

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka / Hankintalogistiikka

Susanna Järvinen

EU-RAHOITUKSEN HYÖDYNTÄMINEN HAMINAN SATAMAN SIDOSRYH-
MIEN LIKETOIMINNAN KEHITTÄMISESSÄ

Opinnäytetyö 2011

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka

JÄRVINEN, SUSANNA

EU-rahoituksen hyödyntäminen Haminan sataman
sidosryhmien liiketoiminnan kehittämisessä

Opinnäytetyö

42 sivua + 6 liitesivua

Työn ohjaaja

lehtori Eeva-Liisa Kauhanen, KTM

Toimeksiantaja

Haminan kaupunki

Marraskuu 2011

Avainsanat

arvoketju, kilpailuetu, pk-yritys, EU-rahoitus

Tutkimuksen aiheena on EU-rahoituksen hyödyntäminen kilpailuedun saavuttamisessa. Tarkoituksena oli selvittää, miten hyvin yritykset tuntevat omaan toimintaansa liittyvät EU-rahoitusmahdollisuudet ja millaisiksi he näkevät niiden hyödyntämismahdollisuuden oman toimintansa kehittämisessä. Tarkoitus oli myös selvittää, millaisena yritykset näkevät kaupungin roolin oman toimintansa kehittämisessä.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena ja aineistonkeruumenetelmänä käytettiin puhelinhaastattelua. Tutkimukseen osallistui seitsemän pk-yritystä sekä yksi tutkimuskeskus Haminan alueella. Tutkimuksen viitekehyksenä ovat arvoketjuun, kilpailuetuun ja EU-rahoitukseen perustuvat teoriat.

Tutkimuksen tulokset osoittivat, että Haminan alueella toimivat pienet ja keskisuuret yritykset tietävät, mitä on EU-rahoitus, mutta eivät mistä ja miten rahoitusta voi hakea. EU-rahoitusta ei ole myöskään hyödynnetty investointien rahoittamisessa, sillä yrittäjien mielestä tietoa ei ole tarpeeksi helposti saatavilla. Kunta nähdään tiedottajan roolissa. Johtopäätöksenä voidaan todeta, että EU-rahoituksista pitäisi olla enemmän tietoa saatavilla, jotta yritykset voisivat hakea EU-rahoitusta investoinneilleen. Tutkimuksessa ei ollut tarkoitus erotella yksittäisiä vastauksia vaan luoda kaikista vastauksista yhteenveto.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Logistics

JÄRVINEN, SUSANNA

Utilization of EU Funding for Business Development-
Case interest groups of Port of Hamina

Bachelor's Thesis

42 pages + 6 pages of appendices

Supervisor

Eeva-Liisa Kauhanen, Senior lecturer, MBA

Commissioned by

the City of Hamina

November 2011

Keywords

value chain, competitive advantage, small and medium
sized-firms, EU funding

The subject of the study was utilization of EU funding for achieving competitive advantage. The objective of the study was finding out how well companies know the EU funding opportunities of their own business area and how the companies could use funding for business development.

Qualitative methods were used in the study. The data were collected by telephone interview. Seven small and medium sized-firms and one research institute participated in this study. The frameworks of this research consist of value chain, competitive advantage and EU funding.

The main results of the research showed that companies know that EU provides financial support to companies, but they do not know where and how to apply for funding. The results also indicate that companies have not utilized funding for financing investments. Companies hope that the town could provide more information about EU funding opportunities. Instead of separating answers, the purpose of the thesis was to create a summary of the results.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	LOGISTIIKKA JA ARVOKETJU	7
	2.1 Arvoketju	8
	2.2 Ydin- ja tukitoiminnot arvoketjussa	9
	2.3 Arvojärjestelmä	10
	2.4 Arvoketjuanalyysi	11
3	KILPAILUETU	11
	3.1 Strategian merkitys kilpailuedun saavuttamisessa	12
	3.2 Kilpailuedun lähteiden selvittäminen	13
	3.3 Kilpailuetutyypit	14
	3.3.1 Kustannusetu	15
	3.3.2 Erikoistumisetu	16
4	EU- RAHOITUS	17
	4.1 Euroopan unionin raha- ja talouspolitiikka	17
	4.2 EU rahoitus pk-yrityksille	19
	4.3 Lainat ja lainantakaukset	20
	4.4 Puiteohjelma	22
	4.5 Euroopan alue- ja rakennepolitiikka	23
	4.5.1 Koheesiopolitiikka	24
	4.5.2 Alue ja rakennepolitiikka Suomessa	25
	4.5.3 Etelä-Suomen EAKR- ohjelma	26
5	TUTKIMUS	27
	5.1 Hamina tutkimuskohteena	28
	5.2 Kohdejoukko ja tutkimuksen rajaus	28
	5.3 Tutkimusmenetelmät	29
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	30

6.1 Taustatiedot	30
6.2 Kilpailuetu	31
6.3 Investoinnit	32
6.4 EU-rahoitus	32
6.5 Kunnan rooli	35
6.6 Yritysten liiketoiminnan tulevaisuus	35
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	36
7.1 Yritysten kilpailuedut	36
7.2 EU-rahoituksen hyödyntäminen investoinneissa	37
7.3 Kunta tiedottajan roolissa	39
7.4 Yritysten liiketoiminnan tulevaisuus	40
8 POHDINTA	40
LÄHTEET	43
LIITTEET	
Liite 1. Kyselylomake	
Liite 2. Tutkimustulokset kevät 2011	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on EU-ohjelmien hyödyntäminen Haminan sataman kuljetus- ja huolintapalveluiden tukitoimintojen kehittämisessä. Kyseessä on hankkeistettu opinnäytetyö, jonka toimeksiantajana toimii Haminan kaupunki. Haminan kaupunki sijaitsee Suomenlahden rannalla Etelä-Kymenlaaksossa, E18-tien varrella vain noin 40 km:n päässä Venäjän rajasta. Hamina tarjoaa alueen yrityksille hyvät kehittymismahdollisuudet muun muassa hyvien rautatieyhteyksien, keskeisen maantieteellisen sijaintinsa sekä oman sataman ansiosta. (Haminan kaupunki 2011.)

Opinnäytetyön aihe on ajankohtainen, sillä keväällä 2011 muodostuneen Port of HaminaKotka suursataman vaikutukset alkavat hiljalleen näkyä sataman vaikutuspiiriin kuuluvien yritysten toiminnassa. Ajankohtaiseksi aiheen tekee myös yritysten jatkuvasti kasvavat paineet kehittyä ja saavuttaa kilpailuetua muihin saman alan toimijoihin nähden.

Tässä opinnäytetyössä keskitytään Haminan satamassa tai sen vaikutuspiirissä toimivien pienten ja keskisuurten yritysten (pk-yritysten) toiminnan tarkasteluun. Haminan sataman pk-yritykset on luokiteltu ydin- ja tukitoimijoihin siten, että ydintoimintoja ovat kuljetus-, huolinta- ja varastointipalvelut. Tukitoimintoja ovat puolestaan kaikki ydintoimintoja tukevat toiminnot. Tukitoimintoja tuottavat muun muassa vakuutusyhtiöt, konepajat sekä henkilöstöravintolat. Tarkempi ydin- ja tukitoimintojen jaottelu on tehty Michael Porterin arvoketjua pohjana käyttäen.

Opinnäytetyön keskeisiä käsitteitä ovat logistiikka, arvoketju, kilpailuetu sekä EU-rahoitus. Logistiikka on yksi yrityksen perustoiminnoista, jonka avulla yritys pyrkii saavuttamaan kustannussäästöjä sekä kilpailuetua muihin saman alan toimijoihin nähden. Arvoketjulla tarkoitetaan ydin- ja tukitoimintojen luokittelua omiksi ryhmikseen. Kilpailuetu on käsite, jolla tarkoitetaan samoilla markkinoilla kilpailevien yritysten halua erottautua muista vastaavista yrityksistä esimerkiksi tarjoamalla jotakin palvelua, jota muut kilpailijat eivät vielä ole keksineet tarjota. EU-rahoitus tarkoittaa Euroopan unionilta haettavia rahallisia avustuksia, joita voidaan hakea eri käyttötarkoituksiin, esimerkiksi yritystoiminnan kehittämiseen.

Opinnäytetyö toteutetaan kvalitatiivisena kyselytutkimuksena. Tutkimustavaksi on valittu avoin haastattelu. Haastattelututkimuksen kohdejoukkoon kuuluu seitsemän Haminan sataman ydintoiminnoille tukitoimintoja tuottavaa pk-yritystä sekä yksi pieniin ja keskiisuriin yrityksiin erikoistunut tutkimuslaitos

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, millaiseksi Haminan alueella toimivat varastointi-, huolinta- ja kuljetusyrityksille tukitoimintoja tarjoavat yritykset näkevät tulevaisuutensa ja millaisia kehitysnäkymiä heillä on seuraavan viiden vuoden aikana. Tarkoituksena on myös selvittää, miten hyvin yritykset tuntevat omaan toimintaansa liittyvät EU-ohjelmat ja millaisiksi he näkevät ohjelmien hyödyntämismahdollisuuden oman toimintansa kehittämisessä.

2 LOGISTIIKKA JA ARVOKETJU

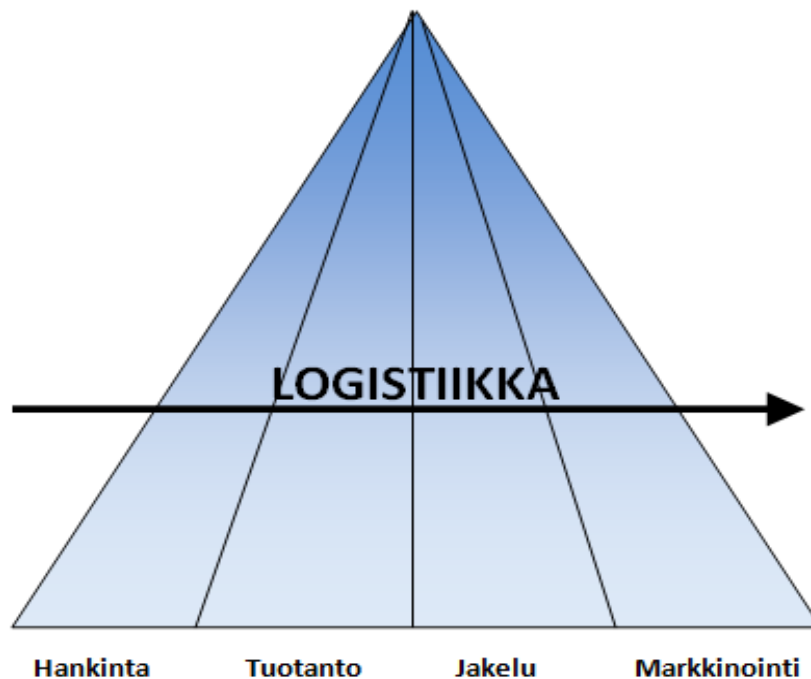
Logistiikka on yksi yrityksen perustoiminnoista. Se on käsite, jolle löytyy yhtä monta määritelmää kuin on määrittelijöitäkin. Logistiikkakäsitteen määritteli ensimmäisen kerran professori Arch Shaw vuonna 1915. Laajempaan käyttöön se tuli kuitenkin vasta 1950-luvulla Yhdysvalloissa. (Honkanen 2011: 17–18.) Alun perin logistiikalla tarkoitettiin ainoastaan lähinnä tavaroiden kuljettamista ja varastointia. Lisäarvoa logistiikalle voitiin saada niin sanotusta Just In Time- ajattelusta (JIT) eli oikean tavaran toimittamisesta oikeaan aikaan, oikeaan paikkaan. (Sakki 2009: 23.)

Nykyisin logistiikka nähdään laajana kokonaisuutena, jonka hyvä hallinta voi saada aikaan suuria kustannussäästöjä ja tuoda lisäarvoa yrityksen toiminnalle. Karruksen määritelmän mukaan logistiikka on materiaalivirtojen, tietovirtojen ja pääomavirtojen sekä tuotannon, hankinnan ja jakelun kehittämistä ja johtamista. Tämän lisäksi logistiikkaa on myös erilaisten huolto- ja tukipalveluiden, asiakaspalvelun, asiakassuhteiden sekä lisäarvopalveluiden kuten varastoinnin ja kuljetuksen kokonaisvaltainen hallinta. (Karrus 2001: 13.)

European Logistics Association (1994: 72, 135) puolestaan määrittelee logistiikan seuraavasti: *"the organisation, planning, control and execution of the goods flow from development and purchasing, through production and distribution, to the final customer in order to satisfy the requirements of the market at minimum costs and capital use."* Tämä voidaan kääntää esimerkiksi siten, että logistiikka on tavaravirtojen organisointia, suunnittelua ja kontrollointia tilaus-toimitusketjun jokaisessa vaiheessa. Ti-

laus-toimitusketjulla tarkoitetaan ketjua tuotekehityksestä ja hankinnasta, tuotantoon ja jakeluun ja siitä loppuasiakkaalle. Tavoitteena on vastata markkinoiden vaatimuksiin mahdollisimman pienin kustannuksin ja mahdollisimman pienellä pääomalla.

Näiden kahden määritelmän perusteella voidaan todeta, että logistiikka yhdistää yrityksen toiminnot kuten hankinnan, tuotannon, jakelun ja markkinoinnin kuvan 1 mukaisesti toisiinsa, muodostaen toiminnoista toimivan kokonaisprosessin. Tämä kokonaisprosessi on osa yrityksen arvoketjua. (Karrus 2001: 13.)



Kuva 1. Yrityksen perustoiminnot suhteessa logistiikkaan (Karrus 2001.)

2.1 Arvoketju

Arvoketju on alun perin Harvardin yliopiston tutkijan Michael Porterin kehittämä malli, joka liittyy hyvin vahvasti logistiikkaan ja logistiikan jakelukanaviin. Malli tuli tunnetuksi vuonna 1985, jolloin Porter julkaisi teoksen *Competitive Advantage* eli kansakuntien kilpailuetu. (Honkanen 2011: 19.)

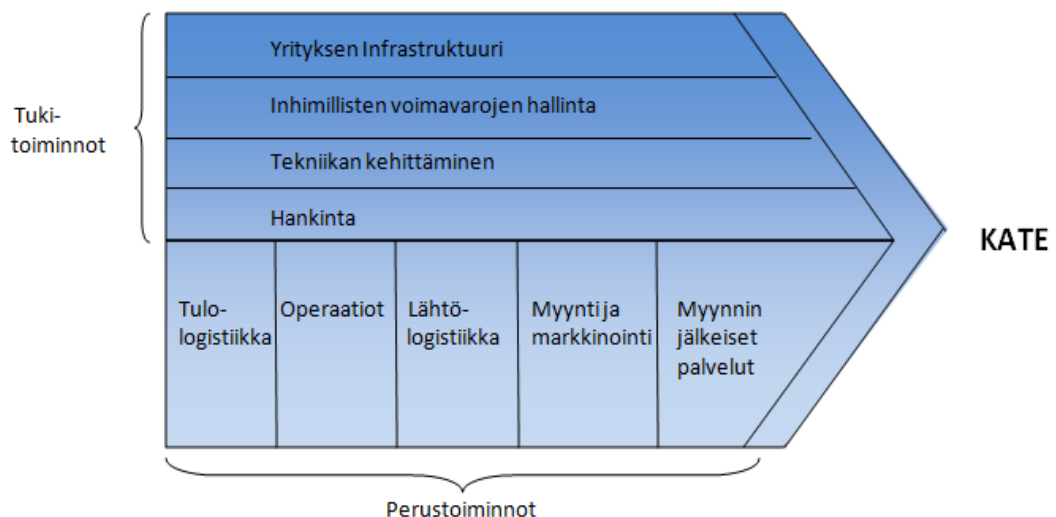
Arvoketju voidaan määritellä siten, että se on yritysten muodostama ketju tai pikemminkin verkosto, joka koostuu useista eri toimijoista ja heidän erityisosaamisestaan. Tämän verkoston avulla raaka-aineesta saadaan jalostettua valmis tuote, joka toimitte-

taan loppukäyttäjälle. Verkon tavoitteena on luoda arvoa sekä loppukäyttäjälle että verkostossa toimiville yrityksille ja organisaatioille. (Ritvanen 2007: 25–26.)

Arvoketjun avulla pystytään analysoimaan yrityksen toimintoja sekä ymmärtämään kustannusedun ja differoinnin lähteet. Sen avulla pystytään lisäksi kuvaamaan jonkin tuotteen jalostumista aina raaka-aineesta valmiiksi tuotteeksi. Malli korostaa myös hyvin tuotantoprosessin monivaiheisuutta ja kuvaa yrityksen arvonmuodostusprosessia. (Porter 2006: 80–81.)

2.2 Ydin- ja tukitoiminnot arvoketjussa

Yksi Porterin arvoketjun pääideoista on jaotella yrityksen kilpailussa suoritettavat toiminnot ydintoimintoihin ja tukitoimintoihin. Arvoketjun ensisijaisten toimintojen eli ydintoimintojen tarkoituksena on tuottaa yritykselle arvoa, joka on suurempi kuin tuotteen tuotantokustannus. (Antunes 2005: 7.) Ydintoiminnoiksi Porter määrittää kuvan 2 mukaisesti toiminnot, jotka liittyvät suoraan tuotteen tai palvelun tuottamiseen tai toimittamiseen. Ydintoimintoja ovat tulologistiikka (kuten tavaran vastaanotto ja tarkastus), operaatiot (kuten tuotesuunnittelu, kokoonpano ja viimeistely), lähtölogistiikka (kuten keräily ja lähetys), myynti ja markkinointi sekä myynnin jälkeiset palvelut. (Honkanen 2011: 19.)

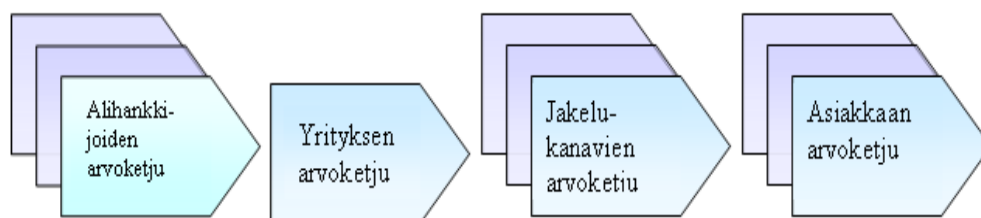


Kuva 2. Porterin arvoketjun perusmalli (Porter 2006: 78.)

Ydintoiminnot ovat yhteydessä yrityksen tukitoimintoihin eli hankintaan, teknologian kehittämiseen, henkilöstöön sekä organisaation infrastruktuuriin. (Honkanen 2011: 19.) Tukitoimintojen tarkoituksena on helpottaa arvoketjun ensisijaisten toimintojen suorittamista. Yleisesti tukitoiminnot mielletään yrityksissä kiinteiksi kustannuksiksi, mutta niiden muuttaminen kilpailueduksi on myös mahdollista esimerkiksi kehittämällä yrityksen hankintatoimintaa tai luomalla tehokkaampia informaatiojärjestelmiä. (Antunes 2005: 7.)

2.3 Arvojärjestelmä

Yrityksen arvoketju on selvässä yhteydessä koko toimitusketjuun ja näistä muodostuu suurempi toimintojen kokonaisuus (Antunes 2005: 7). Porter onkin todennut, että yritys on enemmän kuin vain toimintojensa summa eli toisin sanoen yrityksen arvoketju pitäisi ymmärtää vuorovaikutteisena järjestelmänä tai verkostona, jonka tavoitteena on saavuttaa yritykselle kilpailuetua. Verkoston eri osat yhdistyvät toisiinsa sidoksilla. Nämä sidokset eivät kuitenkaan itsestään tee järjestelmästä toimivaa, vaan se edellyttää toimintojen aktiivista koordinoitua. Koordinoinnilla ja sidosten hallinnalla voidaan muun muassa alentaa toimituskustannuksia. (Porter 2006: 79.)



Kuva 3. Arvojärjestelmä (Porter 2006:80.)

Arvojärjestelmä on suurempi toimintojen virta, johon myös yrityksen arvoketju sisältyy. Arvojärjestelmä sisältää alihankkijoiden arvoketjun, yrityksen arvoketjun, jakelukanavien arvoketjun sekä asiakkaan arvoketjun. Hankkijoiden arvoketjuun kuuluvat alihankkijat kuten raaka-aineen toimittajat tai erilaiset palvelun tuottajat. Jakelukanavien arvojärjestelmään puolestaan kuuluvat logistiikka, tilauskäsittelyt sekä esimerkiksi tutkimustoiminta tai huollot. Asiakkaiden arvoketjulla taas tarkoitetaan sitä, kun tuotteesta tulee asiakkaiden arvoketjujen panoksia, joita hyödynnetään oman päämäärän saavuttamisessa. (Porter 2006: 80.)

2.4 Arvoketjuanalyysi

Arvoketjumallia voidaan käyttää analyysityökaluna. Sen avulla pystytään määrittelemään yrityksen ydinosaamiset sekä sellaiset toiminnot, joiden avulla yritys voi saavuttaa kilpailuetua. Arvoketjuanalyysin avulla voidaan analysoida joko kustannustehokkuutta tai differointia eli erikoistumista. (Antunes 2005: 7.)

Arvoketjuanalyysi jakautuu kolmeen vaiheeseen, joita ovat toimintojen analysointi, arvoanalyysi sekä arviointi ja suunnittelu. Toimintojen analysointivaiheessa pyritään tunnistamaan ne toiminnot, jotka liittyvät suoraan tai välillisesti tuotteen tai palvelun toimittamiseen. Tällaisia ovat esimerkiksi yrityksen hankinnoissa käytettävien liiketoimintaprosessien tunnistaminen. (Antunes 2005: 9.)

Arvoketjuanalyysin toinen vaihe on arvoanalyysi. Arvoanalyysin avulla tunnistetaan aiemmin esille tulleista toiminnoista ne toimenpiteet, jotka on mahdollisuus hyödyntää asiakkaalle syntyvän arvon saavuttamisessa. Kolmannessa ja viimeisessä vaiheessa laitetaan ideat tärkeysjärjestykseen, arvioidaan muutosten tekemisen kannattavuus ja laaditaan toimintasuunnitelma muutosten toteuttamiseksi. (Antunes 2005: 9.)

Arvoketjua ja arvoketjuanalyysiä voidaan hyödyntää kustannusten analysoinnissa sillä useimmissa arvoketjuissa jokaisella toiminnolla on erillinen kustannusrakenne. Kustannusten analysointi vaatii yrityksen arvoketjun hajauttamista, jotta pystytään löytämään jokaisen toiminnon suhteellinen merkitys kokonaiskustannuksiin. Hajauttamalla saadaan selville myös muun muassa, kuinka yhden toiminnon kustannukset vaikuttavat toiseen sekä mitkä toiminnot yrityksen pitäisi sitoutua tekemään firman sisällä ja mitkä toiminnot pitäisi ulkoistaa. Kustannusten analysoinnin lisäksi arvoketju tarjoaa hyvän rungon erikoistumisen analysointiin. (Grant 2005: 263–264.)

3 KILPAILUETU

Ymmärtääksemme, mistä kilpailuetu syntyy, meidän pitää ensin ymmärtää mitä kilpailuetu ylipäätensä on. Robert Grant määrittelee kilpailuedun kirjassaan *Contemporary strategy analysis* (2005: 225) seuraavasti: "*when two or more firms compete within the same market, one firm possesses a competitive advantage over its rivals when it earns (or has the potential to earn) a persistently higher rate of profit.*" Suomennettuna tämä tarkoittaa sitä, että kun vähintään kaksi yritystä kilpailee samoilla

markkinoilla, yksi yritys omistaa kilpailuedun muihin kilpailijoihin nähden. Tällöin kilpailuedun omistava yritys ansaitsee tai ainakin sillä on mahdollisuus ansaita prosentuaalisesti suurempaa voittoa.

Kilpailun ymmärtäminen vaatii toimiala-käsitteen ymmärtämistä. Porter (2006) määrittelee toimialan siten, että toimialalla tarkoitetaan ryhmää kilpailijoita, jotka tuottavat keskenään kilpailevia, toisiaan vastaavia tuotteita tai palveluita. Tosinaan yritykset saattavat kuitenkin tuottaa tuotetta tai palvelua, jolla on aivan vastaavat asiakkaat tai myynti- ja markkinointikanavat mutta jotka eivät silti kilpaile keskenään omien erityisvaatimustensa eli oman kilpailuetunsa ansiosta. (Porter 2006: 70.)

Toimiala toimii kilpailuedun kilpailukenttänä, jossa kilpailuetu joko voitetaan tai hävietään. Toimialan sekä yksittäisten taitojen perusteella yritykset muodostavat itselleen kilpailustrategian. Kilpailustrategian taustalla ovat toimialan rakenne sekä asemointi. Toimialan rakenne liittyy kilpailustrategian valintaan siten, että kilpailun luonne sekä kannattavuuden mahdollisuudet ovat erilaista eri toimialoilla. Asemointi taas tarkoittaa sitä, että samalla toimialalla jotkin asemat ovat toista kannattavampia, eikä alan yleisellä kannattavuudella ole vaikutusta. (Porter 2006: 70.)

Menestyäkseen kilpailussa jokaisen yrityksen pitäisi pyrkiä saavuttamaan kilpailuetua eli suhteellista etua kilpaileviin yrityksiin nähden jollakin liiketoiminnan osa-alueella. Yritys voi saavuttaa kilpailuetua esimerkiksi kilpailijaa paremmalla tuotteen tai palvelun laadulla. Kilpailuetu ei kuitenkaan synny itsestään, vaan sen saavuttaminen vaatii kilpailuedun lähteiden selvittämistä kysynnän ja kilpailun analysoinnin avulla. Kilpailuedun saavuttaminen on yleensä liitetty osaksi yrityksen strategiaa. (Grant 2006: 225.)

3.1 Strategian merkitys kilpailuedun saavuttamisessa

Pourin (1997) mukaan strategia ohjaa yrityksen toimintaa johonkin tiettyyn suuntaan vastaten kysymyksiin mitä, missä ja milloin. Yrityksellä voi olla strategia esimerkiksi markkinointiin, hankintaan, jakeluun tai varastointiin, mutta kuitenkin vain sellaisiin toimintoihin, jotka ovat sillä hetkellä välttämättömiä avaintulosten saavuttamisessa. Kilpailustrategia on ainut välttämätön strategia, joka jokaiselta yrityksellä tulisi olla. (Pouri 1997: 19.)

Kilpailustrategia perustuu yrityksen ydinosaamiseen ja vastaa muiden strategioiden tapaan kysymyksiin mitä, milloin ja missä. Kysymykseen ”miten” on vastaus löydettävä muualta. Kilpailustrategian toteuttaminen edellyttää strategisten päävalintojen tekemistä. Nämä päävalinnat rajaavat logistiikalla saavutettavia tuloksia, kuten huonosti sijoittuneen toimipisteen aiheuttamia pidentyneitä läpiaikoja ja kasvaneita kustannuksia. (Pouri 1997: 20–22.)

Porterin mukaan yrityksen strategian tulisi perustua toimialan rakenteeseen sekä muutosten ymmärtämiseen (Porter 2006: 71). Myös Pouri (1997) toteaa, että hyvänkin kilpailustrategian saaminen toimivaksi vaatii strategian kunnollista toteuttamista ja reagoimista ympäristön muutoksiin, kuten lakien ja direktiivien aiheuttamiin toimintaympäristön muutoksiin tai asiakkaista johtuviin kysynnän muutoksiin. (Pouri 1997: 22–24.)

3.2 Kilpailuedun lähteiden selvittäminen

Merkittävin syy kilpailuedun saavuttamiseen on erilaisen kilpailukentän valitseminen kuin kilpailijoilla eli esimerkiksi keskittyminen eri asiakasryhmiin tai erilaisen maantieteellisen laajuuden tavoittelu (Porter 2006: 82). Aiemmin jo todettiin, että kilpailuedun saavuttaminen on osa yrityksen strategiaa. Tätä tukee myös Porterin (2006) väite, jonka mukaan kilpailuetu perustuu siihen tapaan, jolla yritykset organisovat ja toteuttavat toimintojaan. Jokainen yritys pyrkii siihen, että se arvo, jonka asiakas suosii tuotteesta tai palvelusta maksamaan, olisi suurempi kuin tuotteen tuottamiseen liittyvien toimintojen aiheuttamat kustannukset. (Porter 2006: 78.)

Porter mukaan yritykset luovat kilpailuetua useilla eri tavoilla ja yksi niistä on innovaatio (Porter 2006: 70). Innovaatiolla tarkoitetaan tilastokeskuksen mukaan uutta tai merkittävästi paranneltua tuotetta, prosessia tai markkinointimenetelmää, jonka yritys tuo markkinoille. Innovaatio voi liittyä myös liiketoimintakäytäntöihin, työorganisaatioon tai yrityksen ulkoisiin suhteisiin. (Tilastokeskus 2011b.)

Innovaatiot johtavat muutokseen ja tuottavat yritykselle kilpailuetua silloin, kun kilpailijat eivät jostakin syystä halua reagoida tai kykene reagoimaan yrityksen tekemiin muutoksiin. Porterin mukaan tavallisimpia kilpailuedun lähteitä, jotka synnyttävät innovaatioita, ovat uusi tekniikka, asiakkaiden muuttuvat tarpeet, uuden toimialaseg-

mentin syntyminen, kustannusten tai saatavuuden muutos tai lakien ja säädösten muutokset. (Porter 2006: 83–85.)

Kilpailuedun lähteet on jaoteltavissa säilyvyytensä perusteella eri hierarkioihin. Hierarkiassa alhaisimmalla tasolla ovat sellaiset edut, joita kilpailijoiden on helppo jäljitellä. Tällaisia ovat esimerkiksi alhaiset tuotanto- tai raaka-ainekustannukset. Näitä alhaisen hierarkian etuja paremmin säilytettävissä olevia etuja ovat sellaiset edut, jotka edellyttävät isoa panostusta esimerkiksi fyysisiin tuotantotekijöihin tai tutkimus- ja kehitystoimintaan. Korkeimmalla tasolla hierarkiassa ovat edut, jotka vaativat isoja ja nopeita investointeja vaikkapa markkinointiin tai laajoihin palveluverkostoihin. Diferoinnilla eli erikoistumisella saavutetaan tavallisesti pysyvämpiä kilpailuetuja kuin alhaisilla kustannuksilla. (Porter 2006: 88–89.)

Näitä aiempia näkemyksiä tukee myös Grantin (2005) näkemys, jonka mukaan yrityksille voi syntyä kilpailuetua joko ulkoisesta tai sisäisestä lähteestä. Ulkoinen lähde voi olla esimerkiksi kysynnän, hinnan tai teknologian muutos, johon yrityksen on reagoitava. Yrityksillä on kuitenkin erilaiset resurssit reagoida muutoksiin, eli toiset yritykset pystyvät käyttämään muutoksia tehokkaammin ja nopeammin hyväkseen ja saavuttaa näin kilpailuetua. Joillekin harvoille yrityksille kilpailuedun lähde on sisäinen, eli yrityksellä on jo valmiiksi olemassa suurempi luova ja innovatiivinen kyvykkyys saavuttaa kilpailuetua esimerkiksi uusien keksintöjen avulla. (Grant 2005: 226–227.)

Kilpailuedun säilyttäminen vaatii yritykseltä yhtä lailla toimia kuin kilpailuedun saavuttaminenkin. Edun säilyttäminen vaatii yritykseltä yleisiä pysyviä muutoksia, strategisia muutoksia sekä joskus myös vanhoista eduista luopumista, koska ei voida olettaa, että joskus saavutettu kilpailuetu säilyy ikuisesti, vaan kaikkea voidaan jäljitellä. Kilpailuedun säilyttäminen riippuu siis kolmesta eri tekijästä, joita ovat kilpailuedun lähde, edun lähteiden määrä sekä jatkuva parantaminen. (Porter 2006: 88–91.)

3.3 Kilpailuetutyypit

Kilpailuetua on olemassa kahta eri perustyyppiä, joita ovat kustannusetu sekä erikoistumisetu. Kustannusetu tarkoittaa sitä, että yritys tuottaa aivan vastaavaa tuotetta tai palvelua kuin kilpailijansa, mutta halvemmalla hinnalla. Erikoistumisetu puolestaan tarkoittaa sitä, että yritys tuottaa tuotetta tai palvelua, joka on tarpeeksi erilainen kil-

pailijan vastaavaan tuotteeseen nähden ja josta yritys pystyy näin ollen pyytämään korkeampaa hintaa. (Grant 2005: 241–242.)

Näille molemmille kilpailueduille on yhteistä se, että niiden avulla voidaan saavuttaa kilpailijoita parempi kannattavuus. Alhaisia kustannuksia tavoitteleva yritys pystyy tuottamaan jonkin tietyn tuloksen kilpailijaa pienemmällä panostuksella, kun taas eri-koistumisedun avulla kilpaileva yritys luottaa siihen, että tuotto yksikköä kohden on suurempi kuin kilpailijoilla. Molempien etujen saavuttaminen ei kuitenkaan onnistu yhtä aikaa, vaan yrityksen on päätettävä, kumpaa etua se ryhtyy tavoittelemaan. (Porter 2005: 74.)

3.3.1 Kustannusetu

Porterin Kansakuntien kilpailuetu -teoksen (2005) mukaan kustannusetu eli alhaiset kustannukset mahdollistavat yritykselle kilpailijoita tehokkaamman tuotteen suunnittelun, tuotannon ja markkinoinnin. Mikäli tuotteen hintataso on lähellä kilpailijan vastaavan tuotteen hintaa, alhaiset suunnittelu-, tuotanto-, ja markkinointikustannukset johtavat voittojen ylivertaisuuteen. Tämän vuoksi monet teollisuuden alat siirtävät tuotantonsa halpojen tuotantokustannusten maihin. (Porter 2005: 74.)

Kustannusedun saavuttamiseen on Grantin (2005) mukaan neljä eri päälähdettä, joita ovat mittakaavaedut, taloudellinen oppiminen, prosessiteknologian ja prosessisuunnittelun parantaminen sekä tuotesuunnittelun tehostaminen. Mittakaavaetu voi olla esimerkiksi resurssien ja toimintojen epätasainen jakautuminen. Taloudellisella oppimisella taas tarkoitetaan kasvaneita yksilöllisiä taitoja sekä yrityksen rutiinien tehostamista. Prosessiteknologian ja prosessisuunnittelun parantaminen on liiketoimintaprosessien uudistamista ja tuotesuunnittelun parantamista. Tuotesuunnittelun parantaminen puolestaan tarkoittaa suunnitelmien ja komponenttien yhtenäistämistä. (Grant 2005: 253–254.)

Näiden neljän päälähteen lisäksi kustannusedun saavuttamiseen vaikuttavia tekijöitä ovat kapasiteetin käyttö (kuten nopea ja joustava kapasiteettien järjestäminen), tuotantopanoskustannukset (kuten neuvotteluvoima) sekä jäljellejäävä hyötysuhde (kuten motivaatio ja yrityskulttuuri). (Grant 2005: 253–254.)

Tarkastelemalla kustannustekijöitä suhteessa yrityksiin voidaan muun muassa analysoida yrityksen kustannusasemaa suhteessa kilpailijoihin ja diagnosoida tehottomuuden syitä. Lisäksi voidaan laatia suosituksia siitä, miten kustannustehokkuutta voidaan parantaa. (Grant 2005: 253.)

3.3.2 Erikoistumisetu

Porterin (2006) mukaan differointi eli erikoistuminen tarkoittaa ylivertaista arvoa, jota voidaan tuottaa asiakkaalle joko tuotteen laadulla, erikoisominaisuuksilla tai myynnin jälkeisillä palveluilla. Erikoistumisedun saavuttanut yritys voi pyytää tuotteestaan lisähintaa ja parantaa näin kannattavuutta, mikäli tuotteen valmistuskustannukset ovat riittävän lähellä kilpailijoiden vastaavia. Yritys voi saavuttaa erikoistumisedun esimerkiksi tarjoamalla suorituskykyisiä ja luotettavia tuotteita sekä lyhyitä huoltoaikoja. (Porter 2006: 74.)

Jokaisella yrityksellä on monipuoliset mahdollisuudet saavuttaa kilpailuetua erikoistumalla. Erikoistuminen voi olla esimerkiksi fyysisen tuotteen eriyttämistä kilpailijan vastaavasta tuotteesta tai sitten se voi olla palvelu, joka täydentää yrityksen pääliiketoimintaa. Yrityksen ja asiakkaan välinen vuorovaikutus on tärkeä osa erikoistumista, liittyyä se sitten teknologiaan, suunnitteluun tai markkinointiin. (Grant 2005: 294.)

Erikoistuminen on hyvä tapa hankkia kilpailuetua kilpailijoihin nähden, mutta se on kuitenkin altis ympäristön ulkoisille muutoksille, ja esimerkiksi kehittyneen teknologian avulla hankittu etu on myös helposti kopioitavissa. Erikoistumisedun ideana on tarjota asiakkaalle tuotetta tai palvelua joko edullisemmin tai tehokkaammin kuin kilpailijat. Se vaatii, että yritys mukautuu asiakkaan vaatimuksiin ja toiveisiin oman kapasiteettiinsa rajoissa luoden jotakin ainutlaatuista. (Grant 2005: 294.)

Erikoistumisen avulla voidaan saavuttaa etua kilpailijaan nähden, mutta se aiheuttaa myös kustannuksia, sillä jotta yritys pystyy erikoistumaan, on sillä oltava esimerkiksi paremmin koulutetut työntekijät, enemmän mainontaa ja paremmat myynnin jälkeiset palvelut. Erikoistuminen vaatii myös muun muassa jatkuvaa tuotannon päivittämistä. (Grant 2005: 294.)

4 EU- RAHOITUS

Euroopan unioni sai alkunsa toisen maailmansodan jälkeen vuonna 1951, jolloin Pariisin sopimuksella perustettiin Euroopan hiili- ja teräsyhteisö. Tämän jälkeen unioni rupesi kehittymään nopeasti ja Euroopan talousyhteisö syntyi vuonna 1957 Rooman sopimuksella. Vuonna 1967 Euroopan hiili- ja teräsyhteisö sekä Euroopan talousyhteisö yhdistettiin ja lopputuloksena oli Euroopan yhteisö eli EY. Euroopan yhteisö laajentui vuosien saatossa, mutta säilytti silloisen nimensä aina vuoden 1992 Maastrichtin sopimukseen saakka, jolloin nimi vaihtui Euroopan unioniksi. (Ulkoasiainministeriö 2011: 1–2.)

Euroopan unioni on 27 itsenäisen ja riippumattoman maan muodostama taloudellinen ja poliittinen liitto, joka muodostuu seitsemästä toimielimestä. Näitä toimielimiä ovat Eurooppa-neuvosto, Euroopan komissio, neuvosto, Euroopan parlamentti, Euroopan unionin tuomioistuin, tilintarkastustuomioistuin sekä Euroopan keskuspankki EKP. (Ulkoasiainministeriö 2011: 2–3.)

Euroopan unionin tarkoituksena on muun muassa taata turvallinen perusta tuleville sukupolville, säilyttää ja vahvistaa rauhaa Euroopassa, lisätä maiden välistä integraatiota esimerkiksi yhteisvaluutta euron avulla sekä edistää tavaroiden, ihmisten, palveluiden, sekä työ- ja opiskelupaikkojen vapaata liikkuvuutta Euroopan alueiden välillä. (Lipiäinen 2000: 775.)

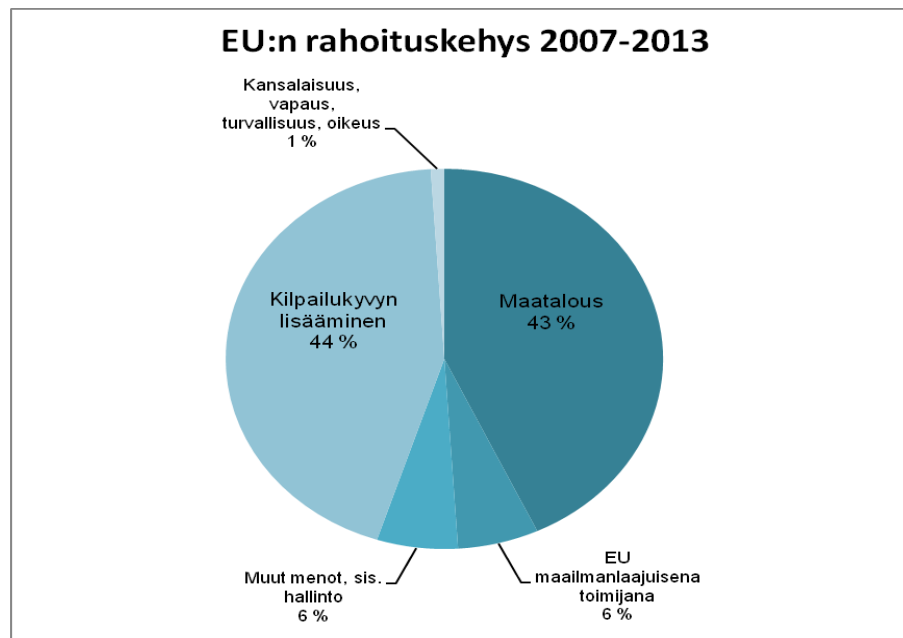
4.1 Euroopan unionin raha- ja talouspolitiikka

Euroopan talous- ja rahaliitto EMU (Economic and Monetary Union) on Euroopan unionin jäsenmaiden välinen taloudellinen yhteenliittymä (Lipiäinen 2000: 782). EMUn tärkeimpänä tavoitteena on turvata vakaa talous Euroopan alueella. Euroopan talous- ja rahaliiton lisäksi EMUun sisältyvät Euroopan keskuspankki sekä Euroopan yhteisvaluutta euro. Vakaan talouden turvaamisella tarkoitetaan esimerkiksi kilpailukykyisen talouden luomista, talouden kasvua, eri jäsenmaiden talouksien yhdenmukaistamista sekä uusien työpaikkojen lisäämistä ja jo olemassa olevien työpaikkojen turvaamista. (Ulkoasiainministeriö 2011: 13–14.)

Vakaan talouden turvaaminen on tavoite, johon EU pyrkii aktiivisesti muun muassa myöntämällä avustuksia jäsenmaidensa tarpeisiin. Vakaan talouden saavuttamista

koordinoidaan myös jatkuvasti erilaisilla sopimuksilla. Esimerkiksi EMUn vakaus- ja kasvusopimuksen tarkoituksena on koordinoida jäsenmaiden talouksien yhdenmukaisuustavoitteen toteutumista. (Ulkoasiainministeriö 2011: 14.)

Euroopan parlamentti sekä Euroopan unionin neuvosto päättävät EU:n budjetista. Budjettipäätöksen pohjalla on kuitenkin aina Euroopan komission ehdotus sekä niin sanottu EU:n rahoituskehys. Rahoituskehys laaditaan yhdeksi kuusivuotiskaudeksi kerrallaan, ja siitä käy ilmi, kuinka EU:n menojen tulisi jakautua eri tukikohteiden kesken, esimerkiksi kuinka paljon EU:n kilpailukyvyn lisäämisen tulisi käyttää rahaa. Euroopan unioni jakaa vuotuisen budjettinsa ja rahoituskehjensä mukaisesti avustuksia jäsenmaidensa tarpeisiin, useisiin eri tukikohteisiin. Rahoituskehys vuosille 2007- 2013 on esitelty tarkemmin kuvassa 4. (Ulkoasiainministeriö 2011: 12.)



Kuva 4. EU:n rahoituskehys 2007–2013 (Ulkoasiainministeriö 2011: 12.)

EU:n rahapolitiikan valvonnasta huolehtii Euroopan keskuspankki hallitsemalla muun muassa euroalueen valuuttavarantoa sekä määrittelemällä viitekoron. EU:n ulkoisen varainkäytön tarkastajana toimii puolestaan tilintarkastustuomioistuin, jonka tehtävänä on muun muassa huolehtia kaikkien EU:n toimielinten tilinpäätöksen tarkastuksesta. Tilinpäätöstuomioistuin tarkastaa lisäksi vuosittain tilien luotettavuuden sekä tilien perustana olevien toimien laillisuuden. (Ulkoasiainministeriö 2011: 14–15.)

Unioni tukee jäsenvaltioitaan ohjelmakaudella 2007–2013 rahallisesti laajemmin kuin koskaan aikaisemmin myöntäen avustuksia esimerkiksi maatalouteen, koulutukseen, liikenteen kehittämiseen sekä pienten ja keskisuurten yritysten yritystoiminnan tukemiseen. (Ulkoasiainministeriö 2009: 12.)

4.2 EU rahoitus pk-yrityksille

Euroopan unionin kaikista yrityksistä 99 % on pieniä ja keskisuuria yrityksiä eli pk-yrityksiä. Niiden runsaan määrän vuoksi ne ovat merkittäviä työllistäjiä ja innovoinnin lähteitä EU:ssa. Euroopan unioni tukeekin pk-yritysten toimintaa myöntämällä tukea yritystoiminnan eri vaiheisiin kuten kehittämiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen. Pk-yrityksiin kohdentuvien toimien johdonmukaisuuden ja tehokkuuden lisäämiseksi sekä kilpailun vääristymisen vähentämiseksi on tärkeää, että käsite voidaan määritellä yhtenäisesti. (Euroopan komissio 2006: 5–6.)

Pienet ja keskisuuret yritykset määritellään henkilöstömäärän, liikevaihdon ja taseen mukaan. Nämä raja-arvot on esitetty kuvassa 5. Tilastokeskus määrittelee pk-yritykset siten, että pienet ja keskisuuret yritykset ovat yrityksiä, joiden palveluksessa on vähemmän kuin 250 työntekijää ja vuotuinen liikevaihto on alle 50 milj. euroa. Taseen loppusumma ei saa ylittää 43 milj. euroa. Pk-yrityksen tulee lisäksi olla riippumaton, eli sen pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista ei saa olla enempää kuin 25 % sellaisten yritysten omistuksessa, joihin ei voida soveltaa pk-yrityksen määritelmää. (Tilastokeskus 2011a.)

Yritysluokka	Henkilöstömäärä: vuosityöyksikkö (VTY)	Vuosiliike- vaihto	Taseen loppu- summa
Keskisuuri yritys	< 250	≤ 50 miljoonaa € (40 miljoonaa € vuonna 1996)	≤ 43 miljoonaa € (27 miljoonaa € vuonna 1996)
Pieni yritys	< 50	≤ 10 miljoonaa € (7 miljoonaa € vuonna 1996)	≤ 10 miljoonaa € (5 miljoonaa € vuonna 1996)
Mikroyritys	< 10	≤ 2 miljoonaa € (aiemmin ei määritetty)	≤ 2 miljoonaa € (aiemmin ei määritetty)

Kuva 5. Pk-yritysten raja-arvot (Euroopan komissio 2006: 14.)

Euroopan unioni tukee pienten ja keskisuurten pk-yritysten toimintaa myöntämällä tukea ja rahoitusta yritystoiminnan eri vaiheisiin, kuten kehittämiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen, sekä liiketoimintaa koskeviin investointeihin, kuten uusiin kone- ja laitehankintoihin. Tuen ja rahoituksen hakukanavat sekä määrät vaihtelevat sen mukaan mitä kautta ja mihin tarkoitukseen rahoitusta haetaan. Tukimuotoja ovat muun muassa erilaiset lainat ja lainantakaukset, alue- ja rakennepolitiikka, rahoitusjärjestelyt sekä puiteohjelmat. (Ulkoasiainministeriö 2009: 12–13.)

Pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa on tutkittu laajalti EU:ssa. Tutkimukset ovat osoittaneet, että pk-yritykset tarvitsevat enemmän tukea, jotta yritystoiminta olisi kannattavaa ja kilpailukykyistä. Ongelmina ovat esille nousseet muun muassa rahoituksen saaminen innovaatioihin ja kasvuun, yrityksen perustamiseen kuluva pitkä aika, suuri hallinnollinen taakka sekä monimutkaiset arvolisäverosäännöt. Tästä syystä Euroopan unioni on päättänyt panostaa pk-yritysten tukemiseen talouskaudella 2007–2013. Tukien oikein kohdentamiseksi tehdään myös paljon töitä. (Euroopan komissio 2011: 5–6.)

Pk-yrityksille myönnettävien EU-rahoitusten ja muiden tukitoimien kuten maksualenusten oikein kohdentamiseksi on vuoden 2009 tammikuussa otettu käyttöön Euroopan komission niin sanottu Small Business Act -aloite, jonka avulla pyritään parantamaan pk-yritysten asemaa sekä arvioimaan EU:n lakien ja toimintapolitiikkojen vaikutuksia pienten ja keskisuurten pk-yritysten toimintaan. Small Business Act -aloitteen avulla pyritään myös takaamaan yrityksille yhtäläiset lähtökohdat ja vähentämään uuden yrityksen perustamiseen kuluva aikaa. (Euroopan komissio 2011: 5–6.)

4.3 Lainat ja lainantakaukset

Normaalisti yritykset rahoittavat toimintaansa tavallisilla pankkilainoilla, joita paikalliset pankit myöntävät. Lainan saanti saattaa kuitenkin olla pk-yritykselle vaikeaa, jos yritykseltä puuttuu riittävät vakuudet tai heillä ei ole riittävän pitkää toiminta- tai luottohistoriaa lainan saamiseksi. Poikkeuksena on Euroopan investointipankki (EIP), joka myöntää lainaa sellaisillekin yrityksille, joilta normaaleihin pankkilainoihin vaadittavat takaukset puuttuvat. (Euroopan komissio 2011: 9.)

Euroopan investointipankki (EIP) on Euroopan jäsenvaltioiden omistama rahoituslaitos, joka myöntää pitkäaikaislainoja pk-yritysten tarpeisiin. EIP myöntää Euroopan

pienille ja keskisuurille yrityksille niin sanottua pk-lainaa. Lainan on tarkoitus olla yksinkertainen, joustava ja läpinäkyvä rahoitusmuoto, josta mahdollisimman moni pk-yritys voi hyötyä. Lainoja myönnetään rahoituksen välittäjien eli liikepankkien kautta, jotka toimivat joko kansallisesti, alueellisesti tai paikallisesti. (Euroopan investointipankki 2008.)

Euroopan investointipankin tarjoamia lainoja myönnetään talouden kaikille osaluueille muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Tällaisia poikkeuksia ovat esimerkiksi asetuotanto sekä eläinkokeet. Investointipankin myöntämien lainojen avulla voidaan rahoittaa niin aineellisia kuin aineettomia investointeja, kuten kone- ja laitehankintoja tai tutkimus- ja kehitystoimintaa. Lainan avulla voidaan rahoittaa myös kasvupääoman lisäystä. (Euroopan investointipankki 2008.)

Euroopan investointipankki on varautunut kaudella 2008–2011 tukemaan pk-yrityksiä 30 miljardilla eurolla. Yritykset voivat hakea investointipankin myöntämää lainaa kaikenkokoisiin investointeihin, kuitenkin sillä ehdolla, että investoinnin kustannukset eivät saa nousta yli 25 miljoonan euron. Yksittäisen lainan enimmäissuuruus voi olla maksimissaan 12,5 miljoonaa euroa. Laina-aika on 2-12 vuotta. (Euroopan investointipankki 2008.)

Lainojen lisäksi investointipankki tarjoaa myös muitakin rahoitusalan tuotteita, joista pk-yritykset hyötyvät. EIP tekee muun muassa pääomasijoituksia pääomarahastoihin, sekä myöntää limiittiluottoa liikepankeille pk-yritysten investointien rahoittamiseen. Pk-yritysten kannalta tärkein rahoitustuote on kuitenkin takaukset rahoituslaitoksille. Takausten avulla rahoituslaitokset voivat jakaa lainaan liittyvän riskin välittäjäpankin kanssa ja helpottaa näin pk-yrityksen lainansaantia. (Euroopan investointipankki 2008.)

Pk-yritysten lainan saannin helpottamiseksi on meneillään myös kilpailukyvyn ja innovoinnin puiteohjelma (CIP), jota Euroopan investointirahasto (EIR) hallinnoi Euroopan komission puolesta. CIP on takausjärjestelmä, jolla tarjotaan rahoitusapua yrityksille. Rahoitusapu tarkoittaa tässä tapauksessa sitä, että Euroopan unioni tukee jäsenvaltioiden rahoituslaitoksia, kuten pankkeja ja leasing-yhtiöitä, tarjoamalla lainatakuita pk-yritysten lainoja vastaan. Lainatakuiden avulla rahoituslaitokset saavat pienennettyä lainoihin liittyviä riskejä ja voivat näin tarjota pk-yrityksille suurempia lainoja kuin ilman takausta. (Euroopan komissio 2011: 9.)

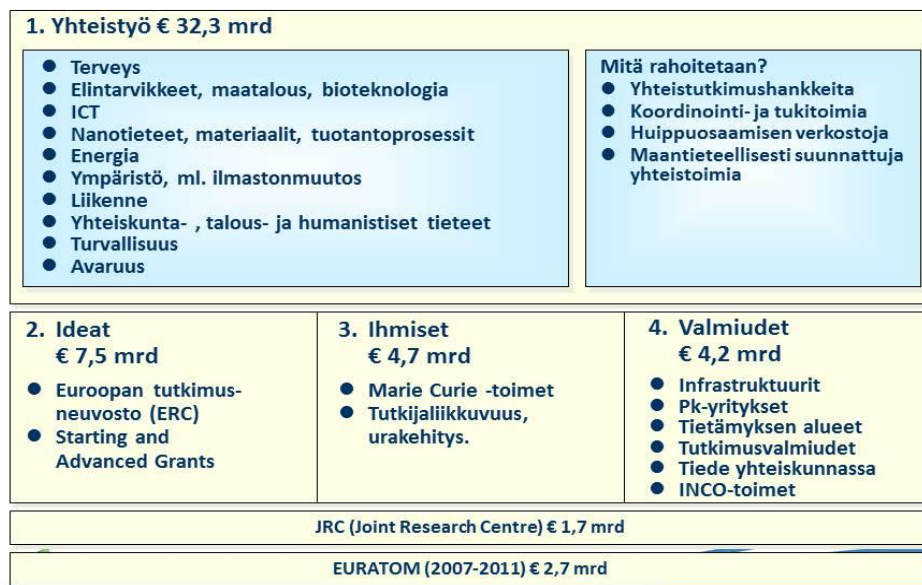
4.4 Puiteohjelma

Puiteohjelma on Euroopan unionin tärkein työkalu tutkimus- ja kehitystoiminnan ohjaamiseen rahoituksen avulla. Puiteohjelman tavoitteena on Euroopan kilpailukyvyn turvaaminen, lisääminen ja kehittäminen. Sen avulla pyritään lisäksi myös muun muassa työllisyyden, kestävä kehityksen sekä tasa-arvon parantamiseen. (EU:n tutkimus- ja innovaatio-ohjelmat 2011.)

Kaudella 2007–2013 meneillään olevan seitsemännen puiteohjelman (FP7) budjetti on yhteensä 54 miljardia euroa, joka käytetään muun muassa yritysten, yliopistojen sekä tutkimuslaitosten tutkimus- ja kehitysprojektien rahoittamiseen. Budjetin jakautuminen esitetään tarkemmin kuvassa 6. Rahoituksen saaminen perustuu kilpailuun ja edellyttää hakemuksen jättämistä komissioon määräajassa. Puiteohjelmaan liittyvät rahoituspäätökset tehdään Brysselissä. (EU:n tutkimus- ja innovaatio-ohjelmat 2011.)

Tutkimuksen seitsemäs puiteohjelma

2007-2013



Kuva 6. Tutkimuksen FP7 budjetin jakautuminen (Tuomikoski 2001: 3.)

Euroopan komissio on jakanut seitsemännen puiteohjelman neljään aihealueeseen, joita ovat yhteistyö, ihmiset, ideat ja valmiudet. Yhteistyö-osio keskittyy haastavien tutkimus- ja kehityshankkeiden toteuttamiseen, jotka liittyvät muun muassa terveyteen, ympäristöön ja ilmastonmuutokseen tai liikenteeseen ja ilmailuun. Ihmiset-osio rahoit-

taa tutkijoiden koulutusta ja tukee liikkuvuutta. Ideat-osio keskittyy rahoittamaan pienten tutkimusryhmien tekemää tutkimustyötä, joka voi liittyä mihin aiheeseen tahansa. (EU:n tutkimus- ja innovaatio-ohjelmat: 2009.)

Pk-yritysten kannalta tärkein seitsemännen puiteohjelman osio on valmiudet. Valmiudet-osion tarkoituksena on rahoittaa pk-yritysten sekä tutkimuskeskusten toimintaa ja tuoda tietää lähemmäs kansalaisia. Valmiudet-osio voidaan jakaa edelleen seitsemään eri osaan, joita ovat infrastruktuuri, pk-yrityksiä ja toimialoja hyödyttävä tutkimus, tietämys, tutkimuspotentiaali, tiede yhteiskunnassa, tutkimuspolitiikan johdonmukaisuus sekä kansainvälinen yhteistyö. (EU:n tutkimus- ja innovaatio-ohjelmat 2009.)

4.5 Euroopan alue- ja rakennepolitiikka

Euroopan alue- ja rakennepolitiikan tarkoituksena on vähentää EU:n eri alueiden ja jäsenvaltioiden välisiä kehityseroja tukemalla vähemmän kehittyneitä alueita. EU:n alue- ja rakennepolitiikan tarkoituksena on myös lisätä jäsenmaiden välistä taloudellista ja sosiaalista yhteenkuuluvuutta sekä kilpailukykyä. Rakenne- ja aluepolitiikkaa tuetaan Euroopan rakennerahastoista ja sitä toteutetaan rakennerahasto-ohjelmien kautta. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2011.)

Euroopan unionilla on kolme suurta rakennerahastoa, joita ovat Euroopan aluekehitysrahasto EAKR, Euroopan sosiaalirahasto ESR sekä koheesiorahasto. Aluekehitysrahasto EAKR on perustettu vuonna 1975, ja se on suurin rahastoista. EAKR:n tehtävänä on pyrkiä pienentämään kehityseroja EU:n jäsenmaiden alueiden välillä sekä tukea muun muassa alueellista yhteistyötä ja kilpailukykyä. Pk-yrityksiä rahasto tukee muun muassa myöntämällä rahoitusta yritystoiminnan kehittämiseen, ja rahoitukset myönnetään pääasiassa korko- sekä provinssitukena. Suomessa Euroopan aluekehitysrahaston toiminnasta vastaa sisäasiainministeriö. (Ulkoasiainministeriö 2009: 16.)

Euroopan sosiaalirahasto (ESR) on perustettu vuonna 1960. Rahaston avulla pyritään muuttamaan EU:n työllisyysstrategia suunnitelmasta käytännön toimenpiteiksi. Rahastosta rahoitetaan myös muun muassa toimia, joilla pyritään työllisyyden lisäämiseen. Lisäksi rahasto osallistuu erilaisten pilottihankkeiden rahoittamiseen. Työministeriö vastaa Euroopan sosiaalirahaston toiminnasta Suomessa. (Ulkoasiainministeriö 2009: 16.)

Koheesiorahaston päätehtävänä on rahoittaa erilaisia ympäristöhankkeita sekä liikenneverkkohankkeita. Koheesiorahasto tukee kuitenkin vain sellaisia jäsenmaita, joiden bruttokansantuote on alle 90 % jäsenmaiden keskiarvosta. (Ulkoasiainministeriö 2009: 15.)

4.5.1 Koheesiopolitiikka

Koheesiorahastosta rahoitetaan niin sanottua koheesiopolitiikkaa, jonka tarkoituksena on taata kaikkien jäsenvaltioiden asukkaille yhtäläiset lähtökohdat asuinpaikasta riippumatta. Poliitiikka perustuu rakennerahastoista annettavaan tukeen, ja sen avulla pyritään aiemmin mainitun sosiaalisen, taloudellisen ja alueellisen yhteenkuuluvuuden saavuttamiseen. Koheesiopolitiikka tarjoaa Euroopan unionin suurimman pienille ja keskisuurille yrityksille suunnatun tuen. (Ulkoasiainministeriö 2009: 15–16.)

Koheesiopolitiikka toteutetaan erilaisten toimenpideohjelmien avulla ja sen toteuttamiseen on varattu kaudella 2007–2013 yhteensä yli 300 miljardia euroa, eli noin 36 % EU:n kokonaisbudjetista. Kaudella 2007–2013 on meneillään kolme tavoiteohjelmaa, jotka ovat lähentymis- eli konvergenssitavoite, alueellinen kilpailukyky ja työllisyys-tavoite sekä Euroopan alueellisen yhteistyön tavoite. (Ulkoasiainministeriö 2009: 16.)

Lähentymistavoitteen pääideana on tukea kasvua ja työllisyyttä sekä vähentää eri alueiden välisiä kehityseroja. Lähentymistavoitteella tuetaan myös muun muassa kestävä kehitystä sekä ehkäistään sosiaalista syrjäytymistä. Tavoitetta rahoitetaan kaikista rakennerahastoista eli Euroopan aluekehitysrahastosta, Euroopan sosiaalirahastosta sekä koheesiorahastosta. Euroopan alueellisen yhteistyötavoitteen tarkoitus on edistää eurooppalaisten alueiden ja jäsenmaiden välistä yhteistyötä tukemalla esimerkiksi matkailuun, kulttuuriin ja ympäristöön liittyviä hankkeita. Tätä tavoitetta rahoitetaan pääasiassa koheesiorahastosta. (Ulkoasiainministeriö 2009: 16.)

Pieniä ja keskisuuria pk-yrityksiä eniten hyödyttävä koheesiopolitiikan tavoite on alueellinen kilpailukyky- ja työllisyystavoite, jonka piiriin myös koko Suomi kuuluu. Tavoitteen on nimensä mukaisesti tarkoitus lisätä alueiden työllisyyttä, kilpailukykyä ja houkuttelevuutta. Alueellinen kilpailukyky ja lähentymistavoite jaetaan kansallisiin ESR-ohjelmiin sekä alueellisiin EAKR-ohjelmiin. Alueellisten EAKR-ohjelmien avulla pyritään taloudellisten muutosten ennakointiin ja edistämiseen tukemalla esimerkiksi alueiden kilpailukykyä. ESR-ohjelmat auttavat ihmisiä ennakoimaan talou-

den muutoksia muun muassa luomalla uusia työpaikkoja henkilöstöresursseihin investoimalla. (Ulkoasiainministeriö 2009: 17.)

4.5.2 Alue ja rakennepolitiikka Suomessa

Rakennerahastosta rahoitetaan erilaisia hankkeita, joiden päämääränä on alueellisten erojen pienentäminen, alueiden kilpailukyvyn parantaminen ja työmarkkinatilanteen parantaminen. Suomessa rakennerahasto-ohjelmilla tähdätään uusien yritysten ja työpaikkojen synnyttämiseen, työttömyyden alentamiseen, yritysten tuottavuuden ja kilpailukyvyn parantamiseen, koulutustason parantamiseen sekä tutkimus- ja innovaatio toiminnan lisäämiseen. Näiden tavoitteiden saavuttaminen on Euroopan unionin, Suomen valtion ja kuntien yhteinen tavoite, jossa jokaisella on oma roolinsa. Valtion ja kuntien tehtävänä on vastata alueellisesta kehittämisestä sekä tukea alueen yrityksiä, kun taas EU osallistuu hankkeisiin tarjoamalla lisärahoitusta. (Euroopan unioni 2008a: 3–4.)

Suomi saa EU:lta rahoitusta kahdesta eri rakennerahastosta, joita ovat Euroopan aluekehitysrahasto sekä Euroopan sosiaalirahasto. Kaudella 2007–2013 Suomelle myönnetään rahoitusta EU:n rakennerahastoista noin 1,7 miljardia euroa, joista 93 % eli noin 1,6 miljardia euroa kohdennetaan Alueellinen kilpailukyky ja työllisyys -tavoitteen ohjelmien kautta, jota toteutetaan koko suomessa. Alueellinen kilpailukyky ja työllisyys -tavoite on jaettu Suomessa viidelle eri alueelle, joita ovat, Etelä-Suomi, Länsi-Suomi, Itä-Suomi, Pohjois-Suomi sekä Ahvenanmaa. (Euroopan unioni 2008a: 10.)

EU-ohjelmiin sitoutuu rakennerahastoista myönnettävän rahoituksen lisäksi yksityistä rahoitusta noin 2,3 miljardia euroa sekä julkista rahoitusta yli 2 miljardia euroa. Julkinen rahoitus tulee valtiolta (75 %) sekä kunnalta (25 %). Rakennerahastoiden rahoitusta voivat hakea muun muassa yritykset, oppilaitokset, tutkimuslaitokset sekä kunnat. Tietoa rahoituksesta jakavat muun muassa oman alueen työvoima- ja elinkeinokeskus eli TE-keskus, maakuntaliitto, lääninhallitus, ympäristökeskus sekä tiepiiri. (Euroopan unioni 2008a: 4, 10.)

4.5.3 Etelä-Suomen EAKR- ohjelma

Suomessa toimii kaudella 2007–2013 viisi eri rakennerahasto-ohjelmaa, joiden avulla on tarkoitus parantaa yritys-, innovaatio-, työ-, osaamis- ja asuin ympäristöjä. Yksi näistä on Etelä-Suomen EAKR-ohjelma, jonka piiriin myös Kymenlaakso kuuluu. Etelä-Suomen ohjelman julkinen rahoitus on 345 miljoonaa euroa, josta EU:n osuus on 138 miljoonaa euroa. (Euroopan unioni 2008a:12.) Etelä-Suomen EAKR-ohjelman tavoitteena on kehittää Etelä-Suomea yhtenäisenä alueena. Ohjelman painoalueena ovat yritystoiminnan ja innovoinnin edistäminen sekä alueiden saavutettavuuden ja toimintaympäristön parantaminen. (Euroopan unioni 2008b: 46.)

Kokonaisuutena Etelä-Suomi on erittäin kehittynyt, mutta alueelliset erot ovat suuria. Kymenlaakso on alueista haasteellisimpia. Kymenlaakson toimialarakenteessa teollisuudella, liikenteellä ja liikennettä tukevalla toiminnalla on vankka asema, sillä teollisuus tarjoaa noin 23 % alueen työpaikoista ja liikenne noin 12 %. Nämä arvot ovat selvästi muuta maata korkeammat. Avaintoimintoja Kymenlaaksossa ovat metsäteollisuus, logistiikka sekä metalli- ja konepajateollisuus. Myös rakennusaineteollisuus työllistää Kymenlaakson alueella runsaasti ihmisiä. (Euroopan unioni 2008b: 24–25.)

Venäjä ja Itämeren alue tarjoavat tulevaisuuden mahdollisuuden Kymenlaaksossa. Myös paikalliset yritykset hyötyvät alueen sijainnista Venäjän rajan läheisyydessä. Tie-, rautatie- ja vesiyhteydet Venäjälle ovat Kymenlaakson lisäksi tärkeitä myös koko Suomen elinkeinoelämälle, sillä Venäjä on nousut viime aikoina Suomen suurimmaksi kauppakumppaniksi, samalla kun venäläisten ostovoima on merkittävästi kasvanut. Tämän mahdollistavat toimivat logistiset yhteydet sekä lyhyet kuljetusmatkat rajalle. Sujuvaa kanssakäymistä Suomen ja Venäjän välillä rajoittavat kuitenkin muun muassa raja-asemien jatkuvat ruuhkat. (Euroopan unioni 2008b: 24–25)

Venäjä on Suomelle tärkeää liiketoiminta-aluetta sekä tärkeä kauppakumppani. Tästä syystä Etelä-Suomen EAKR-ohjelman varoin tuetaan Suomen ja Venäjän rajan ylittävää yhteistyötä. Kaakkois-Suomen ja Venäjän välistä yhteistyötä parantavaan ENPI-ohjelmaan kuuluvat Etelä-Karjala, Etelä-Savo ja Kymenlaakso. Venäjän puolelta mukana ovat Pietari ja Leningrad. Ohjelman tavoitteena on vahvistaa alueiden välistä yhteistyötä ja parantaa alueiden välisiä yhteistyöedellytyksiä. Ohjelman periaatteisiin kuuluu, että alueita pyritään kehittämään mahdollisimman tasapuolisesti sekä yhtenäisenä logistisena ja taloudellisena liiketoimintakeskuksena. (Karjalan liitto 2011.)

5 TUTKIMUS

Tutkimus on hankkeistettu opinnäytetyö, jonka toimeksiantajana toimii Haminan kaupunki. Tutkimuksen lähtökohtana on toimeksiantajan tarve selvitykselle, joka toimii pohjana kaupungin elinkeinojen kehittämiseksi. Oma kiinnostukseni vaikutti myös aihevalintaan. Vastaavaa tutkimusta kyseisestä aiheesta ei ole Haminan kaupungille tehty aiemmin. Tutkimuksen viitekehystenä ja lähtökohtana ovat arvoketjuun, kilpailuetuun ja EU rahoitukseen perustuvat teoriat, joita on tutkittu aiheita käsittelevistä kirjoista, artikkeleista, Internet-lähteistä sekä muista aihejulkaisuista.

Tämä opinnäytetyö on itsenäinen jatkotutkimus huhti–toukokuussa 2011 Haminan kaupungille tekemälleni tutkimukselle, joka käsitteli Haminan kaupungin elinkeinojen kehittämistä. Haminan kaupungin elinkeinojen kehittämistutkimuksessa haastateltiin kymmentä Haminan sataman alueella toimivaa yritystä ja pyrittiin selvittämään heidän tulevaisuuden suunnitelmiaan ja kehitysnäkymiään. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään, millaiseksi yritykset kokevat Haminan kaupungin roolin toimintansa kannalta.

Aiemman tutkimuksen tuloksista näkyi selvästi, että yritykset olivat tyytyväisiä maantieteelliseen liiketoimintaympäristöönsä, kuten Venäjän rajan läheisyyteen. Haminan kaupungilta yritykset toivoivat enemmän niin henkistä kuin fyysistäkin tukea toiminnalleen. Yritykset peräänkuuluttivat etenkin taloudellista tukea esimerkiksi yrityksen markkinointiin. Tutkimuksen tulos avasi mahdollisuuden jatkotutkimukselle, jonka tavoitteena on selvittää, kuinka yrityksiä voitaisiin enemmän tukea ja kuinka EU-ohjelmia voitaisiin hyödyntää pienten ja keskisuurten logistiikkayritysten liiketoiminnan kehittämisessä.

Tutkimuksen keskeisistä tutkimusongelmista voidaan muodostaa kolme kysymystä.

- 1) Voidaanko EU-ohjelmilla vastata Haminan sataman tukitoimintoja tarjoavien yritysten kehitysnäkymiin ja kehitystarpeisiin?
- 2) Tuntevatko yritykset alaansa liittyvät EU-rahoitusmahdollisuudet?
- 3) Kuinka kunta voisi tukea yritysten menestymistä?

Tutkimuksen tavoitteena on siis saada selville, millaiseksi yritykset näkevät tulevaisuutensa ja millaisia kehitysnäkymiä heillä on seuraavan viiden vuoden aikana. Tarkoituksena on myös selvittää, miten hyvin yritykset tuntevat omaan toimintaansa liittyvät

EU-ohjelmat ja millaisiksi he näkevät ohjelmien hyödyntämismahdollisuuden oman toimintansa kehittämisessä.

5.1 Hamina tutkimuskohteena

Hamina tarjoaa alueen yrityksille hyvät kehittymismahdollisuudet muun muassa hyvien rautatieyhteyksien, keskeisen maantieteellisen sijaintinsa sekä oman sataman ansiosta (Haminan kaupunki 2011). Yksi Haminan liiketoiminta-alueen suurimmista vahvuuksista on Haminassa sijaitseva oma satama. Port of HaminaKotka aloitti toimintansa keväällä 2011, ja satama on nykymuodossaan Suomen suurin yleis-, vienti-, kontti-, metsäteollisuus ja autosatama, josta on hyvät liikenneyhteydet niin Aasiaan, Eurooppaan kuin Venäjällekin. (Port of HaminaKotka 2011.)

Port of HaminaKotka on Kymenlaakson suursatama, jonka pinta-ala maa-alueena mitattuna on 1 100 hehtaaria ja merialueena 1 400 hehtaaria. Se on Itämerenalueella ainutlaatuinen kokonaisuus logistiikka-, ahtaus- ja teollisuustoimintaa sekä näiden palveluiden ympärille muodostuneita tukitoimintoja. Satama on jakautunut useampaan pienempään osaan, jotka sijaitsevat eri puolilla Kotkaa ja Haminaa, muun muassa Hallassa, Hietasessa ja Mussalossa. Sataman päätoimintapaikat ovat Hamina ja Mussalo. (Port of HaminaKotka 2011.)

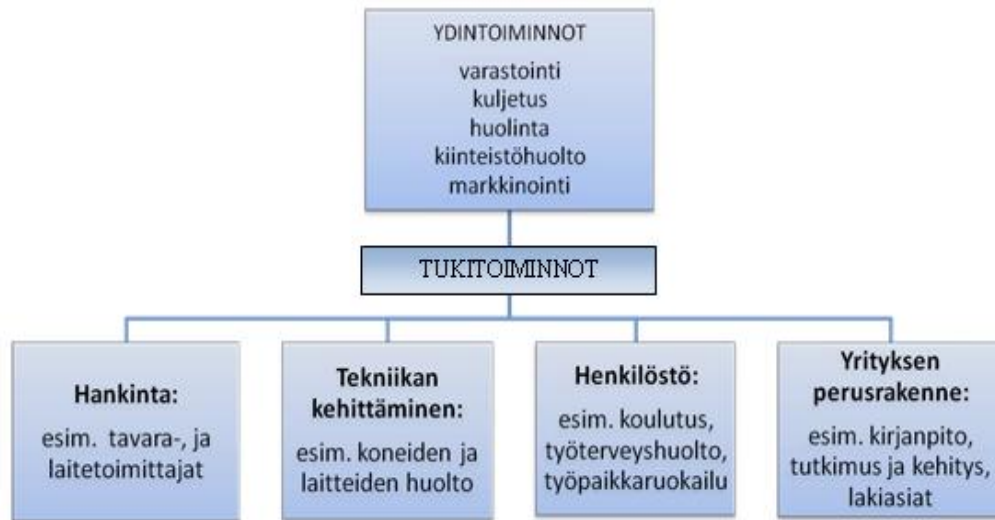
5.2 Kohdejoukko ja tutkimuksen rajaus

Haminan sataman logistiikkayrityksiin kohdistuvan tutkimuksen kohdejoukon valinnan lähtökohtana oli sataman toimijoiden jaottelu ydin- ja tukitoimintoihin Porterin arvoketjun pohjalta. Jakelukanavan arvoketjussa satamaklusterin alueella sijaitsevat yritykset on jaoteltu ydin- ja tukitoimintoihin sen mukaan, mitä palvelua ne tarjoavat.

Ydintoiminnoiksi on luokiteltu yksinkertaisesti kuljetus-, huolinta ja varastointipalvelut, kiinteistöhuolto (operaatiot) sekä markkinointi. Ydintoiminnoille tukitoimintoja tuottavat muun muassa tavarantoimittajat, konepajat, siivousfirmat, vakuutusyhtiöt, työterveys, ruokalaitokset sekä tilitoimistot. Luokittelu ei ole kaiken kattava, vaan suuntaa antava. Jaottelu näkyy myös kuvassa 7.

Ydin- ja tukitoimintoihin perustuvan rajauksen lisäksi tutkimuskohdetta on rajattu yrityksen koon perusteella. Haastateltavat yritykset on valittu pienten ja keskisuurten pk-

yritysten joukosta. Tarkoituksena oli myös rajata tutkimuksen ulkopuolelle kaikkein pienimmät mikroyritykset.



Kuva 7. Haminan sataman arvoketju Michael Porterin arvoketjun pohjalta

Näiden kohdejoukon rajausten perusteella tutkimuksen kohdejoukkoon valikoitui seitsemän eri liiketoiminta-aloilla toimivaa pk-yritystä ja yksi pk-yrityksiin keskittyvä tutkimuskeskus. Haastateltavien yritysten toimialoina ovat muun muassa ravintolapalvelut, sähkö- ja automaatioalan palvelut, kone- ja laitehuolto sekä ongelmajätteenkeräys. Haastateltuja yrityksiä ei missään vaiheessa tutkimusta yksilöidä, vaan yritysten vastauksista luodaan yhteenveto.

5.3 Tutkimusmenetelmät

Haminan sataman kuljetus-, huolinta ja varastointipalveluille tukitoimintoja tuottaviin pieniin ja keskisuuriin yrityksiin kohdistuva tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena.

Tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus siksi, että tietoa halutaan hankkia kokonaisvaltaisesti todellisista tilanteista eli tässä tapauksessa yrityksistä. Tiedon lähteenä kvalitatiivisessa tutkimustavassa yleensä toimii ihminen ja tietoa pyritään hankkimaan mittausten sijaan havaintojen ja keskustelujen avulla. Myös tutkimuskohdejoukko valitaan laadullisessa tutkimuksessa tarkoituksenmukaisesti eikä sattumanvaraisesti, kuten myös tässä tutkimuksessa tehtiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009: 161.)

Tutkimustyyppiksi tähän tutkimukseen valittiin haastattelu. Haastattelun etuna muihin tutkimustyyppeihin nähden on muun muassa se, että haastateltavalle voidaan esittää selventäviä kysymyksiä haastattelun aikana. Etuna on myös se, että haastateltava voidaan tavoittaa myöhemmin mahdollisia lisäkysymyksiä tai jatkotutkimusta varten. (Hirsjärvi, Remes & Sajanvaara 2009: 161.)

Tutkimus toteutettiin puhelinhaastatteluna, sillä aikaisempien kokemusten pohjalta voitiin olettaa, että yritysjohtajien aika on rajoitettua ja heitä on vaikea tavoittaa työkiireiden takia. Tästä syystä valittiin vähemmän aikaa vievä puhelinhaastattelu, joka ei ole paikkaan sidottu. Kokemusten pohjalta tiedettiin myös, että puhelinhaastattelulla voidaan saavuttaa parempi vastausprosentti kuin esimerkiksi sähköpostikyselyllä.

Haastattelussa esitettävät kysymykset oli ennalta suunniteltu ja kirjattu ylös kyselylomakkeelle. Haastattelun perusteella saaduista tiedoista luotiin yhteenveto, joka on jaettu teemojen perusteella kuuteen eri osioon. Näitä osioita ovat taustatiedot, kilpailuetu, investoinnit, EU-rahoitus, kunnan rooli sekä tulevaisuus.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tutkimuksen tulokset käsitellään kuudessa eri alaluvussa kysymysten luonteen perusteella. Tulokset on ryhmitelty siten, että luku 6.1 käsittelee haastateltujen yritysten taustatietoja, luku 6.2 kilpailuetua, luku 6.3 tehtyjä ja suunnitelmassa olevia investointeja, luku 6.4 EU-rahoitusta, luku 6.5 kunnan roolia ja luku 6.6 yritysten kokemuksia liiketoiminnan tulevaisuudesta.

Tutkimuksen tuloksissa yritysten vastaukset on käsitelty ja vastausten perusteella on luotu yhteenveto. Vastaukset on käsitelty siten, ettei yksittäisiä vastauksia voida yhdistää mihinkään tiettyyn organisaatioon, sillä tutkimuksessa haastatellut yritykset haluavat pysyä nimettöminä. Vastaukset on pyritty käsittelemään mahdollisimman totuudenmukaisesti.

6.1 Taustatiedot

Ensimmäisessä osiossa kysyttiin yrityksen taustatietoja. Selvitettävät taustatiedot olivat yrityksen toimiala, työntekijöiden määrä sekä liikevaihto. Kyseiset tiedot kysyttiin,

jotta voitiin varmistaa, että haastateltavat yritykset täyttävät aiemmin määritellyt kohdejoukon määritelmät ja näin ollen soveltuvat tutkimukseen.

Tulosten perusteella viidellä seitsemästä yrityksestä oli enemmän kuin kymmenen työntekijää. Yksi haastatelluista yrityksistä oli selvästi muita suurempi, työllistäen yli 100 henkilöä. Kahdella yrityksellä sekä tutkimuskeskuksella työntekijämäärä jäi alle kymmenen. Haastateltujen yritysten liikevaihdot jäivät pääasiassa alle 2 miljoonan yhtä poikkeusta lukuun ottamatta. Tutkimuksessa mukana olleet yritykset toimivat ravintola-alalla, tutkimuksessa ja kehityksessä, sähkö- ja automaatio-alalla, metallialalla, ongelmajätteen keräyksessä, tuotannossa sekä kunnossapidossa. Tutkimukseen osallistuneista kolme yritystä sekä tutkimuskeskus olivat mukana myös keväällä 2011 suoritettussa tutkimuksessa. Haastatelluista yrityksistä kolme ei ollut mukana aiemmin keväällä tehdyssä tutkimuksessa.

6.2 Kilpailuetu

Haastattelun toinen osio eli ensimmäinen varsinainen tutkimusosio keskittyi kilpailuetuun. Tässä osiossa haluttiin selvittää, millaiseksi yritykset kokevat liiketoimintansa tämän hetkisen tilanteen, mitkä asiat he kokevat vahvimiksi kilpailueduikseen ja mitkä tekijät vaikeuttavat yrityksen menestymistä kilpailussa muiden saman alan yritysten kanssa. Tarkoituksena oli siis selvittää yritysten kilpailuedun sisäisiä ja ulkoisia lähteitä sekä kilpailuetua rajoittavia tekijöitä.

Tutkimustulokset osoittivat, että Haminan sataman kuljetus-, varastointi ja huolintayrityksille sekä muille ydintoimintoja tarjoaville yrityksille tukitoimintoja tuottavat yritykset kokivat sen hetkisen liiketoimintansa tilanteen pääasiassa hyväksi tai erittäin hyväksi. Ainostaan yksi yritys oli sitä mieltä, että ennustettu uusi taloustaantuma alkaa jo näkyä kysynnässä. Toinen yritys pelkäsi taloustaantumien vaikutuksia, mutta ne eivät vielä varsinaisesti näkyneet liiketoiminnassa. Pk-yrityksille tutkimuksia tekevä organisaatio on kuitenkin sitä mieltä, että uusi taantuma alkaa jo näkyä pk-yritysten liiketoiminnassa ja liiketoiminnan tilanne on huonontumassa.

Kysyttäessä yrityksen vahvimpia kilpailuetuja ja kilpailuedun lähteitä vastaukset poikkesivat suuresti toisistaan. Useammin kuin yhden kerran mainittiin kuitenkin muun muassa joustavuus, palveluallttius, osaava henkilökunta sekä erikoistuminen jo-

honkin tiettyyn toimintoon. Muita esille tulleita kilpailuetuja olivat muun muassa vahvat asiakassuhteet ja kilpailijoiden vähäisyys.

Tutkimustuloksista selvisi, että yritysten kilpailua vaikeuttavia sisäisiä tekijöitä ovat muun muassa rahoituksen sekä suurten ketjujen tuoman tuen puute. Haastatelluista yrityksistä ainoastaan puolet pystyi mainitsemaan edes yhden sisäisen tekijän, joka vaikeuttaa kilpailua. Yrityksistä, jotka eivät maininneet sisäisiä tekijöitä, kaksi oli sitä mieltä, että heidän yrityksellään ei niitä edes ole.

Tutkimuksen perusteella yrityksen ulkoisia tekijöitä, jotka vaikeuttavat kilpailua ovat muun muassa kysynnän ennakoimisen vaikeus, Länsisataman kaukainen sijainti Hamminasta, muut kilpailijat sekä se, että satama-alue on suljettu ulkopuolisilta eli asiakaskunta on rajoitettua.

6.3 Investoinnit

Tutkimuksen neljännessä osiossa kysyttiin yrityksiltä heidän investoinneistaan. Tarkoituksena oli selvittää, ovatko yritykset investoineet yrityksensä kehittämiseen viimeisen kolmen vuoden aikana, millaisia investointeja he ovat tehneet ja millaisia on suunnitteilla seuraavan viiden vuoden aikana.

Tutkimustulokset osoittivat, että kaikki haastatellut yritykset (100 %) ovat investoineet liiketoimintansa kehittämiseen viimeisen kolmen vuoden aikana ja että suurimmalla osalla on tarkoitus investoida lisää myös seuraan viiden vuoden aikana. Jo tehdyt investoinnit olivat pääasiassa kiinteän pääoman investointeja kuten kone- ja laitehankintoja sekä uusien toimitilojen rakentamista tai sivutoimipisteiden avaamista. Myös henkilökunnan koulutukseen oli panostettu. Seuraavaksi viideksi vuodeksi suunnitellut investoinnit ovat niin ikään kone- ja laitehankintoja sekä uusia toimitiloja. Liiketoiminnan kasvaessa investoinnit lisähenkilökuntaan ovat mahdollisia.

6.4 EU-rahoitus

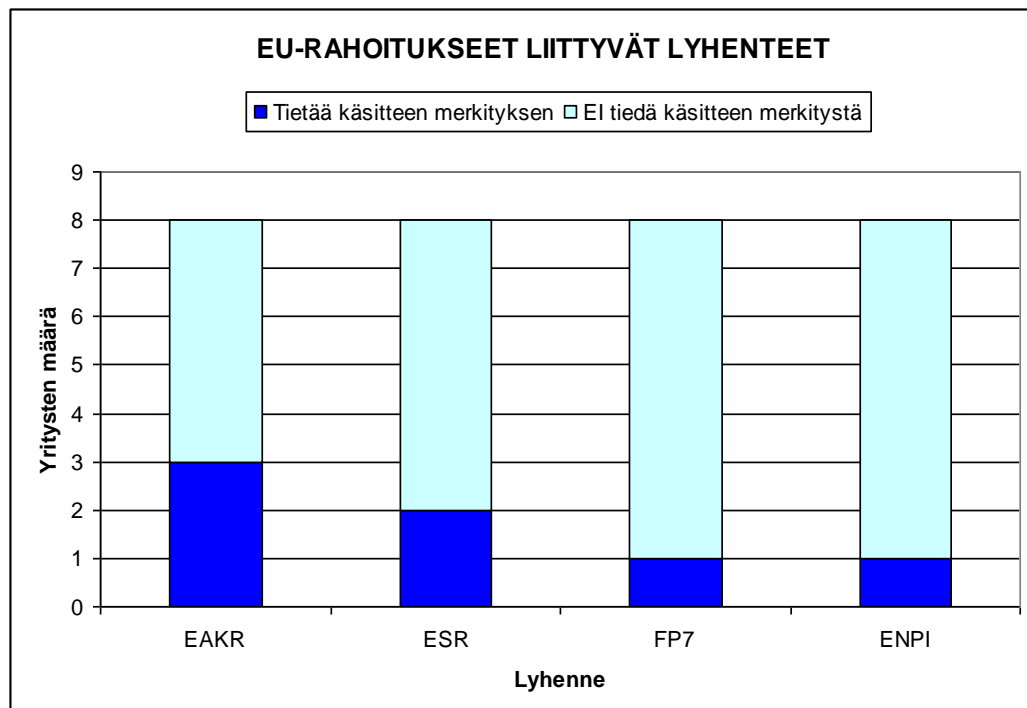
Tutkimuksen kolmannessa osiossa haluttiin selvittää sitä, kuinka hyvin yritykset tuntevat alansa EU-rahoitusmahdollisuudet ja ovatko yritykset hyödyntäneet niitä. Pelkästään tämä tieto ei kuitenkaan riittänyt, vaan haluttiin myös selvittää se, että jos yri-

tykset ovat hakeneet EU-rahoitusta, onko sitä myönnetty heille. Toisaalta haluttiin myös tietää, miksi EU-rahoitusta ei ole haettu, jos siihen olisi ollut mahdollisuus.

Tämän osion ensimmäisessä kysymyksessä kysyttiin, tietävätkö yritykset mitä EU-rahoitus on, mihin tarkoituksiin sitä myönnetään ja mitä kautta EU-rahoitusta voi hakea. Vastaus tähän kysymykseen oli yksiselitteinen: yritykset tietävät mitä EU-rahoitus on, mutta eivät tiedä, mitä kautta sitä voi hakea. Ainoastaan pk-yrityksiin keskittynyt tutkimus- ja kehityslaitos osasi vastata kysymykseen kattavasti, eli tiesi mitä EU-rahoitus on, mihin sitä myönnetään ja mistä sitä voi hakea. Tutkimuskeskus oli myös ainoa, joka sai EU-rahoitusta toimintaansa. Tutkimuskeskuksen toimintaa rahoittavat muun muassa Euroopan aluekehitysrahasto sekä maakuntaliitto.

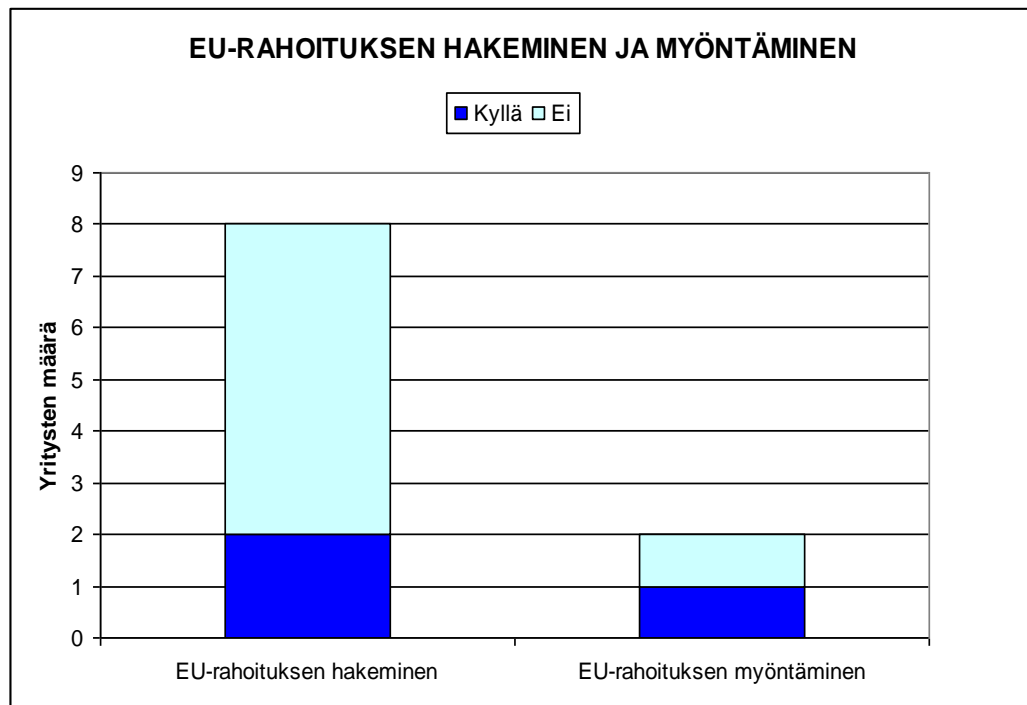
Tämän osion toisella kysymyksellä tutkittiin sitä, kuinka hyvin EU-rahoitukseen liittyvät lyhenteet tunnetaan. Haastateltaville esitettiin lyhenteet EAKR, ESR, FP7 sekä ENPI. Tulos on, että ainoastaan tutkimuskeskuksen edustaja tunsi kaikki alaan liittyvät termit. Kaksi yritysjohtajaa tiesi 1–2 lyhennettä ja niiden merkityksen. Loput eivät tunteneet termistöä lainkaan. Tulokset on esitetty graafisessa muodossa taulukossa 1.

Taulukko 1. EU-rahoitukseen liittyvien käsitteiden tunnistaminen



Yrityksiltä kysyttiin sitä, ovatko he hakeneet EU-rahoitusta, ja jos ovat hakeneet onko sitä myönnetty heille. Vastaukset osoittavat, että tutkimuskeskuksen lisäksi ainoastaan yksi yritys oli hakenut EU-rahoitusta, mutta muille kuin tutkimuskeskukselle EU-rahoitusta ei ole kuitenkaan myönnetty. Loput kuusi yritystä eivät ole edes hakeneet Euroopan unionilta rahoitusta toiminnalleen. Taulukko 2 osoittaa tulokset myös graafisesti.

Taulukko 2. EU-rahoituksen hakeminen ja myöntäminen



Kysyttäessä syitä siihen, miksi EU-rahoitusta ei ole haettu, vaikka mahdollisuudesta ollaan tietoisia, vastaus on selvä. Merkittävin syy siihen, miksi EU:lta ei ollut haettu rahoitusta liiketoiminnan kehittämiseen, oli tiedon puute. Yritykset eivät loppujenlopuksi tienneet millaisia tukia on olemassa, mistä lisätietoa voisi saada ja mistä tukea oikeastaan haetaan. Muita merkittäviä syitä tukien hakematta jättämiseen olivat muun muassa ennakkoluulot hakuprosessin monimutkaisuudesta ja uskon puute. Ei uskottu, että panostus kannattaisi ja rahoitusta voisi todellisuudessa edes saada. Myös resurssien ja ajan puute syventyä hakuprosessiin oli saanut yrittäjiä vetäytymään hakuprosessista.

6.5 Kunnan rooli

Tutkimuksessa yrityksiltä kysyttiin, miten kunta voisi tukea heidän yritystään EU-rahoitusmahdollisuuksien hyödyntämisessä. Tulosten perusteella kaikki haastatellut yritykset toivoivat, että kunnalta saisi tietoa EU-ohjelmista ja rahoituksesta. Tiedon tulisi olla mahdollisimman hyvin kohdennettua ja selvää. Tutkimustuloksena syntyi myös kehitysidea Internet-sivustosta, jonne yritys voisi käydä jättämässä yhteystietonsa sekä perustiedot yrityksen liiketoiminnasta. Näiden tietojen perusteella kunta voisi lähettää sähköisesti esimerkiksi sähköpostilla informaatiota alaa koskevista ja meillä olevista EU-ohjelmista.

Tutkimustulosten perusteella osa yrityksistä kaipasi taloudellista apua, kuten apua markkinoinnissa. Taloudellisen avun lisäksi kaivattiin tiedottamista kunnan alueella tapahtuvista muutoksista, jotka voivat vaikuttaa yritysten liiketoimintaan. Tästä mainittiin esimerkkinä tiedottaminen alkavista ja loppuvista hankkeista, jotta yritys voisi ennakoida kysynnän muutokset paremmin. Lisäksi yritykset toivoivat kunnan keskittävän hankinnat mahdollisuuksien mukaan oman kunnan alueelle ja sitä kautta tukevan pk-yritysten liiketoimintaa.

6.6 Yritysten liiketoiminnan tulevaisuus

Yrityksiltä kysyttiin, millaisena he näkevät tulevaisuudessa liiketoimintansa kehittymisen. Samalla selvitettiin, ovatko yritykset suunnitelleet liiketoiminnan laajentamista kansainvälisille markkinoille.

Ainoastaan yksi yritysjohtaja koki, että yrityksen tulevaisuus ei ole kovin vankalla pohjalla. Loput yritykset näkivät tulevaisuutensa hyvänä tai erittäin hyvänä. He uskoivat jatkuvaan kasvuun ja kehitykseen, vaikka suurten tehtaiden lakkauttaminen lähi-alueilta onkin uhka liiketoiminnan tulevaisuudelle.

Yrityksiltä kysyttiin aikovatko, he laajentaa toimintaansa kansainvälisille markkinoille, ja jos aikovat, mikä on potentiaalisin maa yrityksen kannalta. Tutkimustuloksena saatiin selville, että puolet haastatelluista yrityksistä on suunnitellut liiketoiminnan laajentamista kansainvälisille markkinoille, mutta tarkkaa ajankohtaa ei vielä tiedetty. Yrityksistä, jotka ilmoittavat mahdollisuudesta laajentaa toiminta kansainvälisille markkinoille, $\frac{3}{4}$ sanoo potentiaalisimman laajenemissuunnan olevan itä eli Venäjä.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Michael Porter määrittelee yrityksen toiminnot ydin- ja tukitoimintoihin. Arvoketjun ensisijaisten toimintojen eli ydintoimintojen tarkoituksena on tuottaa yritykselle arvoa, joka on suurempi kuin tuotteen tuotantokustannus. Tukitoimintojen tarkoituksena on puolestaan helpottaa arvoketjun ensisijaisten toimintojen suorittamista.

Tässä opinnäytetyössä oli nimenomaan tarkoitus keskittyä Haminan sataman ydintoiminnoille tukitoimintoja tuottavien yritysten haastatteluun. Tutkimuksessa mukana olevat yritykset toimivat ravintola-alalla, tutkimuksessa ja kehityksessä, sähkö- ja automaatio-alalla, metallialalla, ongelmajätteen keräyksessä, tuotannossa sekä kunnossapidossa. Nämä toimialat vastaavat aiemmin tehtyä arvoketjuanalyysiä ja ovat tukitoimintoja varastointi-, kuljetus- ja huolintapalveluille.

Pienten ja keskisuurten yritysten raja-arvot on määritelty luvussa 4.2. Näiden raja-arvojen mukaan pk-yrityksen työntekijämäärä on alle 250 ja vuotuinen liikevaihto alle 50 miljoonaa euroa. Taustatietojen perusteella haastateltujen yritysten työntekijämäärät sekä liikevaihdot ovat raja-arvojen sallimissa rajoissa. Haastatelluista yrityksistä kaksi voidaan kuitenkin luokitella mikroyrityksiksi, sillä niiden työntekijämäärät jäävät alle kymmenen.

7.1 Yritysten kilpailuedut

Kun varsinaisen tutkimuksen lähtökohtana olevaa tutkimusta tehtiin keväällä 2011, yritykset kokivat taloustilanteensa erittäin hyväksi pitkästä aikaa sitten vuonna 2009 alkaneen taloustaantumana. Lokakuussa tehdyn tutkimuksen tulokset olivat ristiriitaisempia, sillä maailman talous oli jälleen osoittanut taantumana merkkejä.

Tutkimustulokset osoittivat, että suurin osa tukitoimintoja tuottavista yrityksistä koki sen hetkisen liiketoimintansa tilanteen pääasiassa hyväksi tai erittäin hyväksi. Yksi yritys oli kuitenkin sitä mieltä, että ennustettu uusi taloustaantuma alkaa jo näkyä kysynnässä. Toinen yritys pelkäsi taloustaantumana vaikutuksia, mutta ne eivät vielä varsinaisesti näkyneet liiketoiminnassa. Myös pk-yrityksille tutkimuksia tekevä organisaatio oli sitä mieltä, että uusi taantuma alkaa jo näkyä pk-yritysten liiketoiminnassa ja liiketoiminnan tilanne on menossa huonompaan suuntaan.

Tutkimushaastatteluja tehtäessä haastateltavilta ei erikseen kysytty mahdollisen taantumien vaikutuksia, mutta haastateltavat itse ottivat sen puheeksi. Tästä voidaan päätellä, että yritykset seuraavat jatkuvasti maailmantalouden muutoksia ja pyrkivät reagoimaan niihin mahdollisimman varhaisessa vaiheessa, kuten kilpailuedun saavuttaminen edellyttää.

Yrityksiltä kysyttiin heidän vahvimpia kilpailuetuja ja kilpailuedun lähteitä. Saadut vastaukset poikkesivat suuresti toisistaan. Yritysten vahvimpia kilpailuetuja olivat muun muassa joustavuus, palveluaittius, osaava henkilökunta sekä erikoistuminen johonkin tiettyyn toimintoon. Yhteistä näille kilpailueduille on kuitenkin se, että ne ovat kaikki keinoja erikoistumisedun saavuttamiseen. Vastauksista voidaan siis todeta, että suurin osa pienistä yrityksistä pyrkii kilpailemaan erikoistumisen avulla. Pienillä yrityksillä ei ole mahdollisuutta kilpailla hinnalla, vaan heidän on erikoistuttava esimerkiksi tarjoamalla sellaista palvelua, jota muut yritykset eivät tarjoa.

Yritysten kilpailua vaikeuttavina sisäisinä tekijöinä mainittiin muun muassa rahoituksen sekä suurten ketjujen tuoman tuen puute. Haastatelluista yrityksistä ainoastaan puolet mainitsi edes yhden sisäisen tekijän, joka vaikeuttaa kilpailua. Yrityksistä, jotka eivät maininneet vaikeuttavia sisäisiä tekijöitä, kaksi oli sitä mieltä, että heidän yrityksellään ei niitä edes ole. Tutkimustuloksista voidaan vetää johtopäätös, että yritysten on hankala tunnistaa sisäisiä tekijöitä, jotka vaikeuttavat kilpailussa menestymistä.

Kilpailua vaikeuttavia ulkoisia tekijöitä yritysten oli helpompi tunnistaa. Tällaisia tekijöitä ovat muun muassa kysynnän ennakoimisen vaikeus, Länsisataman kaukainen sijainti Haminasta, muut kilpailijat sekä se, että satama-alue on suljettu ulkopuolisilta, jolloin asiakaskunta on rajoitettua.

Tutkimustulosten perusteella voisi päätellä, että yrityksillä menee erittäin hyvin eikä kilpailua vaikeuttavia tekijöitä juurikaan ole. Tämä ei kuitenkaan todennäköisesti ole totuus, vaan on huolestuttavaa, ettei kilpailua vaikeuttavia tekijöitä tunnisteta.

7.2 EU-rahoituksen hyödyntäminen investoinneissa

Tutkimusongelman kannalta tutkimuksen tärkein osio on EU-rahoitusta koskeva osio. Tarkoituksena oli löytää vastaus tutkimusongelmaan "tuntevatko yritykset omaan alaansa liittyvät EU-ohjelmat?". Oletuksena oli, että yritykset eivät tunne Euroopan

unionin tarjoamia rahoitusmahdollisuuksia kovinkaan hyvin. Oletus osoittautui oikeaksi. Tulosten perusteella yritykset tietävät, mitä EU-rahoitus on, mutta eivät tiedä mitä kautta sitä voi hakea. Myöskään EU-rahoitukseen liittyvät termit EAKR, ESR, FP7 ja ENPI eivät ole yrittäjille tuttuja.

Yrityksiltä kysyttiin, ovatko he hakeneet EU-rahoitus ja jos eivät ole hakeneet niin miksi eivät ole? Vastaukset osoittivat, että tutkimuskeskuksen lisäksi ainoastaan yksi yritys oli hakenut EU-rahoitusta, mutta muille kuin tutkimuskeskukselle EU-rahoitusta ei ollut kuitenkaan myönnetty.

Merkittävin syy tukien hakematta jättämiseen oli tiedon puute. Yritykset eivät loppujen lopuksi tiedäneet millaisia tukia on olemassa, mistä lisätietoa voisi saada ja mistä tukea oikeastaan haetaan. Muita merkittäviä syitä tukien hakematta jättämiseen olivat muun muassa ennakkoluulot hakuprosessin monimutkaisuutta kohtaan. Myös resursien ja ajan puute oli saanut yrittäjiä vetäytymään hakuprosessista.

Tutkimuksessani esille tulleet syyt tukien hakematta jättämiseen ovat osittain samoja, kuin mihin Euroopan komissio yrittää löytää ratkaisua Small Business Act -aloitteen avulla. Aloitteen avulla pyritään muun muassa parantamaan pk-yritysten asemaa sekä arvioimaan EU:n lakien ja toimintapolitiikkojen vaikutuksia pienten ja keskisuurten yritysten toimintaan.

Tutkimus osoittaa, yritykset ovat lisänneet investointejaan. Keväällä teetetyn tutkimuksen tuloksena oli, että 60 % prosenttia yrityksistä aikoi investoida liiketoimintansa kehittämiseen. Nyt lokakuussa tehdyn tutkimusten perusteella kaikki haastatellut yritykset olivat tehneet investointeja liiketoiminnan kehittämiseen ja tarkoitus oli investoida myös seuraavan viiden vuoden aikana. Jo tehdyt investoinnit sekä tulevat investoinnit ovat pääasiassa kone- ja laite investointeja. Yksi yritys oli juuri investoinut uusiin toimitiloihin ja yhdellä yrityksellä uudet toimitilat olivat tulevien investointien listalla. Tämä osoittaa, että yritykset luottavat liiketoimintansa kehittämiseen lähitulevaisuudessa.

Tutkimuksen tarkoituksena myös löytää vastaus tutkimusongelmaan " voidaanko EU-ohjelmilla vastata Haminan sataman tukitoimintoja tarjoavien yritysten kehitysnäkymiin ja kehitystarpeisiin?". Tutkimuksessa selvisi, että EU-ohjelmilla voidaan tukea yritysten kehitysnäkymiä ja tarpeita, sillä tutkimuksessa esille tulleet investoinnit ovat

kaikki sellaisia investointeja, joihin voi hakea EU:lta rahoitusta. Investointien rahoitukseen Euroopan unioni tarjoaa monipuolisia mahdollisuuksia, kuten muun muassa lainoja ja lainan takauksia. Rahoitusta voi hakea myös esimerkiksi Euroopan rakennerahastosta, sillä rakennerahastosta tuetaan kilpailukyvyn parantamista. Kymenlaaksoissa rahoitusta voi hakea Etelä-Suomen EAKR-ohjelman kautta.

7.3 Kunta tiedottajan roolissa

Selvitettäessä yritysten yleistä tuen tarvetta olettamuksena oli, että yritykset kaipaavat apua kunnalta niin henkisesti kuin taloudellisestikin (Järvinen 2011). Nyt tehty tutkimus kuitenkin osoittaa, että taloudellista apua enemmän yritykset kaipaavat kunnalta muunlaista tukea, kuten tiedottamista kunnan alueella tapahtuvista muutoksista, jotka voivat vaikuttaa yritysten liiketoimintaan. Tästä mainittiin esimerkkinä tiedottaminen alkavista ja loppuvista hankkeista, jotta yritys voisi ennakoida kysynnän muutokset paremmin. Lisäksi yritykset toivoivat kunnan keskittävän hankinnat mahdollisuuksien mukaan oman kunnan alueelle ja sitä kautta tukevan pk-yritysten liiketoimintaa. Yksi yrittäjä myös toivoi, että yrityksiin panostamisen sijaan kunta keskittyisi nuorisotyöttömyyden vähentämiseen ja nuorten koulutukseen.

Kunta nähdään myös EU-ohjelmista tiedottajan roolissa. Tiedon tulisi olla mahdollisimman hyvin kohdennettua ja selvää. Tätä tukee myös tutkimustuloksena syntynyt kehitysidea Internet-sivustosta, jonne yritys voisi käydä jättämässä yhteystietonsa sekä perustiedot yrityksen liiketoiminnasta. Näiden tietojen perusteella kunta voisi lähettää sähköisesti esimerkiksi sähköpostilla informaatiota alaa koskevista ja meneillään olevista EU-ohjelmista.

Tutkimuksen tarkoituksena oli löytää vastaus kysymykseen "kuinka kunta voisi tukea yritysten menestymistä?" Tutkimustuloksista voidaan tehdä johtopäätös, että Haminan täytyisi panostaa nykyistä enemmän yritysten ja kunnan väliseen yhteistyöhön. Yhteistyön lisääminen tukisi yritysten menestymistä sekä Suomen valtion, kuntien ja Euroopan unionin yhteisen tavoitteen saavuttamista. Alue- ja rakennepolitiikassa määritellyn tavoitteen tarkoituksena on yritysten tuottavuuden ja kilpailukyvyn parantamisen.

Kaiken kaikkiaan alueen pk-yritykset toivovat siis yritysten ja kunnan välisen yhteistyön ja vuorovaikutuksen lisääntymistä. Tämän vuorovaikutuksen tulisi näkyä lähinnä

tiedonkulun parantamisena ja yritysten toiveiden huomioon ottamisena. Yhteistyön lisääminen koskee sekä yritysten yleistä tukemista että EU-rahoituksia. Rahallista tukea haastatellut yritykset eivät juuri kunnalta kaivanneet.

7.4 Yritysten liiketoiminnan tulevaisuus

Tutkimuksessa kysyttiin millaisena yritykset näkevät liiketoimintansa tulevaisuuden. Pääasiassa yritykset kokivat tulevaisuutensa hyväksi tai erittäin hyväksi. He uskoivat jatkuvaan kasvuun ja kehitykseen, vaikka suurten tehtaiden lakkauttaminen lähialueilta onkin uhka liiketoiminnan tulevaisuudelle. Se, että yritykset luottavat tulevaisuuteensa uudesta taloustaantumasta huolimatta, on erittäin hyvä asia sekä yritysten että Haminan kaupungin kannalta.

Tulosten perusteella puolet haastatelluista yrityksistä oli suunnitellut liiketoiminnan laajentamista kansainvälisille markkinoille. Potentiaalisiin laajenemissuunta oli itä eli Venäjä. Tämä tutkimustulos tukee teoriaväitettä, jonka mukaan Venäjä on Kymenlaaksolle sekä koko Suomelle erittäin merkittävää liiketoiminta-aluetta ja Venäjä Suomelle tärkeä kauppakumppani.

Varsinaisten tutkimuskysymysten ulkopuolelta yrityksiltä kysyttiin myös Port of HaminaKotka-sataman syntymisen vaikutusta yritysten liiketoimintaan. Keväällä 2011 tehdyn kyselyn perusteella olettaimus oli, että Haminan ja Kotkan satamien yhdistyminen mukanaan tuomat muutokset ovat pääasiassa positiivisia ja hyviä Haminan Kaupungin kannalta, vaikka Haminan sataman aseman heikentymistä pelättiin. Nyt lokakuussa tehtyjen haastattelujen perusteella eri yritykset kokivat sataman yhdistymisen vaikutukset eri tavoilla. Toisille yrityksille muutos oli ollut ainoastaan positiivinen, osalle negatiivinen ja osa ei kokenut se vaikuttaneen toimintaan. Tästä voidaan tehdä johtopäätös, että satamien yhdistymisestä on kulunut vielä liian vähän aikaa, jotta selvää yhteenvetoa voitaisiin muutoksen vaikutuksista tehdä.

8 POHDINTA

Tutkimuksen ongelmana on tavoiteltua pienempi otoskoko. Tavoitteena oli saada vähintään kymmenen yritystä vastaamaan tutkimukseen, jotta tutkimusotanta olisi tarpeeksi laaja. Tutkimukseen tavoitettiin kuitenkin vain seitsemän pk-yritystä sekä tutkimuskeskuksen edustaja. Muutenkin tutkimusjoukon löytäminen tutkimukseen oli

erittäin haastavaa, sillä useimmat yritykset, jotka täyttivät tukitoiminnon määritelmän, olivat pieniä niin sanottuja yhden miehen yrityksiä tai sitten suuria pörssinoteerattuja yrityksiä, joiden työntekijämäärä sekä liikevaihto ylittivät pk-yritykselle määritellyt raja-arvot. Muuten tutkimuksella saavutettiin sille ennalta asetetut tavoitteet ja myös ennalta asetettuihin tutkimusongelmiin löydettiin ratkaisut.

Tutkimuksella saadut tulokset olivat osittain odotettuja, mutta myös joitakin yllätyksiä tuli esille. Oli odotusten mukaista, että yritykset eivät tunne alaansa liittyviä EU-rahoitusmahdollisuuksia, mutta se miten huonosti ne todellisuudessa tunnetaan, oli kuitenkin yllätys. Myös kunnan rooli tiedottajan roolissa oli melko odotettu tulos.

Tutkimustulokset EU-rahoituksesta sekä kilpailuedusta ovat mielestäni melko luotettavia. Taloudellinen tilanne ei vaikuta siihen, kuinka hyvin tietoa yrityksillä on EU-ohjelmista tai niihin liittyvistä tiedonhankintakanavista eikä siihen, mitkä ovat yrityksen kilpailuetuja. Tulevaisuuden näkymiin liittyviä tutkimustuloksia kannattaa kuitenkin tarkastella hieman kriittisemmin, sillä tulevaisuuden näkymät saattavat muuttua hetkessä sen mukaan, millaisia uutisia maailman taloustilanteesta saadaan.

Lokakuussa 2011 toteutetun tutkimuksen tulokset poikkesivat tietyiltä osin melko paljon keväällä 2011 tehdyn tutkimuksen tuloksista. Näin tapahtui esimerkiksi investointien kohdalla. Mielestäni todennäköisin syy investointien lisääntymiseen, on yritysten usko liiketoiminnan kehittymiseen. Muutoksen taustalla saattaa kuitenkin myös olla ero tutkimuskysymyksen asettelussa. Keväällä tehdyssä tutkimuksessa kysymyksen asettelu oli jätetty avoimeksi, mutta nyt viimeisimmässä tutkimuksessa investoinneista kysyttäessä haastateltavia johdateltiin vastauksissa asettelemalla kysymys toisin: "Onko yrityksenne investoinut toiminnan kehittämiseen viimeisen kolmen vuoden aikana (esim. tuotantolaitteet, henkilöstön koulutus, toimitilat, markkinointi)?"

Tutkimuksen hyöty toimeksiantajalle eli Haminan kaupungille on se, että tutkimus toimii Haminan kaupungille hyvänä lisäinformaationa kaupungin elinkeinojen kehittämisessä. Tutkimus antaa kaupungille tietoa yritysten liiketoiminnan nykytilasta ja suunnitelluista investoinneista ja muutenkin tulevaisuuden näkymistä. Näitä tietoja voidaan hyödyntää kaupungin tehdessä päätöksiä elinkeinoelämän kehittämisestä.

Tutkimuksen tulokset kertovat myös EU-rahoitukseen liittyvästä tietotasosta, joka ei ole yrityksissä kovin korkealla tasolla. Tutkimus tuo esille yritysten ennakkoluulot

EU-rahoitusmahdollisuuksien monimutkaisia hakuprosesseja kohtaan. Tämä pitäisi mielestäni ottaa huomioon tavassa, jolla Haminan kaupunki lähtee lisäämään EU-rahoitusta koskevaa tiedon määrää. Myös esille tulleen kehitysehdotuksen hyödyntämistä kannattaisi harkita, sillä ehdotus pohjautuu yritysten omaan haluun saada lisäinformaatiota. Tällöin Haminan kaupunki ei joutuisi tekemään turhaa työtä tarjoamalla apua sellaisille yrityksille, jotka eivät ole asiasta lainkaan kiinnostuneet.

Tutkimus avasi mielenkiintoisen jatkotutkimusmahdollisuuden, joka liittyy kunnan rooliin tiedottajana. Jatkotutkimus koskisi sitä, että jos kaupunki lisäisi tiedotusta EU-rahoituksista, ryhtyisivätkö yritykset hyödyntämään enemmän EU:n tuomia mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämisessä. Toinen jatkotutkimus, joka tämän tutkimuksen pohjalta voitaisiin suorittaa, olisi Haminan ja Kotkan satamien yhdistymisen vaikutuksiin liittyvä tutkimus, koska edelleen jäi epäselväksi ovatko satamien yhdistymisen vaikutukset olleet positiivisia, vai negatiivisia vai onko sillä ollut lainkaan vaikutuksia.

LÄHTEET

Antunes, M. 2009. Small Enterprise Strategic development. Strategian muodostaminen. Luku 4. Liiketoimintatason strategia. Saatavissa: http://www.strategy-train.eu/uploads/media/Download_Luku_4.pdf [viitattu 18.10.2011].

EU:n tutkimus- ja innovaatio-ohjelmat 2009. 7. puiteohjelma. Aihealueet. Saatavissa: <http://www.tekes.fi/eu/fi/community/Aihealueet/872/Aihealueet/1874> [viitattu 29.10.2011].

EU:n tutkimus ja innovaatio-ohjelmat. 2011. 7. puiteohjelma. Saatavissa: http://www.tekes.fi/eu/fi/community/7._puiteohjelma/871/7._puiteohjelma/1870 [viitattu 29.10.2011]

Euroopan investointipankki 2008. EIP ryhtyy tarjoamaan uusia lainoja pk-yrityksille. Suomenkielinen julkaisu. Saatavissa: <http://www.eib.org/about/news/eib-loan-for-smes.htm?lang=-fi> [viitattu 10.10.2011].

Euroopan komissio 2006. Pk-yritysten uusi määritelmä. Käyttäjän opas ja ilmoitusmalli. Saatavissa: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_fi.pdf [viitattu 10.10.2011].

Euroopan komissio 2011. Suurta ajattelua pienyrityksille. Miten EU auttaa pk-yrityksiä. Vuoden 2011 painos. Saatavissa: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=6648 [tulostettu 15.10.2011].

European Logistics Association 1994: Terminology in Logistics. Terms and Definitions. Brussels.

Euroopan unioni 2008a. Vipuvoimaa EU:lta. Rakennerahastokauden 2007-2013 yleisesite. Edita Prima Oy. Saatavissa: http://www.rakennerahastot.fi/rakennerahastot/tiedostot/esitteet/rr_yleisesite_su.pdf [viitattu 25.10.2011].

Euroopan unioni 2008b. Etelä-Suomen EAKR- toimenpideohjelma 2007-2013. Helsinki: Edita Prima Oy. Saatavissa:

http://www.rakennerahastot.fi/rakennerahastot/tiedostot/asiakirjat/ohjelma_asiakirja_EAKR_ES.pdf [viitattu 25.10.2011].

Grant, R. 2005. Contemporary strategy analysis. 5th edition. Blackwell Publishing LTD.

Haminan kaupunki 2011. Hamina pähkinänkuoressa. Saatavissa:

<http://www.hamina.fi/fi/kaupunki/hamina-paehkinaenkuoressa> [viitattu 8.8.2011].

Hirsjärvi, S, Remes, P & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Honkanen, S, Karhunen, J & Luukkainen, M. 2011. Johdatus logistiseen ajatteluun. 6. uudistettu painos. Jyväskylä; Jyväskylän yliopistopaino.

Järvinen, S. 2011. Haminan elinkeinojen kehittäminen. Tutkimus. Kotka.

Karjalan liitto 2011. Kaakkois-Suomi-Venäjä ENPI CBC 2007-2013. Saatavissa:

<http://kanava.etela-karjala.fi/Kiinteasivu.asp?KiinteasivuID=12614&NakymaID=488> [viitattu 31.10.2011].

Karrus, K. 2005. Logistiikka. 3. – 5. painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Lipiäinen, T. 2000. Liiketoiminnan menestystekijät uudella vuosituhanella. Jyväskylä: Gummeruksen Kirjapaino Oy.

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2011. EU-rakennerahastot. Saatavissa:

<http://www.minedu.fi/OPM/EU-asiat/EU-rakennerahastot/?lang=fi> [viitattu 14.10.2011].

Port of HaminaKotka 2011. Tervetuloa Itämeren uusimpaan suursatamaan. Saatavissa:

<http://www.haminakotka.fi/> [viitattu 8.8.2011].

Porter, M. 2006. Kansakuntien kilpailuetu. 2. tarkastettu painos. Helsinki: Karisto.

Pouri, R. 1997. Businesslogistiikka. Helsinki: WSOY:n Graafiset laitokset.

Ritvanen, V & Koivisto, E. 2007. Logistiikka pk-yrityksessä. Hankinta kilpailutekijänä. 1.painos. WSOY Oppimateriaalit Oy.

Sakki, J. 1999. Logistinen prosessi: Tilaus-toimitusketjun hallinta. 4. uudistettu painos. Espoo: Jouni Sakki.

Tilastokeskus 2011a. Tietoa tilastoista. Käsitteet ja määritelmät. Pk-yritys. Saatavissa http://www.stat.fi/meta/kas/pk_yritys.html) [viitattu 28.10.2011].

Tilastokeskus 2011b. Tietoa tilastoista. Käsitteet ja määritelmät. Innovaatio. Saatavissa: <http://www.stat.fi/meta/kas/innovaatio.html> [viitattu 28.10.2011].

Tuomikoski, T. 2001. Puiteohjelman peruskoulu. Konteksti, tavoitteet, rakenne. Tekes. Saatavissa: <http://www.videonet.fi/tekes/eu/20110511/2/> [viitattu 10.10.2011].

Ulkoasiainministeriö 2009. EU-rahoituksen opas 2009/2013. Nro 173/2009. Helsinki: J-Paino Oy.

Ulkoasiainministeriö 2011. EU lyhyesti. Nro 125/2010. Sastamala: Vammalan Kirjapaino Oy.

Kymenlaakson ammattikorkeakoulu, Kotka

Liiketoiminnan logistiikan koulutusohjelma, Susanna Järvinen

Tutkimus liittyy opinnäytetyöhön, joka tehdään Haminan kaupungin ja Kymenlaakson ammattikorkeakoulun yhteistyönä elinkeinotoiminnan kehittämiseksi alueellamme. Tutkimuksen tavoitteena on saada selville millaiseksi yritykset näkevät tulevaisuutensa ja millaisia kehitysnäkymiä heillä on seuraavan 5 vuoden aikana. Tarkoituksena on myös selvittää miten hyvin yritykset tuntevat omaan toimintaansa liittyvät EU-ohjelmat ja millaisiksi he näkevät ohjelmien hyödyntämismahdollisuuden oman toimintansa kehittämisessä.

Tutkimusaineiston käsittelyssä noudatetaan Kymenlaakson Ammattikorkeakoulun tutkimusohjeita, jonne opinnäytetyö tehdään. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti eikä niitä luovuteta kenenkään ulkopuolisen käyttöön. Vastauksista luodaan yhteenveto eikä yksittäisiä vastauksia voida yhdistää tiettyyn organisaatioon.

KYSYMYKSET:

Taustatiedot:

1. Yrityksen nimi
2. Yrityksen toimiala
3. Työntekijöiden määrä
4. Liikevaihto

Kilpailuetu

5. Millaiseksi koette liiketoimintanne tämänhetkisen tilanteen?
6. Mitkä kolme asiaa koette yrityksesi vahvimmiksi kilpailueduiksi muihin alallanne toimiviin nähden?

7. Mitkä kolme päätekijää vaikeuttavat yrityksenne menestymistä kilpailussa muiden saman toimialan yritysten kanssa?
- a) omia sisäisiä tekijöitä (3kpl), esim. osaavan henkilöstön puute, riskirahan puute?
 - b) Ulkoisia tekijöitä (3kpl), esim. sopiva sijoittautumispaikka, yhteistyö jokin viranomaisen kanssa?

Investoinnit

8. Onko yrityksenne investoinut toiminnan kehittämiseen viimeisen 3 vuoden aikana (esim. tuotantolaitteet, henkilöstön koulutus, toimitilat, markkinointi)?
- a) Millaisia investointeja olette tehneet?
9. Oletteko suunnitelleet investoivanne yrityksenne kehittämiseen seuraavan 5 vuoden aikana?
- b) Jos olette suunnitelleet investoivanne, niin millaisia investointeja?

EU- rahoitus

10. Tiedättekö mitä on EU-rahoitus, mihin tarkoituksiin sitä myönnetään ja mitä kautta EU- rahoitusta voi hakea?
11. Turnetteko seuraavat termit ja mihin ne liittyvät?
- a) ESR kyllä/en
 - b) EAKR kyllä/en
 - c) FP7 kyllä/en
 - d) ENPI kyllä/en
12. Onko yrityksenne **hakenu**t EU- rahoitusta liiketoiminnan kehittämiseen?
- a) Jos **ette ole** hakeneet niin miksi?
 - b) Jos olette hakeneet, niin onko yrityksenne **saanut** EU- rahoitusta?
 - c) Jos olette saanut EU-rahoitusta, niin mitä ja milloin?

Kunnan rooli

13. Miten kunta voisi tukea teidän yritystänne EU-rahoitusmahdollisuuksien hyödyntämisessä?
14. Millaista yleistä tukea odotatte kunnalta liiketoiminnallenne?

Tulevaisuus


15. Millaisena näette yrityksenne tulevaisuuden liiketoiminnan kehittymisen?
16. Onko teillä tarkoituksena laajentaa yrityksenne toimintaa kansainvälisille markkinoille (mikäli ette vielä kansainvälisillä markkinoilla toimi)? Mikä on potentiaalisin maa teidän yrityksellenne?



Haminan kaupungin elinkeinojen kehittämisen


Kyselytutkimus logistiikka-alan toimijoille

125/2011 Susanna Kiränen




Haastatellut yritykset

- 10 logistiikka-alan toimijaa
- (Kotka)- Hamina- Vaalimaa alueelta
- Tutkimuksessa mukana olleet tahot toimivat muun muassa seuraavilla logistiikan osa-alueilla:
 - ◊ tuotannossa
 - ◊ huolinnassa ja kuljetuksissa
 - ◊ varastoinnissa
 - ◊ satamapalveluissa
 - ◊ tutkimuksessa ja kehittämisessä




Markkina-alueet

- Haastatellut yritykset toimivat:
 - ◊ pääasiassa Venäjän markkinoilla
 - ◊ laajasti Euroopassa




Liiketoiminnan tämänhetkinen tilanne adjektiivein

- 1) kasvava
- 2) kilpailtu
- 3) haastava
- 4) Muita kuvauksia
 - ◊ Hyvä / erinomainen
 - ◊ heikko



Suurimmat ongelmat Hamina- Vaalimaa akselilla toimimiselle

- 1) **Rekkaruuhkat**
- 2) **Kova kilpailu**
- 3) Muita ongelmia:
 - ◊ Suomen kallis hintataso
 - ◊ Haminan sataman aseman heikentyminen
 - ◊ yhteistyönpuute sekä yritysten välillä, että Haminan kaupungin ja yritysten välillä



Parhaat toimintaympäristön tekijät

- 1) **Venäjän rajan läheisyys**
- 2) **Sataman toimiva infrastruktuuri ja hyvät merikuljetusyhteydet**
- 3) Muita toimintaympäristön tekijöitä:
 - Haminan ja Haminan sataman joustava yhteistyö
 - osaava henkilökunta

Tärkeimmät toimintaedellytykset

- 1) **Satama ja sen infrastruktuurin toimiminen**
- 2) **Toimiva tulli**
- 3) **Hyvät maantie ja rautatieyhteydet**
- 4) Muita toimintaedellytyksiä:
 - osaava henkilökunta
 - alueen tuki (taloudellinen ja henkinen) esim. yarkkinoinnin lisääminen.
 - yritysten välinen toimiva yhteistyö.

Ratkaisevat tekijät yritysten liiketoiminnan menestymiselle ja kasvulle

- 1) **Taloussuhdanteiden kehitys ja etenkin Venäjän markkinoiden kehitys**
- 2) Muita esille tulleita tekijöitä mm.
 - ♦ sataman toiminta
 - ♦ rajan kehittäminen (3-vuorotyö)
 - ♦ energian hinta

Haminan sijoittuminen satamiin ja raja-asemaan nähden

Lähde: Kaakkois-Suomen logistiikan kutsu

Raskas liikenne Hamina-Yaaliimaa alueella

Lähde: Kaakkois-Suomen logistiikan kutsu

Rajanylitysliikenne Kaakkois-Suomen rajanylityspaikoilla

Lähde: Palomäkelä et al. 2011

Rajanylitysliikenne Kaakkois-Suomen rajanylityspaikoilla 2006-2011

Lähde: Palomäkelä et al. 2011

