiman houkutteleminen alueelle. - Alueellisen innovaatiojärjestelmän kehittäminen niin, että se luo hyvät edellytykset erikoistua alueellisten avainklustereiden innovaatiotoimintaan. - Edunvalvonnan tehostaminen. - Alueellisen yhteistyön ja yksimielisyyden parantaminen.

Selvityksessä esiin nousseet alueellisen kilpailukyvyn ja aluekehittämisen toimenpidesuunnat eivät sinänsä ole uusia, mutta tässä ne on systemaattisesti kerätty alueen ulkomaisessa omistuksessa olevien avainyritysten johtohenkilöiden mielipiteinä. Nämä yritykset ovat pitkälti Satakunnan globalisaatiomenestyksenä ilmenevän kilpailukykyisyyden takana. Tässä mielessä aluekehittämispäätös em. toimenpiteisiin on kestäväällä tavalla perusteltua. Joka tapauksessa on helppo ennakoita, että koska monikansallisten yritysten joustavuus (liiketoiminnan uudelleensijoittelut kustannustehokkaampia kuin yhdessä maassa toimivalla yrityksellä) tuovat niille taloudellista etua toimia kansainvälisessä kilpailussa, niin aktiivisen alueellista kilpailukykyä parantavien aluekehittämistoimien merkitys tulee kasvamaan alueiden itsensä taloudellisen menestyksen kannalta.

Lopuksi on syytä muistaa, että taulukossa 6 esitettyjen alueen omaehtoisten, suorien aluekehittämistoimien ohella alueen yritysten toimintaedellytyksiin vaikuttaa myös useat aluetalouden ulkopuolelta tulevat tekijät. Tyypillisesti näitä ovat globaalit ja kansantalouden tason muutokset ja sekä valtiotason

toimenpiteet. Tutkittujen yritysten tapauksessa erityisen omaehtoisen aluekehittämishaasteen antaa myös yritysten monikansallisuus ja siitä seuraavat strategiset valinnat, joihin aluekehittämistoimin on vaikea vaikuttaa. Näin tulkiten esitetyt aluekehittämistoimenpiteisiin ryhtyminen ei tietystikään ole riittävä ehto alueellisen kilpailukykyisyyden takaamiseksi myös tulevaisuudessa. Mutta ne ovat toimenpiteitä, joilla mahdollistetaan avainyritysten sitoutumista toimimaan Satakunnassa, parannetaan muidenkin yritysten toimintaedellytyksiä ja lisätään alueen elinvoimaisuutta asuin- ja yritysten toimintapaikkana.

Lisäksi on syytä muistaa, että vaikka Mensa-hankkeen 1. osan tulokset perustuvat laajaan hanketta varten koottuun mikro- ja makrotason tilastolliseen aineistoon, niin Mensa-hankkeen 2. osan yritysten toimintakuvaukset perustuvat vain kymmeneen – tosin alueellisesti suureen ja aluetaloudellisesti merkittävään – yritykseen. Edelleen laadullinen haastatteluaineisto perustuu kymmenen avainhenkilön haastatteluun. Mensa-hankkeen 2. osan tulosten yleistettävyydessä on muistettava tämä varaus. Kerätty tutkimusaineisto on ainutlaatuinen, mutta se ei ole kuitenkaan mahdollistanut sellaisten tutkimusmenetelmien käyttöä (s.o. ekonometrinen tutkimus), jossa voitaisiin arvioida ulkomaisten monikansallisten yritysten aluetaloudellisen kasvukontribuution eroja tai tuotannollisen toiminnan siirtoherkkyseroja verrattuna kotimaisiin (satakuntalaisiin) yrityksiin. Tällaisen tutkimuksen avulla, voitaisiin esittää esimerkiksi arvioita siitä, tarjoavatko satakuntalaiset ulkomaalaisomisteiset yritykset ”turvallisempia” työpaikkoja kuin kotimaiset (tai satakuntalaiset) yritykset. Tämä jääköön myöhempien tutkimusten kohteeksi.

LÄHTEET

- Aho, T. ja H. Rantanen (1993) *Yrityksen Tilinpäätösanalyysi*. 11. korjattu painos. Tammer-Paino Oy: Tampere.
- Alanko, T. (2010): *Kansainvälisten yritysten Satakunnassa toimivien tytäryhtiöiden taloudellinen menestys vuosina 2005–2008 sekä niiden alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavat kriittiset tekijät*. Turun yliopisto, Turun kauppakorkeakoulu Porin yksikkö, liiketaloustiede: laskentatoimen pro gradu -tutkielma, maaliskuu 2010.
- Barba Navaretti, G., Checchi, G. and A. Turrini (2003): Adjusting Labour Demand: Multinational vs. National Firms, a cross European Analysis. *Journal of European Economic Association* 1. 708-719.
- Bernhard, A.B. and J.B. Jensen (2006): Firm structure, multinationals and manufacturing plant deaths. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bernhard, A.B. and F. Sjöholm (2003): Foreign owners and plant survival. *NBER Working Paper 10039*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Carlin, W., Charlton, A. and C. Mayer (2007): Multinational Ownership and Subsidiary Investment. Saatavilla http://www.finance.ox.ac.uk/file_links/finecon_papers/2008fe05.pdf.
- Dunning, J.H. (1977): Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. Teoksessa B. Ohlin, P.O. Hesselborn, and P.M. Wijkman (toim.): *The International Allocation of Economic Activity*. London: MacMillan.
- Dunning, J.H. (1993): *Multinational Enterprise and Global Economy*. Workington, England: Addison-Wesley Publishing Company.
- Dunning, J.H. (2001): The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of Economics and Business*, Vol. 8, No. 2, 173-190.
- Fabbri, F., Haskel, J. E. and M. J. Slaughter (2002): Globalisation and Labour Demand Elasticities in Britain. Paper presented at the *Adjusting Globalisation Conference*. University of Nottingham, 28 and 29 June 2002.
- Gibson, J.K., and R.I.D. Harris (1996): Trade liberalisation and plant exit in New Zealand manufacturing. *The Review of Economics and Statistics* 78 (3): 521-529.
- Görg, H. and L. Jabbour (2009): Multinational Enterprises and Foreign Direct Investment: Introduction. *World Economy*, Vol 32, Issue 1, 1-5.
- Görg, H. and E. Strobl (2003): "Footloose" Multinationals. The Manchester School, Vol 71, 1-19. Saatavilla http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=381648.
- Huovari, J., A. Kangasharju ja A. Alanen (2001): Alueiden kilpailukyky. *Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos, Raportteja* 176. Helsinki.

- Hymer, S. (1976 [1960 as a thesis]): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Iskanius, A. (2007): *Tytäryhtiön johtaminen*. Karisto Oy: Hämeenlinna.
- Jones, J. and C. Wren (2006): *Foreign Direct Investment and Regional Economy*. Saatavilla http://books.google.fi/books?id=yw_YUIGHg4IC&pg=PA85&lpg=PA85&dq=MNE+and+commitment+to+regional+economy&source=bl&ots=m9tDJOLWUDU&sig=zWJ6fPEXZ_clP7QvsQfvh6lM9cQ&hl=fi&ei=LSLKSeYLgZKwBqn5zbQC&sa=X&oi=book_result&resnum=3&ct=result#PPR9,M1
- Juntunen, E. K. (2006) *Globalisaatio ja kansainvälinen talous*. Text and journal publication Co.Ltd: Bangkok, Thailand.
- Kallunki, J.-P. ja E. Kytönen (2002): *Uusi Tilinpäätösanalyysi*. Gummerus Kirjapaino Oy: Jyväskylä.
- Karhu, K. (2001) *Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja*. Edita Publishing Oy: Helsinki.
- Karjalainen, S. (2010): *Kansainvälisten yritysten Satakunnassa toimivien tytäryhtiöiden taloudellinen menestyminen vuosina 2005–2008 ja niiden toiminnan alueelliseen sitoutumiseen vaikuttavat tekijät*. Turun yliopisto, Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikkö, liiketaloustiede: laskentatoimen pro gradu -tutkielma, maaliskuu 2010.
- Karppinen, A. (2009): *Satakuntalainen tytäryhtiötalous*. Osa 1. Aluetaloudellinen tarkastelu. Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikkö, julkaisusarja A, nro A31/2009. Saatavilla <http://www.satamittari.fi/sivu.asp?taso=0&id=5>
- Karvonen, T., Vaiste, J. ja H. Hernesniemi (2008): *Suomen meriklusteri 2008, TEKES katsauksia 226*, 2008.
- Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Puttonen, V. ja K. Virtanen (2002): *Tietoa yrityksen taloudesta*. KY-Palvelu Oy: Keuruu
- Koivumaa, K. (2002) *Muu maa mansikka? Tutkimus yritysten sisämarkkinaliikkuvuuteen vaikuttavista tekijöistä ja muiden mallista Suomelle*. Dark Oy: Vantaa.
- Lainema, M. (1996): *Konsernin johtaminen - Miten konsernin johto voi lisätä yksikköjensä arvoa*. WSOY: Porvoo.
- Leppiniemi, J. ja T. Kykkänen (2005): *Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta*. WSOYPro: Helsinki
- Leppiniemi, J. ja R. Leppiniemi (2006): *Tilinpäätöksen tulkinta*. WS Bookwell Oy: Juva.
- Lussier, R. N. (2006): *Management Fundamentals*. Thompson: South-Western.
- Niskanen, J. ja M. Niskanen (2003) *Tilinpäätösanalyysi*. Edita Prima Oy: Helsinki.
- OECD (2007): *Globalisation and Regional Economies: Can OECD Regions Compete in Global Industries?* Saatavilla <http://massetto.sourceoecd.org/v1=6100474/cl=16/nw=1/rpsv/cgi-bin/fulltextew.pl?prpsv=/ij/oecdthemes/99980177/v2007n16/s1/p11.idx>

- OECD (2008): *How Regions Compete: Building on Strengths and Identifying Opportunities*. Saatavilla <http://lysander.sourceoecd.org/vl=18962021/cl=19/nw=1/rpsv/cgi-bin/fulltextew.pl?prpsv=/ij/oecdthemes/99980177/v2007n16/s6/p89.idx>
- Pajarinen, M. ja Ylä-Anttila, P. (1998): *Ulkomaalaiset yritykset Suomessa – uhka vai uusi mahdollisuus*. Tummavuoren Kirjapaino Oy: Vantaa.
- Palm, J. (2003): Yritysten sijoittumislogiikan kehitys 1970-luvulta nykypäivään. Työministeriö.
<<http://www.google.fi/search?hl=fi&q=yritysten+sijoittumislogiikan+kehitys&meta=&aq=f&oq=>, haettu 8.10.2009.
- Peltola, A. (2008): Yritystoiminta muutoksessa – tilasto sopeutuu. *Tieto&trendit* 4-5/2008.
- Pezzini, M., Maquire, K., Byrne, E. ja Davies, A. (2007): *Globalisation and regional economies: can OECD regions compete in global industries?* OECD Publishing
- Puolamäki, E. ja P. Ruusunen (2009): *Strategiset investoinnit – Johtaminen, prosessit ja talouden ohjaus*. WS Bookwell Oy: Porvoo.
- Radelet, S. and J. D. Sachs (1998): *The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects*. *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1-90.
- Rodrik, D. (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics: Washington D.C.
- Salmi, I. (2006): *Mitä tilinpäätös kertoo?* Edita Prima Oy
- Van Beveren, I. (2006): *Footloose Multinationals in Belgium*. Centre for Transition Economics (LICOS Discussion Paper 168/2006. Saatavilla <http://ideas.repec.org/p/lic/licosd/16806.html>
- Viitala, R. ja E. Jylhä (2004): *Menestyvä yritys – Liiketoimintaosaamisen perusteet*. Edita Prima Oy: Helsinki.
- Voitto+ (2009): *Yritystietokanta 1/2009 (CD-ROM)*. Asiakastieto: Helsinki.
- Vähäsantanen, S., Karppinen, A. ja J.-P. Laamanen (2007): *Satakunnan alueelliset kilpailukykyresurssit ja yritysten kilpailukyky*. *Turun kauppakorkeakoulu Porin yksikkö, julkaisusarja A Nro A18/2007*.
- Väyrynen, R. (1999): *Suomi avoimessa maailmassa. Globalisaatio ja sen vaikutukset*. Yliopistopaino: Helsinki.
- Widgren, M., K. Alho, M. Kotilainen, N. Nikula ja V. Kaitala (2007): *Avautuva talous ja aluekehitys – suhteellinen etu ja kasautumisvoimat tuotannon sijoittumisen ohjaajina Suomessa*. *ETLA keskustelualoitteita No 1113*.
- Yritystutkimusneuvottelukunta (2005): *Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi*. Gaudeamus Kirja Oy: Helsinki

Liite 1. Linkki Teemu Alangon Pro Gradu -tutkielmaan (2010)

<http://www.satamittari.fi/sivu.asp?taso=0&id=5>

Liite 2. Linkki Saija Karjalaisen Pro Gradu -tutkielmaan (2010)

<http://www.satamittari.fi/sivu.asp?taso=0&id=5>